АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЛІНГВІСТИКИ ТЕКСТУ ТА ДИСКУРСОЛОГІЇ

УДК 811.111’37

АРТЕМЕНКО Ю.О.
(Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського)

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИСЛОВЛЕНЬ З ІМПЛІКАТИВНИМИ ПРЕДИКАТАМИ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ

У статті аналізу підлягають висловлення з імплікативними предикатами на предмет визначення їхнього стратегічного потенціалу. Встановлюється арсенал дискурсивних стратегій і тактик, підпорядкованих основним стратегіям консенсусу та полеміки, ресурсом для реалізації яких у англомовному діалогічному дискурсі є висловлення з імплікативними предикатами.

Ключові слова: дискурс, імплікативний предикат, стратегія, стратегічний потенціал, тактика.

Артеменко Ю. А. Стратегический потенциал высказываний с импликативными предикатами в англоязычном дискурсе. В статье анализируются высказывания с импликативными предикатами на предмет определения их стратегического потенциала. Устанавливается арсенал дискурсивных стратегий и тактик, подчиненных основным стратегиям консенсуса и полемики, ресурсом для реализации которых в англоязычном диалогическом дискурсе являются высказывания с импликативными предикатами.

Ключевые слова: дискурс, импликативный предикат, стратегия, стратегический потенциал, тактика.

Artemenko Y. The strategic potential of utterances with implicative predicates in English discourse. The paper deals with utterances with implicative predicates analyzed in order to detect their strategic potential. It determines the arsenal of discursive strategies and tactics, subordinated to principal strategies of consensus and controversy, the implementation resources of which in English dialogic discourse are the utterances with implicative predicates.

Key words: discourse, implicative predicate, strategy, strategic potential, tactics.

Поняття "дискурс" на сучасному етапі мовознавчих студій є провідним у когнітивно-комунікативній парадигмі. Дискурс – це інтегральний феномен, когнітивно-комунікативна діяльність, що являє собою сукупність процесу і результату й містить екстралінгвістичний та лінгвістичний аспекти [Шевченко 2003, с. 38]. **Об’єкт** нашої розвідки – висловлення з імплікативними предикатами (далі – ІП) – належать до його лінгвістичного плану й слугують для реалізації його мінімальних одиниць – мовленнєвих актів (далі – МА). Процесуальне розуміння останніх як мовленнєвої взаємодії комунікантів у дискурсі, яка ґрунтується на їхній колективній інтенції і в процесі якої ними конструюються смисли – пропозиційні, іллокутивні й перлокутивні [Безугла 2007, с. 329], приводить нас до постановки проблеми стратегій і тактик, які реалізують інтерактанти у дискурсі. Під ІП розуміємо дієслова-предикати, які відображають істинність або хибність об’єктної пропозиції, яку вони вводять, на зразок: *John managed to solve the problem >> John solved the problem* [Karttunen 1971]. Різноманітні аспекти їх функціонування у дискурсі є недостатньо дослідженими, що зумовлює **актуальність** нашої студії.

ІП, що входять до складу певних висловлень, поряд з іншими елементами лінгвістичного плану дискурсу можуть трактуватися як мовні маркери стратегічного задуму і тактичних завдань мовця [Иссерс 2008, с. 129-130]. Тож **метою** представленого дослідження є встановлення арсеналу дискурсивних стратегій і тактик, для реалізації яких комуніканти використовують висловлення з ІП. **Матеріалом** є 2000 висловлень з ІП, відібраних методом суцільної вибірки зі сценаріїв телесеріалу *Gilmore Girls* та 130 повнометражних кінострічок.

Досліджуючи стратегії, які комуніканти розробляють для досягнення мети спілкування, мовознавці характеризують їх як "мовленнєві" [Иссерс 2008, с. 110; Сухих 2004, с. 45], "комунікативні" [Клюев 2002, с. 18; Макаров 2003, с. 193], "дискурсивні" [Безугла 2007, с. 84; Маккьюин 1989, с. 311; Wodak 2009, с. 733]. У нашій розвідці ми долучаємося до вчених, які використовують останній термін як такий, що конкретизує сферу, яку регулюють стратегії [Бацевич 2004, с. 138].

