

Г. И. Кустова

## ПСЕВДОВОПРОСЫ В ПСЕВДОДИАЛОГЕ

Многие высказывания, как известно, не выполняют той иллокутивной функции, на которую они формально рассчитаны: многие повествовательные высказывания не сообщают новой информации (*Дети есть дети; Ну и ну; Приехали* – в прямом значении, когда собеседники тоже видят, что приехали, или в переносном смысле, когда сложилась нежелательная ситуация и говорящий констатирует нарушение нормального хода событий, и т.д.); многие вопросы не предполагают ответа (*Мне что, больше всех надо?; Ты что, оглох? Телефон звонит; Да какая разница?* и т.д.); многие побудительные высказывания не предполагают выполнения действия (*– На этот автобус мы уже не успели. – А ты еще поговори по телефону часа два, мы и на последний автобус не успеем; Да провались ты вместе со своими подачками!*). В широком смысле такие высказывания можно назвать косвенными. Косвенным высказываниям посвящена большая литература: они, с разных точек зрения, исследовались в риторике, в грамматике, в теории речевых актов. В теории речевых актов, в частности, рассматривались случаи, когда высказывание, относящееся по форме к определенному иллокутивному типу, выполняет несобственную иллокутивную функцию (косвенный речевой акт), например, когда вопрос является способом выражения побуждения: *Не могли бы Вы отойти?* ('Отойдите, пожалуйста'), ср. [Грайс 1985], [Гордон, Лакофф 1985].

В данной работе речь пойдет о несобственных вопросах, которые мы для краткости будем называть псевдovoпросами. Наша разговорная речь изобилует вопросительными предложениями, которые не требуют и не предполагают ответа (хотя и не исключают какой-то другой реакции): *А что, хлеба нельзя было купить? – Откуда я знал, что хлеба нет? – Я должна знать, чего у нас нет? А тебе трудно посмотреть?* и т.д. Каждый легко сам может продолжить такой диалог, состоящий из одних вопросов, или придумать другие подобные диалоги, относящиеся к самым разным проблемным областям.

Вообще, высказывания с несобственной иллокутивной функцией сильнее действуют на собеседника хотя бы потому, что приходится больше усилий тратить на их дешифровку. В этом смысл любых сдвигов и смещений – метафор, грамматических транспозиций, косвенных речевых актов. В частности, псевдovoпросы, о которых пойдет здесь речь, являются одним из важных средств воздействия на собеседника в повседневном диалогическом общении. Вопрос является более сильным средством, чем повествовательное высказывание, т.к. адресат должен задуматься над ответом, т.е. он не сможет отмахнуться, пропустить мимо ушей.

В АГ-80 (§ 2624) среди вопросов, выполняющих несобственно-вопросительную функцию, выделяются, в частности, (а) экспрессивное утверждение (*Кто же не хочет быть честным?*); (б) экспрессивное отрицание (*Разве безумного можно научить?*; *Кто себе зла желает?*; *Как тут смолчишь?*); (в) вопрос, выражающий эмоциональную реакцию говорящего – эмоциональную констатацию факта, оценку, отношение, аффективное состояние (*Боже, что со мной делается?*; *Боже, зачем ты послал мне муки мученические?*; *Да вы что, смеетесь надо мной?*; *Как тебе не стыдно?*; *Как ты можешь так говорить?*; *Как он смел вас в такой номер поместить?* (Ф.М. Достоевский)). Легко заметить, что первые два типа высказываний (которые обычно описываются в риторике) имеют общий характер, относятся к обобщенному субъекту ('Все хотят быть честными'; 'Никто себе зла не желает') и чаще встречаются в публичной речи, а последняя группа имеет разговорный характер, предполагает конкретного говорящего и конкретного адресата. При этом все такие высказывания (а не только третью группу) можно считать эмоционально-экспрессивными. Кроме того, в высказываниях третьей группы встречаются экспрессивные отрицания и утверждения по поводу конкретных ситуаций (ср.: *А тебя кто спрашивает?* – это и экспрессивное отрицание ('Тебя никто не спрашивает'), и выражение отрицательной оценки поведения адресата ('не умеешь себя вести; плохо, что ты вмешиваешься в разговор'), и, возможно, косвенное побуждение – 'молчи'). Таким образом, нет четких границ между группами и в то же время внутри каждой группы есть различия, например, по типу (референциальному статусу) субъекта. С другой стороны, типов косвенных высказываний гораздо больше – хотя бы потому, что в третьей группе собраны очень разные типы высказываний.

