

Bobkova T. V., PhD, Associate Professor
Kyiv National Linguistics University

**UKRAINIAN LAW ACTS LEXICOGRAPHICAL CORPUS:
STAGES OF COMPILING**

The article deals with lexicographical corpus features as the source for corpus dictionary compiling. As an example of lexicographical corpus the Subcorpus of Ukrainian Law Acts is analyzed, which is compiled according to the requirements to the corpus resources. The main stages and principles of lexicographical corpus compiling are determined.

Keywords: *corpus of texts, subcorpus, corpus lexicography, lexicographical corpus, corpus dictionary, collocation.*

УДК 811.11: 81'42'2-83

Булкіна А.В., асп.,
Інститут філології КНУ імені Тараса Шевченка

**ДІАЛОГІЧНИЙ ЛЮБОВНИЙ ДИСКУРС: РЕАЛІЗАЦІЯ
СТРАТЕГІЇ ВВІЧЛИВОСТІ В МОВЛЕННЄВОМУ ЖАНРІ
"ЗНАЙОМСТВО" (на матеріалі творчості Т.Гарді)**

Статтю присвячено розгляду особливостей реалізації стратегії ввічливості в межах мовленнєвого жанру "знайомство" любовного фікціонального дискурсу. Розкрито місце та роль жанру в континуумі любовного дискурсу. Виділено низку базових тактик, що сприяють реалізації стратегії та здійснено детальний аналіз кожної із них.

Ключові слова: *діалог, знайомство, комунікативна стратегія ввічливості, комунікативна тактика, любовний дискурс, мовленнєвий жанр, позитивна ввічливість.*

Сфера міжособистісної комунікації індивідів, її комунікативно-функціональні та прагма-когнітивні характеристики викликають значний інтерес з боку лінгвістичних досліджень в контексті антропоцентричного підходу до дослідження мовних явищ.

Особливості міжособистісної комунікації яскраво опроявлюються в сфері любовного (романтичного) спілкування.

Любовний дискурс, що обслуговує сферу романтичного спілкування, реалізується за допомогою низки мовленнєвих жанрів: зізнання в коханні, пропозиція руки та серця, суперечка закоханих тощо. На нашу думку, особливої уваги в контексті романтичного спілкування заслуговує дослідження мовленнєвого жанру "знайомство", оскільки перша зустріч та спілкування майбутніх закоханих закладають основи розвитку їх любовних стосунків у майбутньому, містить вказівки на рольове та комунікативне позиціонування учасників романтичної діади.

Актуальність статті визначається загальною комунікативно-функціональною спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень. Об'єктом дослідження статті виступає діалогічний любовний дискурс, а предметом – специфіка розгортання та реалізація стратегії ввічливості в межах мовленнєвого жанру "знайомство" любовного дискурсу в романах Томаса Гарді.

Мовленнєвий жанр "знайомство" реалізується в соціальних ситуаціях, що включають двох чи більше людей, які входять в безпосередню близькість один до одного та створюють спільний комунікативний простір для того, щоб мати можливість спостерігати один за одним [5, с. 18]. Базовими комунікативними стратегіями, що сприяють реалізації аналізованого мовленнєвого жанру в любовному дискурсі, на нашу думку, є стратегія самопрезентації, інтерогативна стратегія, стратегія позитивного оцінювання, стратегії інтенсифікації любовних стосунків тощо. Однією з основоположних стратегій жанру "знайомство" в межах різних типів дискурсів є стратегія ввічливості. Уваги потребує розгляд особливостей її реалізації під час знайомства в любовному дискурсі.

Розглядаючи комунікативні стратегії мовців під час знайомства та першої діалогічної інтеракції варто відмітити значну увагу дотриманню норм ввічливості, що загалом можна пояснити етикетністю та певною ритуалізованістю цього мовленнєвого жанру. Під ввічливістю, згідно з Дж.Томас, розуміємо стратегії, що використовуються мовцем для досягнення низки цілей, передусім для підтримки гармонійних стосунків" [18, с.8]. При цьому стратегія ввічливості накладає певні обмеження: який семантичний зміст варто виражати, а

який – ні; які мовленнєві акти доречні та яке стилістичне оформлення прийнятне" [2, с. 105].

