

## Раздел I. ДИСКУРСИВНЫЕ ПРАКТИКИ И ФОРМЫ ВЕРБАЛЬНОЙ КРЕАТИВНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЯЗЫКОВОЙ СИТУАЦИИ



Т. А. ТРИПОЛЬСКАЯ,  
М. В. ШПИЛЬМАН  
*г.Новосибирск, Россия*  
tatianatripolskaya@gmail.com  
s.m.v@mail.ru  
SPIN-код: 9821-6755  
SPIN-код: 7305-3928

УДК 81'38  
ББК Ш105.55

### **ВАРИАНТЫ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ: ПЕРЕДРАЗНИВАНИЕ КАК КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ**

**Аннотация.** В настоящем исследовании, опираясь на предложенную Ю.Н. Карауловым трехуровневую модель языковой личности, мы моделируем фрагмент коммуникативно-прагматического уровня языковой способности говорящего субъекта. Отличительная особенность этой языковой личности – стремление и умение передразнивать собеседников. Речь идет о коммуникативных ситуациях непринужденного и неподготовленного диалога или полилога (разговоры между подругами или членами семьи).

Языковой материал позволяет выявить и описать основные интенции говорящего и, конечно, его умение слышать / анализировать / представлять / передразнивать чужую речь, утрируя ее, и выражать косвенным образом свою оценку

манеры речи, эмоционального состояния / поведения своего собеседника. Вопросы, которые представляются наиболее интересными в этой исследовательской области, сводятся к следующим: какие именно особенности чужой речи привлекают внимание «передразнивателя» и какие цели он преследует. Таким образом, рассматриваемая тема встраивается, с одной стороны, в проблематику изучения чужой речи, а с другой стороны, в контекст аксиологических исследований.

**Ключевые слова:** языковая личность, коммуникативно-прагматический уровень, структура языковой личности, передразнивание, коммуникативные стратегии, речевая деятельность, речевое поведение.

TRIPOLSKAYA TATIANA A.,

SHPILMAN MARINA V.,

*Novosibirsk, Russia*

### **VARIANTS OF SPEECH BEHAVIOR: MIMICKING AS A COMMUNICATIVE STRATEGY**

**Abstract.** In this research, based on the three-level model of linguistic personality proposed by Y.N. Karaulov, we model a fragment of the communicative-pragmatic level of the speaker's language ability. A distinctive feature of this linguistic personality is the desire and ability to mimic interlocutors. The research focuses on communicative situations of an informal and unprepared dialogue or polylogue (conversations between friends or family members).

The language material allows for identifying and describing the main intentions of the speaker and, of course, their ability to hear / analyze / represent / mimic another person's speech by exaggerating it, and to indirectly express their assessment of the interlocutor's utterance, emotional state / behavior. The questions that seem to be the most interesting in this research area are as follows: which features of another person's speech attract the attention of the "mimicking person" and what goals they pursue. Thus, the topic under consideration is embedded, on the one hand, in the problems

of studying another person's speech, and on the other hand, in the context of axiological research.

**Ключевые слова:** linguistic personality, communicative-pragmatic level, structure of linguistic personality, mimicing, communicative strategies, speech activity, speech behavior.

**Трипольская Татьяна Александровна** – доктор филологических наук, профессор кафедры современного русского языка и методики его преподавания. Новосибирский государственный педагогический университет (Новосибирск, Россия).  
E-mail: tatianatripolskaya@gmail.com

**Tripolskaya Tatiana Aleksandrovna** – Doctor of Philology Sciences, Department of Modern Russian Language and Methods of Its Teaching. Novosibirsk State Pedagogical University (Novosibirsk, Russia).

**Шпильман Марина Владимировна** – кандидат филологических наук, доцент кафедры современного русского языка и методики его преподавания. Новосибирский государственный педагогический университет (Новосибирск, Россия).  
E-mail: tatianatripolskaya@gmail.com

**Shpilman Marina Vladimirovna** – Candidate of Philology, Sciences, Docent. Department of Modern Russian Language and Methods of Its Teaching. Novosibirsk State Pedagogical University (Novosibirsk, Russia).

