

УДК 81'42

DOI: 10.18384/2310-7278-2020-5-43-50

## КОСВЕННЫЕ РЕЧЕВЫЕ ТАКТИКИ ОТКАЗА ОТ ОТВЕТА И СПОСОБЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

**Ли Цинь***Юго-восточный университет**210096, провинция Цзянсу, г. Нанкин, ул. Сипайлоу, д. 2, Китайская Народная Республика***Аннотация.**

**Цель.** Выявить и описать типы непрямой речевой тактики отказа от ответа и способов их реализации.

**Процедура и методы.** Использовался метод описательного и таксономического исследования, а также метод контекстно-семантического анализа тактик, с помощью которых адресат вопроса косвенно отказывается отвечать на вопрос.

**Результаты.** По заключению авторов статьи, косвенный отказ от ответа отличается не только от непреднамеренно неудачной реакции отвечающего на вопрос, но и от эксплицитного отказа от ответа и ответа-обмана, так как не выражает эксплицитного нежелания давать ответ и не содержит ложной информации, которую спрашивающий может посчитать истинной. Речевые способы реализации стратегии косвенного отказа от ответа могут состоять в предоставлении причины отсутствия информативного ответа — отвечающий делает вид, что он не расслышал вопроса, не понял его или что вопрос является немотивированным, неискренним, неважным, некорректным или неуместным, — или в сообщении неинформативного ответа — адресат вопроса преднамеренно сообщает ненужный спрашивающему ответ, чтобы избежать предоставления требуемой информации.

**Теоретическая значимость** исследования определяется тем фактом, что его результаты и выводы могут способствовать более глубокому пониманию характеристик несовместимого взаимного вопроса, в частности преднамеренного отказа от ответа на вопрос. Уточнение концепции косвенной речевой тактики может стать теоретической основой для дальнейших исследований в области речевого взаимодействия.

**Практическая значимость** заключается в том, что её материал может быть использован в курсах по риторике, прагматике, анализу дискурса и в практических пособиях по риторике и коммуникации.

**Ключевые слова:** коммуникативная тактика, языковые игры, ответ на вопрос, выражение отказа, косвенные речевые тактики

**Благодарности.** Данная статья выполнена при финансовой поддержке китайского гуманитарного исследовательского фонда провинции Цзянсу (проект № 19YJC06) и фондов фундаментальных исследований для китайских центральных университетов (проект № 2242020S20050 и проект № 2242020R10030).

## INDIRECT SPEECH TACTICS OF THE REFUSAL TO ANSWER AND METHODS OF THEIR IMPLEMENTATION

**Li Qin***Southeast university**2 Sipai building, Nanjing city of Jiangsu Province 210096, People's Republic of China*

**Abstract.**

**Aim.** The purpose of the study is to identify and describe the types of indirect speech tactics of the refusal to answer and ways of its implementation.

**Methodology.** We used the method of descriptive and taxonomic research, as well as the method of context-semantic analysis of the tactics, by which the addressee of the question indirectly refuses to answer the question.

**Results.** Indirect refusal to answer differs from the unintentionally unsuccessful response of the respondent's question and an explicit refusal to answer and answer-deception since it does not express an apparent reluctance to answer and does not contain false information that the questioner may consider accurate. Speech ways of implementing the strategy of indirect refusal to answer may be realized in providing the reasons for the lack of informative response — responder pretends he didn't hear the question, didn't understand it or that the question is irrelevant, insincere, unimportant, incorrect, or inappropriate, or post uninformative answers, the addressee of the question deliberately informs the questioner of unwanted response to avoid providing the required information.

**Research implications** lies in a systematic analysis of records of indirect refusal to respond: for the first time, the conditions under which the recipient indirectly refuses to respond are clarified and described, and speech actions used to detect the recipient's unwillingness to respond are identified and described.

