

Д. В. Айдачич, д-р филол. наук, проф.,
Л. В. Непоп-Айдачич, канд. филол. наук, доц.
Институт филологии КНУ имени Тараса Шевченко, г. Киев

Сербские и украинские фразеологизмы с фитонимичным компонентом в сравнительном аспекте

В статье сравниваются сербские и украинские фразеологизмы с фитонимичным компонентом. Проанализированы работы предшественников о такого рода фразеологизмах. По параметру эквивалентности выделяются соответствующие, близкозначные и безэквивалентные формы в украинском и сербском языках.

Ключевые слова: сравнительная фразеология, фразеологизм, растения, фитонимы, сербский язык, украинский язык.

D. Aydachych, Dr. Philol. Sci., Full Professor
L. Nepoch-Aydachych, Candidate of Philol. Sci., Associate Professor
Institute of Philology Taras Shevchenko National University of Kyiv

Serbian and Ukrainian phraseological units with the plant name as a component in comparative perspective

The article compares Serbian and Ukrainian phraseological units with plant's name as a component. Works of precursors studying such sorts of phraseological units are analyzed. According to the equivalence parameter there are distinguished equivalent and non-equivalent forms in Ukrainian and Serbian languages.

Key words: comparative phraseology, phraseological unit, plants, Serbian language, Ukrainian language.

УДК 81 23:821.161.1

Т. А. Алексева, студ.
Институт филологии КНУ имени Тараса Шевченко, г. Киев

СТРАТЕГИИ ПОРИЦАНИЯ И ПООЩРЕНИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ "ВЗРОСЛЫЙ-РЕБЕНОК"

В статье рассматриваются стратегии порицания и поощрения, а также тактики их реализации в межличностной коммуникации (родитель – ребенок). На основе анализа речевого материала выявлены разновидности стратегии порицания и поощрения, каждая из которых обладает определенным набором тактик.

Ключевые слова: межличностная коммуникация, коммуникативная стратегия, коммуникативные тактики, порицание, поощрение, языковое воздействие, конфронтация.

Межличностная вербальная коммуникация "взрослый–ребенок" (в том числе родитель – ребенок) в украинской лингвистике – одна из малоизученных проблем. Между тем, анализ межличностной коммуникации свидетельствует о том, что возраст коммуникантов, их прагматические цели и причины акта коммуникации являются важными факторами, которые влияют на выбор той или иной стратегии коммуникации.

В современном обществе родитель стремится повлиять на выбор ребенка, сформировать у него определенные представления о жизни, воздействовать на него, используя свой собственный пример в качестве образцового, повлиять на его эмоциональное состояние. Именно поэтому представляется интересным рассмотреть стратегии и тактики речевого общения, используемые родителями в межличностной коммуникации, а также проанализировать лингвистические особенности выделенных стратегий.

Понятие "**речевая стратегия**" (коммуникативная стратегия) разрабатывали многие ученые (Н. В. Василенко, Н. И. Борисова, О. С. Иссерс, Е. В. Ключев, А. К. Михальская, Н. К. Онопенко, О. Н. Паршина и др.), однако несмотря на многообразие и разноплановость определений, исследователи единодушны в том, что коммуникативная стратегия представляет собой *способ прогнозирования* хода коммуникации, рассчитанный на достижение коммуникативно-прагматической цели говорящего. Анализ научных работ позволяет вслед за Н. В. Василенко [Василенко 2000, 3] обобщить существующие подходы и принять в качестве рабочего определения следующее: коммуникативная стратегия это совокупность заранее продуманных и спрогнозированных вербальных и невербальных действий, наиболее подходящих в отдельно взятой ситуации, направленных на осуществление коммуникативно-прагматической цели говорящего и реализуемых в ходе коммуникативного акта путем выбора определенных тактик воздействия на собеседника.

Коммуникативные стратегии речевого общения являются средством организации коммуникативного поведения его участников, определяют вектор движения и развития коммуникации. Под коммуникативным поведением принято понимать "поведение (вербальное и сопровождающее его невербальное) личности или группы лиц в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума" [Верещагин, 3].

Опираясь на указанное выше рабочее определение коммуникативной стратегии как совокупности речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, представляется возможным дифференцировать конкретные речевые действия как составные части общей стратегии коммуникации. Конкретное речевое действие принято называть **речевой тактикой**. То есть, если коммуникативная стратегия является общим планом, в соответствии с которым осуществляется речевое общение, то речевую тактику следует понимать как объективацию стратегии общения в устной речи.