Исследование псевдovoпросов имеет очевидный прикладной интерес:

необходимо располагать какими-то инструментами описания подобных несобственных высказываний и диалогических построений для осуществления анализа текста (в том числе автоматического). Но исследование этого материала имеет и более широкие перспективы.

Перейдем к обзору типов псевдovoпросительных предложений, который никоим образом не претендует на полноту, а призван лишь наметить некоторые направления дальнейших поисков. В принципе, можно было бы указать по крайней мере на две больших сферы, к которым относятся псевдovoпросы: коммуникативную (речевое общение) и «акциональную» (неречевые действия). При этом не следует забывать, что высказывания – это тоже действия. Если обычный вопрос «первичен» (это запрос об информации, он, в общем случае, ничем не спровоцирован), то псевдovoпрос – это реакция на какое-то действие (или бездействие), на поведение адресата. И в абсолютном большинстве случаев говорящий выражает недовольство этим поведением, считая его неправильным, неадекватным, неоптимальным. Таким образом, общим для разных типов псевдovoпросов оказывается то, что они являются реакцией.

### **I. Реакция на неправильные речевые стратегии:**

1. Реакция на нарушение «постулата качества» (если использовать термин Грайса, см. [Грайс 1985]), т.е. на сообщение недостоверной информации:

– *Они разводятся. – Кто тебе сказал такую ерунду?; С чего ты взял?; Откуда ты это взял?; Что за глупости?; Что за ерунда?*

2. Реакция на неправильное исходное предположение вопроса (собеседник запрашивает информацию, которой адресат не располагает):

– *Где Петя? – Я-то откуда знаю?; Что ты у меня-то спрашиваешь?; Я что, за ним слежу?*

3. Реакция на неуместность, «избыточность» вопроса (в силу очевидности ответа):

– *Разве это он? – А кто же еще?; Неужели это он был? – А то кто же?; Ты на работу? – А куда же?*

4. Реакция на вопрос, «превышающий полномочия» (собеседник запрашивает информацию, на получение которой не имеет права):

– *Где ты был? – Тебе-то что?; Тебе какое дело?; А тебе не все равно?*

5. Реакция на просьбу, «превышающую полномочия» (объект просит о чем-то таком, на что он не имеет права):

– *Сделай Р. – А шнурки тебе не погладить?; Может, тебе еще пол помыть?;*

6. Реакция на неуместный совет или предложение:

*А тебя спрашивают?; Тебя кто-нибудь спрашивает?; А тебя кто спрашивает?;*

Эти же предложения могут быть и реакцией на несанкционированное вмешательство в разговор, ср. также: *Может, ты будешь рассказывать? (= не мешай мне рассказывать).*

## **II. Реакция на неправильные ментальные (интеллектуальные) стратегии:**

7. Реакция на излишнюю доверчивость, некритичность:

*– Он сказал Р. – И ты поверил?; А ты и уши развесил?*

8. Реакция на непонимание или недопонимание простого и очевидного:

*Ну, теперь ты понял?; Дошло наконец?; Неужели так трудно понять?; Ты что, совсем тупой?; Да что тут непонятного? (говорящий предполагает, что собеседник должен быстро понимать то, что понять несложно, не должен затрудняться делать выводы, которые, по мнению говорящего, «сами напрашиваются»).*

9. Реакция на неспособность различать главное и второстепенное, на неправильную оценку значимости того или иного события:

*Ну и что же?; И что с того?; Да какая разница?; Да какое это имеет значение?;*

10. Реакция на неправильное предположение

в результате неправильного анализа ситуации:

*– Может быть, ее украли? – Да кому она нужна?; Да что ты выдумал?; Да что ты придумал?; Какой там кот? Осел у нас сидит;*

в результате завышенной самооценки:

*– Может, меня возьмут начальником отдела? – А министром ты не хочешь? / А почему не министром?; – По-моему, за мной следят. – Да кому ты нужен?;*

в результате неправильной реконструкции намерений и приоритетов:

*– Ты что, не поехал на дачу?/ Ты поедешь на дачу? – Да что я там забыл?; Мне что, больше делать нечего?; Да что там делать?; Да на что она мне сдалась?*

## **III. Реакция на неправильное поведение:**

*– Ты что, оглох? Телефон звонит уже 5 минут;*

*– Ты что, ослеп? Вот же кошелек у тебя под носом лежит;*

*– Ты что, не видишь, тут провод?;*

– Я оставил форточку открытой. – Ты что, с ума сошел? / рехнулся? / Ты в своем уме? / Получше ничего придумать не мог? Было же штормовое предупреждение;

– Меня на работе задержали. – А что, нельзя было позвонить?;

– Неужели нельзя было прийти на 5 минут пораньше?;

– Да зачем тебя туда понесло?;

– Ты-то куда лезешь? Без тебя, что ли, не обойдутся?;

– Это он не выключил прибор. – А ты куда смотрел?;

– Кто тебя просил хлеб покупать? – А я думал, хлеб кончился;

– Куда ты столько вещей набираешь, мы же на три дня всего едем;

– Что ж ты чайник-то не выключил? Я ж тебя пять раз просил.

