

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАТИВНОЇ ТАКТИКИ ПІДБАДЬОРЕННЯ В НІМЕЦЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

Франко О. Б.

deutsch.tran@knlu.edu.ua

Київський національний лінгвістичний університет

Дата надходження 10.10.2018. Рекомендовано до друку 27.02.2019.

Стаття присвячена дослідженню реалізації комунікативної тактики підбадьорення в німецькомовному діалогічному дискурсі. На основі аналізу фактологічного матеріалу проаналізовано особливості її застосування на завершальному етапі діалогічного дискурсу з метою здійснення спонукального мовленнєвого впливу на адресата.

Ключові слова: діалогічний дискурс, емпатія, комунікативна ситуація, комунікативна тактика підбадьорення, спонукальний вплив.

The article is devoted to the research of the implementation of the communicative tactics of encouragement in the German-language dialogic discourse. On the basis of the analysis of the factual material, the peculiarities of its application at the final stage of the dialogic discourse are analyzed in order to induce a spontaneous speech effect on the addressee.

Key words: dialogical discourse, empathy, communicative situation, communicative tactics of encouragement, inductive influence.

Спілкування, як процес із використанням різноманітних стилістично маркованих мовленнєвих висловлень та різноступеневих засобів мовленнєвого впливу, стосується всіх складників міжособистісної інтеракції, залучає значну кількість комунікантів, має своїм результатом різноманітні впливи на його учасників. Володіння стратегіями й тактиками в процесі здійснення комунікації – це свідчення підготовленості мовця та його компетентності, які виявляються під час здійснення мовленнєвого акту. Правильний вибір стратегій і тактик у різних ситуаціях спілкування, спрямованих на досягнення поставлених перед комунікантами завдань у діалогічному дискурсі, зумовлює успішність / неуспішність міжособистісної інтеракції.

Стратегії й тактики вже неодноразово привертали до себе увагу багатьох науковців (Андреева, 2009; Селіванова, 2008, с. 607–609), а також були об'єктом вивчення дискурсів різної комунікативної спрямованості (Иссерс, с. 84–89; Козяревич, 2006; Малая, 2008; Піщікова, 2003; Овсієнко, 2013; Фадеева, 2000; Франко, 2010; Веck, 2007 та ін.), однак все ще залишаються актуальними, якщо розглядати їх крізь призму конкретної комунікативної ситуації на матеріалі німецькомовного діалогічного дискурсу.

Грунтовне дослідження оцінної мовленнєвої діяльності та встановлення типології аксіологічних стратегій і тактик у контексті німецькомовного художнього діалогічного дискурсу представлено в дисертаційному дослідженні Л. О. Овсієнко (2013). Та, хоча дискурсивні та прагматичні характеристики ситуацій підбадьорення розглядалися в багатьох наукових розвідках сучасних вітчизняних та зарубіжних учених, специфіка реалізації підбадьорення як комунікативної тактики в німецькомовному діалогічному дискурсі залишилася не дослідженою.

Метою цієї статті є визначення комунікативної тактики підбадьорення й висвітлення специфіки її застосування комунікантами в німецькомовному діалогічному дискурсі. **Матеріалом** для дослідження слугували фрагменти німецькомовних діалогічних дискурсів, вилучених шляхом суцільної вибірки з романів німецьких авторів.

Аналізуючи німецькомовний діалогічний дискурс, спостерігаємо, що йому властивий емоційно-експресивний контакт його учасників та взаємне сприйняття ними комунікативної