Среди многообразия общих стратегий речевого поведения, исследуемых в работах таких ученых, как В. Б. Кашкин, Н. И. Борисова, Е. М. Верещагин, Н. Н. Германова, В. З. Демьянков, В. И. Карасик, Е. В. Клюева, Е. В. Падучева, Г. Г. Почепцов, С. А. Сухих, Е. Ф. Тарасов, М. Ю. Федосюк, Х. Я. Ыйм и др., нами были выделены коммуникативные стратегии, используемые, прежде всего, при общении с ребенком – **стратегия поощрения и стратегия порицания**.

Стратегия поощрения апеллирует к положительным эмоциям собеседника с целью актуализировать позитивную самоидентификацию и стимулировать собеседника к реализации целей говорящего. В ходе исследования были выделены следующие тактики реализации стратегии поощрения.

1. Тактика комплимента. Выделяется на основе вычленения семантического ядра прагматически значимого высказывания, которым в данном случае выступает комплимент, и установления соответствия конкретного речевого действия семантике понятия **комплимент**. *Моя дорогая, у тебя такой хороший слух, я ни разу не слышала такого красивого пения .*

2. Тактика проявления заботы. Выделяется на основе установления семантического соответствия ключевого прагматического высказывания, семантической бирке "проявлять заботу о ком – либо". *Садись поудобнее за стол, там будет удобнее есть, чем на диване.*

3. Тактика сочувствия. Согласно Н.В. Василенко, тактика отражает интимизацию коммуникативного пространства и сокращает дистанцию между говорящими. *Иди ко мне на ручки, я тебя сейчас успокою, не нужно плакать, моя прелесть.*

4. Тактика преувеличения значимости собеседника. Данная тактика направлена на описание личных или профессиональных качеств собеседника, при этом семантическим ядром данной тактики является суперлативное преувеличение указанных качеств.

Ты мой настоящий супергерой, а все супергерои пьют молоко на ночь.

Стратегия порицания представляет собой словесное выражение негативной реакции родителей на то или иное действие, совершенное детьми. Нами были выделены две разновидности данной стратегии: воздействующая и конфронтационная.

Воздействующая разновидность стратегии порицания представлена следующими тактиками.

1. Тактика обещания. Обещание – высказывание, в котором человек сообщает о том, что берет на себя обязательство сделать что-либо или не делать чего-либо, а также само такое обязательство.

Если ты сдашь математику – я куплю тебе телефон

2. Тактика запугивания. Запугивание – использование страха как инструмента убеждения в попытке изменить поведение других людей.

Тебя Бабка Ёжка заберет, если не будешь слушать маму.

3. Тактика шантажа. Формула шантажа: не сделаешь мне что-либо (X), будешь иметь негативные последствия (Y).

У меня сейчас сердце разболелось, это все, потому что ты поздно домой пришел!

4. Тактика угрозы. Иногда говорящий может не осознавать, что его слова производят впечатление угрозы.

Я хочу с тобой серьезно поговорить о случившемся вчера, жди меня дома.

В таких случаях можно говорить о коммуникативных неудачах (полное или частичное непонимание партнером по коммуникации намерения говорящего).

5. Тактика приказа и запрета. Подобные тактики В. О. Мулькеева представляет в виде оппозиции, где первый ее компонент демонстрирует напористое атакующее речевое поведение говорящего с целью принуждения адресата совершить определенные действия, а второй – обратный процесс, заключающийся в выражении намерения лишить адресата права совершать что-либо [Мулькеева 2006, 11].

Дети должны уважать своих родителей до конца дней, а ты то и дело грубишь.

Конфронтационная разновидность стратегии порицания включает в себя преимущественно деструктивные тактики. Человека, придерживающегося стратегии порицания, можно назвать агрессором, ущербной в социально-психологическом отношении личностью [Горелов, Седов 2001, 5]. Для того, чтобы добиться ощущения социальной полноценности, такой коммуникант вызывает у партнера коммуникативный дискомфорт, что часто приводит к конфликтной ситуации. Вследствие этого родитель использует следующие тактики конфронтационной разновидности стратегии порицания.

1. Тактика оскорбления.

Ты что совсем идиот? Кто так задачу решает?

2. Тактика унижения. В данной тактике, как правило, используется захват коммуникативного пространства, отсутствие речевого паритета. Инициатива ведения диалога принадлежит родителю, следовательно это обеспечивает его полное господство в коммуникативном пространстве и наступательном речевом поведении.

Бессовестная бездельница! Пока мама не скажет, ничего сделать не можешь!

3. Тактика осмеяния. Осмеяние по природе есть конфликтное речевое действие, в котором изначально заложено противоречие интересов говорящего и слушающего.

Эй, свинтус, сколько можно мусорить?

4. Тактика отрицательной оценки действий и качеств. Негативная оценка ребенка и его поступков направлена на то, чтобы подчеркнуть ответственность личности за порицаемое действие.

Ты что сделал, бестолочь, зараза такая!

