

СТРАТЕГІЇ, ТАКТИКИ ТА КАТЕГОРІЇ СПІЛКУВАННЯ

О.І.Стеріополо

(доктор філологічних наук, професор, Київський національний лінгвістичний університет)

В статті досліджуються особливості реалізації усної мови з урахуванням правил, стратегій, тактик і комунікативно-прагматических категорій.

The article explores peculiarities of the oral speech realization with reference to communicative maxims, strategies, tactics and pragmatic categories.

Спілкування як соціальна діяльність організовує й регулює суспільно-політичну, виробничо-економічну, соціально-культурну, наукову, освітню, побутову та інші сфери життя суспільства.

Це складне явище, систематизація видів якого не може бути одномірною, оскільки його класифікаційні ознаки встановлюються за різними обставинами. Так, можна виділити комунікацію з реальним партнером і з уявним, з тваринами і речами, із самим собою і божеством. Спілкування треба розглядати з позиції соціальної сфери, чим і займається функціональна стилістика.

Активність адресата виявляється різноманітно. Адресант орієнтує своє мовлення на можливості й інтереси адресата та на його реакцію, а адресат як суб'єкт сприйняття, розуміння й інтерпретації тексту/дискурсу стає активним під час спілкування та взаємодії зі співрозмовником.

Теорія мовленнєвих актів значно вплинула на розвиток комунікативної лінгвістики. Ілюктивна функція перформативної дії та досягнення перлокутивного ефекту як можливої реакції адресата на висловлювання мовця відразу визначили мовленнєвий акт як первинну одиницю комунікації. Різноманітні класифікації мовленнєвих актів, визначення статусно-рольової залежності співрозмовників від їх соціального статусу та ситуації спілкування становлять суть теорії комунікації. Актуальним постало питання про вивчення адресованих комунікативних намірів мовця, що реалізуються у мовленні.

У галузі комунікативної лінгвістики все більше уваги приділяється прагматичним принципам спілкування П.Грайса (принцип кооперації) та Дж.Ліча (принцип ввічливості).

П.Грайс, аналізуючи висловлювання і тексти, виходив із уявлення про те, що комуніканти під час обміну інформацією співпрацюють один із одним, роблячи певний внесок у побудову дискурсу. Тому він назвав перелік цих правил (максим) принципом кооперації. Цей принцип складають 4 максими (правила).

1. Максима **кількості**: *повідомляй рівно стільки інформації, скільки необхідно для досягнення мети спілкування, не менше і не більше.* Якщо інформації менше, ніж це необхідно, адресат має право уточнювати, перепитувати, просити пояснень тощо. Якщо інформації забагато, то у мовця виникають надзвичайно довгі пояснення або тривіальні повідомлення.

2. Максима **якості**: *висловлювання повинно містити тільки істину, треба уникати хибних тверджень.*

3. Максима **відповідності темі**: *не відволікайся від теми, говори по суті.* Відхилення від теми можна спостерігати досить часто, тому склалися приказки типу *на городі бузина, а в Києві дядько; я про Фому, а ти про Ярему.*

3. Максима **способу говоріння**: *говори ясно, дотримуючись логічності, зв'язності, стилістичної однорідності, ясності, короткочасності, виразності, впливовості, доречності тощо (1).*

Принцип ввічливості Дж.Ліча можна віднести до етичних. Його вплив на походження і сприйняття усного мовлення надзвичайно вагомий. Бути ввічливим – означає надати партнеру спілкування тієї соціальної ролі, на яку він претендує. Нечемність проявляється у заниженні ролі мовця.

Дж.Ліч диференціює свої правила за градуальною шкалою витрат і користі (у відповідності до специфіки саме американської культури).

1. Максима **такту**: *зменшуйте зусилля інших; збільшуйте власні зусилля.* Бути тактовним – значить поводити себе чемно згідно з правилами, прийнятими у певному соціальному середовищі, і зважати на інтереси інших учасників комунікації.

