

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Арнольд И. В. Значение сильной позиции для интерпретации художественного текста / И. В. Арнольд // Иностранные языки в школе. – 1978. – № 4. – С. 23–31.
2. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. Ван Дейк; [пер. с англ. под ред. В. И. Герасимова]. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.
3. Добросклонская Т. Г. Что такое медиалингвистика? / Т. Г. Добросклонская // Вестник Московского университета. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2004. – № 2. – С. 9–17.
4. Занина Е. Л. Вариативность отрицательной синтаксической конструкции в современном английском языке : дис. ... кандидата филол. наук : 10.02.04 / Занина Елена Леонидовна. – М., 1994. – 224 с.
5. Змиевская Н. А. Лингвостилистические особенности дистантного повтора и его роль в организации текста (на материале английской и американской прозы) : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 „Германские языки” / Н. А. Змиевская. – М., 1978. – 24 с.
6. Коломієць Н. В. Лінгвістичні особливості організації гіпертексту інтернет-новин (на матеріалі англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. филол. наук : спец. 10.02.04 „Германські мови” / Н. В. Коломієць. – К., 2004. – 21 с.
7. Кришталюк Г. А. Типологія заперечних одиниць сучасного американського газетного дискурсу: семантико-когнітивний аспект / Г. А. Кришталюк // Наукові записки. Серія Філологія : зб. наук. праць / [наук. ред. Н. Л. Іваницька]. – Вінниця : Вінницьк. держ. пед. ун-т імені Михайла Коцюбинського, 2008. – Т. 2. – С. 123–127.
8. Кубрякова Е. С. Краткий словарь когнитивных терминов / Е. С. Кубрякова, В. З. Демьянков, Ю. Г. Панкрац, Л. Г. Лузина. – М.: Филологическ. ф-т МГУ, 1996. – 245 с.
9. Лотман Ю. М. Структура художественного текста / Ю. М. Лотман. – М.: Искусство, 1970. – 383 с.
10. Луканина М. В. Газетный текст через призму теории коммуникации / М. В. Луканина // Вестник Московского университета. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2003. – № 2. – С. 123–133.
11. Мелиг Х. Р. Коммуникативная функция общего и частного отрицания / Х. Р. Мелиг // Коммуникативно-смысловые параметры грамматики и текста : сб. науч. статей к юбилею Г. А. Золотовой / [сост. Н. К. Онипенко]. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – С. 232–242.
12. Пілик В. В. Лексико-граматична структура турецького газетного тексту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. филол. наук : спец. 10.02.13 „Мови народів Азії, Африки, аборигенних народів Америки та Австралії” / В. В. Пілик. – К., 2007. – 24 с.
13. Сызранцева Л. М. Отрицание в семантической структуре предложения: дис. ... кандидата филол. наук : 10.02.04 / Сызранцева Лариса Михайловна. – М., 1995. – 196 с.
14. Giora R. Anything negative can do affirmative can do just as well, except for some metaphors / R. Giora // Journal of Pragmatics. – 2006. – Vol. 38, № 7. – P. 981–1014.
15. Johnson M. The Body in the Mind: The Bodily Basis of Meaning, Imagination and Reason / M. Johnson. – Chicago; L.: The Univ. of Chicago Press, 1987. – 233 p.
16. Jordan M. P. The power of negation in English: text, context and relevance / M. P. Jordan // Journal of Pragmatics. – 1998. – Vol. 29, № 6. – P. 705–752.
17. Koptová E. On negation / E. Koptová // Journal of Pragmatics. – 1990. – Vol. 14, № 5. – P. 761–790.
18. Longman Dictionary of Contemporary English / [ed. D. Summers]. – 4th ed. – Harlow : Longman, 2005. – 1949 p.
19. Maat H. P. Classifying negative coherence relations on the basis of linguistic evidence / H. P. Maat // Journal of Pragmatics. – 1998. – Vol. 30, № 2. – P. 177–204.
20. Turner M. The Literary Mind. The Origins of Thought and Language / M. Turner. – N.Y.; Oxford : Oxford Univ. Press, 1998. – 187 p.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Ганна Кришталюк - викладач кафедри англійської мови Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

Наукові інтереси: когнітивна й функціональна лінгвістика.

