

ЯШЕНКОВА О. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНА ОРГАНІЗАЦІЯ АНГЛОМОВНОГО ДІЛОВОГО ДИСКУРСУ

У статті йдеться про будову англомовного ділового дискурсу, що залежить від ілокутивних та інтерактивних інтенцій його учасників. Автор робить спробу описати функціонально-структурні одиниці дискурсу з огляду на їхні ієрархічні стосунки, виявити можливі моделі мовленнєвої взаємодії на локальному та глобальному рівнях.

Ключові слова: діловий дискурс, інтенція, мовленнєвий акт, комунікативний хід, обмін, трансакція, інтеракція, комунікативна подія.

В статье речь идет о построении англоязычного делового дискурса в зависимости от иллокутивных и интерактивных интенций его участников. Предпринимается попытка описать функционально-структурные единицы дискурса с учетом их иерархических отношений, выявить возможные модели речевого взаимодействия на локальном и глобальном уровнях.

Ключевые слова: деловой дискурс, интенция, речевой акт, коммуникативный ход, обмен, трансакция, интеракция, коммуникативное событие.

The article deals with the Business English discourse organization, which may depend on the illocutionary and interactional intentions of the participants. The article attempts to describe the functional and structural units of discourse with respect to their hierarchical relationships and reveal some possible models of speech interaction at the local and global levels..

Key words: business discourse, intention, speech act, communicative turn, exchange, transaction, interaction, communicative event.

Ділова комунікація, що відбувається у формі міжособистісної взаємодії з метою організації та оптимізації певної предметної діяльності, здійснюється переважно за допомогою цілеспрямованих вербальних висловлювань – мовленнєвих актів (МА) [1; 2], послідовність яких утворює дискурс [3:99; 4; 5]. Він постає як живий процес спілкування, вербалізована мовленнєво-мисленнєва діяльність комунікантів, складовими якої є мовні і позамовні (соціальні, фізичні, психічні, когнітивні, культурні тощо) компоненти. Діловий дискурс має різні форми вияву, його результатом є різноманітні мовленнєві жанри, які характеризуються певною метою спілкування, задумом мовця з урахуванням особистості адресата, контексту і ситуації спілкування. Існують різні підходи до вивчення ділового дискурсу [6–10], що ускладнює остаточне визначення його сутності, типології і структури.

Мета статті – описати будову ділового дискурсу. **Актуальність** пропонованої теми зумовлена потребою дослідити організацію

мовного коду в діловій комунікації, що донині залишається нерозв'язаною проблемою у лінгвістиці. **Об'єкт дослідження** – англомовний діловий дискурс, що реалізується у формі міжособистісної взаємодії (усного діалогу), а **предмет** – його функціонально-структурна організація. **Матеріалом дослідження** слугують мовні фрагменти, взяті з оригінальних художніх творів сучасних англомовних письменників.

Наукова новизна полягає у розгляді будови англомовного ділового дискурсу, що є відображенням ілокутивних та інтерактивних інтенцій його учасників.

Діловий дискурс як комунікативна подія [11:2], відбувається у певному місці у певний час, має початок і кінець. Попри свою складну природу він має досить чітку структуру, що, з одного боку, передбачає лінійний зв'язок мовленнєвих дій, а, з іншого – є ієрархією одиниць різних рівнів [12:142], таких як акт, хід, обмін, транзакція, інтеракція, або комунікативна (мовленнєва) подія [13:4–5; 14:123; 15:187–188].

Діловий дискурс як мінімум може утворювати один МА, наприклад: “*Mr. Palmer is here, sir,*” she said, closing the door behind him [34:31].

МА – це сукупність мовленнєвих операцій або мовленнєвих актів-функцій, що характеризується довільністю, цілеспрямованістю, усвідомленістю, контекстуалізованістю, динамічністю, можливістю самостійного уживання в мовленнєвій взаємодії і включення до іншої форми діяльності, зокрема трудової. Однак локуція, ілокуція та перлокуція як складові будь-якого МА [1:94–101] не є актами у точному значенні слова, оскільки не можуть самостійно існувати в мовленнєвій діяльності та мовленнєвій взаємодії, а є лише динамічними умовами існування МА [16:8–9]. МА можна розглядати як елементарну одиницю повідомлення [17], що лише у дискурсі набуває комунікативної значущості. Як одиниця дискурсу МА не обмежується аспектами мовця та його інтенцією, а передбачає мовленнєву взаємодію мовця й слухача для досягнення перлокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення у ході спілкування [12:178; 18:172; 19:113].