ситуації. Формування цього типу дискурсу залежить не лише від того, як взаємодіють його компоненти, пов'язані з партнерами комунікації (їхніми комунікативними ролями та досвідом), з темою і предметом спілкування, важливою є також і сама комунікативна ситуація. Тактики мовленнєвого спілкування організують конкретні мовленнєві дії, що мають на меті досягнення впливу на іншого комуніканта на певному етапі спілкування. Найхарактернішими особливостями діалогу, за твердженням українського вченого-мовознавця Ф. С. Бацевича, є швидкий обмін репліками без їх попереднього обмірковування та їхня смислова взаємозалежність; лаконічність реплік; їх ситуативна залежність, використання “відпрацьованих” у мовленні штамів; зорове і слухове сприйняття учасників діалогу; важливість інтонації, тембру тощо (2011, с. 77). Необхідно також зазначити, що саме в діалогічному мовленні найяскравіше відбувається вираження почуттів мовців, які вербалізуються безпосередньо в їхніх висловленнях. Як відомо, певний план майбутньої вербальної комунікації будується на епістемологічній основі про мовленнєвий акт, комунікативну взаємодію (з урахуванням мотивів і мети мовця і слухача, їхніх вербальних і невербальних дій), а також усієї ситуації загалом (Иссерс, 2008, с. 95). Комунікативні тактики виконують функцію способів здійснення стратегії мовлення: вони формують діалогічну взаємодію, групуючи і чергуючи відтінки розмови – оцінку, радість, горе, сумнів тощо (Бацевич, 2009, с. 121). У спеціальній науковій літературі загально визнана типологія тактик спілкування відсутня. Комунікативні тактики, що застосовуються в діалогічному дискурсі, зумовлені комунікативними намірами його учасників. Їхня взаємодія формує канву комунікативно-стратегічного розвитку спонукального процесу в напрямі до успішної реалізації комунікативної мети. Залежно від того, чи мовленнєва взаємодія спрямована на раціональну або емоційну сферу, виділяють тактики раціонального впливу, тактики раціонально-емоційного впливу і тактики емоційного впливу, до яких зокрема і належить тактика підбадьорення. Тактика підбадьорення, як така, що часто застосовується ініціатором, організує його конкретні мовленнєві дії, які мають на меті досягнення впливу на іншого комуніканта на певному етапі спілкування.

Емпатія як феномен тісно пов'язана з емоційно-вольовими характеристиками особистості комуніканта. У сучасній науково-прикладній палітрі досліджень з психології є ціла низка праць, які розглядають емпатію або у світлі когнітивного напрямку (інтелектуальний процес пізнання іншої людини через пізнання її особистісних якостей), або як емоційний (емоційний стан здатності співпереживання іншій особі), і навіть діяльнісний (активна взаємодія та сприяння іншим особам). Емпатія визначається як специфічна емоційна реакція однієї людини на емоційний стан іншої людини і вважається засобом спілкування і впливу (Козяревич, 2006, с. 23). Ф. С. Бацевич констатує, що в психологічній літературі розрізняють: 1) емоційну емпатію, що базується на механізмах проєкції та наслідування моторних і афективних реакцій іншої людини; 2) когнітивну емпатію, яка ґрунтується на інтелектуальних процесах (порівняння, аналогія тощо); 3) предикативну емпатію, що проявляється як здатність людини передбачити афективні реакції іншого в конкретних ситуаціях; 4) співпереживання чи переживання суб'єктом тих самих емоційних станів, які відчуває інша людина через ототожнення з нею, і співчуття – переживання власних емоційних станів із приводу почуттів іншого (2009, с. 167–168).

Актуалізація тактики підбадьорення в комунікативній ситуації, яка базується на співпереживанні суб'єктом тих самих емоційних станів, які відчуває інша людина через ототожнення з нею, і співчуття – переживання власних емоційних станів із приводу почуттів іншого, зумовлюється її дискурсивною значущістю. Комунікативна тактика підбадьорення має динамічний характер, що забезпечує реагування на ситуацію, і ґрунтується на мовленнєвих уміннях та комунікативній компетенції комуніканта виявляти співпереживання. В дискурсивному плані підбадьорення як окремий мовленнєвий акт характеризується низкою специфічних рис. Основними передумовами застосування тактики підбадьорення в німецькомовному діалогічному дискурсі є наявність “мікропресупозиції” – спільного знання комунікантів про конкретну

ситуацію, у межах якої відбувається спілкування. Другою передумовою є наявність у адресанта почуття емпатії, що лежить в основі його бажання здійснити акт підбадьорювання. Третьою передумовою успішної реалізації акту підбадьорення є попереднє оцінювання адресантом стану адресата.