**The theoretical significance** of the study is determined by the fact that its results and conclusions can contribute to a deeper understanding of the characteristics of an incompatible mutual question, in particular, deliberate refusal to answer the question; clarifying the concept of indirect speech tactics can become a theoretical basis for further research in the field of speech interaction. **The practical significance** of the work is that its material can be used in courses on rhetoric, pragmatics, discourse analysis, and practical manuals on rhetoric and communication.

**Keywords:** communicative tactics of politicians, refusal to answer language games, indirect speech tactics

**Acknowledgment.** This article was financially supported by the Chinese Humanities Research Foundation of Jiangsu province (Project no. 19YYC06) and by the Fundamental Research Funds for the Chinese Central Universities (Project no. 2242020S20050 and Project No 2242020R10030).

**Введение**

Человек не всегда хочет отвечать на вопрос по следующим причинам: а) запрашиваемая информация является личной и не должна передаваться; б) отказ показывать своё незнание по данному вопросу [1; 5; 6].

Если адресат эксплицитно отказывается отвечать на вопрос, ситуация коммуникации нередко переводится из кооперативной в конфликтную, так как явный отказ от ответа находится на нижней отметке шкалы вежливости. Чтобы предотвратить возможные конфликтные ситуации в процессе речевого общения, поддержать дружественные отношения со спрашивающим и произвести на него благоприятное впечатление, отказ от ответа можно реализовать посредством косвенной тактики, которая рассматривается как инструмент, способствующий выражению отказа.

Тактика косвенного отказа возникает, когда человек не говорит «нет» напрямую, а в явном и не явном виде даёт понять собеседнику, что он не намерен отвечать на вопрос. Косвенный отказ говорить – это утверждение, которое выражает негативное отношение к вопросу. Буквальная иллюкутивная функция такого заявления респондента может отличаться: это может быть демонстративное сообщение информации, в которой респондент не нуждается, демонстративное объяснение значения вопроса, демонстративное обещание ответа в ближайшем будущем и т. д., но имплицитная цель высказывания состоит в том, чтобы поставленный вопрос был оставлен без ответа. О косвенном отказе от ответа можно также говорить, когда отвечающий выражает своё нежелание отвечать на вопрос при помощи оскорбления, грубого, раздражённого требования, враж-

дебного замечания, угрозы или перечисления разнообразных причин нежелания отвечать на вопрос и т. д. Например: *А ты кто, – сущик? Уходи прочь! Рот закрой! Замолчи! Не спрашивай! Пошёл вон. Не вмешивайтесь в мою жизнь. Оставь меня в покое! Тебе лучше не знать. Жив будешь!*

**Целью** данной работы является рассмотрение косвенных тактик отказа от ответа и конкретных способов их реализации, описание стратегии косвенного отказа от ответа, описание речевых приёмов, с помощью которых говорящий реализует тактический отказ от ответа.

**Актуальность** исследования определяется, с одной стороны, необходимостью детального описания особенностей некооперативного вопросно-ответного взаимодействия, а с другой стороны, недостаточной изученностью коммуникативных приёмов для реализации косвенных тактик отказа от ответа. Для достижения цели статьи необходимо решить **задачи**:

- определить место косвенного отказа от ответа в системе речевых реакций отвечающего на вопрос;
- охарактеризовать речевую тактику косвенного отказа от ответа;
- проанализировать условия, в которых используются речевые приёмы, посредством которых говорящий уклоняется от ответа.

**Научная новизна** исследования состоит в систематическом анализе записей косвенного отказа от ответа: впервые выясняются и описываются условия, при которых адресат косвенно отказывается отвечать, и выявляются и описываются речевые действия, используемые для выявления нежелания получателя ответить.

### **Типы речевых реакций отвечающего на вопрос**

**Эксплицитный отказ от ответа** – это один из не сотрудничающих ответов на вопрос, в котором адресат выражает свое нежелание предоставить информацию заявителю [2; 3; 4; 6]. Рассмотрим диалог:

Макарская. *И где вы меня видели?*

Сильва. *Никогда не скажу*

(А. Вампилов).