МА або послідовність декількох актів, що функціонально об'єднані метою в макроакт [3:103] з погляду динамічного розвитку дискурсу, включаючись в інтеракцію, утворюють комунікативний (інтерактивний) хід [14:123–124; 20:68]. Комунікативний хід є дією

одного з комунікантів, він відповідає поняттю “репліка”. Однак, на відміну від репліки, що є формально-структурною одиницею діалогу, комунікативний хід зараховують до функціонально-структурних одиниць [15:183]. Комунікативний хід у багатьох випадках мовленнєвий (1), але може бути і немовленнєвим (невербальним), зокрема кінесичним [21:54], наприклад погляд, жест, кивок головою тощо (2), наприклад:

(1) *“You probably wonder why I wanted to have dinner with you alone.”*

(2) *I nodded* [35:33].

Комунікативні (мовленнєві) ходи неоднакові за обсягом і конструкцією [22:701–702]. Мовленнєвий хід може бути реалізований:

– неповним реченням, що складається з одного слова: *“Sorry,” he said* [36:59] або фрази: *“Two black,” Ed said* [36:75];

– реченням повного складу: *“Is your client in gambling?”* [37:267];

– поєднанням декількох речень: *“I work primarily for him. You and I spoke briefly one day last week when you visited his office”* [38:177].

У розгорнутому дискурсі окремі дії комуніканта, що слугують досягненню мети певного комунікативного ходу, кваліфікують як комунікативні або мовленнєві кроки [16:9; 23:140; 24]. Залежно від інтенції мовець реалізує мовленнєві кроки ілокутивними актами [21:85–87] одного (1) або різного (2) типу, наприклад:

(1) *“I’m leaving the firm. I have an offer for a public interest firm”* [38:135];

(2) *“We don’t have time to play games. Tell me what you want”* [37:385].

У прикладі (1) інформативну інтенцію мовця втілюють два репрезентативи, ілокутивна мета яких – представити певний стан речей; при цьому другий репрезентатив пояснює перший. У прикладі (2) репрезентатив зумовлює директив, що є головним МА [12:186]; комунікативний хід загалом – директивний, оскільки глобальною метою [12:147] мовця є спонукати співрозмовника до дії.

Отже, між деякими кроками мовця існують ієрархічні стосунки, що дає змогу розрізняти головні та допоміжні комунікативні (мовленнєві) кроки. Головний комунікативний крок відображає інтерактивну інтенцію, роль допоміжного кроку визначається його позицією та конкретним тактичним завданням. Залежно від контексту

допоміжний крок мотивує, пояснює, обґрунтовує, корегує, сприяє чи забезпечує здійснення головного кроку.

У межах одного комунікативного ходу кількість мовленнєвих кроків коливається від одного до двох-трьох і більше; при цьому можливо поєднання мовленнєвих і немовленнєвих кроків, наприклад: *I shook my head. “No, not quite. I called the Springfield cops, these guys have a modest reputation in what you might call paralegal circles. If you were from Boston or Worcester or Hartford and you wanted to hire a cheap small-time twister, the grapevine lead you to these guys”* [35:33].

Комунікативний хід зазвичай розвиває взаємодію, просуває спілкування до досягнення спільної комунікативної мети. З огляду на це розрізняють ініціальні, респонсивні, подовжувальні, підтримувальні, фокусивні, метакомунікативні та інші ходи [13:21; 25:134–135].

Комунікативні ходи співрозмовників формують комунікативний (мовленнєвий) обмін, що характеризується зміною комунікативних ролей [22], чергуванням локутивного і аудитивного актів для кожного з учасників спілкування [17], а також змістовими зв'язками, зумовленими тотожністю теми, сполученістю ілокутивних та інтерактивних інтенцій [20:68–69; 24]. Обмін вважають мінімальною самостійною одиницею комунікативної взаємодії і нерідко позначають також термінами “суміжна пара” [26:295], “діалогічна єдність спілкування” [20:68], “мінімальна діалогічна одиниця” [27:6; 28:94], “проста інтеракція” або “інтерактивний блок” [15:186; 17]. Обмін відповідає поняттю “мікродіалог”, що є поєднанням двох взаємопов'язаних реплік адресанта і адресата (репліки-стимулу і репліки-реакції) [17; 29:337].

У діловому дискурсі комунікативні обміни здебільшого мовленнєві, тобто повністю вербалізовані, наприклад:

“How you been working it until now?”

“I been doing most of the coordination with local law enforcement. Tommy’s been doing most of the bodyguard stuff” [35:10].