Кожне висловлення, як і їх послідовність, виконує безліч функцій і переслідує безліч

цілей [Макаров 2003, с. 193]. Це означає, що кожен комунікант має певний умоглядний план комунікативних дій, спрямованих на досягнення мети спілкування, – стратегію, а сама комунікація має системний характер.

Мовленнєва діяльність, як правило, мотивується немовленнєвими завданнями [Иссерс 2008, с. 21], тобто бажанням мовця досягти окрім суто лінгвістичних, конкретних соціальних, політичних або психологічних цілей [Wodak 2009, с. 733]. При цьому, слід розрізняти мету й мотиви, які спонукають комунікантів до реалізації певних мовленнєвих дій й регулюють їх, заради яких, власне, перша й досягається [Гридин 1975, с. 56]. Мотиви становлять потреби, бажання, інтереси комунікантів, які у відображуваній ними реальності спонукають їх до здійснення дій і вчинків та направляють їхню мовленнєву діяльність [Безугла 2007, с. 83]. Саме вони зумовлюють функціонування *дискурсивних стратегій*, під якими розуміємо когнітивно-прагматичні програми спілкування, що визначають характер реалізації комунікативних актів у дискурсі [там само]. *Дискурсивну тактику* трактуємо як спосіб реалізації стратегії, її складову, що впливає на вибір комунікантом засобів здійснення комунікативних дій [там само, с. 85].

Стратегія передує інтенції, є ієрархічно більш високим поняттям, і характеризується наступними ознаками: планування дій, вибір інтенцій, розподіл мовних засобів, перетворення мотиву на мету, визначення напрямку розвитку діалогу, організація впливу. Таким чином, інтенцію розуміємо, як рушійну силу дискурсивної стратегії, що пов'язує всі її ознаки в єдине ціле, а тактику, в свою чергу, як сукупність практичних ходів у процесі мовленнєвої інтеракції [Гойхман 2005, с. 208; Клюев 2002, с. 11].

Стратегія є механізмом, що забезпечує розгортання процесу комунікації і послідовність його етапів, це сутність, що має ментальний і вербальний корелят [Фролова 2006; Фролова 2009, с. 85]. Описуючи процеси породження, кристалізації та реалізації дискурсивних стратегій, дослідники зумисно їх перебільшують, або дослідити детально. У процесі ж реальної комунікації напрацювання плану стратегії може мати миттєвий, не завжди усвідомлений характер [Борисова 1999, с. 87; Демьянков 1979, с. 110-111; Wodak 2009, с. 733], через що реальне мовлення реальних комунікантів не є «по-літературному» досконалим з непотрібними повторами, незакінченими фрагментами, перескакуванням з однієї теми на іншу [Кацнельсон 2009, с. 121]. У типовій повсякденній ситуації потік ідей та тем є, швидше, явищем спонтанним, аніж елементом заздалегідь продуманої програми [Chafe 1994, с. 43]. Відповідно, який матеріал увійде до висловлення, мовець вирішує тут і зараз, а спектр його вибору – це питання виключно мовної компетенції комуніканта у дусі Ф. Л. Бахмана [Bachman 1990, с. 87]. Стратегія в рівній мірі обумовлює послідовність дій мовця відповідно як до плану (у випадку вольової поведінки), так і до установки (у випадку імпульсивної поведінки) [Сухих 1986, с. 72-73]. Для людини, яка звикла рефлексувати з приводу власного мовлення, стратегічне і тактичне планування мовленнєвих дій є цілком усвідомлюваним завданням, а стратегії, що усвідомлюються, є "зброєю", яка дозволяє прогнозувати мовленнєві дії (свої і партнера) – на декілька кроків уперед [Иссерс 2008, с. 51, 61].