Одним із першим важливість дотримання правил ввічливості постулював Г.П.Грайс, який виділив так званий принцип кооперації, що є запорукою успішної комунікації. Дослідник говорить про чотири розмовні максими, що складають принцип кооперації: якості (правдивість інформації); кількості (оптимальна кількість інформації); відношення (дотримання цілей спілкування); способу (лаконічність та точність викладу думок) [1, с.223].

Робін Лакофф, розглядаючи прагматичний аспект категорії ввічливості, виділяє три правила ввічливої поведінки: 1) не будь нав'язливим; 2) давай можливість вибору; 3) нехай бесіда буде невимушеною/будь дружнім [16, с. 303]. Класичне трактування принципу ввічливості знаходимо у концепції Дж.Ліча, на думку якого ввічливість втілюється в низці постулатів: такту (здавай мінімум незручностей та надавай максимум зручностей іншому), великодушності (надавай мінімум зручностей собі та максимум зручностей іншому); схвалення (зведи до мінімуму негативну оцінку інших, прагни до максимально позитивної оцінки інших); скромності (мінімально схвалюй себе); згоди (уникай суперечностей з іншим, прагни до згоди); симпатії (зведи до мінімуму антипатію між собою та іншим) [17, с.132].

Однією з найбільш дієвих теорій ввічливості є теорія, розроблена П.Браун та С.Левінсоном [4], тісно пов'язана з концепцією "збереження обличчя", сформульованою Е.Гоффманом. На думку Гоффмана, "обличчя" – це своєрідне позиціонування людини себе у соціумі, яке може змінюватися залежно від аудиторії та умов спілкування. Він використовує термін *facework* на позначення зусиль, спрямованих на підтримку обличчя, створеного у ситуації спілкування [6, с.12]. При цьому обличчя може бути як позитивним (*positive face*), тобто визначатися бажанням сподобатися іншим, та негативним (*negative face*), тобто визначатися бажанням зберегти незалежність і свободу дій. Гоффман також говорить про так званий *face-threatening act* (FTA), тобто такий мовленнєвий акт,

який загрожує обличчю комуніканта та може призвести до "втрати обличчя".

Браун та Левінсон, відштовхуючись від концепції Гоффмана, розробляють теорію ввічливості, згідно з якою ввічливість виступає однією з базових потреб особистості, що реалізуються у вигляді стратегій, вибір яких визначається ступенем ризику втрати обличчя [3, с.170].

На їх думку, актами, що загрожують негативному обличчю, є прохання, накази та пропозиції. Погрозами позитивному обличчю є критика, скарги та незгода. При цьому ступінь загрозовості мовленнєвого акту залежить від трьох факторів: культурні умови; соціальна дистанція між мовцями; відносна влада мовців щодо один одного [4, с.74]. Виходячи із вищенаведених факторів, комунікант може прийняти рішення про те, якою стратегією для запровадження *FTA* йому скористатися:

1) пряма стратегія (*bald on-record*), під час якої мовець не робить нічого для зниження ризику втрати обличчя. Зазвичай вона застосовується у спілкуванні близьких людей;

2) стратегія позитивної ввічливості (*positive politeness*), що реалізується за умови бажання зберегти позитивне обличчя адресата та з метою підкреслення групової приналежності;

3) стратегія негативної ввічливості (*negative politeness*), що зорієнтована на негативне обличчя адресата та наголошує на уникненні посягань на нього. За цієї стратегії адресант все ж планує посягнути на обличчя адресата, хоча і прагне уникнути відкритої конфронтації.

4) непряма стратегія (*off-record*), що реалізується у формі натяків, іронії, імперсоналізації тощо.