2. Максима **великодушності**: *зменшуйте особисту вигоду, що призводить до збільшення особистих зусиль; збільшуйте вигоду інших.*

3. Максима **схвалення**: *зменшуйте осуд інших, збільшуйте їх схвалення.*

4. Максима **скромності**: *менше хвалить себе, більше висловлюйте осуд самого себе.*

5. Максима **порозуміння (згоди)**: *зменшуйте розбіжності, збільшуйте порозуміння з партнером; виробіть уміння знаходити компроміс.*

6. Максима **симпатії**: *зменшуйте антипатії, збільшуйте симпатії до партнера.* До цієї максими

можна віднести і емпатію, що передбачає вміння дотримуватись погляду іншої людини (2).

Як бачимо, правила ввічливості Дж.Ліча прості, як і максими кооперації Грайса. Якщо їх поєднати, можна досягнути запланованої комунікантами позитивної мети спілкування. Однак ними не вичерпуються всі умови успішної комунікації. В.З.Дем'янов виділяє ще стратегії (задуми), а також тактики (конкретні мовленнєві ходи) спілкування (3). На його думку, у правилах спілкування концентруються кілька принципів – виразність: усе, що мається на увазі, можна адекватно висловити; ясність; правдивість і довіра тощо. Серед стратегій спілкування автор виділяє ініціативність мовця, введення у мовлення поправок, розповідей; використання властивостей одиниць спілкування – їх семантичного потенціалу, знання системи мовленнєвих актів; володіння технікою виконання окремих мовленнєвих актів та їхніх соціальних ролей; володіння технікою утворення та реалізації висловлювання, що містить, крім лексики та граматики, знання про світ речей і понять, набір пресупозицій і очікувань тощо.

Якщо розуміти мову як особливий засіб поведінки мовця, то необхідно враховувати виняткову здатність кожної конкретної мови пристосовуватися до нескінченного розмаїття ситуацій спілкування. Ще М.М.Бахтін писав у 30-х роках: “Мовленнєва воля мовця відбувається насамперед через вибір певного мовленнєвого жанру, який визначається специфікою сфери спілкування, предметно-змістовими (тематичними) думками, конкретно життєвою ситуацією тощо... Такі жанри існують у всіх різноманітних сферах усного побутового спілкування” (4, 256-257).

Усі види монологічного мовлення можуть бути охарактеризованими з погляду їхньої лінгвістичної вмотивованості й ступеня спонтанності.

Звертаючись до класифікації жанрів, або типів усного мовлення, необхідно завжди вводити в аналіз особливостей його реалізації низку комунікативно-прагматичних категорій, які містять типові характеристики мовленнєвої комунікації, в результаті чого будь-яка ситуація спілкування відповідатиме одній із комунікативно-прагматичних категорій, її можна буде віднести до одного репрезентованого розмовного типу. **Категорія** визначається як надзвичайно широке поняття, де відбито найбільш загальні та суттєві властивості, ознаки, зв'язки і відношення предметів та явищ об'єктивного світу.

За результатами досліджень (5; 6; 7; 8; 9; 10; 11), пропонується виділяти **комунікативно-прагматичні категорії**.

Типи усного мовлення, що визначаються ступенем підготовки партнерів до усного спілкування, як-от: підготовлені завчасно, підготовлені спеціально і зовсім не підготовлені комунікативні акти. Вони мають різновиди:

- підготовлене усне мовлення (читання, переказ, опис зорового ряду, лекція (доповідь);
- спонтанне мовлення:
 - природне спонтанне мовлення;
 - природне аранжоване спонтанне мовлення;
- фіктивне усне мовлення:
 - фіктивне розмовне мовлення;
 - фікціональне розмовне мовлення;
- інсценоване усне мовлення.

Основа підготовленого усного мовлення складає написаний текст, з яким заздалегідь знайомиться мовець, доповідач, лектор або оратор. Тема або перелік тем спілкування визначаються спеціально.

Спонтанне природне мовлення відбувається без попередньої підготовки, проте іноді трапляються такі мовленнєві спонтанні акти, які потребують тривалої підготовки, тобто **аранжовані**.

Спонтанне природне мовлення відрізняється:

- зменшенням розрізнявальних властивостей голосних, бо кожна фонема представлена великою кількістю алофонів;
- збільшенням кількості позицій, які допускають нейтралізацію диференційних ознак аж до нерозрізнення голосних наголошених і ненаголошених складів, що відсутнє у підготовленому мовленні. Відмінності у ступені прояву модифікацій голосних полягає в тому, що фонологічно різні голосні зближаються у спонтанному мовленні за звучанням внаслідок нівеляції їхніх фонетичних характеристик.