У дискурсивному просторі стратегії не існують окремо, вони можуть комбінуватися, одне й те саме явище може бути охарактеризоване і як стратегія, і як тактика у межах іншої стратегії [Фролова 2009, с. 89]. У реальному діалозі можуть одночасно вирішуватися і зазвичай присутні декілька стратегічних задач, що можуть бути впорядковані ієрархічно [Иссерс 2008, с. 73], і навіть перебувати у відносинах опозиції одна до одної. Це пояснюється тим, що мовець може переслідувати одразу декілька цілей, а його поведінка може обумовлюватися кількома мотивами одночасно. У свою чергу, тактика може корегуватися або змінюватися з кожним новим ходом залежно від умов спілкування, отриманої інформації, почуттів, емоцій, реакції співрозмовника, і часто інтуїтивно [Куницына 2001, с. 33; Hobbs 1982, с. 226-227]. Сама послідовність МА може бути мотивована тактично.

Здатність ІП служити реалізації дискурсивних стратегій через дискурсивні тактики на рівні дискурсивного ходу, визначаємо як його *стратегічний потенціал*, розуміючи цей термін у руслі К. Брінкера [Brinker 1986, с. 339] та О. С. Іссерс [Иссерс 2008, с. 62-63].

Для нашого дослідження важливе значення має питання типології дискурсивних стратегій. На сучасному етапі проведення лінгвістичних досліджень ведеться активний пошук у царині функціонування окремих типів стратегій у дискурсі, але проблема їх загальної класифікації залишається невирішеною через незліченну кількість комунікативних ситуацій, "різноманітність процесів соціальної взаємодії з усією її непередбачуваністю і навіть алогічністю" [Иссерс 2008, с. 105, 260]. Дослідники схиляються до думки, що побудова універсальної типології дискурсивних стратегій є навряд чи взагалі здійсненним завданням [Максимова 2005, с. 99]. Раціональним виходом із ситуації видається розробка їх класифікації з урахуванням сфери спілкування комунікантів і прагматичних факторів мовленнєвої ситуації [Олешков 2006, с. 129]. Така типологія дозволить перейти до аналізу типових тактик, що є інструментами реалізації тієї чи іншої стратегії у дискурсі.

Аналізуючи стратегічний потенціал висловлень з ІП, ми керувалися тезою про доцільність вибіркового аналізу стратегій, що цілком залежить від завдання дослідження [Троянов 1991, с. 23] та спиралися безпосередньо на емпіричний матеріал. Таким чином, запропоновані результати нашої студії не претендують на універсальність, оскільки являють собою лише узагальнення даних про стратегічний потенціал висловлень з ІП.

Дані емпіричного матеріалу та аналіз студій інших учених дає нам підстави говорити про дві стратегії, виділені нами на основі характеру визначальної установки адресанта й адресата на спілкування, які реалізуються будь-якими комунікантами незалежно від їх етнічної, соціальної або гендерної приналежності – *консенсусу* та *полеміки* [Дементьев 2006, с. 263; Иссерс 2008, с. 70; Формановская 2002, с. 18]. Ми віддаємо перевагу терміну "консенсусна стратегія" терміну "кооперативна стратегія" як такому, що підкреслює конструктивний характер установки комунікантів на спілкування. Останній термін такої особливості не має – відкрита конфронтація є також кооперацією комунікантів у дискурсі, хоча й носить деструктивний характер, де кожен по-своєму "сприяє" досягненню руйнівних результатів [Безугла 2007, с. 50; Формановская 2002, с. 49]. Реалізуючи стратегію консенсусу, комуніканти, кожен з яких робить свій внесок для досягнення обопільно прийнятних цілей спілкування, перебувають у зоні порозуміння [Формановская 2002, с. 18]. Їхні установки, настрій, оцінки, позиції тощо співпадають.