Проведений аналіз діалогічних інтеракцій у межах мовленнєвого жанру "знайомство" на матеріалі творчості Томаса Гарді продемонстрував, що під час ініціації міжособистісних стосунків мовці переважно використовують стратегію позитивної ввічливості, оскільки прагнуть передусім встановити надійний мовленнєвий контакт зі співрозмовником та скоротити комунікативну та соціальну дистанцію із ним. Наші висновки підтверджуються і зауваженням Браун та Левінсона: "вияви позитивної ввічливості використовуються у

вигляді своєрідного метафоричного продовження інтимності, щоб вказати на спільну основу чи поділ бажань до певної міри навіть між незнайомцями, які сприймають одне одного, з метою спілкування, дещо подібними" [4, с.103].

Дослідники також зазначають, що лінгвістичні втілення позитивної ввічливості у багатьох аспектах є лише прикладом нормальної лінгвістичної поведінки між людьми, коли відбувається обмін, що охоплює інтерес та схвалення особистостей один одного, пресупозиції щодо спільних бажань та знань, імпліцитних посягань на взаємність обов'язків та бажань [4, с.101].

Користуючись класифікацією Браун та Левінсона, можемо виділити низку тактик позитивної ввічливості, які застосовуються мовцями в межах мовленнєвого жанру "знайомство".

1. **Встановлення "спільної основи" (claim "common ground")**, тобто спільних думок, тверджень, знань, групової приналежності з адресатом, що складається із низки тактик.

А. Приділення уваги адресату (його інтересам, бажанням, подіям у його житті, вияв турботи):

• ***"You had better come into the porch. It is not nearly night yet. The clouds make it seem later than it really is"*** [8]

(Прояв турботи чоловіка щодо жінки, що одночасно може відноситись і до стратегії залицяння);

• ***"Mr. Somerset, I am glad to welcome you here, both as a friend of Miss De Stancy's family, and as the son of your father—which is indeed quite a sufficient introduction anywhere."*** [7]

(Міс Пауер виявляє обізнаність щодо особистості Сомерсета, кола його знайомих та професії його батька, а також високо їх оцінює).

Б. Перебільшення зацікавленості адресатом та захоплення ним, що часто досягається завдяки використанню емпатичних конструкцій, інструментів просодії, гіперболізації тощо.

• ***"Your triumph tonight was very great, and it was as much as a triumph to me as to you; I cannot express my feeling ... I cannot say half that I would. If I might only..."*** [11]

(Ледівел підкреслено емоційно описує письменницький успіх Етельберти, що також відноситься до стратегії залицяння).

В. Інтенсифікування інтересу до адресата, що проявляється у застосуванні інтерогативних мовленнєвих актів, активного вираження здивування, розпитуванні тощо.

• *"The staircase was choked with daws' nests and feathers, but I cleared them out."*

'I understood the column was always kept locked?'

'Yes, it has been so. When it was built, in 1782, the key was given to my great-grandfather, to keep by him in case visitors should happen to want it. He lived just down there where I live now.' [15]

(Адресант бачить захоплення адресата старою вежею, тому задає йому питання, що сигналізує йому про її інтерес до нього та його заняття).

Г. Використання групових ідентифікуючих маркерів, що свідчать про однакову групову приналежність співрозмовників та спільну основу для подальшого спілкування. В ролі таких маркерів можуть виступати як адресні звертання, діалект, сленг, так і еліптичні конструкції.

• *"A large farm?" [...]*

"No; "No; not large. About a hundred." (In speaking of farms the word "acres" is omitted by the natives, by analogy to such old expressions as "a stag of ten.")" [9]

(Фермер Оук використовує місцеве скорочення, описуючи розмір своєї ферми, що є засобом включення його та адресата до однієї соціальної групи на основі географічного критерію).

Г. Пошук згоди з адресатом (пошук тем для розмови, які б виявили спільну думку співрозмовників, виловлення згоди з адресатом) та уникнення незгоди із ним з метою дотримання принципу кооперативності. Адресант може використовувати вибачення, а також удавану формальну згоду із адресатом.

• *"It is a long while before he returns past Trantridge Cross. Supposing we walk round the grounds to pass the time, my pretty Coz?"*

Tess wished to abridge her visit as much as possible; but the young man was pressing, and she consented to accompany him.