**ПРАГМАЛІНГВІСТИЧНІ ТА СОЦІОЛІНГВІСТИЧНІ ЧИННИКИ
УСПІШНОСТІ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ
(на матеріалі сучасної англійської прози)**

Ольга МАРТИНОВА (Житомир, Україна)

У статті розглянуто прагмалінгвістичні та соціолінгвістичні фактори успішності комунікативного акту на матеріалі сучасної англійської прози. Визначається роль мовної особистості у забезпеченні успішної інтерактивної взаємодії.

Pragmalinguistic and sociolinguistic factors providing the successful communicative act are investigated in this paper on the example of modern English prose. The role of the language personality in the achievement of successful interactive intercourse is determined.

Дослідження мовних одиниць з урахуванням антропоцентричного фактору як домінуючого набуває все більшої актуальності у сучасній мовознавчій науці. Антропоцентризм, як методологічне підґрунтя лінгвістики кінця ХХ та початку ХХІ століть, зумовлює необхідність всебічного аналізу людського фактору у мовленні. Однією з центральних проблем сучасної лінгвістики стає проблема мовної особистості та її ролі в комунікації. Значний внесок у дослідження поняття мовної особистості зробили В.В. Красних, Н.Д. Арутюнова, Ю.Н. Караулов, Л. Н. Чурилина, розробивши типологію мовних особистостей та дослідивши особливості їхніх концептуальних та мовних картин

[8; 2; 7; 1]. Аналізуючи різні типи мовних особистостей, вченими було встановлено вплив різних концептосфер мовців на специфіку їх вербальної поведінки та хід комунікації в цілому. Проблема протікання комунікативного акту досліджується останнім часом досить плідно, вивчаються умови, що зумовлюють ефективність комунікативного акту, розглядаються фактори, що впливають на його порушення (Б.А. Гудман, Є.В. Ключев, Л.Л. Славова, О.А. Земська, Б.Ю. Городецький, І.П. Сабурова [5; 9; 10; 6; 3]).

Актуальність статті зумовлюється спрямованістю більшості лінгвістичних досліджень на фактори успішності протікання інтерактивної взаємодії. На наш погляд, актуальним є комплексне вивчення впливу лінгвістичних чинників на успішність комунікації.

Метою статті є визначення прагмалінгвістичних та соціолінгвістичних чинників успішності комунікативного акту.

Розглядаючи мовну особистість як суб'єкт мовленнєвої діяльності, більшість вчених пропонують розрізняти поняття мовної, мовленнєвої та комунікативної особистості. Наприклад В.В. Красних виділяє: мовну особистість (представляє себе у мовленнєвій діяльності, має знання та уявлення); мовленнєву особистість (реалізує себе у мовленні, обирає стратегії, тактики та репертуар дій); комунікативну особистість (виступає конкретним учасником конкретного комунікативного акту) [1: 216]. У нашому дослідженні ми дотримуємось терміну мовна особистість, як найбільш загального поняття, що відображає властивості як мовленнєвої, так і комунікативної особистості та має трьохрівневу структуру. Ю.М. Караулов розробив концепцію мовної особистості, яка включає три рівні: 1) вербально-семантичний, який передбачає володіння мовою, 2) когнітивний, одиницями якого є поняття, ідеї, концепти, що складають систематизовану картину світу, яка відображає систему цінностей людини, 3) прагматичний – цілі, мотиви, інтереси, установки, перехід від оцінок мовленнєвої діяльності до осмислення реальної діяльності у світі [7]. З трьох рівнів мовної особистості практичний вплив на її вербальну поведінку у комунікації становить прагматичний рівень, одиниці якого можна віднести до прагмалінгвістичних та соціолінгвістичних властивостей мовної особистості, адже успішність або неуспішність комунікації залежить значною мірою від цілей, мотивів та установок мовців.

Мовна особистість у комунікативному акті виконує дві ролі: адресант і адресат, які у процесі розгортання розмови можуть змінюватись, адже кожен з учасників спілкування має свої цілі та схеми їх реалізації. Аналізуючи прагмалінгвістичні особливості мовної особистості, ми поділяємо думку Н.Д. Арутюнової, яка розрізняє прагмалінгвістичні властивості мовленнєвої особистості в залежності від ролей, які мовленнєва особистість відіграє у спілкуванні, а отже від адресанта та адресата [2]. До прагматичних факторів відносяться: 1) ілюктивні сили висловлювання; 2) мовленнєві стратегії, тактики та типи мовленнєвої поведінки; 3) правила комунікації відповідно до принципу кооперації (максима кількості, максима якості, максима манери спілкування, максима відношення); 4) установки адресанта; 5) референцію; 6) прагматичні пресупозиції; 7) ставлення до свого повідомлення.

