

*T.İsrafilli. Cavabdan yayınma və ya evazivlik anlayışı
// Əlyazmalar yanmır, 2022, № 1 (14), s.159-164.*

UOT: 81.23

Türkanə İsrafilli

*Bakı Avrasiya Universiteti
Akademik H.Əliyev küç. 135 A
e-mail: tisrafilli@gmail.com*

CAVABDAN YAYINMA VƏ YA EVAZİVLİK ANLAYIŞI

Xülasə

Real həyatda bəzən elə məqamlar olur ki, qarşı tərəfin ünvanlandığı suala cavab verməkdən yayınmaq həyatı zəruriyyətə çevrilir və ya suala daha tutarlı cavab verə bilmək üçün vaxt qazanmağa ehtiyac duyulur, bu kimi səbəblərə görə: təkrar, cavabın yubadılması, cavabdakı qətiyyətin yumşaldılması və ümumiləşdirmə taktikalarından, bəzən implisit imtina, eşitməzliyə vurma, istehza, eyham kimi davranış tərzlərindən, bəzən isə qeyri-verbal vasitələrdən, eləcə də kombinə edilmiş, qarışıq taktikalardan istifadə edilir.

Danışiq strategiyaları oyun elementlərini və ritual nitq davranışını (ənənəvi replikalar, fasilələr, məsəllər və "vəzifə" ilə bağlı mövzular, məsələn, sağlamlıq, hava haqqında olan) dialoqda birləşdirir. Gündəlik ünsiyyət zamanı bəzi nitq taktikaları, iş sahəsində isə digər nitq elementləri fəaliyyət göstərir. Əhalinin müxtəlif sosial qruplarına təsir etmək üçün, bu və ya digər taktikaların hamısını işlətmək uyğun olmaya bilər. Məhz bu zaman cavabdan yayınma taktikası köməyə gəlir ki, məqalənin yazılmasında bu evazivlik və cavabdan yayınma anlayışından bəhs olunur.

Açar sözlər: *evazivlik, anlayış, strategiya, yayınma, cavab*

Giriş:

Evazivlik (evasion) ingilis sözü olub, mənası "nədənsə çəkinmək", "yayınmaq", "uzaqlaşmaq" deməkdir. "Kommunikativ evazivlik" informasiya mübadiləsindən, ünsiyyətdən yayınmaq mənasını ifadə edir.

Elə bir insan tapmaq olmaz ki, istəmədiyi, arzulamadığı sualla qarşılaşmamış olsun. Ən azı müəlliminin "Dərsi niyə öyrənməmişən?" – sualını eşitməyən şagird, tələbə; valideynlərinin "Evə niyə gec gəldin?" – sualını eşitməyən övlad; ərindən və ya uşaqlarından "Nə üçün filan yeməyi bişirmirsən?" – sualını eşitməyən qadın, ana; ailə üzvlərindən və ya tanışlarından "Nə qədər maaş almısan?" – sualını eşitməyən kişi, işçi təsəvvür etmək

çatındır. Bunlar qeyd edilən kontingentin ən arzulamadığı və cavab vermək istəmədiyi, cavabdan yayınmaq üçün müxtəlif bəhanələr uydurmağa çalışdığı klassik suallardır.

Birbaşa cavabdan yayınmağın tipik nümunələrinə rəsmi üsluba aid olan siyasi diskursda, diplomatik mətnlərdə də rast gəlinir. Mətbuat konfranslarında jurnalistlərin, yaxud da danışıqlar prosesində qarşı tərəfin ünvanladığı sual qarşısında nə isə demək və eyni zamanda suala mahiyyəti üzrə heç bir cavab verməmək, siyasətçinin, diplomatın peşakarlığının göstəricisi olaraq qəbul edilir. Siyasət dünyasında "Hər şey haqqında danışmaq və nəticə etibarlı ilə heç bir şey deməmək" adlanan bu ünsiyyət forması birbaşa cavabdan yayınmağa xidmət edən taktika, metod və üsullar vasitəsilə reallaşır.