Отказ от ответа отличается от других видов несогласованной реакции адресата на вопрос, в частности от признания некомпетентности адресата. Взгляните на следующий диалог: оратор обеспокоен судьбой–арестованного сына, хотя он не был виновен, не совершавшего преступления, и хочет знать, где он находится:

– *Как же я теперь узнаю, где он?*

– *Это меня не касается, – ответил следователь, – узнайте лучше в судебной инстанции*

(Л. Чуковская).

В ответ на вопрос собеседника о местонахождении сына следователь предупреждает о своей некомпетентности и советует обратиться в суд, где заявитель сможет получить ответ на свой вопрос.

В случаях, когда адресат отказывается отвечать и признаёт некомпетентность, общение прекращается: нарушается одно из подготовительных условий для успеха речевого акта в результате вопроса<sup>1</sup>. Однако признание неспособности адресата предоставить запрашиваемую информацию означает, что адресат в принципе готов поделиться запрашиваемой информацией, но не владеет ею, в то время как если лицо отказывается отвечать на вопрос, адресат не хочет предоставлять заявителю информацию.

Работа частично описывает речевые тактики отвечающего на вопрос и способы их реализации<sup>2</sup>. Наша классификация методов реализации непрямого тактики отклонения речи отличается от предложенной исследователями (В. С. Пугач, М. П. Чуриков и Л. Б. Головаш). Различия касаются как состава способов общения, так и их интерпретации. Во-первых, исследователи определяют методы для явного и неявного косвенного отклонения ответа<sup>3</sup>. С нашей точки зрения, косвенный отказ от ответа может быть только скрытым.

<sup>1</sup> Об условиях успешности вопроса см.: [3] и др.

<sup>2</sup> Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования : дис. ... канд. филол. наук. Белгород, 2002. 208 с.

<sup>3</sup> Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения : дис. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. 168 с.

Кроме того, такие методы реализации косвенной вербальной тактики отклонения сообщения В.С. Пугач, М. П. Чуриков и Л. Б. Головаш не считают сообщениями с известной, неполной, нерелевантной и явно некорректной информацией. Сложно конкретно уточнить проблему с помощью доказательств – любой вопрос об обратном считается уклонением<sup>1</sup>. Между тем, ни один из конфликтующих вопросов не указывает на готовность адресата ответить. Например, получатель вопроса после ответа на другой вопрос также может ответить:

Носов: *А вы почему не на уроке?*

Илья Епифанов: *А вы?*

Носов: *Ну, у меня сегодня только один урок по истории.*

Илья Епифанов: *Меня выгнали.*

(Телесериал «Школа»).

По мнению В. С. Пугач и М. П. Чуриков, ситуация, когда «на вопрос невозможно ответить из-за ложной презумпции» своего рода прямым опровержением информации, запрошенной заявителем<sup>2</sup>. Факт, что на вопрос невозможно ответить из-за ложной презумпции, с нашей точки зрения, фиксируется в двух случаях: 1) предположение действительно неверно; 2) предположение вопроса отражает реальную ситуацию, но адресат вопроса делает вид, что ошибается. В первом случае ответ на вопрос практически невозможен, это непреднамеренная ошибка связи. Другими словами, это тип речевой реакции, который отличается от отказа отвечать. Во втором случае также нет прямого отклонения ответа, поскольку адресат вопроса не является явным, но косвенно указывает, что он не хочет отвечать на вопрос.

«Признание некомпетентности» также является способом прямого отклонения ответа<sup>3</sup>. «Признание некомпетентности»

понимается как метод, который не следует отвергать прямо или косвенно, поскольку он является скрытым выражением нежелания отвечать. Исследователи объясняют проблему, давая ответ на вопрос по-другому. Таким образом, М. П. Чуриков не делает различий между реальным и разоблачающим саботажем<sup>4</sup>. Другими словами, честная передача ответа более компетентному лицу рассматривается автором как способ избежать ответа. С нашей точки зрения, косвенная речевая тактика отказа от ответов является лишь демонстративным отклонением.