В опозиції до стратегії консенсусу перебуває полемічна стратегія. У випадку, коли як мінімум один з комунікантів реалізує цей дискурсивний задум, спілкування здійснюється у тональності незгоди. Установки, настрій, оцінки, позиції комунікантів можуть не співпадати лише певною мірою, і це призводить як мінімум до виникнення суперечки, яка цілком може носити дружній характер, або можуть бути абсолютно протилежними, що як максимум виливається у відкриту конфронтацію й конфлікт.

У нашому дослідженні ми визначаємо стратегії консенсусу й полеміки як основні, тобто як такі, що на визначеному етапі дискурсивної взаємодії є найбільш значущими з точки зору ієрархії мотивів та цілей [Иссерс 2008, с. 106]. Стратегії, які сприяють ефективній організації взаємодії комунікантів у дискурсі, оптимальному впливу на адресата, розуміємо як допоміжні. Емпіричні дані засвідчують, що основна стратегія консенсусу може реалізовуватися за допомогою таких стратегій більш низького порядку, як стратегія переконування, розподілу комунікативної ініціативи, мітигації та створення зони емоційного комфорту. Разом з тим, допоміжні стратегії переконування, розподілу комунікативної ініціативи та дискредитації сприяють реалізації полемічної стратегії.

Питання класифікації дискурсивних тактик є не менш складним за питання типології дискурсивних стратегій. Однозначно можна лише стверджувати, що їх існує на стільки ж багато, скільки й мовленнєвих дій. Створення чіткого і фіксованого їх переліку як інструментів реалізації окремої стратегії вважаємо навряд чи можливим – будь-яка тактика може в однаковій мірі продуктивно реалізовувати ту чи іншу стратегію. Обираючи тактику, мовець лише віддає перевагу тій, яка, на його думку, є максимально ефективною на цьому етапі мовленнєвої взаємодії. Однак виділення стратегічної опозиції "консенсус – полеміка" та виявлення допоміжних стратегій, які її обслуговують, дозволило розподілити за ними

зафіксовані в нашому емпіричному матеріалі тактики. Зокрема, у рамках стратегії консенсусу комуніканти вдаються до тактик аргументації і пояснення задля реалізації допоміжної стратегії переконування; до тактик ведучого, веденого та перерозподілу комунікативної ініціативи як інструментів реалізації допоміжної стратегії розподілу комунікативної ініціативи; до тактик ввічливості в умовах етикетної ситуації, пом'якшення іллокутивної сили висловлення, вибачення, брехні, натяку, евфімізації та уникання прямої відповіді на запитання задля реалізації допоміжної стратегії мітігації; до груп тактик позитивної оцінки, емоційної розрядки та жартівливої тональності спілкування як інструментів реалізації допоміжної стратегії створення зони емоційного комфорту. Реалізуючи полемічну стратегію, комуніканти використовують тактики аргументації, заперечення, наполягання та виправдання, втілюючи допоміжну стратегію переконування; вдаються до тактик негативної оцінки, обвинувачення, образи та докору задля реалізації допоміжної стратегії дискредитації; до тактик ведучого, веденого та перерозподілу комунікативної ініціативи як інструментів реалізації допоміжної стратегії розподілу комунікативної ініціативи.

Корпус нашого дослідження підтверджує тезу про гнучкість дискурсивних стратегій, що визначається можливостями їх реалізації через різноманітні тактики, які, у свою чергу, базуються на необмеженій кількості прийомів з широким колом мовних ресурсів [Иссерс 2008, с. 101]. На рівні реалізації інтенцій, мовець обирає певні мовні засоби серед інших як найоптимальніший спосіб досягнення мети спілкування на даному етапі комунікації. Висловлення з ІП є ефективними ресурсами, що дозволяють комунікантам в однаковій мірі продуктивно застосовувати протилежні стратегії, наприклад, тактику аргументації як інструмент реалізації стратегії переконування, що може бути підпорядкована як основній стратегії консенсусу, так і полеміки. Розглянемо два дискурсивні фрагменти, у яких один і той самий ІП використовується для реалізації різних стратегій. ІП *happen* є дієсловом позитивної імплікації, тобто таким, який імплікує істинну пропозицію, та експлуатується мовцем у дискурсі – використовується у якості індикатора для передачі дискурсивної імплікатури.