Ünsiyyət psixologiyasını və xüsusən ünsiyyətdəki manipulyasiyanı öyrənmək problemi, habelə onun mənası ilə bağlı mövzuların semantik məzmununu ifadə etmək, gizli, strateji semantik xüsusiyyətlərin araşdırılması ilə əlaqəli məsələlər bu sahədə araşdırmaları nəzərdə tutur. (A.N. Baranov, G.E. Kreidlin əsərləri; X. Weinrich, 3. Weindler, G. Grice, T.A. van Dijk, V. Kinch və başqaları). Səmimiyyətsizlik manipulyativ ifadələr sferası ilə (L.A. Isaeva, S.N. Plotnikova və s.), bəzi nəzakət halları ilə (E.N. Starikova; P. Brown, S. Levinson və s.), ironiya ilə (I.A. Osinovskaya və başqaları) və natiqin nitqinin kommunikativ qeyri-müəyyənliyi ilə (T.P. Penina) bağlı araşdırmalar aparılıb. Nitq ünsiyyəti nəzəriyyəsində insanların uğurlu kommunikativ ünsiyyətini idarə edən xüsusiyyətlər müəyyən edilmişdir. Rolların həvəsləndirilərək uyğun bölüşdürülməsi, ünsiyyətin fikirlə birləşdirilməsi, qarşıya məqsəd qoyulması, ünsiyyəti təmin edən və tənzimləyən bütün kateqoriyaların cəmi kommunikaşyanın effektivliyi üçün vacibdir. Ünsiyyət iştirakçıları arasındakı status, ədəb və oriyentasiya kateqoriyası; ünsiyyət iştirakçılarının ünsiyyət epizoduna münasibətini əks etdirən ardıcılıq, ritual və təmsilçilik kateqoriyaları; epizodun məzmunu ilə şərtlənən səhnələşdirmə, məqsədyönlülük və effektivlik kateqoriyaları kimi bir sıra kateqoriyalar mövcuddur.

Əsasən, yuxarıda göstərilən bütün ünsiyyət kateqoriyaları ya razılıq modelinə, ya da konflikt modelinə birləşir, öz növbəsində bu halların hər ikisi ardıcılıq kateqoriyasının əksidir. Diplomatik diskursda yayınma taktikasının tətbiqi ilə bağlı məsələlərin araşdırılması eyni zamanda kommunikasiya uğrunda və kommunikativ məqsədin həyata keçirilməsinə birbaşa təsir edən cavabın qurulmasından irəli gələn xüsusiyyətləri müəyyən edir. Dilçiliyin inkişafının müasir mərhələsində, diskurs yaratmaq prosesində dilçinin həyata keçirdiyi strategiya və fərdi taktikaların hərtərəfli nəzəri inkişafı mümkün olur. Cavabdan yayınma, ümumilikdə, nitq yaratma və xüsusən də diplomatik diskurs kontekstində gizli, strateji mənanın xüsusiyyətlərini öyrənmək ehtiyacı ilə müəyyən edilir. Diskurs aktualaşdırma formalarından biri kimi birbaşa cavabdan dolayı yayınma xüsusiyyətlərini öyrənir. Birbaşa cavabdan yayınmaq üçün diskurs taktikasının mürəkkəb praqmasemantik xüsusiyyətlərini təsvir etmək, həmçinin bu strategiyayı həyata keçirən taktikaları müəyyən etmək və təsvir etmək müasir dilçiliyin ən aktual problemlərindən sayılır. Ünsiyyət strategiyası, ünsiyyət məqsədinin uğurla həyata keçirilməsi üçün nitq aktını planlaşdıran kompleks bir sistemdir. O.S. İssersin koqnitiv yanaşmasına görə: "Kommunikativ məqsədlərə çatmağa yönəlmiş nitq hərəkətləri kompleksi", dedikdə "spesifik ünsiyyət şəraitindən və ünsiyyət quranların şəxsiyyətlərindən asılı olaraq şifahi ünsiyyət prosesinin planlaşdırılmasını və bu planın həyata keçirilməsini əhatə edir" kimi başa düşülür [6, 54]. Alim, nitq davranış strategiyası və