В настоящем исследовании, опираясь на предложенную Ю.Н. Карауловым трехуровневую модель языковой личности (далее – ЯЛ), сосредоточимся на экспликации коммуникативно-прагматического уровня языковой способности говорящего субъекта. Напомним: «Высший мотивационный уровень устройства ЯЛ более подвержен индивидуализации и поэтому, вероятно, менее ясен по своей структуре». И далее: «На высшем уровне – наблюдаемыми и анализируемыми с помощью лингвистических методик оказываются, естественно, не цели и мотивы, а порождаемые ими устойчивые коммуникативные потребности и коммуникативные черты или готовности, способные удовлетворить эти потребности, типологизирующие специфику речевого поведения и в конечном счете – информирующие о внутренних установках, целях и мотивах личности» [Караулов 1987: 39–40].

Отличительная особенность этой ЯЛ – стремление и умение передразнивать собеседников; передразнивание – существенный элемент ее коммуникативного поведения.

Объектом исследования являются записи разговорной речи (около 230 диалогов) ЯЛ – Л.Ю. (женщина, возраст 23 года, образование высшее юридическое, магистрант). Речь идет о коммуникативных ситуациях непринужденного и неподготовленного диалога или полилога (разговоры между подругами или членами семьи). Диалоги вполне соотносятся с эмотивно-оценочным дискурсом. Дискурс, напомним, существует прежде всего и главным образом в текстах, но таких, за которыми встает особая грамматика, особый лексикон, особые правила словоупотребления и синтаксиса, особая семантика, – в конечном итоге – особый мир [Степанов 1995]. Эмотивно-оценочный дискурс – это фрагмент дискурса в целом, направленный на вербализацию эмоционального состояния и отношения, а также оценочного суждения [Тичер, Мейер, Водак, Веттер 2009].

Обозначим условия протекания подобных диалогов: 1) в присутствии объекта-адресата передразнивания; 2) публичное передразнивание (реакция присутствующих бывает даже важнее реакции объекта-адресата); 3) передразнивание уже отсутствующего человека в присутствии третьего лица (которое либо слышало исходное высказывание, либо не слышало, но знает объект передразнивания).

Языковой материал позволяет выявить и описать основные интенции говорящего и, конечно, его умение слышать / анализировать / представлять / передразнивать чужую речь, утрируя ее, и выражать косвенным образом свою оценку манеры речи, эмоционального состояния / поведения своего собеседника. Вопросы, которые представляются наиболее интересными: какие именно особенности чужой речи привлекают внимание «передразнивателя» и какие цели он преследует. Таким образом, тема исследования встраивается, с одной стороны, в проблематику изучения чужой речи а, с другой стороны, в контекст аксиологических исследований.

О проблеме соотношения своего и чужого слова писал М.М. Бахтин, отмечая, что «индивидуальная манера человека строить свою речь в значительной степени определяется свойственным ему ощущением чужого слова и способами реагировать на него» [Бахтин 2002: 219].

В рамках изучения взаимодействия «своего» и «чужого» слова должна рассматриваться и имитация речи одного человека другим, поскольку в процессе имитации происходит своеобразное переплетение, синтез «своей» и «чужой» речи. Такой синтез «принимает самые разнообразные формы, к числу которых относятся цитирование, косвенная, прямая и несобственно-прямая речь, повторы, подхваты и переспросы, литературные реминисценции, цитатные вопросы и прочие виды заимствований и близких или далеких переключек с чужой речью, включение в речь общих истин (поговорок, поговорок, афоризмов)» [Арутюнова 1992: 64]. При этом говорящий может как осознавать «инородность» некоторых слов, выражений или речевого поведения в целом, так и совершенно бессознательно использовать чужую манеру речи. Как нам представляется, понятие имитации чужой речи является родовым по отношению к таким явлениям, как подражание, пародирование и передразнивание, являющееся предметом нашего исследования. Мы предполагаем, что передразнивание может быть и отличительной чертой, особенностью конкретной языковой личности, ее речевого поведения, и ситуативным способом выражения своего отношения к собеседнику либо к форме или содержанию его высказывания (о явлении имитации подробнее см. [Шпильман 2006]). В случае ЯЛ, которую мы анализируем, передразнивание является яркой особенностью ее речевого поведения, и подобный вид общения позволяет ей постоянно занимать более высокую коммуникативную позицию в диалоге и удерживать инициативу или служит способом выражения своих эмоций и отношения к собеседнику и содержанию информации.