Таким образом, реализация коммуникативной стратегии поощрения и порицания на практике показывает, что непереносимым условием коммуникации в рамках данных стратегий являются асимметричные позиции собеседников. Говорящий всегда занимает активную коммуникативную позицию, инициируя процесс общения и активизируя собеседника посредством позитивного либо негативного воздействия. Более того, в вертикали статусных отношений, говорящий (в данном случае родитель) занимает более высокое положение, по сравнению с собеседником (что, по сути, и дает говорящему право "поощрять" или "порицать" адресата). Относительно психологических характеристик участников коммуникации, то говорящий в этом случае должен обладать более рациональным, по сравнению с собеседником, мышлением, стойкой и менее эмоциональной психикой.

Проведенное исследование позволяет выделить систему компонентов коммуникативных стратегий поощрения и порицания на основе бинарных оппозиций, в роли которых выступают эти компоненты.

Отношения, в которые вступают между собой компоненты коммуникативных стратегий в рамках коммуникации, являют собой подобие системы бинарных оппозиций, составляющих когнитивно-коммуникативную базу индивида. Следовательно, путем анализа этой системы можно составить речевой портрет личности.

Структурные компоненты внутреннего плана коммуникативных стратегий можно представить в виде элементов системы, упорядоченной по двум координатам общения "*цель-средства*". Вертикаль "*цель*" представлена координатой этапов общения, вершиной которой является коммуникативно-прагматическая цель говорящего, а звеньями – промежуточные цели, соответствующие этапам общения (помощь по дому, выполнение домашнего задания, искоренение вредных привычек – данные полученные путем анкетирования 70 родителей) и направленные на достижение гло-

бальной цели. Горизонталь "*средства*" представлена коммуникативной стратегией (порицания и поощрения), с одной стороны, и речевыми тактиками ее реализации на каждом этапе общения, с другой (тактика обещания, запугивания, шантажа и т.д.).

Таким образом, в системе координат "цель-средства" коммуникативная стратегия выступает в причинно-следственные отношения с глобальной целью коммуникации, а речевые тактики – с промежуточными целями, соответствующими каждому этапу общения. Между собой данные компоненты связаны родовидовыми отношениями следующим образом: стратегия – тактика, глобальная цель – промежуточные цели. Третьей плоскостью в данной системе оказывается реализация сознательного речевого поведения и несознательного воспроизведения определенной модели в процессе общения.

В ходе анализа лингвистических особенностей стратегии порицания и стратегии поощрения было выявлено использование следующей стилистически маркированной лексики.

1. На уровне лексики и фразеологии

– неологизмы/окказионализмы: *бэтменовец, пспшишник, ленька-матушка, воровайка,*

– историзмы: *архаровец,*

– библиизмы: *агнец невинный,*

– книжная лексика: *клан пспшишников,*

– терминологическая лексика: *отформатирую диск, Виндоус сам будешь устанавливать,*

– фразеологические единицы / прецедентные феномены, которые несут эмоциональную нагрузку и оценочную семантику: *останешься у разбитого корыта с таким аттестатом, цыплят по осени считают, твои оправдания просты, как пять копеек, не напишешь тест, к гадалке не ходи, не смотри на меня, как баран на новые ворота, как горохом об стену.*

Выполняют функцию отсылки к фоновым знаниям в той или иной области:

– жаргонизмы, сниженная лексика: *что ты мне втираешь? присосался к кошельку, паразит, чего баньки вылупил?*

– использование эвфемизмов: *разрядилась, как ночная бабочка.*

2. На уровне морфологии и синтаксиса

– использование риторических вопросов: *Кто так задачу решает? Кто тебе, кроме матери поможет в жизни? Совсем безмозглая, что ли?*

3. На уровне стилистики

– сравнения: *чего ты бегаешь, как черт перед заутреней, стал и стоишь как столб, не смотри на меня, как баран на новые ворота.*

– ирония: *ну и кто это за тобой прибираться будет? Дед Мороз что ли?; У тебя такой беспорядок в комнате, ты точно девочка?*

– метафора: *ты все это время вела двойную игру со мной, это какой то театр абсурда!*

На основе такого анализа можно сделать вывод, что родитель зачастую выбирает эмоционально окрашенную лексику с отрицательной коннотацией, а это значит, что он останавливает свой выбор на конфронтационной разновидности стратегии порицания.

Таким образом, в межличностном общении родитель – ребенок, взрослый активно используют стратегию порицания и не менее активно стратегию поощрения, представляющую собой словесное выражение позитивной реакции родителей на то или иное действие, совершенное детьми. Коммуникативные стратегии предполагает статусно – ролевую асимметрию партнеров по коммуникации: сильную, активную позицию говорящего как субъекта воздействия и слабую, пассивную позицию собеседника как объекта воздействия.