taktikasının danışığ fəaliyyətinin əsas mərhələləri - planlaşdırma və idarəetmə ilə birbaşa əlaqəli olduğunu iddia edir. Burada strategiyanın “danışanın həmsöhbəti haqqında informasiyanın azlığı probleminin optimal həll yolu olan koqnitiv ünsiyyət planı olduğu ortaya çıxır” [6, 100]. Psixolinqvistika strategiyanı “nitq davranışını kommunikantın niyyətinə uyğun olaraq təşkil etmək üsulu” kimi qəbul edir [3, 85]. Daha geniş mənada, kommunikativ strategiya, natiqin praktiki məqsədlərinin diktə etdiyi bir mühüm tapşırıq deməkdir. Danışığ strategiyaları, söhbət zamanı dialoqun qarşılıqlı təsirinin təhlili əsasında müəyyən edilir. Cavabdan yayınma strategiyası dialoq şəklində reallaşır. “Dialoq addımı” tədqiqatın ən kiçik vahididir və məna ixtisarı ilə xarakterizə olunur. Dialoqdakı bu “addımların” sayı mövzuya, söhbət iştirakçıları arasındakı əlaqəyə və bütün pragmatik faktorlara görə dəyişir. Bir qayda olaraq, strategiya sosial və psixoloji amillərlə şərtlənən dialoqun bir (və ya bütün) iştirakçısının makrointinasiyası ilə müəyyən edilir. Strategiya dialoq əməkdaşlığının əsaslarının inkişafı ilə əlaqələndirilir: ünsiyyət tonunun seçimi, işin real vəziyyətini təqdim etmək üçün linqvistik yolun seçilməsi. Strategiyanın hazırlanması həmişə üslub normasının tələblərinin təsiri altında aparılır.

Bu nitq taktikalarının universal və təsirli olması üçün, uyğun nitq taktikasını seçmək lazımdır. Müsahibə və ya danışığlar zamanı bu tip danışığların əsas xüsusiyyətlərini və bu və ya digər sualın cavablandırılması üçün strategiyanın seçilməsi çox vacib problemlərdəndir.

Cavabdan yayınma ən çox diplomatik diskursda reallaşır. Mahiyyətə bir fərd və cəmiyyət arasındakı bütün qarşılıqlı təsir kompleksini əks etdirir. Bu anlayış mahiyyətə respientin dünyagörüşünün müəyyən bir hissəsinə və ya dünyanın şəklinin formalaşmasına yönəlmişdir. Diplomatik diskursdan istifadə edərək, müxtəlif dilçilik cəmiyyətlərində mədəni dəyərlərin necə modelləşdirildiyini, sosial nizamın necə irəli sürüldüyünü, dünyanın linqvistik mənzərəsinin hansı elementlərinin nətiqlərin şüurlu nitq strategiyalarından kənarda qaldığını, konseptual rəsmi necə olduğunu başa düşmək olar. Cavabdan yayınmaq taktikasının istifadəsi diplomatik sahədə nitq fəaliyyətinin tənzimlənməsi üçün xarakterik bir üsuldur. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, bu taktikadan uğurla istifadə diplomatın ünsiyyət məqsədinə çatmasına səbəb olur. Eyni zamanda problemin qarşısını almaq üçün uyğun olmayan bir üsul seçilir. Cavabdan yayınmaq üçün uyğun olmayan metodun seçilməsi, müsahibin və izləyicinin diqqətini cavabdan yayınmaya yönəldə bilər. Bu taktikanın həm spontan (kortəbii), həm də əvvəlcədən hazırlanmış ola biləcəyinə işarə etmək lazımdır ki, bu da ictimai xadimin müəyyən səbəblərə və şərtlərə görə hansı məsələləri həll etmək istədiyi barədə ilkin məlumatlılığından irəli gələ bilər. Yayınmaq taktikasının müvəffəqiyyətli və uğursuz istifadəsini göstərmək üçün bir neçə diplomatik şəxslə müsahibələrdən parçalar təqdim olunur. [10, s. 234].