Личность, обладающая, согласно современным характеристикам, высоким уровнем языковой компетенции, может стремиться к тому, чтобы, с одной стороны, донести постоянство, целостность и независимость своего стилевого

облика через нужды различных коммуникативных сфер, а с другой стороны, именно благодаря этому сформировать его многомерность, готовность варьировать речевое поведение как личное, регулярно осуществляемое умение выполнять различные речевые роли [Винокур 1993].

Прибегая к передразниванию, ЯЛ на время меняет свою манеру речи, свой лексикон и интонационную структуру высказывания на чужие, то есть надевает своего рода маску. Иными словами, на короткое время наша героиня присваивает себе чужой языковой образ, который она реконструирует с определенной целью (о понятии языковой маски как коммуникативной стратегии см.: [Трипольская, Шпильман 2003]). Суть этой коммуникативной стратегии в том, чтобы на короткое время сменить свою речевую манеру на иную, принадлежащую определенному лицу, которое передразнивается языковой личностью.

Таким образом, реплики в диалоге, принадлежащие Л.Ю., представляют собой сложную структуру, содержащую собственный текст и чужой фрагмент, который произнесен в чужой утрированной манере.

Основная особенность передразнивания чужой речевой манеры, которая представляет наибольший интерес в рамках нашего исследования, – зависимость от интенций передразнивателя (т. е. Л.Ю.). Не меньший интерес представляют такие свойства ЯЛ, как память, особенности восприятия, психологическое состояние участников диалога, позитивизм/негативизм личности, умение подражать чужой речевой манере.

Проблема передразнивания и/или квазицитации в общем виде поставлена Н.Д. Арутюновой в рамках анализа диалогической цитации, под которой она понимала случаи использования реплик собеседника в иных (обычно оппозиционных) коммуникативных целях, когда реплика говорящего обращается к нему и против него. Цитация представляет собой своеобразный коммуникативный бумеранг – компонент вербальной реакции на высказывание говорящего. Одним из видов диалогической цитации являются повторы и

передразнивание, которые, в свою очередь, делятся на пять их типов: нейтральная цитация, или повтор, экспрессивная цитация, парная цитация пересечения, парная цитация неодобрения, лжеимитация, или пародирование [Арутюнова 1992].

Отметим, что в речи нашей языковой личности используются далеко не все типы цитации чужого слова. Так, автоматическое повторение последних слов говорящего его собеседником как актуализация тематических связей в диалоге в речи исследуемой ЯЛ не наблюдается. Реплики-передразнивания, характерные для Л.Ю., чаще способствуют не поддержанию диалога, но возникновению коммуникативных помех / неудач в коммуникации.

В восприятии высказывания другого человека, в разделении «своего» и «чужого», в отношении к чужому слову проявляется глубоко индивидуальный по своей природе характер человека, который находит выражение в порождаемых им текстах и позволяет исследователям говорить об определенных характеристиках языковой личности.

Понятие рефлексии связано с понятием выбора языкового знака: акт предпочтения одного языкового средства другому – так же, как и степень его осознанности, – это и есть сам говорящий, «образ автора» данного высказывания [Винокур 1993: 19]. Добавим, что и выбор коммуникативной стратегии так же значим для экспликации ЯЛ.