В. С. Пугач не делает различий между передачей ответа на вопрос другому лицу и признанием некомпетентности, поскольку он рассматривает первое как версию последнего<sup>5</sup>. Для нас это два разных способа косвенно отказать от ответа. Адресат вопроса не предоставляет необходимой информации, и в случае мошенничества респондент может рассчитать правильный ответ, но ответа нет. Т. е., чтобы избежать ответа, адресат вопроса не просит ввести в заблуждение, а просто не говорит ему, что он не намерен отвечать на вопрос.

### Условия реализации тактики косвенного отказа от ответа

Условия, которые должны быть выполнены для реализации тактики косвенного отказа отвечать, перечислены ниже:

1. задаваемый вопрос слышен, значим, мотивирован, искренен, актуален, важен;

2. предположение вопроса верно;

3. а) ответчик несёт ответственность за запрашиваемую информацию; б) респондент должен быть квалифицирован для получения необходимой информации, но не обладать ответом на вопрос;

4. а) ответчик не желает давать ответ, так как запрашиваемая информация относится к сфере его личной жизни; б) от-

как тип речевого реагирования : дис. ... канд. филол. наук. Белгород, 2002. 208 с.

<sup>4</sup> Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения : дис. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. 168 с.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>1</sup> Головаш Л. Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа : дис. ... канд. филол. наук. Кемерово, 2008. 177 с.

<sup>2</sup> Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования : дис. ... канд. филол. наук. Белгород, 2002. 208 с.; Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения : дис. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. 168 с.

<sup>3</sup> Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос

ветчик отказывается продемонстрировать своё незнание сути дела;

5. а) респондент не будет напрямую отклонять ответ и вводить в заблуждение вводящего в заблуждение; б) адресат вопроса не может отказаться отвечать на поставленный вопрос, так как он должен ответить на него;

6. респондент делает вид, что не может дать ответ, потому что его собеседник нарушил одно из условий для эффективного выполнения взаимодействия «вопрос-ответ» или непреднамеренно нарушил какое-то условие для эффективного выполнения взаимодействия «вопрос-ответ».

### Способы реализации тактики косвенного отказа от ответа

Способы реализации косвенной речевой тактики отказа от ответа делятся на две группы: 1) в них указывается причина отсутствия информативного ответа, когда респондент делает вид, что не слышит, не понимает или что вопрос немотивирован, неискренен, неуместен, неправильный или неуместен; 2) неинформативное ответственное сообщение – адресат вопроса намеренно сообщает заявителю ненужный ответ, чтобы не предоставить запрашиваемую информацию.

В случае косвенного отказа от ответа адресат может грубо / раздраженно попросить интервьюера предпринять действия тем или иным образом. Проиллюстрируем это следующими диалогами:

– Машенька, – вдруг очень ласковым голосом разродилась Зёмина собеседница. – Можно тебя попросить?

– *Рот закрыл, – буркнула санитарка, почесав затылок.*

(А. Терехов).

Способ косвенного отказа в ответе может представлять собой угрозу, при которой респонденту заранее сообщают о возможности неправомерного поведения интервьюера, прекратив задавать ему вопрос. То есть если заявитель задаёт подробный вопрос, на который получатель отказывается отвечать, он примет нежела-

тельные меры в отношении заявителя по этому вопросу. Смотрите следующий диалог между отцом и дочерью:

– *Где ты была?*

– *Да просто задолбали уже своими нотациями! Я взрослый человек и не обязана отчитываться, где я нахожусь. Если тебе не нравится, то откажись от дочери. Я отправлюсь жить на помойку!*

(к/ф «Только не отпускай меня»).

Дочь, которая задаёт этот вопрос, отказывается отвечать на вопросы своего отца, воспринимает их как вмешательство в её личную жизнь и угрожает уйти из дома, вместо того, чтобы отвечать.