(З метою збереження позитивного обличчя Алекса Тесс погоджується на запропоновану ним прогулянку, навіть хоча вона і не бажає цього). [10]

Д. Попереднє припущення/віднаходження/ствердження спільної основи, що може набувати форми пригадування про спільних знайомих, пліток, світської бесіди, прямого твердження про спільність поглядів тощо.

• "*Widow Garland's daughter!*—yes, 'tis! surely. *You remember me? I have been here before. Festus Derriman, Yeomanry Cavalry.*" [14]

(Фестус намагається віднайти спільну основу з Енн, пригадуючи, що вже був тут раніше та припускаючи, що вона його пам'ятає, окрім того, він підкреслює свою зацікавленість нею за допомогою того, що задалегідь знає її ім'я та пізнає її).

Тактика жарту, що виділяється Браун та Левінсоном, не була зафіксована нами, оскільки знайомство та перша інтеракція чоловіка та жінки у вікторіанську епоху передбачали дотримання формальності спілкування та збереження комунікативної дистанції, у якій жартування було б недоречним.

2. Вираження того, що адресант та адресант є кооператорами, тобто кооперативно беруть участь у комунікативній інтеракції. Якщо співрозмовники кооперують, вони поділяють інтенції та цілі спілкування, що сприяє взаємному збереженню "позитивного обличчя".

Оскільки розглядається мовленнєвий жанр знайомства, то тактика твердження або припущення про те, що адресант знає, або піклується про бажання адресата, не була представлена у проаналізованих прикладах інтеракцій. Це можна пояснити тим, що комуніканти недостатньо добре знають один одного, аби вживати перформативи про бажання та прагнення співрозмовника. З цієї ж причини не вживається і тактика "оптимізму", згідно з якою мовленнєві акти адресанта містять імпліцитне припущення про те, що адресат поділяє його бажання.

А. Запитання щодо побажань та прагнень адресата допомагає не лише більше його пізнати, але й призводить до більшої кооперативності спілкування.

• "*But would you like to see it?*" he recommenced. *'It is an event that is witnessed only about once in two or three years, though it may occur often enough.'* [15]

Астроном припускає, що його співрозмовниці буде цікаво подивитися на рідкісне явище на сонці, тому він запитує її про її бажання. При цьому спільна зацікавленість (у цьому випадку – астрономічними явищами) допомагає встановити кооперативність їх комунікативної діяльності.

Б. Включення як адресата, так і андресата у діяльність, що зазвичай досягається за рахунок вживання інклюзивних форм "we" та "let's".

• *"We must take shelter," said Jocelyn.*

"But where?" said she." [13]

(Джос використовує інклюзивний займенник we, що підкреслює необхідність його кооперативних дій із адресатом, а також наявність у них спільної мети.

В. Давати (або просити про) пояснення: за допомогою цього адресант прагне продемонструвати адресату аргументованість свого мовленнєвого акту, що загрожує його обличчю (FTA).

• *"His eyes lingered on her with great interest. "Do girls often play as mummies now? They never used to."*

"They don't now."

"Why did you?"

"To get excitement and shake off depression," she said in low tones." [12]

(Клим може повністю зрунути соціальне "обличчя" Юстасії, якщо викриє її перевдягання у хопця. Саме тому він потребує від неї аргументації її поведінки).

3. Задоволення потреби/бажання адресата у чомусь. Ця стратегія включає тактику дарування "подарунків" адресату (предмети, співчуття, розуміння, спільна діяльність, виконання бажань тощо).

• *"I have never seen any planet or star through a telescope.'*

'If you will come the first clear night, Lady Constantine, I will show you any number. I mean, at your express wish; not otherwise.'

'I should like to come, and possibly may at some time. These stars that vary so much—sometimes evening stars, sometimes morning stars, sometimes in the east, and sometimes in the west—have always interested me.' [15]

(Астроном хоче дізнатися про бажання співрозмовниці, зацікавленої у небесних тілах, та готовий його виконати. Це і буде його метафоричним подарунком з метою завоювання її симпатії).