Итак, в связи с передразниванием как особым типом коммуникативного поведения ЯЛ нас интересует два вопроса: 1) каковы интенции ЯЛ, передразнивающей собеседника, и 2) с помощью каких языковых средств осуществляется подобное, часто манипулятивное, воздействие на собеседника? Рассмотрим их подробнее.

**I. Все множество интенций говорящего субъекта сводятся к двум основным:** манипулятивное воздействие на адресата, а также выражение своего эмоционального состояния и оценки объекта передразнивания. Передразнивая другого, ЯЛ стремится сделать смешной, забавной, комичной манеру речи собеседника, его поведение, особенности характера. Реплика

передразнителя, являющаяся квазицитатой собеседника, в эмоционально-оценочном плане варьируется от доброй улыбки до злого сарказма. То есть языковой материал (более 230 диалогов) включает шуточные, насмешливые, издевательские, презрительные интонации передразнивания, ср., например:

1)С.<sup>1</sup>: *Фыфечки, смотрите!*

Л.Ю.: *«Фыфечки, фыфечки!» Хи-хи-хи...*

2)С.: *А можно я не буду уроки делать?*

Л.Ю.: *Чего? Почему это не будешь?*

С.: *Что-то **шпать** хочется.*

Л.Ю.: *«Шпать»? Знаешь что, все-таки это не повод. Давай сначала уроки, а потом **шпи** сколько хочешь, только школу не **прошпи** (шутливо, посмеиваясь над детским произношением).*

3) С: *Дорогая, а может быть, ты дашь мне свою белую юбочку поносить?* (просительные интонации, смущенная улыбка).

Л.Ю.:*«Белую юбочку?» У-тю-тю, оч-чень дорогая, у-тю-тю* (утрирует просительные интонации). *А белые тапочки тебе не дать?* (смеется; юбочку поносить дает).

Общим знаменателем подобного квазицитирования является стремление сделать объект передразнивания смешным (при этом, возможно, неискренним, глупым, завистливым и пр., то есть «вывести его на чистую воду»). Реакции собеседника (объекта передразнивания) можно представить в виде шкалы: от добродушного смеха (адресат готов посмеяться над собой, а также оценить подражательные способности собеседницы) до обиды, негодования или «непризнания» квазицитаты своей (*я не это хотел(а) сказать, я этого не говорил(а); ничего смешного не вижу* и др.).

Интенции передразнителя не ограничиваются организацией языковой игры, в которую собеседник легко втягивается, чаще реализуется интенция выражения негативной оценки, которая является косвенным оценочным высказыванием (далее – КОВ).

---

<sup>1</sup> В примерах диалогов любые собеседники Л.Ю. обозначаются как «С.»

Понятие косвенной оценки, мало исследованной в современной лингвистике, строится с опорой на сложившееся в лингвистике представление о косвенных речевых актах (КРА), «иллокутивная цель которых присутствует имплицитно и выводится адресатом благодаря его коммуникативной компетенции» [ЛЭС 1990: 412–413]. Анализ КРА показывает, что это «предложения, содержащие показатели иллокутивной силы для одного типа иллокутивного акта, которые могут произноситься для осуществления, *кроме того*, иллокутивного акта другого типа» [Серль 1986: 195] КОВ рассматриваются с точки зрения их специфики (на фоне КРА), основных способов выражения и особенностей интерпретации адресатом («считывание» интенций говорящего) [Трипольская 1999]. Передразнивание других зачастую является еще одним способом построения КОВ, ранее не рассматриваемым в специальных исследованиях.

Проанализируем следующие примеры косвенных оценочных высказываний.