Коммуникативное поведение говорящих в процессе общения регулируется когнитивной базой собеседников, которая представляет собой совокупность знаний о мире, воплощающей предшествующий опыт, а также систему социально обусловленных концептов и стереотипов как результат социальной адаптации индивидуума. Это позволяет прогнозировать течение коммуникации в отдельно взятой ситуации общения. В каждой новой коммуникативной ситуации родитель не формирует модель и план коммуникативного поведения заново, он использует какую-либо модель из уже имеющихся в его ментальной системе, адаптируя ее к данной ситуации. Следовательно, выбор той или иной стратегии базируется на предыдущем опыте человека, на использовании арсенала средств его когнитивной базы.

Дальнейшее изучение стратегии поощрения и стратегии порицания будет направлено на выявление типичных моделей поведения коммуникантов с выделением репертуара тактик с заведомо известным набором лексических единиц.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арутюнова Н. Д., Падучева Е. В. Лингвистическая прагматика // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16, под ред. Е. В. Падучевой, – М., 1985.
2. Борисова И. Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург, 1996.
3. Василенко Н. В. Коммуникативная стратегия поощрения в русском речевом общении. – К., 2009.
4. Верецагин Е. М. Коммуникативные тактики как поле взаимодействия языка и культуры // Русский язык и современность. Проблемы и перспективы развития русистики. Доклады. – Часть 1. – М., 1991. – С. 18.
5. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М. : Наука, 1980. – С. 70.
6. Демьянков В. З. "Теория речевых актов" в контексте современной лингвистической литературы: (Обзор направлений) // Новое в зарубежной лингвистике: Вып.17. Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. С. 223–235.
7. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М., 2006.
8. Карасик В. И. Язык социального статуса. – М., 1992. – С. 164.
9. Кашкин В. Б. Введение в теорию коммуникации: учеб. пособие / В. Б. Кашкин. – Воронеж : ВГУ, 2000. – С. 175.
10. Клюева Е. В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия – М.: Рипол классик, 2002. – С. 18.
11. Михальская А. К. Русский Сократ. – М., 1996.
12. Мулькеева В. О. Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор, – Санкт-Петербург, 2006. – С. 14.
13. Онопенко Н. К. Теория коммуникативной грамматики и проблема системного описания русского синтаксиса / Русский язык в научном освещении, № 2. – М., 2001. – С. 107–121 .
14. Паришина О. Н. Российская политическая речь: Теория и практика. Изд. 2-е. – М. КомКнига, 2007.
15. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – Ваклер, 2003. – С. 442.
16. Сухих С. А. Речевые интеракции и стратегии // Языковое общение и его единицы. – Калинин, 1986.
17. Тарасов Е. Ф. , Школьник Л. С. Социально-символическая регуляция поведения собеседника – национально-культурная специфика. – М., 1977. – С. 174–192.
18. Федосюк М. Ю. Нерешенные вопросы теории речевых жанров / Федосюк М. Ю. // Вопросы языкознания. – 1997. – № 5., Гольдин В. Е. Этикет и речь. – Саратов, 1978.

18. Бйм Х. Я. Понятие коммуникативной стратегии в модели общения // Уч. зап. Тарт. ун-та. Вып. 793. Психологические проблемы познания действительности. Тарту, 1988.

Стаття надійшла до редакції 27.04.15

Т. О. Алексеева, студ.
Институт філології КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ

Стратегії докору та заохочення у міжособистісній комунікації "дорослий–дитина"

У статті розглядаються стратегії докору й заохочення та тактики їх реалізації в міжособистісній комунікації (батько-дитина). На підставі аналізу мовного матеріалу виявлені різновиди стратегії докору та заохочення, кожний з яких має певний набір тактик.

Ключові слова: міжособистісна комунікація, комунікативна стратегія, комунікативні тактики, докір, заохочення, вплив, конфронтація.

T. Alekseeva, Student
Institute of Philology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Strategies of blaming and encouragement in interpersonal communication (adult-child)

The article is dedicated to the strategy of blaming and encouragement and tactics for their implementation in interpersonal communication (adult-child). Based on the analysis of the speech raw material the author identified types of strategies, each of which has specific set of tactics.

Keywords: communication, communicative strategy, communicative tactics, censure, manipulation, confrontation.

УДК 81'374: 81'255=30.133.1

Е. М. Андрієвська, доц., канд. філол. наук
Институт філології КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФРАНЦУЗЬКОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ЛЕКСИКОГРАФІЇ

Стаття знайомить з основними напрямками розвитку інформатизованих лексикографічних джерел французької мови. Аналізуються особливості роботи сучасних електронних словників Trésor de la Langue Française informatisé,