Рассмотрим ситуации, когда адресат отказывается отвечать на вопрос, потому что он или она не имеет права разглашать конфиденциальную информацию. Взгляните на вопрос о президентской семье:

– Как зовут ваших внуков? И сколько им лет?

– *Мои дочери, несмотря на слухи, живут в Москве. Внуки есть, они живут нормальной жизнью. Дочь занимается наукой, никуда не лезет, живёт рядовой жизнью. Внуки в детский сад ходят, не хочу, чтобы они росли принцами крови. Если я скажу возраст и имя, то их идентифицируют, и им это принесёт ущерб. Прошу отнестись с пониманием к этой позиции.*

(«Прямая линия», 15 июня 2017 г.)

В. В. Путин даёт понять своему собеседнику, что запрашиваемая информация только для его личного использования и что её разглашение может нарушить спокойствие его семьи.

Ответ намеренно откладывается, ответ на вопрос выражает готовность ответить в ожидании обстоятельств, которые не возникнут, или в которых не может возникнуть связь между вопросом и ответом, или ответ на вопрос становится бессмысленным. Смотрите пример:

– *Оцените, пожалуйста, работу администрации города по уборке снега, видите ли вы ошибки?*

– Это отдельная тема, мы обязательно встретимся и поговорим<sup>1</sup>.

Филиппов избегает ответа на вопрос и, похоже, намекает на то, что у него нет времени сейчас это обсуждать, так как вопрос требует длинного и подробного ответа. Он также обещает встретиться с журналистом и поговорить на эту тему. Это демонстративное обещание встречи в ближайшем будущем является однозначным и вежливым способом избежать ответа.

Демонстративно указывая на невозможность ответить на вопрос, респондент делает вид, что не может ответить из-за неправильной—постановки вопроса / его неспособности ориентироваться в требуемой информации / неуместной ситуации (предположение неверно / адресат вопроса имеет необходимую информацию / ситуация подходит для ответа). Посмотрите диалог из интервью с Сергеем Лавровым 12 октября 2016 г. для программы «Аманпур», в котором собеседник пытается выяснить, какова позиция дипломата в вопросе по обвинению США России в нарушении дипломатической переписки:

– Давайте вернёмся к фактам. Вы это отрицаете?

– Не мы отрицаем, а они не доказали.

Лавров отказывается объяснять отношение России к сложившейся ситуации, чтобы не дать Америке повод для обвинений. Дипломат избегает ответов и констатирует отсутствие фактов и доказательств со стороны США. Для этого Лавров показывает, что предпосылка вопроса («имело место вмешательство в переписку Демократической партии») неверна.

Передача известной информации даёт ответ, который знает заявитель. Если собеседник избегает ответа, адресат вопроса может легко перейти на другой уровень представления объекта или ситуации. Рассмотрим следующий пример:

– Интересно, чем вот лично вы владеете? Квартира, машина, дачный участок?

– Хорошо, хорошо. Я хочу сказать, что... Я владею определённым количеством, на моё имя вы говорите, да?

– Конечно!

– Я владею движимым и недвижимым имуществом, денежными средствами, если вы уже хотите услышать, от которых получаю депозиты. Устраивает вас это? Я не говорю уже о лошадях. Лошадью я однозначно владею и другим имуществом владею<sup>2</sup>.

Отказываясь отвечать, Бабанов переходит на другой уровень предоставления объектов: журналист интересуется определёнными типами собственности, а адресат вопроса говорит о собственности в целом, не уточняя.

Сообщение заведомо ложной информации – это предоставление информации, которая явно не отражает факты и ясно указывает на то, что адресат не хочет отвечать на вопрос. Проанализируем диалог, в котором Бунша, как друг и сосед Шпака, интересуется человеком, которого он не знает и который находится в квартире, где нет владельца:

– Я извиняюсь, вы кто же такой будете?

– Кто я такой буду, вы говорите? Я ожидаюсь моего друга Шпака.