4) Л.Ю.: *Мы квартиру купили, переезжаем скоро!* (радостно)

С.: *Я вас поздравляю!*

[После, с подружкой] Л.Ю.: *Ты видела, с каким лицом она это сказала? «Я вас поздравляю»* (передразнивая холодную интонацию)... *Ага, конечно, поздравляет она нас!*

Речевой акт поздравления предполагает доброжелательный, теплый, сердечный тон (адресату должно быть приятно получить поздравление), отступление от некоего устоявшегося коммуникативного ритуала (холодный тон, к примеру) позволяет адресату усомниться в искренности говорящего. Именно это несоответствие тона говорящего и иллокутивной силы ритуального РА поздравления улавливает Л.Ю. и передразнивает собеседницу. Цель – дать косвенную оценку своему коммуниканту как неискреннему и, возможно, завистливому человеку.

5) С.: *Люся, тебе не трудно / пожалуйста / если у тебя есть / конечно / мне конспекты дать свои / пожалуйста?*

Л.Ю.: *Да, конечно, бери.*

[В отсутствии объекта передразнивания] Л.Ю.: *Люсенька / пожалуйста / дорогая / очень дорогая / дай мне конспекты / пожалуйста / пожалуйста/ спасибо* (умоляющие интонации). *Нет, ты слышала, как она заговорила?*

В данном случае языковая личность пародирует просительный тон, усугубляя интонацию просьбы-мольбы, а также чутко улавливает так называемые избыточные элементы исходной просьбы (*если тебе не трудно / если у тебя, конечно, есть конспекты; пожалуйста / пожалуйста*) и – далее – продолжает ряд подобных этикетных единиц (*пожалуйста / пожалуйста / спасибо; дорогая / очень дорогая*).

Нередко передразнивание несет эмоциональную оценку другого человека, точнее, его речевого поведения, когда говорящий описывает свое эмоциональное состояние, что воспринимается как притворное или абсолютно неуместное в конкретной ситуации (6). Отметим и реакцию объекта-адресата: не обижаясь на передразнивание, она соглашается с предложением подруги. Ср.:

6) Л.Ю.: *Давай сходим купим чего-нибудь из одежды?*

С: *Что-то мне не хочется совсем, устала! Да мне ничего и не нужно...*

Л.Ю.: *Ох, какая я бедная, несчастная* (кривляясь, изображает «несчастную» подругу). *Собирайся давай! Красота требует жертв! В старье каком-то ходишь. И не надо мне здесь **страдалицу строить!***

С: *Ты думаешь, все так плохо? Наверное, ты права, нужно сходить.*

В примере (7) чужое эмоциональное состояние существенно преувеличивается и обсмеивается как излишне сентиментальное и неуместное:

7) С: *Знаешь, мне иногда так грустно становится, когда из дома далеко уезжаю...*

Л.Ю.: *Ой, умора! Ты бы себя видела сейчас: «Ох, мне так грустно, так одиноко»* (изображает глубокую печаль). *Мы отдыхать едем, а не грустить!*

Как видим, передразнивание является косвенным выражением негативного эмоционального отношения и оценки:

по сути дела, Л.Ю., утрируя, компрометирует чужое высказывание: поздравление (4) ненастоящее (нет искренней радости за собеседника), просьба (5) нарушает каноны речевого акта (перенасыщена навязчивыми угодливыми элементами и интонациями), а описание эмоционального состояния оказывается неискренним, преувеличенным или неуместным. Этот ряд передразниваний-оценок легко продолжить: квазицитация обещания показывает, что ему не стоит верить, а обычное сообщение преподносится как неправдоподобное, содержащее сильное преувеличение, ср.:

8) С.: *Мама, посмотри: я везде убралась, посуду помыла.*

Л.Ю.: *Что? Ты убралась? «Убралась, посуду помыла, в магазин сходила»* (угодливая манера произношения, когда говорящий пытается задобрить собеседника). *Может быть, мы, а не ты?*

Угадывая желание собеседника произвести самое благоприятное впечатление, языковая личность разоблачает и высмеивает преувеличение его заслуг (8).