Виникає багато фонетичних явищ, протилежних за своєю спрямованістю, що також характерно для спонтанного мовлення. Так, приголосні завдяки послабленню артикуляції модифікуються, в результаті чого виникає:

- послаблення зімкнення та спірантизація зімкнених і аффрикат;
- аффрикатація зімкнених;
- одзвінчення інтервокальних глухих шумних;
- оглушення сонантів у сусідстві з глухими приголосними;
- вокалізація сонантів;
- випадання та еліпсис;

- набуття приголосним складовості;
- поява емпфатично подовжених (посилених та затягнутих за тривалістю) приголосних.

Усі зазначені модифікації, зумовлені фонетичними причинами, підсилюються ситуативно-стилістичними факторами. Встановлено, що частота вживання кожного з виділених алофонів чітко корелює з жанром тексту та типом мовлення. Відтінки повного типу вимови частіше з'являються у читанні та переказі публіцистичного тексту. Реалізація відтінків голосних при неповному типі вимови аж до нейтрального [ə] тим вище, чим емоційніший текст і чим більш невимушене спілкування.

Реалізація голосних у спонтанному мовленні показала розмитість їхніх фонетичних характеристик не тільки в службових, але й повнозначних словах, що сприяє появі перцептивно близьких чи однакових звукових одиниць, які є алофонами різних фонем, тобто різкому збільшенню сегментів неповного типу вимови. Виникає своєрідна нейтралізація в спонтанному мовленні, але не в лінгвістичному, а в ситуативному плані, яка характеризує стиль та тип вимови, і може бути усунена при переході на повний тип вимови.

Фіктивне спонтанне мовлення орієнтоване на певну мету, наприклад, процес захисту в суді. **Фікціональне** мовлення – це літературно оформлене мовлення персонажів. **Інсценоване** мовлення відбиває дійсність іншого порядку, наприклад, у театральних виставах, телефільмах передбачені драматичні діалоги, які, з одного боку, фікціональні, а з іншого, інсценовані (9).

Усі типи усного мовлення бажано характеризувати з урахуванням їхньої лінгвістичної вмотивованості та спонтанності, а також з позицій найбільш цікавих аспектів їхнього опису.

Під *вмотивованістю* розуміється залежність усіх лінгвістичних ознак вторинного тексту від характеристик первинного тексту, який є для нього основою. Немає сумніву в тому, що з послабленням вмотивованості усного монологу зростає ступінь спонтанності мовлення. В усіх випадках комбінація цих двох характеристик впливає на лінгвістичні ознаки породжуваного тексту.

Максимально вмотивованими (100%) і мінімально спонтанними є всі три різновиди читання – непідготовлене (без попереднього знайомства зі змістом), підготовлене (з попереднім читанням) і читання напам'ять (максимальна попередня підготовка). Серед різновидів підготовленого мовлення найвищим ступенем вмотивованості, майже нульовим ступенем спонтанності відрізняється переказ тексту: його майже повністю задано прочитаним первинним текстом.

Помічено залежність лінгвістичних характеристик переказу від ступеня складності первинного тексту. Напевно, найбільш легким для переказу буде сюжетний текст, найбільш важким, що потребує високого рівня володіння мовленням, вважається несюжетний, описово-поміркований текст, що певною мірою зумовлений рівнем мовленнєвої культури мовця. Опису зорового ряду притаманний середній ступінь умотивованості (нижчий порівняно з переказом): тема і лексика визначаються зоровим рядом, синтаксис повністю вільний.

Підготовлене мовлення, як-от: лекцію, доповідь, виступ під час захисту наукових творів важко оцінити однозначно. Ці тексти мотивуються темою й усім арсеналом знань мовця. Крім того, публічному виступу передують детальний письмовий текст. Спонтанність при цьому цілком залежить від ступеня вмотивованості.

Нарешті, останній тип монологу – розповідь, яка є мінімально вмотивованою і максимально спонтанною (непідготовлене мовлення). Тексти такого типу визначаються лише тематично – питанням, яке формулює експериментатор.