– А как же вы дожидаетесь, когда дверь снаружи на замок закрыта?

– Как вы говорите? Замок? Ах да... он за «Известиями» пошёл на угол, купить, а меня... это... запер...

(М. Булгаков).

Конечно, адресат (Милославский) вошёл в квартиру Шпака без его ведома и попытался предоставить ложную информацию, чтобы скрыть реальную причину его присутствия в квартире.

## Заключение

В случае косвенного отклонения ответа адресат вопроса неявен, но не скрывает ответ напрямую, демонстративно разъясняя

<sup>1</sup> Дмитрий Филиппов ушёл от ответа по уборке дорог в Мурманске // YouTube [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=5vzLpQTqkzM> (дата обращения: 20.01.2019).

<sup>2</sup> Диалог О. Т. Бабанова на пресс-конференции, посвящённой имуществу и бизнесу его семьи // YouTube [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=iAAsFYBui2k> (дата обращения: 11.11.2017).

вопрос, откладывая ответ на обстоятельство, в которых ответ становится невозможным, отправляя ответ человеку, который его не запрашивает, игнорируя вопрос по причине его недействительности / неправдивости / неуместности, отрицая истинную презумпцию заданного вопроса и т. д.

Демонстративно уточняя вопрос, адресат вопроса делает вид, что не понимает вопроса, а информация, известная для объяснения вопросника, объясняет, что собеседник не хочет готовить ответ. Ответ намеренно откладывается, ответ на вопрос выражает готовность ответить в ожидании обстоятельств, которые не возникнут, или в которых нет никакой связи между заявителем и ответом, или ответ на вопрос не имеет смысла.

При демонстративной передаче ответа другому лицу адресат советует заявителю задать вопрос человеку, который на самом деле не знает ответа или который не хочет предоставлять запрашиваемую информацию.

При демонстративном игнорировании вопроса респондент, зная ответ, сообщает постороннюю информацию и переключает внимание спрашивающего на другой предмет.

Демонстрируя, что на вопрос невозможно ответить, респондент делает вид, что не может ответить из-за неправильной презумпции вопроса / невозможности получить требуемую информацию / неуместной позиции (презумпция неверна / адресат вопроса имеет необходимую информацию / ситуация подходит для ответа).

Передача известной информации даёт ответ, который знает заявитель. Если собеседник избегает ответа, адресат вопроса может легко перейти на другой уровень представления объекта или ситуации.

Сообщение неполной информации — это предоставление ответа, который не содержит всей запрашиваемой информации или не соответствует уровню ее представления, предполагаемому вопросом.

Сообщение нерелевантной информации — это преднамеренное предоставление информации, которая выходит за рамки предметной области вопроса. Косвенно отказываясь от ответа, адресат специально отвечает на вопрос, который не был задан.

Сообщение заведомо ложной информации — это предоставление информации, которая явно не отражает факты и ясно указывает на то, что адресат не хочет отвечать на вопрос. Респондент также выражает нежелание отвечать на вопрос оскорблениями, грубыми / тревожными запросами, ненавистными замечаниями, угрозами или объявляет, что по разным причинам он не хочет отвечать на вопрос и т. д.

Исследование стремилось систематически анализировать реплики косвенных расхождений в ответе, которые рассматривались с точки зрения словесных реакций других адресатов на этот вопрос. Более полный систематический анализ включает сравнение способов, которые косвенно демонстрируют отказ отвечать: речевые утверждения и невербальные ответы адресата на вопрос. Это можно рассматривать как одно из направлений дальнейших исследований в данной области. Проблематика статьи имеет несомненное значение для изучения коммуникативного действия, исследования межличностной коммуникации, в частности коммуникативных неудач по эксплицитной причине (фактор адресата).