Лорелай, з огляду на складну ситуацію, в якій опинився її наречений Люк, пропонує йому відкласти весілля. Асертивний МА з ІП *happen* аргументує запропоновану нею дію:

Lorelai: *Well, if it's all happening too fast, you know we could just postpone.*

Luke: *Postpone the wedding?*

Lorelai: *Yeah. I mean, it's not set in stone. Just happened to work out for a date that soon. (+>> It worked out for a date that soon) I don't want you going into this all jumbled up, you know?*

Luke: *And that would be okay with you?*

Lorelai: *Sure.* [She looks away and bites her lip.]

Luke: *Well, that'll help. Yeah, that'll really help! That'll give me time to resolve this other thing, and everything will be better later on.* (*Gilmore Girls, season 4, episode 16*)

Закохані Рорі і Логан сваряться. Рорі докоряє хлопцю, що вчора вона сподівалася побути з ним наодинці, а він запросив до себе купу друзів. Асертивний МА з ІП *happen* є одним з аргументів, які Логан використовує, щоб озвучити свою позицію, як їх логічний підсумок:

Logan: *So the only time we can see each other is to have sex?*

Rory: *No, Logan, that's not what I'm saying.*

Logan: *That's what I'm taking from this.*

Rory: *Well, don't take that. That's not what I'm saying.*

Logan: *So, we can see each other under all kinds of conditions. Alone, in a group.*

Rory: *Yeah.*

Logan: *Good. Last night happened to be a group thing. (+>> Last night was a group thing)*

Rory: *Right.*

Logan: *So I don't see the problem*. (*Gilmore Girls, season 5, episode 14*)

В обох фрагментах мовці використовують ІП позитивної імплікації *happen* як мовний

ресурс тактики аргументації. У першому випадку мовець (Лорелай) вдається до цієї тактики аби реалізувати допоміжну консенсусну стратегію переконування. У другому мовець (Логан) реалізує її як елемент допоміжної полемічної стратегії переконування. В обох випадках тактика, побудована, серед іншого, на використанні ІП, виявляється ефективною. У першому фрагменті адресат (Люк) пристає на пропозицію мовця. У другому мовець відстоює свою позицію у суперечці і досягає її часткового визнання адресатом (Рорі).

Таким чином, спостереження за функціонуванням висловлень з ІП у англомовному розмовному дискурсі дозволило окреслити їх стратегічний потенціал та дійти **висновку**, що комуніканти з їх допомогою реалізують різноманітні тактики й стратегії, підпорядковані основним стратегіям консенсусу та полеміки.

До **перспектив** подальших досліджень відносимо вивчення ролі висловлень з ІП у функціонуванні дискурсів різноманітних типів, у тому числі у діахронічному та контрастивному аспектах.