В выборке содержится всего 2–3 примера квазицитат, когда говорящий воспроизводит часть чужого высказывания недовольным, раздраженным тоном, выражая свою эмоциональную оценку, но не прибегая к приему передразнивания манеры речи собеседника. Отметим, однако, что этот тип реагирования на чужое высказывание оказывается чуть ли не самым частотным, если рассматривать диалогическую цитацию в целом.

9) С.: *Я устала тебе повторять: ты уже большая девочка, пора думать своей головой!*

[В отсутствие матери] Л.Ю.: *«Большая девочка, большая девочка». Я, может, тоже устала быть «большой девочкой». Все проблемы на меня скинули* (раздраженным тоном, но не имитируя манеру речи матери).

10) С.: *По-моему, ты неровно подшила юбку.*

Л.Ю.: *«Неровно-неровно!»* (раздраженно бубня). *Сама вижу, что неровно!*

Очевидно, что в этих примерах раздраженное повторение чужого слова едва ли напрямую относится к передразнивающему

дискурсу. Скорее, это, в терминологии Н.Д. Арутюновой, парная цитация неодобрения, когда Л.Ю. выражает недовольство другим человеком (9) или сложную двунаправленную эмоциональную оценку себя (своей неудачи) и одновременно собеседника, который так некстати решил помочь, указывая на какие-то недостатки (10).

И наконец, передразнивание используется ЯЛ как сильное манипулятивное средство, как способ высказать / усилить претензии и упреки, например:

(11) Л.Ю.: *А мы в кино сегодня пойдём?*

С.: *Нет, наверно. Работы много, еще машину сделать надо (виновато, скороговоркой)...*

Л.Ю.: *Ты всегда так говоришь: «**машину сделать**», «**работы много**» (обиженно бубнит). Ну конечно, гараж нам дом родной, машина дороже любимой жены...*

С.: *Ну ладно, чего ты, не обижайся, завтра сходим...*

Л.Ю.: *«**Завтра, завтра...**» (неуверенная, бубнящая, пародирующая интонацию собеседника). Каждый день это слышу... Ты меня совсем не любишь!*

Реакция адресата на утрированную имитацию его речи может быть весьма различной и в существенной мере зависит от целей передразнивателя: собеседник считывает шуточные или насмешливые эмоционально-оценочные коннотации и может вполне поучаствовать в языковой игре, но чаще обижается и сворачивает диалог. Чем успешнее имитация чужой речи, чем смешнее пародирование собеседника, тем вероятнее коммуникативная неудача языковой личности.

Постоянная реализация высказываний-передразниваний вызывает у собеседника (объекта передразнивания) сходную реакцию:

12) С.: *А мы купили собаку...*

Л.Ю.: *Тебе нельзя собаку, ты с ней поиграешься, а потом забудешь, а это ведь живое существо!*

С.: *Я так не сделаю, честно. Я буду кормить, гулять, ухаживать за ней...*

Л.Ю.: *Да ладно... Можно подумать, я тебя не знаю.*

С.: *Ты завидуешь, что ли?*

Л.Ю.: Ну конечно (смеется), ты же знаешь, что я с детства хотела собаку...

С.: Так и говори, а то «тебе нельзя собаку», «живое существо», «можно подумать, я тебя не знаю»... Я-то тебя тоже знаю! (подражая рассудительной интонации, улыбается).

Л.Ю.: Да-да-да! Точно! (смеется). Не забудь только «кормить-гулять, гулять-кормить»! (уже не передразнивая клятвенных обещаний собеседника)

Языковая личность (Л.Ю.), оказавшись в роли объекта передразнивания, легко включается в диалог, перехватывая инициативу имитатора чужой речи.

## II. Языковые средства, используемые ЯЛ в организации речевого акта передразнивания

1. **Звуковое изображение чужой речи:** тембр, темп, громкость, высотность, протяжность, четкость / нечеткость произношения, дефекты произношения и пр. – все эти характеристики звучащей речи утрируются и преувеличиваются. Передразнивание как особый вид речевой деятельности предполагает утрирование самых разных характеристик объекта передразнивания: шепелявость, гундосость, бубнение, дефекты произношения, слишком быстрый/медленный тем речи, слишком высокий/низкий тон, немотивированные паузы, особая легко узнаваемая интонация и др., ср.:

13) Л.Ю.: **Бу-бу-бу...** ты думаешь, я что-то поняла?

