

Максименко Ю. В.,

Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ

## ТАКТИКИ ТА СТРАТЕГІЇ ВИРАЖЕННЯ ІНТЕРЕСУ (на матеріалі сучасного англомовного художнього дискурсу)

*Стаття присвячена вивченню комунікативних стратегій і тактик вираження емоції інтересу, виявлених на матеріалі сучасного англомовного художнього дискурсу. У фокусі роботи знаходяться причини існування різних стратегій та фактори, які впливають на їх вибір комунікантом.*

**Ключові слова:** емоція інтересу, комунікативні стратегії й тактики.

*Статья посвящена изучению коммуникативных стратегий и тактик выражения эмоции интереса, выявленных на материале современного англоязычного художественного дискурса. В фокусе работы находятся причины существования различных стратегий и факторы, влияющие на их выбор коммуникантом.*

**Ключевые слова:** эмоция интереса, коммуникативные стратегии и тактики.

*The article studies communicative strategies and tactics of interest expression found in the modern English fiction. It focuses on the reasons of the existence of the variety of strategies and the factors that influence their choice by the speakers.*

**Key words:** the emotion of interest, communicative strategies and tactics.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Емоції є, перш за все, дискурсивними. До такого висновку дійшов М. Бамберг, досліджуючи, як діти та підлітки описують емоції від першої, третьої особи та безособово, які дискурсивні стратегії вони при цьому використовують, та як це впливає на процес комунікації. Виявилось, що одні й ті ж емоції описувалися по-різному в залежності від особи, якої вони стосувалися, та характеру емоції (позитивного чи негативного). Із цього випливає, що визначальну роль в описі емоцій відіграють дискурсивні стратегії та наміри, а не самі емоції. Саме мета визначає вибір мовних засобів [5, с. 216].

Цю думку підтримують й інші лінгвісти. Наприклад, Л. Калімулліна вважає, що остаточний висновок про емоцію, яка виражається, можливо зробити лише в конкретній ситуації, тому стверджує, що всі емоції дискурсивні, і з цієї точки зору говорить про дискурсивне емоційне мислення. Вербаліка, невербаліка та ситуація роблять емоцію, яка виражається, зрозумілою для спостерігача та партнера в комунікації [2, с. 91].

Показовим матеріалом для дослідження комунікативних стратегій вираження емоцій є художні тексти. В. Шаховський пише: «*Вся художня література є депозитарієм емоцій*: вона описує емоційні категоріальні ситуації, вербальну та авербальну поведінку людини, способи, засоби та шляхи комунікації емоцій, у ній відображений емоційний видовий та індивідуальний досвід людини, способи його емоційного рефлексування. У цьому плані вся художня література є безцінним підручником з виховання культури емоційного спілкування Homo sentience» [4, с. 187].

У рамках даної статті ми хочемо зупинитися на особливостях вираження емоції інтересу в сучасному англомовному художньому дискурсі, що пояснюється недостатньою дослідженістю емоції в межах лінгвістичних студій, а також відсутністю робіт присвячених її аналізу в дискурсі.

**Метою** нашої роботи ми вбачаємо виокремлення, опис та аналіз комунікативних тактик та стратегій вираження інтересу, які вживають мовці в процесі спілкування в досліджуваному нами сучасному англомовному художньому дискурсі, що дасть нам змогу з'ясувати причини, які змушують мовців виявляти дану емоцію. При цьому ми дотримуємося розуміння термінів «стратегії спілкування» та «комунікативні тактики» запропонованого в монографії Ф. Бацевича.

**Стратегія мовленнєвого спілкування** – оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [1, с. 118].

Комунікативні тактики виконують функцію способів здійснення стратегії мовлення. **Комунікативна тактика** – визначена лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного; мовленнєві прийоми, які дають змогу досягнути комунікативної мети [1, с. 120].