Іноді мовленнєві ходи комунікантів чергуються з немовленнєвими, що дає змогу розрізнити вербально-невербальні (1) та невербально-вербальні (2) обміни, наприклад:

(1) *The waiter appeared. “Excuse me,” he said. “May I tell you about our specials this evening.”*

Alexander nodded [35:19];

(2) *There was a discreet knock at the door. Palmer sat up. "Come in"* [34:18].

У прикладі (1) вербальні дії адресанта викликають невербальну реакцію адресата, а у прикладі (2) невербальна дія адресанта спонукає адресата до мовлення.

В окремих випадках комунікативний обмін повністю невербальний, наприклад: *The waiter took a glass, looked at Alexander and me. We shook our heads. The waiter departed* [35:19].

Обмін починається з незалежного комунікативного ходу, що визначається виключно інтенціями адресанта, а закінчується комунікативним ходом, що виявляє ілокутивну залежність [28:86–87] від ініціативного ходу. Ініціативний хід стимулює, програмує респонсивний хід певного типу [26:296], при цьому допускає можливість альтернативи [30:16], зокрема реагування у напрямку унісонної або дисонансової взаємодії зі співрозмовником [29:136]. У багатьох випадках обміни – це усталені пари ініціативного та респонсивного ходів: привітання – привітання, питання – відповідь, пропозиція – прийняття/відхилення пропозиції, прохання – відмова/здійснення каузованої дії, прохання про дозвіл – дозвіл/заборона, оцінка – згода/незгода тощо.

За структурою обміни можуть бути простими та складними. Прості (елементарні) обміни складаються з двох комунікативних ходів (стимул – реакція) – суміжних пар, що зазвичай демонструють лінійну інтенційну організацію та повне розуміння інтенцій співрозмовника, наприклад питання – відповідь:

"Do you have any thoughts on the matter?" Alexander said.

"Not yet," I said [35:35];

пропозиція – відхилення пропозиції:

"You want some coffee?"

"No thanks" [36:47];

інформування – емоційна реакція (вираження задоволення):

"Something you'll be pleased to know", Adam told Brett, "I decided to help Hank Kreisel with his thresher. I sent young Castaldy over to Grosse Pointer to look at it; he came back full of enthusiasm, so then I talked with Elroy Braithwaite who seemed favorable. Now, we're preparing a report for Hub."

"Great!" The young designer's pleasure was genuine [39:340].

Простий обмін є базовою одиницею мовленнєвого спілкування

[14:187; 16], в т. ч. ділового.

Складні (комплексні) обміни налічують три й більше комунікативних ходів (стимул – реакція – реакція тощо). Крім головної пари ініціативного і респонсивного ходів, вони містять інші (другорядні та непередбачувані) комунікативні ходи, що виявляють повну ілокутивну залежність від головних ходів і можуть бути зумовлені необхідністю підсумувати обмін, оцінити його результат, здобути додаткову інформацію або нейтралізувати комунікативний збій [21:180; 30:100]; при цьому головний респонсивний хід переважно відкладений. У багатьох випадках саме другорядні комунікативні ходи уможливають успішну реалізацію головного ініціативного ходу. У діловому дискурсі поширені складні обміни, що містять:

– після головної суміжної пари один додатковий (підсумковий) хід, наприклад пропозиція – відмова – прийняття відмови:

“Coffee?”

“I can get my own.”

“Fine then” [37:60];

– після головного ініціативного ходу другорядну суміжну пару, наприклад інформування – перепитування – підтвердження:

“I wouldn’t have called you,” his secretary’s low-pinched voice announced, “except Mr. Stephensen said he has to speak to you, it’s extremely urgent.”

“Smokey Stephensen?”

“Yes, sir” [39:394];

– після головного ініціативного ходу другорядну суміжну пару, за якою прямує підсумковий хід, наприклад наказ – питання – відповідь – прийняття інформації до відома:

“Watch the elevator,” I said.

“Why?”

“Street bum. You may want to call security.”

“Those people,” she said in her affected French accent” [38:2];

– після головного ініціативного ходу другорядну суміжну пару, за якою прямує головний респонсивний хід, наприклад питання – питання-уточнення – уточнення – відповідь:

“He honest?”

“Who, Browne or Alexander?”

“Either.”

“Alexander honest. He’s so honest he makes your teeth hurt. I don’t know about Browne. Most of them aren’t. Honesty in a public servant is overrated” [35:51].