Kommunikativ strategiyanın öyrənilməsinə həsr olunmuş pragmatika əsərlərində kommunikativ strategiya “natiq tərəfindən əvvəlcədən planlaşdırılan və kommunikativ məqsədə çatmağa yönəlmiş kommunikativ akt zamanı həyata keçirilən nəzəri hərəkətlər toplusu” kimi başa düşülür [2, s. 16]. Kommunikasiya strategiyasının həyata keçirilməsi kommunikativ qaydaların tətbiqindən ibarətdir [9, s. 10]. Deməli, sual-cavab ünsiyyətində sual verən şəxs sualın dinlənilməsi və başa düşülməsi üçün zəruri şərtlərə əməl etməyə, eyni zamanda etik və situasiya baxımından əsaslandırılmağa çalışır. Bundan əlavə, sual cavab verənin tələb olunan məlumatı verməkdən imtina etməsinə əsas verməməlidir. Respondent

qarşılıqlı nitq əlaqəsinin zəruri iştirakçılarından biri kimi, qaydalara əməl etdiyinə görə verilən sualı dərk etməyə və ona cavab verməyə borcludur. Kommunikativ strategiyanın həyata keçirilməsi həm də sözdə "strategema" və ya başqa sözlə, effektiv ünsiyyətin bu və ya digər şərtini pozan zehni hərəkətlərlə həyata keçirilir [4, s. 325]. Suallı verən şəxslə məlumatı bölüşmək istəmədiyi halda, respondent birbaşa əməkdaşlıqdan imtina edə bilər. Bununla belə, şifahi ünsiyyət prosesində mümkün münaqişə vəziyyətlərinin qarşısını almaq üçün suallı verən şəxslə şəxsiyyətlərarası təqdirəlayiq münasibət yaratma [1, s. 366; 4, s. 17; 5, s. 38; 8, s. 374] və suallı verəndə xoş təəssürat yaratmaq [7, s. 14], cavab verməkdən imtina etmək ən yaxşı şəkildə yayınma yolu ilə həyata keçirilir. Cavabdan yayınma, cavabdehin xüsusi kommunikativ üsullardan dolayı imtinanı ehtiva edir, çünki onun cavab vermək niyyəti yoxdur. Cavabdan yayınma o zaman həyata keçirilə bilər ki, respondent dolayısi ilə suallı verən şəxslə məlumatı bölüşmək istəmir, özünü elə göstərir ki, verilən sualı eşitmir / başa düşmür / dərk etmədiyini və ya tələb olunan cavabdan məlumatlı olmadığını iddia edir.

I. Respondent sualı eşitməmiş kimi davranır

Cavabdan yayınmaqla, cavabdeh suallı verəni eşitməmiş kimi davranır. Respondent ünvanlanan sualı eşitmir, çünki hazırda onu başqa bir şey maraqlandırır. Respondent suallı verənin diqqətini bilərəkdən söhbəti başqa mövzuya yönəltməklə cavabdan yayına bilər.

II. Respondent sualı başa düşməmiş kimi davranır

Respondent eyni zamanda ünsiyyəti davam etdirmək üçün nəzakətli davranaraq, əslində ona ünvanlanan suala cavabdan yayına bilər.

III. Respondent sualın yersiz olduğunu iddia edir

Cavabdeh verilən sualı bilərəkdən əhəmiyyətsiz, mənasız hesab edə bilər. Cavabdeh qarşı tərəfin suallı vermək hüququna şübhə edərək, suallı verənə məlumat verməkdən imtina edə bilər. Cavabdehin fikrincə, cavabdan yayınma sualın qeyri-münasib vəziyyətdə verilməsi ilə əlaqədar da baş verə bilər.