Поставлена нами мета потребує виконання наступних завдань:

- визначити причини та фактори, які впливають на варіювання комунікативних стратегій і тактик вираження інтересу;

- виявити спектр комунікативних стратегій і тактик, здійснити їх детальний аналіз;

- проілюструвати наведені теоретичні факти прикладами з художніх текстів.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** У художній літературі представлені три типи комунікативного стилю персонажа – **агресивний** (конфронтаційний), **асертивний** (співробітницький, конструктивний) і **субмісивний** (підрядний), кожен з яких включає в себе емоційну, прагматичну і конвєрсаційну складову, маркерами яких здебільшого слугують номінації соматикону [3, с. 23]. «Переключення персонажа з одного комунікативного стилю на інший за допомогою невербальних дій є **стратегією саморегуляції поведінкового типу**, яка враховує всі фактори дискурсивної практики – мовні, позамовні й адресантно-адресатні» [3, с. 23]. У залежності від комунікативного стилю, якого дотримується персонаж, можна говорити про наявність суттєвих відмінностей у виявленні ним емоції інтересу, які прояв-

ляються в виборі відповідних комунікативних стратегій і тактик вираження інтересу. Таким чином, вибір цих стратегій визначається:

- особистістю мовця;
- особистістю адресата;
- взаємовідносинами між ними;
- ситуацією спілкування;
- метою, якої намагається досягти мовець;
- типом обговорюваної інформації.

Спираючись на опрацьований нами матеріал, ми можемо виділити шість комунікативних стратегій, які вживаються в описі емоції інтересу. Вони виокремлюються на основі соціальної оцінки цієї емоції, її бажаності/ небажаності, типу інтересу та способу його вияву. Кожна з цих стратегій співвідноситься з певною (певними) функціями, які вона виконує в комунікативному процесі, і реалізується завдяки використанню мовцем різних тактик. Детальніше зупинимось на кожній з них.

**Пізнавальна** стратегія характеризується позитивною соціальною оцінкою, а отже, є бажаною в спілкуванні. Вона представляє перцептивний, епістемічний та, зрідка, соціальний типи інтересу, є активною відкритою або прихованою за способом свого вияву. Відповідає пізнавальній функції інтересу, реалізується такими комунікативними тактиками: розпитування, спостереження, розглядання, обговорення, пошук інформації, обдумування. Наприклад, *розпитування* є однією з найпоширеніших тактик вираження інтересу в англійському дискурсі й представляє собою активний відкритий спосіб його вияву. Це, очевидно, пояснюється тим, що найчастіше в процесі комунікації один зі співрозмовників володіє інформацією, яка необхідна іншому.

*«So what's the Order been doing?» said Harry, looking around at them all.*

*«Working as hard as we can to make sure Voldemort can't carry out his plans,» said Sirius.*

*«How d'you know what his plans are?» Harry asked quickly.*

*«Dumbledore's got a shrewd idea,» said Lupin, «and Dumbledore's shrewd ideas normally turn out to be accurate».*

*«So what does Dumbledore reckon he's planning?»*

*«Well, firstly, he wants to build up his army again,» said Sirius [10, с. 92].*

**Дипломатична** стратегія вираження інтересу асоціюється з позитивною соціальною оцінкою та високим рівнем бажаності, базується на дотриманні комунікативного принципу ввічливості Дж. Ліча та його максим [7]. Метою цієї стратегії є мінімізувати негативні емоції та конфлікти під час процесу комунікації (завдяки врахуванню принципів позитивної та негативної ввічливості) [6]. Виявляється соціальним та епістемічним типами активного відкритого інтересу та виконує метакомунікативну, комунікативну, прагматичну, пізнавальну, емотивну функції.

Дана стратегія реалізується такими тактиками вираження інтересу: підбадьорення, увага, турбота, комплімент, солідарність, перебільшення інтересу, імітація інтересу, в основі яких лежить принцип позитивної ввічливості (врахування бажання партнера подобатись, бути членом групи, бути зрозумілим), та тактиками применшення або заперечення інтересу, прохання, констатації факту, які базуються на принципі негативної ввічливості (визнання потреби співрозмовника в незалежності та свободі дій).

Наприклад, в основі тактики *компліменту* лежить максима схвалення, яка виявляється важливою і при вираженні інтересу.

*«But you obviously know all about them, sir? I mean, a wizard like you – sorry, I mean, if you can't tell me, obviously – I just knew if anyone could tell me, you could – so I just thought I'd ask –».*

*It was very well done, thought Harry, the hesitancy, the casual tone, the careful flattery, none of it overdone. He, Harry, had had too much experience of trying to wheedle information out of reluctant people not to recognize a master at work. He could tell that Riddle wanted the information very, very much; perhaps had been working toward this moment for weeks [9, с. 496-497].*

В уривку підкреслюється той факт, що комплімент був не спонтанним, а готувався заздалегідь та є способом досягнення мети Ріділа – задовольнити свій інтерес, дізнавшись бажану інформацію.