«Вопросительные» реакции на неправильное поведение могут быть не просто указанием на то, что говорящий считает поведение собеседника в некоторой ситуации неправильным, неадекватным, неоптимальным. Если это поведение повлекло за собой ущерб говорящему или другим людям, такие псевдовопросы выполняют функцию упреков и обвинений: *Как тебе не стыдно?; Как ты мог?!; Кто тебе позволил P?!; Сколько это будет продолжаться?!.*

Из анализа огромного разнообразия псевдовопросов можно вывести, по аналогии с постулатами общения, постулаты поведения (в том числе, постулаты речевого поведения). Если не считать того, что реакция в виде псевдовопроса в большинстве случаев бывает не слишком невежливой и даже агрессивной, сами по себе требования, которые вытекают из перечисленных реакций в форме вопросительных предложений, вполне разумны и обоснованны:

не передавай непроверенную или недостоверную информацию;

не запрашивай информацию, которой не располагает адресат;

не задавай вопросов, ответ на которые «избыточен» или очевиден;

не запрашивай информацию, на получение которой не имеешь права;

не проси о том, на что не имеешь права;

не будь излишне доверчивым и некритичным;

отличай важное, существенное от несущественного, второстепенного;

адекватно и своевременно реагируй на текущие события;

не делай того, что может причинить вред тебе или другим людям; и т.п.

В целом эти требования вытекают из своего рода принципа кооперации, который предполагает, что человек должен оптимизировать свое поведение, учитывать (и по возможности предвидеть) интересы других людей.

Вообще, псевдовопросительные предложения функционируют не только как реакции на неправильное поведение, но и во многих других случаях. В разговорной речи встречается огромное количество речевых «штампов», т.е. готовых вопросительных конструкций (синтаксических фразеологизмов), которые имеют самое разнообразное применение, ср. *Да что ты говоришь?; Да ты что?; С чего ты взял?; А ты как думал?; Да что я там забыл?!; Как знать...; Как же так?!; Как ты мог?!; Куда это годится?; А что поделаешь...; Да кто его знает...; А что такого?; Ну и что?!; И что с того?; Какой смысл Р?; И куда только смотрит Х?!; И когда это кончится?!; Как не стыдно!; С какой стати?; И ты туда же?; А ты и рад?!; Ну, зачем ты так?! и т.д.*

Таким образом, использование псевдовопросительных предложений – весьма распространенная речевая стратегия, которая применяется в самых разных ситуациях.

Из всего этого огромного разнообразия псевдовопросительных предложений в наибольшей степени повезло риторическим вопросам (экспрессивным отрицаниям и утверждениям), которые неизменно служили предметом описания в трудах по риторике. Кроме того, в последние десятилетия интерес к несобственно-вопросительным высказываниям проявлялся в рамках разных направлений логики и лингвистики (теория речевых актов; прагматика и теория текста, см., например, [Арутюнова 1992]; синтаксическая фразеология, см. [Шведова 2003]). Однако каждое из этих направлений обычно обращается к одному или нескольким типам несобственно-вопросительных предложений. Представляется важным исследовать, какие именно параметры высказывания и, с другой стороны, параметры поведения оказываются мишенью псевдовопросов. Это позволит выявить некоторые общие механизмы речевого взаимодействия. С другой стороны, максимально полное и системное описание набора речевых штампов и конструкций, которые используют русскоговорящие в повседневном общении, даст материал для создания своего рода речевого портрета говорящего на русском языке.

## ЛИТЕРАТУРА

АГ-80 – Русская грамматика. Т. 2, М., 1980.

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

Гордон, Лакофф 1985 – *Гордон Д., Лакофф Дж.* Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. М., 1985.

Грайс 1985 – *Грайс Г.П.* Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. М., 1985.

Шведова 2003 – *Шведова Н.Ю.* Очерки по синтаксису русской разговорной речи. 2-е изд. М., 2003.