З погляду форм існування мови розрізняють комунікацію усну і письмову. Усне спілкування пов'язане з ознаками контактності та безпосередності, а письмове – з ознаками дистантності та опосередкованості. Воно ситуативне, характеризується спонтанністю, різного характеру самоперебивами, уточненнями, обмовками, помилками та порушеннями норми письмового мовлення. Усний дискурс/текст, поява якого пов'язана з ситуацією спілкування і підсилюється жестами, мімікою, інтонацією, підлягає іншим, ніж писаний текст, правилам лексичного і граматичного добору.

Писаний текст відрізняється складнішими мовними типами, які відображають більш складні форми мислення. Тут панують різноманітні відокремлені звороти, однорідні члени речення, структурний паралелізм, конструкції багаточленних складних речень, експресивні синтаксичні фігури, а також парцеляція, сегментування тощо. Написаний текст обмірковується, він підлягає більш жорстким правилам лексичного та синтаксичного добору.

Існує безліч соціолінгвістичних моделей варіювання мовлення через багатомірність соціальної диференціації мови, але первинними вважаємо, услід за О.Д.Швейцером, протиставлення двох площин *соціально зумовленої варіативності* мови – *стратифікаційної та ситуативної* (12, 15-20). Стратифікаційна варіативність усного мовлення відбиває соціально-класову структуру суспільства. Одиницю *стратифікаційного виміру* мови складають мовні колективи. Соціальний статус мовця належить до понятійного ряду, пов'язаного зі стратифікаційною варіативністю мови і разом з тим визначає ситуативний

вимір мови через рольові відносини. Одиницю *ситуативного виміру* утворюють ролі, зумовлені *взаєминами партнерів комунікації*, які можуть бути симетричними й асиметричними. Симетричні форми спілкування базуються на соціальній рівності співрозмовників, асиметричні відносини викликані антропологічними, соціально-культурними та професійними чинниками. Антропологічні параметри пов'язані з гендерним фактором, різницею у віці, опозицією “дитина – дорослий” тощо. Вважаються доведеними відмінності у мовленнєвому спілкуванні жінок і чоловіків. Встановлено, що жінки більшою мірою ставлять запитання, підтримуючи діалог, виявляють солідарність і погоджуються зі співрозмовником, часто стимулюючи бесіду мінімальними відповідями типу вигуків або займенників, якщо ж їх переривають або не підтримують під час спілкування, вони приймають стратегію “мовчазного протесту”. Чоловіки схильні перебивати співрозмовника, не погоджуватися з думкою свого партнера, ігнорувати коментарі інших учасників бесіди або реагувати на них без ентузіазму, жорсткіше контролювати тему розмови, прямо висловлювати думки. Д.Таннен встановила, що чоловіки і жінки говорять з різним ступенем прямоти про різні речі, але в позах, які вони приймають під час спілкування, жестах і словах чоловіки менш схильні до прямоти, ніж жінки. Якщо дівчата і жінки будь-якого віку сидять близько одна до одної і дивляться просто у вічі співрозмовнику, то хлопчики й чоловіки знаходяться під певним кутом до свого візаві і майже ніколи не дивляться у вічі один одному, що символізує приязність, а не намагання зблизитися. Дослідниця зазначає, що серед чоловіків прийнято не реагувати на розповідь про якусь проблему подібними зі свого життя історіями, а давати конкретну пораду (13).

Асиметрію, зумовлену соціально-культурними чинниками, становить різниця у соціальному й адміністративному статусі мовців. “Навіть мовлення одного й того ж мовця або однієї групи людей з однаковою історією може бути розкладеним на кілька діалектів: у мові індивіда можуть бути суттєві лінгвістичні розбіжності в різних соціальних ситуаціях, наприклад, при звертанні до рівного собі або до керівництва”. Основу асиметричності відносин між співрозмовниками, зумовлену професійними чинниками, становить відмінність у освіті, що викликає різницю в їхній інформованості про певну галузь знань, при цьому особливості вимови, інтонації, тембру і постановки голосу свідчать про певний статус мовця, але не контролюються ним.

У роботі В.Штайніга описано різноманітні сигнали соціального статусу мовця в усному мовленні: багатство словникового запасу, використання жаргону, вміння конструювати граматично правильні речення, точність позначень, швидкість мовлення, правильна акцентуація і паузація, виразність інтонації, уміння підтримувати і регулювати дистанцію під час спілкування тощо. І, нарешті, саме структура мовленнєвого акту може викликати асиметрію мовленнєвої поведінки мовців, як це відбувається під час інтерв'ю або опитування, коли мовці змушені дотримуватися певних правил спілкування (11).