**Авантюристична** – позитивна стратегія вираження інтересу. Є виявом індивідуальних особливостей характеру людини, а тому принцип бажаності/ небажаності є для неї нерелевантним. Виражається в активному відкритому або прихованому перцептивному або соціальному інтересі та співвідноситься з пізнавальною та розважальною функціями інтересу.

Авантюристична стратегія завжди пов'язана з бажанням діяти, досліджувати, пізнавати, відкривати нове, невідоме, таємне, що часто асоціюється з ризиком та пригодами. На відміну від пізнавальної стратегії, знання, які намагаються здобути завдяки авантюристичній стратегії, не є життєво необхідними чи важливими в певній ситуації, персонажа цікавлять не лише знання, але й процес їх отримання.

Авантюристична стратегія представлена тактиками підглядання, підслуховування, дослідження, розвідання, експериментування.

*Harry pressed his ear against door after door as he dashed down the corridor until, with a great jolt of excitement, he crouched down to the keyhole of the last classroom in the corridor and heard voices [9, с. 322].*

Наведений приклад ілюструє тактики підглядання та підслуховування.

**Інтрюсивна** стратегія вираження інтересу характеризується негативною соціальною оцінкою, особливо коли вона застосовується по відношенню до особи оповідача, є небажаною в спілкуванні. Виявляється в соціальному активному відкритому інтересі та відповідає розважальній, емотивній і прагматичній функціям

інтересу. Виявляється рядом комунікативних тактик: поширення чуток, випитування, провокація, сумнів, натяк, оцінювання дій інших, розглядання.

Тактика *випитування* виявляється у втручанні в особисті справи інших людей, яке вони сприймають як небажане, недоречне, нахабне, чим ця тактика відрізняється від розпитування, що представляє пізнавальну стратегію інтересу, яка сприймається співрозмовником як доречна. Наприклад, реакція співрозмовника в наступному уривку є відверто ворожою.

*«What is your plan?»*

*«It's none of your business!»*

*«If you tell me what you are trying to do, I can assist you –»*

*«I've got all the assistance I need, thanks, I'm not alone!»* [9, с. 323].

**Агресивна** стратегія має стійку негативну соціальну оцінку, є небажаною та недоречною в усіх ситуаціях спілкування. Представлена всіма типами інтересу, які виявляються активно та відкрито. Протиставлена за своєю суттю дипломатичній стратегії інтересу, адже порушує один з основних принципів спілкування – принцип ввічливості. Виявляє пізнавальну, іноді розважальну та емотивну функції. Ця стратегія реалізується тактиками допиту, фізичного нападу, звинувачення, залякування, переслідування, образи, вимоги, іронії.

*Donum* виступає однією з поширених тактик агресивної стратегії, яка порушує принципи ввічливості та кооперативності в спілкуванні. Допит як спосіб отримання інформації є суспільно легітимним у розмові зі звинувачуваними та злочинцями, проте не обмежується лише цими ситуаціями, а може застосовуватись і в спілкуванні зі слабшими, нижчими за статусом чи підлеглими.

*«Why did Dumbledore leave you this Snitch?» asked Scrimgeour.*

*«No idea,» said Harry. «For the reasons you just read out, I suppose... to remind me what you can get if you... persevere and whatever it was.»*

*«You think this a mere symbolic keepsake, then?»*

*«I suppose so,» said Harry. «What else could it be?»*

*«I'm asking the questions,» said Scrimgeour, shifting his chair a little closer to the sofa.*

*«I notice that your birthday cake is in the shape of a Snitch,» Scrimgeour said to Harry. «Why is that?»* [8, с. 127].

**Спектакулярна** стратегія характеризується негативною соціальною оцінкою, а тому є небажаною. Представляє соціальний або перцептивний типи інтересу, які є пасивними за способом їх вияву, виконує розважальну і пізнавальну функції. Дана стратегія не є стійкою і може переходити в інші стратегії вираження інтересу, зазвичай, інтрусивну, агресивну, або авантюристичну. Спектакулярна стратегія реалізується тактиками спостереження, прислухання, вичікування.