Розглянемо на якому етапі спілкування та в який спосіб реалізується тактика підбадьорювання в гармонійній комунікативній ситуації німецькомовного діалогічного дискурсу.

Основна ілюкція підбадьорення в гармонійній комунікативній ситуації є прямим спонукання до дії. Іntenція мовця є більш раціональною, хоч не можна сказати, що емоції тут відсутні взагалі: мова може йти лише про нижчий рівень емоційного навантаження. На основі різного характеру ілюктивної сили виділяють два види мовленнєвого акту підбадьорювання – емпатійний і раціональний (Козяревич, 2006). Будь-який мовленнєвий акт або висловлення в контексті спонукання спирається чи то на емоційний стан адресата, чи то на раціональну змістовність. Перевагу чи то емоційному, чи то раціональному надає ініціатор спонукального процесу, відстежуючи мовленнєві реакції адресата. Цілком природним є для ініціатора спонукання спрямувати свої комунікативні зусилля саме на той концептуальний блок, який активізується в його свідомості ще до початку ситуації мовлення як такий, що потребує більшої уваги. Ефективний спонукальний процес будеться ініціатором не тільки на раціональних елементах, але й на зверненні до емоційної сторони особистості адресата. Необхідний одночасний вплив на розум та почуття, звернення лише до свідомості людини є “малоефективним методом впливу на її поведінку” (Диев, 1990, с. 133). Розподіл емоційної інтенсивності в міжособистісному дискурсі коливається залежно від понять, до яких апелюють. Аналізуючи розвиток мовленнєвих дій у дискурсах, виокремлених нами з німецькомовних художніх творів, спостерігаємо тенденцію до нерівномірності розподілу емоційного навантаження на одиниці тексту та його співвіднесеність із значущістю для учасників комунікативного процесу понять, що криються за цими одиницями.

Наведемо фрагмент дискурсу з роману Е. М. Remarque “Liebe deinen Nächsten”, у якому його ініціатор Керн спонукає свою кохану Рут продовжити лікування в лікарні, тоді як він сам задля безпеки переїде до іншої країни. Намагаючись переконати її в цьому, він застосовує тактику підбадьорення у своїх наступних мовленнєвих кроках.

Фрагмент дискурсу:

Ruth, sagte er: Wir wollen an alles denken. Wenn du gesund bist und ich sollte nicht mehr hier sein, oder man schiebt dich ab – lass dich nach Genf an die Grenze schicken. Wir wollen abmachen, dass wir uns dann nach Genf postlagernd schreiben. Wir können uns so immer wiedertreffen. Genf, Hauptpostlagernd. Wir werden auch dem Arzt unsere Adressen schicken, wenn ich geschnappt werde. Er kann sie dann immer dem ändern geben. Er hat mir versprochen, es zu tun. Ich werde durch ihn alles hören und dir durch ihn alle Nachrichten geben. Wir sind so ganz sicher, dass wir uns nie verlieren werden.

Ja, Ludwig, flüsterte sie.

Sei nicht ängstlich, Ruth. Ich sage dir das nur für den schlimmsten Fall. Es ist nur dafür, wenn man mich erwischt. Oder wenn sie dich nicht einfach aus dem Krankenhaus entlassen. Ich glaube bestimmt, dass sie dich entlassen, ohne dass die Polizei etwas erfährt, und dann fahren wir einfach zusammen weiter.

Und wenn sie etwas erfährt?

Man kann dich nur zur Grenze schicken. Und da warte ich auf dich. In Genf, Hauptpost. – Er sah sie zuversichtlich an (LDN).