Література

Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 344 с. *Безугла Л.Р.* Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі: Монографія / Л.Р. Безугла. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2007. – 332 с. *Борисова И.Н.* Категория цели и аспекты текстового анализа // Жанры речи: Сборник научных статей. – Вып.2. – Саратов : Изд-во гос. уч.-науч. центра «Колледж», 1999. – С. 81–96. *Гойхман О.Я.* Речевая коммуникация / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. – М. : ИНФРА, 2005. – 272 с. *Гридин В.Н.* К проблеме роли мотивации в порождении речевого высказывания / В.Н. Гридин // Проблемы психолингвистики. – М., 1975. – С. 56–63. *Дементьев В.В.* Непрямая коммуникация : [монография] / Вадим Викторович Дементьев. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2006. – 376 с. *Демьянков В.З.* Интерпретация текста и стратагемы поведения / В.З. Демьянков // Семантика языковых единиц и текста (лингвистические и психолингвистические исследования). – М. : Институт языкознания АН СССР, 1979. – С.109-116. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – Изд. 5-е. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с. *Кацнельсон С.Д.* Типология языка и речевое мышление / С.Д. Кацнельсон. – [изд. 4-е, стереотипное]. – М. : Эдиториал УРСС, 2009. – 218 с. *Клюев Е.В.* Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия : [учеб. пособие для университетов и институтов] / Е.В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с. *Куницына В.Н.* Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольпа. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с. *Макаров М.Л.* Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М. : Гнозис, 2003. – 280 с. *Маккьюин К.* Дискурсивные стратегии для синтеза текста на естественном языке ; [пер. с англ. А.А. Медниковой] / Кэтлин Маккьюин // Новое в зарубежной лингвистике. – 1989. – Вып. 24. – С. 311–357. *Максимова Н.В.* «Чужая речь» как коммуникативная стратегия: Монография / Н.В. Максимова. – М. : Издательский центр РГГУ, 2005. – 315 с. *Олешков М.Ю.* Моделирование коммуникативного процесса: Монография / М.Ю. Олешков. – Нижний Тагил, 2006. – 342 с. *Сухих С.А.* Речевые интеракции и стратегии / С.А. Сухих // Языковое общение и его единицы. – Калинин : Калининск. гос. ун-т, 1986. – С. 71–76. *Сухих С.А.* Личность в коммуникативном процессе. – Краснодар : Изд-во ин-та менеджмента, 2004. – 155 с. *Троянов В.И.* Стратегии коммуникантов в споре / В.И. Троянов // Прагматика и логика дискурса : сб. науч. тр. – Ижевск : Урдмуртский гос. ун-т, 1991. – С. 20–24. *Формановская Н.И.* Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М. : Изд-во «Русский язык», 2002. – 216 с. *Фролова І.Є.* Система основних понять прагмадискурсивного аналізу / І.Є. Фролова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2006. – № 726. – С. 83–87. *Фролова І.Є.* Стратегія конфронтації в англомовному дискурсі : [монографія] / І.Є. Фролова. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – 344 с. *Шевченко И.С.* Дискурс как мыслекоммуникативное образование / И.С. Шевченко, Е.И. Морозова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2003. – № 586. – С. 33–38. *Bachman, L.F.* Fundamental considerations in language testing / Lyle F. Bachman. – Oxford : Oxford University Press, 1990. – 408 p. *Brinker, K.* Strategisches Handeln in Gesprächen / K. Brinker // Spracherwerb und Mehrsprachigkeit. Festschrift für Els Oksaar. – Tübingen : Niemeyer, 1986. – S. 335–342. *Chafe, W.* Discource, consciousness, and time: the flow and displacement of conscious experience in speaking and writing / Wallace Chafe. – Chicago : The University of Chicago Press, 1994. – 327 p. *Hobbs, J.R.* Towards an understanding of coherence in discourse / J.R. Hobbs // Strategies for Natural Language Processing. – Hillsdale, 1982. – P. 223–243. *Karttunen L.* Implicative verbs / L. Karttunen // Language. – Vol. 47, № 2. – 1971. – P. 340–358. *Wodak, R.* Politics and Language: Overview / R. Wodak, R. de Cillia // Concise Encyclopedia of Pragmatics. – Second edition. – Oxford : Elsevier, 2009. – P. 723–735.

УДК 811.111

БАБИЧ В. І.
(Херсонський державний університет)

ОСОБЛИВОСТІ ІДІОДИСКУРСУ К.СЕНДБЕРГА

Стаття присвячена з'ясуванню теоретико-методологічних засад дослідження ідіостилю як прояву індивідуалізації дискурсу. Особливу увагу приділено дискурсивним особливостям відображення ліричного «Я» у концептуальному вимірі ліричних творів К. Сендберга.

Ключові слова: індивідуально-авторська картина світу, ідіодискурс, ідіостиль, К. Сендберг.