Тактика *спостереження* виявляється найчастотнішою в цій групі.

*Harry twitched the hawthorn wand, and he felt the eyes of everyone in the Hall upon it* [8, с. 743].

Наведені стратегії утворюють пари за позитивною/негативною соціальною оцінкою, бажаністю/небажаністю, а також іншими відмінними для всіх пар параметрами. Таким чином, отримуємо наступні пари:

- пізнавальна – інтрусивна стратегії (які додатково протиставлені за типом інтересу, яким вони представлені: пізнавальна стратегія – перцептивним та епістемічним (звідка соціальним), а інтрусивна – виключно соціальним. Соціальний інтерес у межах пізнавальної стратегії завжди направлений на користь адресанта або адресата, а не на шкоду, що лежить в основі інтрусивної стратегії);
- дипломатична – агресивна стратегії (додатковим параметром їх розрізнення є дотримання/порушення принципу ввічливості в спілкуванні та його максимум, а також мета: кооперація або протистояння);
- авантюристична – спектакулярна стратегії (протиставлені за параметром активності/пасивності вияву інтересу, а також за тривалістю. Авантюристична стратегія представляє інтерес як якість характеру та є тривалою, на відміну від спектакулярної стратегії, що виявляється тимчасовою, адже в її основі лежить інтерес як емоція/стан).

Виділені нами на підставі аналізу художнього дискурсу стратегії й тактики вираження інтересу є характерними проявами трьох типів комунікативного стилю персонажів: агресивного (інтрусивна та агресивна стратегії), асертивного (пізнавальна (тактика обговорення), дипломатична, авантюристична стратегії) та субмісивного (пізнавальна (тактика розпитування) і спектакулярна стратегії). Варто зазначити, що авантюристична стратегія вираження інтересу часто не передбачає будь-якої взаємодії з партнерами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, ми можемо стверджувати, що одна емоція інтересу може зображуватись в текстах по-різному в залежності від обраних автором стратегій презентації емоції, його мети та завдань. Варто зазначити, що не завжди в художньому тексті інтерес представляється за допомогою однієї стратегії, можливе поєднання кількох комунікативних стратегій у поведінці одного персонажа. Перспективним вважаємо порівняння особливостей прояву емоції інтересу в англійській та інших мовах, що дало б змогу поглибити наші знання про спільні та відмінні риси в вираженні емоцій носіями різних мов та допомогло вирішити питання про приналежність емоції інтересу до числа базових, яке до сих пір є спірним.

#### Література:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : Підручник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 344 с.
2. Калимуллина Л. А. О концептуальном подходе к анализу текстового поля эмотивности / Л. А. Калимуллина // Теория поля в современном языкознании : Межвуз. науч. сб. / [отв. ред. С. Г. Шафиков]. – Уфа, 2001. – С. 90–94.

3. Серякова І. І. Соматикон англомовних дискурсивних практик : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. доктора філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови», 10.02.15 «Загальне мовознавство» / Серякова Ірина Іванівна. – Київ, 2012. – 32 с.
4. Шаховский В. И. Категоризация эмоций в качественном и количественном измерении / Виктор Иванович Шаховский. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 208 с.
5. Bamberg M. Emotion Talk(s): The Role of Perspectives in the Constructions of Emotions / Michael Bamberg // The Language of Emotions. Conceptualization, Expression, and Theoretical Foundation / Ed. S. Niemeier, R. Dirven. – Amsterdam / Philadelphia : John Benjamins Publishing Company, 1997. – P. 209-225.
6. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Use / P. Brown, S. Levinson. – L., N. Y. : Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
7. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – L., N. Y. : Longman, 1983. – 250 p.
8. Rowling J. K. Harry Potter and The Deathly Hallows / J. K. Rowling. – N. Y. : Scholastic Press, 2007. – 762 p.
9. Rowling J. K. Harry Potter and The Half-Blood Prince / J. K. Rowling. – N. Y. : Scholastic Press, 2005. – 652 p.
10. Rowling J. K. Harry Potter and The Order of the Phoenix / J. K. Rowling. – N. Y. : Scholastic Press, 2003. – 870 p.