Наступну комунікативно-прагматичну категорію складає *ступінь офіційності комунікативної ситуації*, тобто визначення взаємовідносин між комунікантами: чи це приватна, неофіційна або, навпаки, офіційна бесіда. Обставини спілкування бувають формальними й неформальними. Вони вимірюються ознаками стосунків, наприклад, між друзями, членами однієї родини комунікація будується зовсім не так, як між чужими людьми, особливо якщо співрозмовники суттєво різні за віком або за соціальним статусом. Спілкування може бути також публічним і особистим, релігійним і мирським, поважним і зневажливим, висококультурним і малокультурним тощо (12, 35).

Приватне спілкування може бути дружнім, невимушеним, інтимним, навіть фамільярним. Тут панує лексика та граматичні конструкції розмовного мовлення. Офіційна комунікація, навпаки, містить чимало стереотипних, клішованих компонентів, дієслівні форми умовного способу. Неврахування ступеня офіційності бесіди, а також нехтування різницею в соціальному статусі партнерів комунікації можуть призвести до низки комунікативних невдач, що спричиняють непорозуміння співрозмовників аж до припинення стосунків чи конфлікту. Ступінь офіційності спілкування та асиметричні ролі комунікантів вимагають урахування такої соціальної категорії, як **ввічливість**. Хотілося б підкреслити різницю між мовленнєвим етикетом і ввічливістю, констатуючи, що “*не все етикетне, є ввічливим, але все, що не етикетне – неввічливе.*” От, наприклад, є багато способів привернути увагу адресата, але не всі можна вважати ввічливими (*Ей, ти!; Здорово!; Бабу!*). Ввічливість визначається як моральна якість, притаманна поведінці людини. Вона виявляється демонстрацією поваги до іншого. Це одна зі значущих соціальних категорій, яка свідчить про визнання гідності особистості, до якої звертається адресант.

Ввічливість має двобічний характер, свідчить про повагу до адресата, і водночас є проявом гідності та внутрішньої культури мовця. Науковці розрізняють три типи ввічливості: *щирість* як шанобливе ставлення до партнера по комунікації, якому симпатизують; *формальність* як виконання прийнятих правил поведінки; *маска* як тактичний хід для приховування істинного ставлення до адресата.

Те, що комунікація відбувається невдало, свідчить реакція адресата, часто не адекватна очікуванням мовця.

Яскравим прикладом такого непорозуміння слугувало нещодавнє звернення групи професорів

провідного університету України до високого державного посадовця з проханням продовжити строк перебування на посаді ректора їх колеги до кінця календарного року. Але це звернення було висловлено без урахування адресантом асиметрії соціальних ролей, а також офіційності комунікативної ситуації і такими мовленнєвими засобами, що самозадоволений посадовець не тільки не зміг почути і зрозуміти думку представників колективу університету, але й забув, грубо виставляючи усіх шанованих професорів зі свого кабінету, про те, що інтелігентна, вихована, посадова особистість такого високого рангу повинна принаймні хоча б належним чином чемно попроситися з відвідувачами, а не кидати роздратовано у слід: *“То ви мені ще погрожуєте? Мені немає про що з вами розмовляти!”* Відвідувачі змушені були покинути кабінет посадовця скривдженими, пригніченими, без надії на позитивне рішення проблеми.