14) Преподаватель: **И эту квасификацию вы должны запомнить, к'епко запомнить!**

[После с одноклассниками] Л.Ю.: **Все к'епко запомнили? Ну тогда пошли пить к'епкий-к'епкий чай** (улыбаясь).

15) Л.Ю.: **Я вообще не представляю, как с ним можно разговаривать! Эти все его: Добрый день (пауза) дамы (пауза)... очень рад вас ви-и-и-деть. Вот зануда! Да я за то время, пока он с нами здоровается, три стихотворения наизусть могу выучить!**

16) Л.Ю.: **Представляешь, попросила сегодня Дашу мне помочь в огороде, а она...**

С.: **Что она? Как всегда?**

Л.Ю.: *Ага! «Я такая вся красивая, такой у меня маникюр красивый, не до ваших огородов мне!»* (жеманным, кокетливым, «мяукающим» голосом).

С.: *Что, прям так и сказала?*

Л.Ю.: *Я утрирую слегка, но таким вот голосом...*

Как особую черту передразниваний ЯЛ отметим достаточно похожее изображение чужой звучащей речи и стремление рифмовать свои квазицитаты, что усиливает эффект воздействия на собеседника и свидетельствует о неплохом языковом слухе (напомним, что мы имеем дело со спонтанными репликами диалогов), к примеру:

17) Л.Ю.: *И во сколько вы вчера вернулись?*

С.: *Э-э-э...ну...во сколько...ну...*

Л.Ю.: *«Ну, ну, загну!» Все с вами ясно!*

18) С.: *А я своего мужа ласково называю «Юрецкий»* (улыбается).

Л.Ю.: *«Юр-е-е-ецкий...»* (передразнивает мечтательно-задушевную интонацию). *Придумаешь тоже! Юрецкий – орех грецкий.*

2. При лексической квазицитации из чужой речи вырываются отдельные элементы, встраиваются в новое высказывание, при этом чужое слово теряет свой изначальный актуальный смысл и наделяются иными коннотациями, ср.:

19) С.: *Бли-и-и-н! Как же я могла забыть... Тогда, короче, скажем, что мне завтра в школу, и не поедем.*

Л.Ю.: *«Бли-и-и-н, коро-о-че, в нату-у-уре». Ты нормально можешь разговаривать?*

20) С.: *Ты че туфту порешь?*

Л.Ю.: *«Туфту порешь, батон крошишь»* (грубым басом). *Какие еще словечки в запасе есть?*

ЯЛ демонстрирует умение слышать и анализировать чужой лексикон, выявлять слова-паразиты, грубые и просторечные слова, находящиеся за пределами разговорного литературного языка. Включая в квазицитату именно эти элементы чужого лексикона, ЯЛ безошибочно расширяет состав этой малопригодной лексической группировки (*блин, короче, в натуре*), сохраняя и усиливая их выделительную

интонационную характеристику. Если *блин, в натуре* и *туфту порешь* явно отпадают от нее как стилистически непригодные, то нормативное *короче* оценивается негативно как единица, не соответствующая своему словарному значению вводно-модального слова: говорящий, злоупотребляющий этим элементом, вовсе не собирается сделать свой рассказ короче или приступить к подведению итогов (для него это слово-паразит).

**3. Компрометация того или иного речевого акта собеседника** – это особый тип передразнивания, опирающийся на контаминацию языковых средств разного уровня.