Отже, є кілька чинників, які протиставляють акт підбадьорювання іншим директивним актам: це почуття самого мовця, що виникає в результаті ментальної оцінки стану адресата і емпатії, викликаной цим станом. Адресант Керн здійснює оцінку не лише на основі “найближчих”

фактів, але й на основі своїх знань про загальну життєву ситуацію, у якій вони разом з адресаткою перебувають. Тактика підбадьорення, яку застосовує Керн на завершальному етапі спілкування з Рут – *“Wenn du gesund bist. Sei nicht ängstlich, Ruth. Ich sage dir das nur für den schlimmsten Fall”*, – зумовлена різним ступенем емпатичного проникнення мовця в емоційну сферу адресата та варіативністю мовних засобів, за допомогою яких вона передається.

Розподіл емоційної інтенсивності в наступному діалогічному дискурсі, фрагмент якого наведено нижче, коливається не тільки залежно від понять, до яких апелюють його учасники, а й від надзвичайних обставин, у яких реалізується спонукальний процес.

Актуалізація тактики підбадьорення в комунікативній ситуації наступного фрагмента зумовлена її дискурсивною значущістю. Комунікативна тактика підбадьорення має динамічний характер, що забезпечує реагування на ситуацію, у якій відбувається. Ефективність наведеної комунікативної ситуації прямо пропорційна рівню взаєморозуміння між комунікантами – Гельмутом та Петером. Під досягненням взаєморозуміння маємо на увазі те, що обсяги інформації, як поданої в повідомленні адресантом, так і декодованої адресатом, збігаються. Така комунікативна ситуація можлива лише тоді, коли в комунікантів максимально широка пресупозиція. Місцем розгортання дискурсу є поле бою.

Фрагмент дискурсу:

Wegener schlug die Augen auf. Er sammelte Kraft, um zu sprechen, und als es soweit war, tastete er nach Hasslicks rechter Hand, die auf seiner Brust lag. “Peter...” “Halt die Klappe, Helmut! In einer halben Stunde bist du richtig verbunden, und morgen früh liegst du in einem russischen Feldlazarett”.

“Nimm meine Papiere...” “Warum?” “Damit Irmi, damit meine Frau nicht Witwe wird”. “Danke, Peter”, flüsterte Hellmut. “Du bist ein Pfundskamerad”. “Alles überflüssig. Du wirst durchkommen, Hellmut. Verdammt nochmal!” (GE).

Комунікативна ситуація розвивається надзвичайно швидко, тому що непередбачено змінилися її внутрішні умови: одного з учасників (Гельмут) смертельно поранено. Однак навіть за таких умов йому як ініціаторові не вдається переконати адресата (Петер) забрати його документи. Реакційний мовленнєвий крок адресата означає незгоду, і тому адресант змушений продовжити комунікативний процес, удаючись до пояснень та до використання аргументаційної тактики *“Damit Irmi, damit meine Frau nicht Witwe wird”*, а також комунікативної тактики підбадьорення *“Alles überflüssig. Du wirst durchkommen, Hellmut. Verdammt nochmal!”* у цілісному спонукальному процесі. Такій тактичній організації сприяє близька соціальна дистанція між комунікантами (Вегенер і Петер потоваришували на фронті) та надзвичайні обставини (смертельна загроза), що дозволяють адресантові надати ситуації мовлення значної міри директивності. Однак без пояснення мотивів свого бажання (перед від'їздом на фронт Веґенер одружився і не хоче, щоб його дружина стала вдовою) адресант не зміг би спонукати адресата до такого вчинку.

Емоції, як відомо, організують та спрямовують поведінку людини, а тому апеляція до емоцій є могутнім стратегічним засобом. Так, наприклад, ініціатор комунікативної ситуації Іво Занднер у наступному фрагменті діалогічного дискурсу розпочинає спілкування з адресаткою – своєю дружиною Іріс з успішного емоційного зачину. Семантичне наповнення та ситуативне вживання його висловлень здатні “зачепити” певні істотні сторони особистості адресатки. Наведемо фрагмент дискурсу:

“Ich möchte dich so gerne mit diesen Dingen verschonen, Iris, aber du bist der einzige Mensch, der mir jetzt noch helfen kann. Wenn du willst, natürlich nur” “Du weißt, dass ich alles für dich tun würde, Ivo” “Wirklich alles?” “Ja ” (GP).