Головною рисою *категорії кількості учасників комунікації* є розмежування комунікативних актів, у яких беруть участь двоє мовців або велика група співрозмовників. Розрізняють спілкування міжособистісне — публічне і масове. Така диференціація важлива, бо під час розмови двох учасників адресат являє собою водночас і слухача. Натомість при груповому спілкуванні всі учасники комунікації, крім мовця, можуть іноді виступати в ролі адресата, а в інші моменти окремо можна визначити і мовця, і слухача, і адресата. Це відбувається у тих випадках, коли між двома мовцями розгортається полеміка, а інші слухають зацікавлено їхні докази. Колективна бесіда може відбуватися й у малих, і у великих групах. Міжособистісне спілкування буває діалогічним, групове — полілогічним. Публічне спілкування відбувається у формах виступу, лекції, доповіді, релігійної проповіді, парламентської промови тощо. В нагоді мовцеві стануть досягнення сучасної риторики. Під час масової комунікації (в газетах, журналах, радіо- та телетрансляціях) адресат не є в полі зору автора тексту, він лише прогнозується. У таких жанрах, як радіо- та телепередачі, бесіда, «круглий стіл», дебати демонструється міжособистісне та групове спілкування, розраховане на т. зв. вторинного адресата, тобто багатомільйонного глядача, слухача, спостерігача. Публічна та масова комунікації потребують особливої уваги до правил і норм лексичного та граматичного вибору при організації дискурсу/ тексту як чіткого, логічного, короткого, виразного, впливового і дохідливого. Значущою виявляється також фонація мовця — шепіт обмежує, а гучність голосу розширює кількість співрозмовників.

Просторово-часові умови спілкування та їхня тривалість визначають наступну комунікативно-прагматичну категорію. Контактна комунікація — це збіг часу та близькість комунікантів у просторі. Під час контактного спілкування співрозмовники знаходяться разом обличчям до обличчя, адресат конкретний, висловлювання будуються й інтерпретуються з опорою на ситуацію спілкування, яка дозволяє випускати цілі словесні фрагменти з мімікою і жестами, а також на інтонаційні модуляції партнера, що інколи відіграють важливішу роль, ніж вербальне спілкування. Наприклад, розмова хворих перед кабінетом лікаря у поліклініці: *Вона вже прийшла нарешити? Сьогодні до котрої години приймає?* (Зрозуміло, що йдеться про лікаря, який, очевидно, хронічно запізнюється у часи прийому пацієнтів).

Дистантна комунікація відзначається збігом у часі і віддаленістю у просторі, як-от: телефонні розмови, теле- та радіопередачі, інтернет-повідомлення, спілкування за допомогою листування. Відсутність зорового сприйняття партнера по комунікації, засобів жестово-мімічної інформації потребує постійного підтвердження неушкодженості каналу зв'язку. Так, якщо співрозмовник не надсилав звукових сигналів, що свідчать про прийом інформації типу *угу, так-так, а-а, ну, от-от, ні* тощо, мовець починає перевірку: *Ти мене чуєш? Чого ти мовчиш? Ало. Ти куди пропав?*

Тривалість мовлення значною мірою визначає успішність комунікації. Мовець повинен пам'ятати, що поріг концентрації уваги обмежений: оптимальна тривалість усного мовлення без паузи складає 45 сек. — 1,5 хв. Для посилення уваги слухача необхідно включати засоби авторизації та адресації тексту. Цей факт наочно проявляється, наприклад, під час захисту дисертаційних досліджень, зокрема це стосується навіть не доповідей дисертанта, час мовлення якого регламентовано, а виступу офіційних опонентів, не обмежених ні формою виступу, ні тривалістю говоріння. Дуже рідко, але ще зустрічаються такі ораторівчені, яким потрібно виговоритися протягом години, або й більше, самостверджуючись на розумінні тієї чи іншої проблеми. При цьому таких промовців не цікавить ні реакція присутніх, ні те, що їхній виступ перетворюється з оцінки дисертації на наукову лекцію для некомпетентних слухачів, ні те, що присутні починають відверто позіхати або покидати приміщення.

Функції мовленнєвих дій під час спілкування, пов'язані з інтенцією мовця, можуть бути директивними, наративними і дискурсивними у побутовій та науковій сферах, у художньому мовленні, у публіцистичних та політичних виступах.

До *директивних* типів мовленнєвих актів можна віднести такі, в яких проявляється інструктивний характер мовленнєвих дій. У цьому випадку останні спонукають учасників комунікації до виконання інших дій, наприклад, спілкування лікаря з пацієнтом, священика з парафіянами. Цікаві результати отримали К.Уест та С.Фенстермакер, які досліджували саме спілкування лікарів із пацієнтами і виявили, що чоловіки-лікарі використовують сильні директиви та імперативи, що відображали їхню волю і

безкомпромісність. Лікарки-жінки не такі категоричні, вони висловлюють пропозиції, закликаючи пацієнтів до співробітництва, чим зацікавлюють хворого і викликають у нього позитивні емоції (14).