*Статья поступила в редакцию 12.11.2020.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: Речь, 2003. 304 с.
2. Ли Цинь. Коммуникативные приёмы реализации стратегии уклонения от ответа // Вестник Череповецкого государственного университета. 2017. № 2. С. 96–101.
3. Ли Цинь. Коммуникативная тактика отказа от ответа и речевые ходы её реализации // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. Т. 90. № 12. С. 557–561.
4. Ольхова Л. Н. Как сказать «нет». Выражение отрицания в русском языке. С-Пб.: Златоуст, 2001. 88 с.

5. Стернин И. А. Проблемы описание вежливости как коммуникативной категории // Коммуникативное поведение. Вып. 17. Вежливость как коммуникативная категория. Воронеж: Истоки, 2003. С. 22–35.
6. Стернин И. А. Основные особенности русской коммуникативной культуры // Человек. Сознание. Коммуникация. Интернет: материалы 2-й межд. конференции «Jezyk rosyjski w przestrzeni jezykowej i kulturowej Europy i swiata: Czlowek. Swiadomosc. Komunikacja. Internet», Warszawa, 6–9 maja 2004. Варшава: Изд-во Варш. ун-та, 2004. С. 32–55.
7. Jurafsky D., Martin J. H. *Speech and Language Processing*. New Jersey: Prentice Hall, 2015. 235 p.

#### REFERENCES

1. Dotsenko E. L. *Psichologiya manipuljatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita* [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection]. Moscow, Rech' Publ., 2003. 304 p.
2. Li Qin. [Communicative Techniques for Implementing the Evasion Strategy]. In: *Vestnik Cherepovetskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Cherepovets State University], 2017, no. 2, pp. 96–101.
3. Li Qin. [Communicative tactics of refusal to answer and speech courses of its implementation]. In: *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki* [Philological sciences. Questions of theory and practice] 2018. Vol. 90. , no. 12, pp. 557–561.
4. Ol'khova L. N. *Kak skazat' «net»*. *Vyrazhenie otritsaniya v russkom yazyke* [How to say no. Expression of negation in Russian]. S. Petersburg, Zlatoust Publ., 2001. 88 p.
5. Sternin I. A. [Problems describing politeness as a communicative category]. In: *Kommunikativnoe povedenie*. Вып. 17. *Vezhlivost' kak kommunikativnaya kategoriya* [Communicative behavior. Iss. 17. Politeness as a communicative category]. Voronezh, Istoki, 2003, pp. 22–35.
6. Sternin I. A. [The main features of Russian communicative culture]. In: *Chelovek. Soznanie. Kommunikatsiya. Internet : materialy 2-й mezhd. konferentsii «Jezyk rosyjski w przestrzeni jezykowej i kulturowej Europy i swiata: Czlowek. Swiadomosc. Komunikacja. Internet, Warszawa, 6–9 maja 2004* [Person. Consciousness. Communication. Internet: Materials of the 2nd Int. conference “Jezyk rosyjski w przestrzeni jezykowej i kulturowej Europy i swiata: Czlowek. Swiadomosc. Komunikacja. Internet”, Warszawa, 6–9 maja 2004]. Warsaw: Warsaw Publishing House University, 2004. pp. 32–55.
7. Jurafsky D., Martin J. H. *Speech and Language Processing*. New Jersey, Prentice Hall, 2015. 235 p.

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Ли Цинь – старший преподаватель кафедры русского языка Института иностранных языков Юго-восточного университета;  
e-mail: chineseli@mail.ru

#### INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Li Qin – Senior Lecturer, Department of the Russian language, Institute of foreign languages, South-Eastern University;  
e-mail: chineseli@mail.ru

#### ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Ли Цинь. Косвенные речевые тактики отказа от ответа и способы их реализации // Вестник Московского государственного областного университета. 2020. № 5. С 43–50.  
DOI: 10.18384/2310-7278-2020-5-43-50

#### FOR CITATION

Li Qin. Indirect Speech Tactics of Refusal to Answer and Methods of Their Implementation. In: Bulletin of the Moscow State Regional University. 2020. no. 5. pp. 43–50.  
DOI: 10.18384/2310-7278-2020-5-43-50