Оскільки мовленнєвий жанр "знайомство" у любовному дискурсі передбачає прагнення співрозмовників до встановлення довірчих міжособистісних стосунків, максимального завоювання симпатій один одного та скорочення комунікативної та соціальної дистанції, стратегії негативної ввічливості майже не вживаються під час проаналізованих діалогічних інтеракцій. Міжособистісні стосунки високого рівня інтимізації загалом містять мінімальну кількість мовленнєвих актів, які несуть небезпеку "обличчям" комунікантів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грайс Г. П. Логика и речевое общение/Г.П.Грайс // Новое в зарубежной лингвистике: Лингвистическая прагматика. – Вып. XVI. – М.: Прогресс, 1985. – С. 217—237.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.
3. Свиридова Е.В. О принципе вежливости в аргументативном дискурсе/Е.В.Свиридова//Логико-философские штудии. 2010. №8 – С.167-175.
4. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universale in Language Use/P.Brown, S.Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. - 345 p.
5. Goffman E. Behavior in Public Places: Notes on the Social Organization of Gartherings/ E.Goffman. – New York: The Free Press, 1963. – 248 p.
6. Goffman E. On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction/E.Goffman // Laver, Hutcheson (eds.). Communication in face-to-face interaction. Harmondsworth : Penguin, 1972. – P. 319-346.
7. Hardy T. A Laodicean. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/3258/3258-h/3258-h.htm>.
8. Hardy T. Desperate Remedies. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/3044/3044-h/3044-h.htm>.
9. Hardy T. Far from the Madding Crowd/Т.Hardy. – Modern Library edition, 2001 – 512p.
10. Hardy T. Tess of the d'Urbervilles. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/110/110-h/110-h.htm>.
11. Hardy T. The Hand of Ethelberta. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/3469/3469-h/3469-h.htm>.
12. Hardy T. The Return of the Native. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/17500/17500-h/17500-h.htm>.
13. Hardy T. The Well-Beloved. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/3326/3326-h/3326-h.htm>.
14. Hardy T. Trumpet Major. – Режим доступу: <http://www.gutenberg.org/files/>

2864/2864-h/2864-h.htm. 15. Hardy T. Two on a Tower. – Режим доступа: <http://www.gutenberg.org/files/3146/3146-h/3146-h.htm>. 16. Lakoff R.T. The logic of politeness: or, minding your p's and q's // C. Corum, T.C. Smith-Stark & A. Weiser (eds.). Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago: Chicago Linguistic Society, 1973. - P. 292-305. 17. Leech G.N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. - London-New York, 1983. - 217 p. 18. Thomas J. Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics / J. Thomas. – London and New York: Longman, 1995. – 287 p.

Булкина А., асп.,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

**ДИАЛОГИЧЕСКИЙ ЛЮБОВНЫЙ ДИСКУРС:
РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ВЕЖЛИВОСТИ В РАМКАХ
РЕЧЕВОГО ЖАНРА "ЗНАКОМСТВО"
(НА МАТЕРИАЛЕ ТВОРЧЕСТВА ТОМАСА ГАРДИ)**

Статья посвящена рассмотрению особенностей реализации стратегии вежливости в пределах речевого жанра "знакомство" любовного фикционального дискурса. Раскрывается место и роль жанра в континууме любовного дискурса. Выделяется ряд базовых тактик, способствующих реализации стратегии и осуществляется подробный анализ каждой из них.

Ключевые слова: диалог, знакомство, коммуникативная стратегия вежливости, коммуникативная тактика, любовный дискурс, речевой жанр, позитивная вежливость.

Bulkina A., postgraduate student,

Kyiv National Taras Shevchenko University

**DIALOGIC LOVE DISCOURSE: THE IMPLEMENTATION OF THE
STRATEGY OF POLITENESS IN THE SPEECH GENRE
"ACQUAINTANCE" (ON THE MATERIAL OF WORKS BY T.HARDY)**

This article deals with the peculiarities of the strategy of politeness within the speech genre "acquaintance" in the fictional love discourse. It presents the role and place of the genre in the continuum of love discourse. It presents the basic tactics of politeness strategy and a detailed analysis of each of them.

Keywords: acquaintance, communication strategy of politeness, communication tactics, dialogue, love discourse, speech genre, positive politeness.