За функціональним призначенням розрізняють два класи обмінів: організаційні та конверсаційні [25:136]. Організаційні обміни слугують засобом організації комунікативної взаємодії та виконують специфічні функції, зокрема фатичну, регулювальну, функцію ідентифікації та орієнтації на адресата, функцію індикації або уточнення інтенцій тощо. Організаційні обміни характеризуються конвенційністю, ритуалізованістю, домінуванням соціально-оцінної інформації про комунікативну ситуацію [12:176; 29:56]. Їх також визначають як метакомунікативні обміни, розуміючи метакомунікацію у широкому сенсі [15:197; 31:7]. У діловому дискурсі реалізуються такі обміни вербально і невербально, а за структурою переважно прості, нерідко редуковані до одного мовленнєвого ходу, наприклад невербальний сигнал (виклик) – відповідь на сигнал з орієнтацією на співрозмовника:

Palmer jabbed the “Brkhrt” button so violently that his finger bent backward painfully. He continued jabbing at the button, holding the phone to his ear, until Burckhardt’s secretary said: “Yes, Mr. Palmer” [34:89];
привітання – привітання:

Virginia nodded as she sat down across from him, “Good morning.”
He watched the way she arranged her body, both feet planted together on the floor, hands folded palms-up in her lap. After a moment he realized that he hadn’t responded to her greeting.

“Good morning,” he said hastily [34:253–254];
ідентифікація співрозмовника – підтвердження:

A click. The auto dealer’s voice. “Adam, that you?”
“Yes, it is” [39:395];

індикація наміру адресанта – прийняття інформації до відома:

“I need a favor.”
Volyes stared with rigid and unblinking eyes. “Yes, sir” [40:141].

Конверсаційні обміни забезпечують обмін змістовою інформацією і слугують основним засобом досягнення цілей спілкування. У діловому дискурсі конверсаційні обміни переважно вербальні, а за структурою прості чи складні. З-поміж них вирізняють три групи відповідно до типу головного ініціативного ходу [25:137; 32:64]:

1) ілісітативні обміни (головний ініціативний хід – ілісітативний), наприклад питання – відповідь – оцінка:

“Your vault number?” he said.

“L2270.”

“Correct” [36:367];

2) директивні обміни (головний ініціативний хід – директивний), наприклад прохання – згода:

“You’ll check on Mark, won’t you?”

“Of course” [41:431];

3) інформативні обміни (головний ініціативний хід – інформативний), наприклад інформування – наказ:

“A Mr. Mallet, sir”

“Put him on” [34:548–549].

Обмін або послідовність декількох обмінів, з’єднаних тематично і слугуючих досягненню поставленої мети спілкування, позначається як комунікативна (мовленнєва) трансакція [12:167; 13:25]. Структура трансакції передбачає обов’язкові та факультативні елементи. Її обов’язковим елементом є конверсаційний обмін. До факультативних елементів зараховують організаційні обміни, що передують конверсаційним обмінам або прямують за ними [25:139], в окремих випадках займають медіальну позицію, наприклад при комунікативних ускладненнях, збоях. Організаційні обміни сприяють ефективній реалізації конверсаційних обмінів і трансакції загалом.

За кількістю структурних елементів можна виокремити прості та складні трансакції. Просту трансакцію формує один конверсаційний обмін (простий або складний), наприклад простий інформативний обмін (інформування – подяка):

There’s no enormous hurry, Mr. DeLosanto,” the girl said as she put the coffee on a table beside the tilt-back chair in which Brett was reclining while phoned, “but Flight 81 to Los Angeles will begin boarding in a few minutes.”

“Thanks!” [39:339];

складний інформативний обмін (інформування – питання-уточнення – відповідь – прийняття інформації до відома):

“Some of us are beginning to suspect a connection,” he said.

“You suspect me on that kind of flimsy evidence?” I said.

“Sort of.”

I nodded [35:168].

Складні трансакції утворюють два і більше комунікативних обмінів. Вони можуть складатися виключно з конверсаційних обмінів (простих і/або складних), наприклад простий ілісітативний обмін поєднується з простим директивним обміном (питання – відповідь + наказ – обіцянка):

When they got into the car, Rhys asked the driver, “Where’s Luis?”

“Luis is sick, Mr. Williams. I’ll be driving you and Mrs. Williams.”

“Tell Luis I hope he’ll be better soon.”

The driver studied them in the rearview mirror and said, “I will” [42:394];

складний інформативний обмін поєднується з простим ілісітативним обміном (інформування – питання-уточнення – інформування + питання – відповідь):

“They would like to sit down tomorrow and have a little chat about setting the lawsuit.”

“Where?”

“At their place. Ten in the morning, without your presence.”

I didn’t expect to be invited.

“Are they worried?” I asked.