Адресант розпочинає та скеровує процес комунікації – саме від нього залежить виникнення, тривалість, завершення комунікації, шляхи взаємодії з адресатом та тематика спілкування. У зв'язку з адресантом до уваги беруться ілюктивні сили висловлювання. Під ілюктивними силами слід розуміти мету висловлювання, яка може бути відкрито або приховано висловлена. Саме мета комунікації і є рушійною силою для виникнення комунікативного акту. Мета може виражатися у повідомленні, запитанні, проханні, наказі, обіцянці, пораді тощо. Наприклад:

He stepped out of the shadow. "Is that you, Laura?"

"Yes."

"Mother was getting anxious. Was it all right?"

"Yes, quite, Oh Laurie!" She shook his arm, she pressed up against him.

"I say, you are not crying, are you?" asked her brother.

Laura shook her head. She was.

Laurie put his arm round her shoulder. "Don't cry," his said in his warm, loving voice, "Was it awful?"

"No," sobbed Laura [13: 73].

У даному прикладі адресант розпочинає спілкування з відкритою метою втішити свою сестру, що стає зрозумілим від самого початку діалогу, його перебігу та врешті досягненні мети адресантом спілкування. Для реалізації поставленої мети обрані певні мовні засоби, такі як: загальні та розділові питання з нисхідною інтонацією, порада, виражена формою наказового речення.

Залежно від іллокутивних сил та мети, адресант обирає кооперативну чи конфронтативну стратегію поведінки та підбирає відповідні мовленнєві тактики. Кооперативна стратегія поведінки передбачає мовленнєві тактики, втілені в інформативних та інтерпретативних діалогах у формі порад, обміну думками, розповіді, повідомленні тощо. Конфронтативна стратегія реалізується такими тактиками, які спричиняють конфлікти, суперечки, ситуації домінування, претензії, погрози та ухиляння від відповіді. Проілюструємо на прикладі реалізацію конфронтативної стратегії:

"From now on, " Archer said coldly. "do me a favour. Stop protecting me. Let me know what's happening. "

"Anything you say." O' Weill looked weary and he dug his fingers into his eyes [13].

При розмові адресант обирає тактику домінування над адресатом, та керуючись нею тон його стає різким, поведінка конфліктною, та все це допомагає йому досягти поставленої мети, а отже й досягти того, що адресант йде на поступки. Для цього він обирає різкі наказові речення, озвучені сухим тоном.

При побудові вдалого процесу комунікації адресант повинен зважати на принцип кооперації, що виступає єдністю максим (лат. *maxima* – основне правило), які визначають внесок учасників комунікативного акту в мовленнєву ситуацію [4]. Кожна максима складається з кількох постулатів. *Максима повноти інформації* передбачає готовність адресанта адекватно нормувати інформацію, тобто повідомляти не менше або не більше ніж необхідно. *Максима якості інформації* вимагає повідомляти тільки істинну та обґрунтовану інформацію. Дотримання цієї максими має важливе значення в комунікації. Г.П. Грайс стверджує, що багатослівну людину, яка порушує максиму кількості, засуджують співбесідники меншою мірою, аніж ту, що каже неправду [4]. Згідно *максими відношення*, для досягнення мети комунікації адресант має робити повідомлення релевантним відносно теми розмови, не ухилятися від неї та говорити по суті. *Максима манери мовлення* вимагає від адресанта під час розмови слідкувати, щоб його мовлення було ясним та послідовним. Недотримання однієї з зазначених максим може привести до непорозуміння між комунікантами та завадити нормальному спілкуванню. Проілюструємо, наприклад, недотримання комунікантами максими відношення під час розмови та окреслемо можливі ускладнення процесу спілкування. Під час розмови комуніканти рідко обговорюють одну тему, частіше помітні переходи на інші теми, що може ускладнити реалізацію поставленої мети.