Здебільшого висловлення ініціатора Іво спрямовані на емоційне сприйняття адресаткою поняття “дружньої допомоги”. Мовленнєвим ходом на початку комунікативної ситуації *“Du bist der einzige Mensch, der mir jetzt noch helfen kann”* (“Ти єдина людина, яка мені тепер

ще може допомогти”) адресант, апелюючи до свідомості Іріс, намагається спрямувати її подальшу поведінку – примусити її допомогти йому у важкій фінансовій ситуації. Відповідь Іріс “*Du weißt, dass ich alles für dich tun würde, Ivo*” є визначальною в реалізації нею комунікативної тактики підбадьорення.

Як свідчить наведений у статті аналіз різних комунікативних ситуацій німецькомовного діалогічного дискурсу, складниками комунікативної тактики підбадьорення в цілісному спонукальному процесі є комунікативний досвід ініціатора та його комунікативний намір, адже саме на їх основі формується комунікативна спонукальна стратегія ініціатора дискурсу. Стратегії і тактики мовленнєвого спілкування втілюються в мовленнєвих актах, які визнаються “енергетичними рушіями” повідомлень, що формують дискурс як найзагальнішу категорію спілкування. Комунікативна тактика підбадьорення в німецькомовному діалогічному дискурсі – це зумовлені спонукальною стратегією мовленнєві кроки, які сукупно дають змогу досягти головної комунікативної мети. У межах однієї стратегії можна застосувати кілька тактик, що у свою чергу забезпечує гнучкість комунікативного процесу та підвищує вірогідність досягнення комунікативної мети.

Література

- Андреева, В. Ю. (2009). *Стратегии и тактики коммуникативного саботажа* (Автореф. дис. канд. филол. наук). Курск.
- Бацевич, Ф. С. (2009). *Основи комунікативної лінгвістики*. Київ: Видавничий центр “Академія”.
- Бацевич, Ф. С. (2011). *Вступ до лінгвістичної прагматики*. Київ: Видавничий центр “Академія”.
- Диев, В.С. (1990). Рациональное решение: подходы и проблемы. *Язык и социальное познание*. (с. 123-136). Москва: Наука.
- Иссерс, О. С. (2008). *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: монография*. [5-е изд.]. Москва: Изд-во ЛКИ.
- Козяревич, Л. В. (2006). *Вербальні й невербальні засоби емпатизації діалогічного дискурсу (на матеріалі англійської прози ХХ століття)* (Дис. кандидата філол. наук). Київ.
- Малая, О. Ю. (2008). *Реалізація мовленнєвих стратегій ввічливості у дискурсі німецькомовних інтернет-форумів* (Автореф. дис. канд. філол. наук). Харків.
- Піщикова, К. В. (2003). *Стратегії домінування в аргументативному дискурсі: гендерний аналіз (на матеріалі англійської мови)* (Автореф. дис. канд. філол. наук). Харків.
- Овсієнко, Л. О. (2013). *Типологія аксіологічних стратегій і тактик у німецькомовному художньому діалогічному дискурсі* (Автореф. дис. канд. філол. наук). Київ.
- Селіванова, О. О. (2008). *Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: підручник*. Полтава: Довкілля-К.
- Фадеева, Е. В. (2000). *Стратегии и тактики конфликтного дискурса (на материале современного английского языка)* (Автореф. дис. канд. филол. наук). Киев.
- Франко, О. Б. (2010). *Спонукальний дискурс (на матеріалі німецькомовних художніх творів ХХ ст.): навчальний посібник*. Київ: Видавничий центр КНЛУ.
- Beck, K. (2007). *Kommunikationswissenschaft*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.

Джерела ілюстративного матеріалу

- GP: Kernmayr Hans G. (1981). *Geliebte Patientin*. München: Wilhelm Heyne Verlag.
- GE: Kosalik G. Heinz. (1991). *Eine glückliche Ehe*. München: Bertelsmann Verlag, GmbH.
- LDN: Remarque E.M. (1984). *Liebe deinen Nächsten*. Köln: Kieperheuer Witsch.