Дискурсивні типи усного мовлення спонукають до обговорення питань певної проблемної значущості для учасників комунікації. Так, до цієї категорії можна віднести обговорення проблем політичного життя двома друзями, розмову вболівальників футболу про хід чемпіонату.

Художнє мовлення містить у собі множинність тематичних циклів, репрезентоване монологічною та діалогічною формами мовлення, як правило, воно більшою мірою підготовлене, йому передують первинні письмові тексти.

Для наукової сфери мовлення характерна однорідність тематичного фактора. Воно розраховане на велику групу слухачів, виконує інформативну функцію, переважно має монологічний характер.

Публіцистичне та *загальнополітичне* мовлення включають у себе множинність тематичних циклів, виконують чотири функції – інформативну, впливову, естетичну і функцію повідомлення. Це монологічні різновиди, розраховані на велику аудиторію слухачів.

За теорією Дж.Серла, функції мовлення виконують *констативи*, в яких повідомляється про певні факти життя: *Лекція з теоретичної фонетики відбудеться у п'ятницю; комісиви*, в яких мовець обіцяє щось виконати (договір, клятва, обіцянка, парі тощо): *Я візьму участь у конференції; експресиви*, призначені для виразу психічного ставлення мовців до предметів або ситуації спілкування, за допомогою експресивів мовець висловлює подяку, вітання до свята, співчуття, вибачення, як-от: *Вибачте мені, будь ласка, за втручання у розмову; декларативи*, що слугують мовцєві з відповідним соціальним рівнем оголосити про зміну статусу певної особистості (оголошення про нове призначення, шлюб, присвоєння нагороди, імені, початку або закінчення якоїсь церемонії тощо): *Я оголошую перерву*. Серед директивів можна виділити ще *інтеррогативи*, пов'язані з запитом про інформацію: *До якої сім'ї відносяться англійська, німецька, іспанська та французька мови?*

Усне мовлення може бути прямим і непрямим. Так, інтеррогативи можуть узяти на себе функцію прохання в певних комунікативних ситуаціях: *Чи не можна перенести засідання вченої ради на пізніший термін?* (7)

Дослідження особливостей реалізації усного мовлення з урахуванням розглянутих правил, стратегій, тактик та комунікативно-прагматичних категорій дозволить всебічно систематизувати безліч усних текстів, а також сприятиме розробці цілої низки правил усної комунікації – це ті основні завдання, рішення яких уможливить встановити культурну універсалію певного етносу, а також дозволить більш успішно опрацювати теоретичні та прикладні аспекти вивчення усного тексту.

1. Грайс П.Г. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. Лингвистическая прагматика. – М., 1985.
2. Leech G.N. Principles of pragmatics. – L., NY., 1983.
3. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Известия АН СССР, серия Л и Я. – 1982. – Т. 41, № 4.
4. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Эстетика словесного творчества. – М., 1979.
5. Гейльман Н.И., Стериополо Е.И. Коммуникативная ситуация и вариативность фонетических характеристик // Экспериментально-фонетический анализ речи: проблемы и методы: Межвуз. сб. – Вып. 2. – Л., 1989.
6. Мартынюк А.П. О реализации принципа вежливости в речи мужчин и женщин // Вестник Харьков. ун-та. Вып. 339. Человек и речевая деятельность. – Харьков, 1989.
7. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: Теория речевых актов. – М., 1986.
8. Brown P., Fraser C. Speech as a Marker of Situation // Social Markers in Speech. K.R. Scherer, H. Giles (Eds.) – Cambridge, 1979.
9. Henne H., Rehbock H. Einführung in die Gesprächsanalyse. 2. Aufl. – Berlin, New York, 1982.
10. Johnson F.L., Aries E.I. The talk of women friends // Women's Studies International Forum 6 (4). – 1983.
11. Steinig W. Soziolekt und soziale Rolle. – Düsseldorf, 1976.
12. Швейцер А.Д. Социальная дифференциация английского языка в США. – М., 1983.
13. Tannen D. Gender Differences in Conversational Coherence: Creating Involvement in Best Friend's Talk // Discourse Processes, 1990. – 13:1.
14. West C., Fenstermaker S. Doing Difference // Gender & Society 9, 1995.