"...It's only by accident we've heard of it. If someone had died there normally – and I can't understand how they keep alive in those poky little holes – we should still be having our party, shouldn't we? "

"Mother isn't it really terribly heartless of us? "

"Darling!" Mrs. Sheridan got up and came over to her, carrying the hat. Before Laura could stop her she popped it on. "My child!" said her mother, "the hat is yours. It's made for you. It's much too young for me. I have never seen you look such a picture. "

"But mother," Laura began again [13:67].

Розмовляючи з матір'ю про те, щоб скасувати вечірку через те, що помер їхній сусід поряд, комунікант помічає, що його партнер змінює тему розмови, переходячи на зовсім неважливу в той час. Окрім того, помітно, що відбувається зміна ролей: адресант стає адресатом і відповідно, адресат – адресантом. Новий адресант має власну мету – провести вечірку, та намагається досягти її за допомогою зміни теми розмови, при цьому він вдається до певних мовних засобів: складних синтаксичних конструкцій, вставних речень, пестливих звертань. Це викликає обурення та протест адресата, що може врешті призвести до сварки та відстоювання власної думки кожним з учасників спілкування.

Необхідно також зазначити, що кожний комунікант має певну установку – прагматичне кодування мовлення, що виступає імпліцитною стороною мовлення, та виявляється у натяках, непрямих висловлюваннях тощо, та залежить від вибору комуніканта як вести комунікативний акт з певним партнером та у певній ситуації.

"Come in Albert, come in. I think you know everybody here. "

Albert entered and shook hands with his wife's friends.

"Have you just come from the city? " she asked eagerly, though she knew there was nowhere else he could come from.

"Would you like a cup of tea? "

"No, thank you my dear. I had tea in my office. "

Mrs. Albert Forrester smiled still more brightly and the rest of the company thought she was perfectly wonderful with him.

"Ah, but I know you like a second cup. I will pour it out for you myself [14:148-149].

У даному випадку адресант має установку показати, як гарно вона ставиться до чоловіка та хоче, щоб це зрозуміли її партнери по комунікації, а саме гості. Свою установку вона реалізує за допомогою турботливих імперативних конструкцій, пропозицій та вставних слів. З рештою, це приносить бажаний для неї результат, адресати стають впевненими, що вона – турботлива дружина.

Керуючись своїми намірами адресант відносить мовні висловлювання відповідно до предметів дійсності. Це віднесення може бути прямим, опосередкованим, вторинним (переносні значення засобів мовного коду) тощо. Крім того комунікант має оцінити спільний фон знань, інтересів, думок, психологічного стану та здатності розуміння адресата, що знаходить своє відображення в прагматичних пресупозиціях адресанта комунікації.

"Jose come, here," Laura caught hold of her sister's sleeve and dragged her through the kitchen to the other side of the green baize door. There she paused and leaned against it. "Jose!" she said, horrified, "however are we going to stop everything?"

"Stop everything, Laura!" cried Jose in astonishment. "What do you mean?"

"Stop the garden-party of course ". Why did Jose pretend?

But Jose was still more amazed [13: 65].

У даному випадку стає зрозумілим, що адресант розпочав спілкування, переслідуючи власну мету, обравши для цього звертання та питальні речення, але під час розмови він починає розуміти, що реакція адресата не така, на яку він сподівався, тому він починає оцінювати здатність адресата до розуміння його мети, та приходить до думки, що адресат його не розуміє, що значно ускладнює процес подальшого спілкування.

Адресат сприймає повідомлення і відповідно до своїх стратегій і конкретних контекстних та ситуативних умов інтерпретує та реагує на повідомлення адресанта. Адресат – це не пасивний споживач інформації, а активна особистість, від якої значною мірою залежить успіх спілкування.

Під час розмови адресат декодує мовлення, зокрема, правила виведення імпліцитного з експліцитного значення висловлювання. У таких правилах необхідно враховувати контекст, прагматичну ситуацію, а також мету, з якою мовець може порушувати прагматичні максими. У наступному прикладі реакція адресата на повідомлення не є адекватною очікуванням адресанта, адже адресат використовує запитання адресанта як натяк до дії та досягнення власної мети.

"Mr. Poirot," Mr. Waverly entered the room - " have you discovered anything? Have you any clue to where the boy has been taken? "

Poirot handed him a piece of paper. "Here is the address."