Говорящий демонстрирует коммуникативные компетенции, связанные с пониманием особенностей ментальных сценариев речевых актов: интенции говорящих, стоящие за высказыванием, роли коммуникантов, особенности коммуникативных ситуаций. Именно эти коммуникативные навыки позволяют субъекту-передразнителю распознать сбой в ментальном сценарии, лежащем в основе успешной коммуникации: неоправданное коммуникативной ситуацией усиление просительных интонаций, когда просьба превращается в назойливое выпрашивание; поздравление выдает недоброжелательство, а извинение перенасыщено униженными интонациями. Ср.:

21) С.: *Мы опоздали, прости, прости нас. Мы такие виноватые, сильно виноватые, мы больше не будем! Ну что нам сделать, чтобы ты не обижалась? Прости, умоляем тебя...*

Л.Ю.: *«Прости–извини /на колени встанем/ на брюшке приползем»* (сюсюкающим тоном, изображая мимикой и жестами полное раскаяние).

В этом примере, как и в других подобных, за счет нагнетания лексических маркеров того или иного типа речевого акта (просьбы, извинения и т. д.), а также утрирования типичной интонации, характерной для данного речевого акта происходит «компрометация» соответствующего речевого акта. При этом остается неясным, реагирует ли ЯЛ на притворно-показное раскаяние / просьбу / поздравление или только на избыточную форму его выражения.

### **Подведем итоги.**

Анализируемая языковая личность отличается регулярным обращением к такой коммуникативной стратегии, как передразнивание присутствующего или отсутствующего собеседника. В этих речевых актах она демонстрирует хороший языковой слух и знание основных норм литературного языка, фиксируя отклонение речи собеседников от орфоэпических (дефекты речи, неудачную интонацию, темп, тембр), лексических (стилистические и / или семантические ошибки), а также коммуникативных (разного рода сбои в когнитивном сценарии того или иного речевого акта) норм. При этом ЯЛ отличается прекрасными имитационными способностями и умением увидеть в чужой речи уязвимые места.

Дискурс передразнивания преследует широкий спектр интенций: от организации языковой игры до выражения своего, чаще негативного, эмоционального состояния и негативной косвенной оценки своего собеседника по самым разным основаниям. Если говорить о типе языковой личности в аспекте эмотивно-оценочного дискурса, стоит отметить приверженность говорящего к косвенным оценочным высказываниям-передразниваниям, которые далеко не всегда оказываются более мягкими оценками: языковая личность является скорее «негативистом» и умелым манипулятором.

### ***Литература***

*Арутюнова Н.Д.* Речевой акт // Лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990. С. 412–413.

*Арутюнова Н.Д.* Диалогическая модальность и явление цитации // Человеческий фактор в языке. Коммуникация, модальность, дейксис. М., 1992. С. 52–56.

*Арутюнова Н.Д.* Язык и мир человека. М., 1999. 668 с.

*Бахтин М.М.* Собрание сочинений: В 7 т. Т. 6. Проблемы поэтики Достоевского, 1963. Работы 1960-х – 1970-х гг. М.: Русские словари, Языки славянской культуры, 2002. 799 с.

*Винокур Т.Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М., 1993. 171 с.

*Караулов Ю.Н.* Русский язык и языковая личность. М., 1987. 264 с.

*Серль Дж. Р.* Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.17. Теория речевых актов. М., 1986. С. 195–222.

*Степанов Ю.С.* Альтернативный мир, Дискурс, Факт и принцип Причинности // Язык и наука конца XX века. М., 1995. С. 35–73.

*Тичер С., Мейер М., Водак Р., Веттер Е.* Методы анализа текста и дискурса. Харьков, 2009. 354 с.

*Трипольская Т.А.* Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты. Новосибирск, 1999. 169 с.

*Трипольская Т.А., Шпильман М.В.* Языковая маска как коммуникативная стратегия // Проблемы интерпретационной лингвистики. Новосибирск, 2002. С. 63–71.

*Шпильман М.В.* Коммуникативная стратегия «речевая маска» (на материале произведений А. и Б. Стругацких): автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Новосибирск, 2006. 23 с.

©Трипольская Т.А., 2023

©Шпильман М.В., 2023