IV. Respondent özünü elə göstərir ki, verilən sual uğursuzdur

Cavab verən şəxs adresata maraq dairəsində qəsdən bacarıqsızlıq nümayiş etdirməklə cavab verməkdən yayına bilər. Beləliklə, sualın nitq aktının uğurlu olması üçün bəzi şərtlərə riayət edilmir və suallı verən şəxs istədiyi cavabı almır. Sualın qoyuluşunu şərtləndirən amillər belə formalaşır: a) danışan cavabı bilmir və cavabı bilmək istəyir; b) adresat cavabı bilir; c) müraciət edənə lazımı məlumatı soruşmadan verəcəyi cavab nə adresant üçün, nə də soruşan üçün aydın deyildir.

Nəticə

Cavabdan yayınma o zaman baş verə bilər ki, cavabdeh gizli məlumatı açıqlamaq istəmədiyini dolayı yolla belə iddia edir: a) verilən sualla maraqlanmır; b) sualı anlamır; c) verilən sual yersizdir; d) ondan tələb olunan məlumat haqqında bilgisi yoxdur. Beləliklə, cavabdan yayınma strategiyası tələb olunan məlumatı gizlətmək üçün nəzəri (qeyri-şifahi) cəhətdən imtina kimi qiymətləndirilə bilər.

Qəsdən inkaretməyə aşağıdakılar daxildir: a) verilən suala məhəl qoymamaq; b) verilən sualın düzgün anlaşılmaması; c) verilən sualın yersiz hesab edilməsinə görə cavab verməkdən imtinası; d) məlumatsızlıq səbəbindən imtina etmək.

Ədəbiyyat siyahısı:

1. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 288 с.;
2. Бобырь И.В. Прагмалингвистические аспекты речевой коммуникации: фактор адресата // Прагматические аспекты языкознания: сб. ст. М.: Междунар. независ. экол. политол. ун-т, 2001. С. 5–18
3. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И.Н. Борисова Русская разговорная речь как явление городской культуры. – АРГО, 1996. с.21-30 .
4. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения // Изв. АН СССР. Сер. лит. и яз. 1982. Т. 41. № 4. С. 327–330
5. Зэгиймаа Ч. Категория вежливости и её выражение в русском и монгольском речевом этикете: дис. ...докт. филол. наук. М., 1998. 274 с.
6. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Иссерс О.С. – 6-изд., - ЛКИ, 2008. с.42-45
7. Карпова Е.В. Стратегия вежливости в современном английском языке: дис. ...канд. филол. наук. СПб., 2002. 194 с.
8. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16. С. 349–384.
9. Комарова Е.А. Стратегия и тактика демагогического речевого воздействия в художественной прозе Ф. М. Достоевского: автореф. дис. ...канд. филол. наук. СПб., 2006. 20 с.
10. Ли Цинь Стратегия уклонения от ответа. Вестник ТвГУ. Серия "Филология". 2017. № 2. С. 233–237
11. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесённость с действительностью. Референциальные аспекты семантики местоимений. М.: Наука, 1985. 288 с.

Turkana Israfilli

The concept of response avoidance or evasiveness

In real life there are sometimes times when evasion from answering a question addressed by the other party becomes a vital necessity or there is a need to gain time to give a more consistent answer, for such reasons as repetition, delay in response, mitigation of the answer and generalization tactics, sometimes implicit rejection, incomprehensibility, irony, implication, sometimes non-verbal means, as well as combined, mixed tactics are used.

Conversational strategies combine elements of play and ritual speech behavior (traditional remarks, breaks, parables, and topics related to "duty", such as health, weather) in dialogue. In everyday communication, some speech tactics and other speech elements work in the workplace. It may not be appropriate to use all of these or other tactics to

influence different social groups. It is in this case that the tactic of evasion helps, and the article discusses the concepts of evasiveness and evasion.

Key words: *concept, response, avoidance, evasiveness, english.*

Filologiya üzrə elmlər doktoru, professor
Mayıl Əsgərov tərəfindən çapa tövsiyə olunmuşdur.