"But this is the blank sheet. "

"Because I'm waiting for you to write it down for me. "

"What the-" Mr. Waverly's face turned purple [11: 21].

Як видно з даного прикладу, не завжди адресант може розраховувати на певну реакцію з боку адресата, іноді бувають випадки, коли адресат розуміє повідомлення не так, як того очікує адресант та починає переслідувати власну мету, застосовуючи при цьому такі мовні засоби, як: прості синтаксичні конструкції та складний додаток.

Про успішність комунікативного акту свідчить наявність перлокутивного ефекту висловлювання на адресата. Йдеться про готовність чи неготовність, спроможність чи неспроможність адресата до сприйняття саме такого типу висловлювання, та виникненні змін в його емоційному та естетичному стані.

Mrs. Albert Forrester with a slight bow seated herself.

"I should have preferred to see you alone, Albert," she said

His eyes twinkled.

"Since anything you have to say concerns Mrs. Bulfinch as much as it concerns me I think it much better that she should be present."

"As you wish." [14: 172].

У цьому прикладі ілюструється неготовність адресата до ведення діалогу тет-а-тет, його настрої дещо змінюється, та він готовий захищати власну думку, щоб кохана жінка залишилась поруч, що підкреслює обраний ним складний синтаксис висловлювання.

До соціолінгвістичних факторів успішності комунікативного акту відносяться:

1) соціальний статус та стосунки між мовцями; 2) форми мовленнєвого спілкування; 3) соціально-етикетний бік мовлення; 4) участь у певних мовленнєвих актах. Мовленнєве спілкування може відбуватися у формі інформативного діалогу, дружньої бесіди, суперечки, сварки тощо. Зокрема,

Peter caught a room clerk's eye. "Has someone called the Fire Department?" "I'm not sure, sir. I thought..." Peter snapped.

"Do it now!" [12].

Даний приклад ілюструє вплив офіційних стосунків між партнерами по комунікації на розгортання розмови та скеровує весь процес комунікації. Розмова відбувається між босом та підлеглим, де адресант демонструє домінуючу поведінку, використовуючи питальні речення та різкі імперативні конструкції, а адресат, будучи розгубленим та нижчим за статусом має підкоритися.

Не менший вплив на розгортання розмови має соціально-етикетний бік мовлення (наприклад, форми звертання, стиль спілкування):

"Mary" I expostulated.

"My name is Maria and no one knows it better than you, and if you can't call me Maria you can call me Madame Falterona or Princess." [15: 115].

У даному прикладі адресант порушує правила етикету та дозволяє собі звернутися до адресата доволі фамільярно, що провокує останнього на роздратування та пояснення адресанту як себе вести, вдаючись до складних синтаксичних конструкцій.

Таким чином, успішність протікання комунікативного акту залежить від низки чинників, зокрема, прагмалінгвістичних та соціолінгвістичних. Мовна особистість обирає певну стратегію, що відповідає поставленій меті, дотримуючись правил розмови, та принципу кооперації, мовна особистість будує вдале мовленнєве спілкування. Правильна оцінка загальних знань, психічного стану та можливостей розуміння мовної особистості адресата допоможуть успішно провести комунікативний акт, а отже і досягти власної мети. Правильне декодування повідомлення, своєчасне зважання на перлокутивний ефект повідомлення, та вибір типу мовленнєвого реагування допоможе уникнути комунікативних помилок та невдач. Для досягнення успіху в комунікації необхідно зважати на такі соціолінгвістичні чинники, як соціальний статус партнера, взаємовідносини між комунікантами. Перспектива нашого дослідження вбачається у моделюванні різних комунікативних ситуацій на матеріалі сучасної англомовної прози.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Актуальные проблемы современной лингвистики. Учебное пособие / Л.Н. Чурилина. М.: Издательство «Флинта», С.206-219.
2. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988. - 341с.
3. Городецкий Б.Ю. Кобозева И.М., Сабурова И.П. К типологии коммуникативных неудач // Диалогическое взаимодействие и представление знаний. – Новосибирск: АН СССР Сибирское отделение ВЦ, 1985. – С. 64- 78.
4. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1985. – Вып.16 Лингвистическая прагматика. – С. 217-237.
5. Гудман Б.А. Идентификация референта и связанные с ней коммуникативные неудачи // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Энергия, 1989. – Вып. 24. Компьютерная лингвистика. – С. 209-258.

6. Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. – М.: Наука, 1993. – С. 30-59.
7. Караулов Ю.Н. Русская языковая личность и задачи её изучения // Язык и личность. М., 1989.
8. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации. М., 2001.
9. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. – М.: Приор, 1998. – 224с.
10. Славова Л.Л. Типологія комунікативних невдач (на матеріалі сучасного англійського мовлення). – Житомир, 2005. – 107 с.
11. Christie A. The Case of the Rich Woman. – Вінниця: Нова Книга, 2004. – 259с.
12. Hailey A. Hotel. – London: Pan Books, 1965. – 413 p.
13. Mansfield K. Selected Stories. – М.: Foreign Language Publishing House, 1957. – 182p.
14. Maugham W.S The Creative Impulse // Honeymoon and Other Stories by English Writers. – М.: Айрис Пресс, 2002. – 280p.
15. Maugham W.S. The Voice of the Turtle // Honeymoon and Other Stories by English Writers. – М.: Айрис Пресс, 2002. – 280 p.
16. Maugham W.S. Theatre // Вінниця: Нова книга, 2002. – С.147.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Ольга Мартинова – викладач кафедри англійської мови Житомирського державного університету ім. І.Франка.
Наукові інтереси: комунікативна лінгвістика англійської мови.

ПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АНГЛОМОВНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ДИСКУРСУ

Світлана МОЙСЕЄНКО (Київ, Україна)

Ця стаття присвячена науково-технічному дискурсу, що за своєю прагматичною спрямованістю належить до інформативного/аргументативного типу дискурсу.

This article is devoted to the scientific and technical discourse that in accordance with its pragmatic trend belongs to the informative and argumentative type of discourse.

Як відомо, тексти підлягають розгляду з різних точок зору. В поданій роботі наша мета – розглянути науково-технічні тексти з точки зору їх прагматичної цінності, а також жанрово-стильові, комунікативні та метакомунікативні особливості цих текстів.

Розв'язання практичних завдань різних галузей науки й техніки зумовлює інтерес до вивчення науково-технічного тексту на підставі теоретичного доробку досліджень мови й мовлення. Насамперед наше завдання – розглянути матеріали науково-технічного тексту як форми фіксації писемної інформації, спрямованої на процес чи результат, інформативної та аргументативної.

Розгляд дискурсу з погляду прагматики (що розуміється семіотично як частина моррісовської тріади семантика – синтактика – прагматика) варто розпочати з аналізу схеми, запропонованої бельгійським лінгвістом Е. Бюїссансом [6: 45 - 97]. Вона полягає в наступному: «langue – система, певна відхилена розумова конструкція, discours – комбінації, за допомогою реалізації яких мовознавець використовує код мови, (тобто сема), parole – механізм, що дозволяє здійснити ці комбінації (тобто семіотичний акт)».

Слід згадати про те, що у французькій лінгвістиці існує позиція, запропонована Емілем Бенвеністом: дискурс не є простою сумою фраз, при його створенні відбувається розрив із граматичною будовою мови. Дискурс – це такий емпіричний об'єкт, з яким зіштовхується лінгвіст, коли він відкриває сліди суб'єкта акту висловлювання, формальні елементи, що вказують на присвоєння мови тими, хто говорить [2].

Тут ми бачимо, по суті, підтвердження того, що дискурс може розумітися як індивідуальний надмовний код, що підкорює собі граматичну будову мови. Розуміння такого коду вимагає з боку реципієнта певних зусиль, спрямованих на «підключення» до коду дискурсу і, таким чином, включення себе в мовленнєву ситуацію.

За своєю прагматичною спрямованістю англійськомовний науково-технічний дискурс належить до інформативного/аргументативного типу дискурсу [7: 42]. Невід'ємною складовою його змісту є ілюквативна сила переконливості, що спонукає читача сприймати зміст науково-технічного дискурсу як вірогідний.

Автор науково-технічного тексту, як ініціатор спілкування, створює певний текст і розгортає його у певній логічній послідовності. При цьому він виконує певну стратегічну і тактичну програму досягнення прагматичних цілей свого спілкування з читачем. У такому розумінні, дискурс науково-технічного тексту є інформативним, тому що автор намагається