“Of course they’re worried. They have twenty days before their answer is due, yet they’re already calling about a settlement. They are very worried” [38:399–400].

Можливо також поєднання організаційних і конверсаційних обмінів, наприклад організаційний обмін поєднується з простим директивним обміном (невербальний сигнал контактовстановлення – саморепрезентація + прохання – згода):

The phone rang a few minutes before noon. Sofia was on the other line, so I grabbed it. “Legal clinic,” I said, as usual.

A dignified old voice on the other end said, “This is Arthur Jacobs, Attorney, with Drake & Sweeney. I would like to speak to Mr. Mordecai Green.”

I could only say, “Sure,” before punching the hold button [38:399].

Деяким складним трансакціям властива дискретність [22:714], що дає змогу класифікувати їх на дискретні та недискретні. Недискретні трансакції тривають без перерви від початку до кінця – до отримання певного результату, вичерпування теми спілкування, наприклад:

The abrasive voice of Braden Chance was suddenly barking in my ear, “Can I help you?”

I swallowed hard, and said, “Yes, I was holding for Hector Palma.” I tried to raise my voice and clip my words.

“Who is this?” he demanded.

“Rick Hamilton, an old friend from school.”

“He doesn’t work here anymore. Sorry.” He hung up, and I stared at the phone [38:215].

Дискретні трансакції свідчать про тимчасове переривання комунікативної взаємодії, що нерідко зумовлено необхідністю здійснити певні дії для забезпечення ефективності трансакції, наприклад:

“Hello?”

“Mr. Palmer, please,” an operator asked.

“Speaking.”

“I have a long-distance call. One moment, please.”

Palmer listened to a dead line for a moment. Then: “Go ahead, please” [34:56].

За головною метою спілкування можна виокремити такі типи трансакцій [13:31; 31:17]:

1) інформативні, спрямовані донести певну інформацію до відома адресата:

“Oh, Mr. Palmer?”

“Yes?”

“Mr. Burckhardt is on his way up in the elevator.”

“Thank you” [34:420];

2) директивні, спрямовані на спонування адресата до певної невербальної дії:

“Hotel, please,” he said, startling the driver, who instinctively grabbed the ignition key. He asked something in German and Marco tried Italian. “I need a small hotel. I don’t have a reservation.”

“No problem,” the driver said. As they pulled away, Marco looked up, and saw the train moving. He looked behind him, and saw no one giving chase [36:358];

3) ілісітативні, спрямовані на отримання необхідної інформації:

“Look,” he said then, “I want to ask you mysterious questions, only because I need your unedited answers. Tell me exactly how this saving-bank battle first began.”

“With an Assembly bill at Albany about ten years ago, authorizing savings banks to have branches outside the county in which their main office was located.”

“Who introduced the bill?”

She shrugged, “Some downstate assemblyman. From here in the city, I think.”

“What happened to the bill?”

“It dies a small, unheralded death.”

“Just like that? No struggle?”

“None.” She thought for a moment. “If the banks had spent in that first year all the money they’ve since spent on branch bills, they’d have bought victory the first time. But nobody was bold enough for that kind of tactic.”

Palmer nodded [34:254–255];

4) метакомунікативні, спрямовані на налагодження, підтримку або завершення контакту, формування нормальних міжособистісних стосунків:

“Good morning, Mr. DeLosanto. The man looked the young designer up and down, then whistled softly. “I shoulda brought dark eyes.”

Brett DeLosanto laughed. A flamboyant figure at any time with his long – though carefully styled – hair, deep descending sideburns and precisely trimmed Vandyke beard, he had added to the effect today by wearing a pink shirt and mauve tie, with slacks and shoes matching the tie, the ensemble topped by a white cashmere jacket.

“You like the outfit, eh?”

The guard considered. He was a grizzled ex-Army noncom, more than twice Brett’s age. “Well, sir, you could say it was different.”

“The only difference between you and me, Al, is that I design my uniforms” [39:72–73].

Зазначені функціональні типи трансакцій можуть бути простими або складними, дискретними або недискретними. При цьому трансакції одного функціонального типу можуть мати різні структури, і навпаки трансакції різного функціонального типу – однакову структуру.

Найбільшим елементом у структурі дискурсу є комунікативна (мовленнєва) подія, яку визначають як закінчене мовленнєве спілкування, одиницю макрорівня дискурсу [15:188], макродіалог, що знаходить вираження в діалогічному жанрі [29:337]. Прикладом

комунікативної події може слугувати ділова розмова (віч-на-віч або телефонна), що передбачає у своїй структурі наявність зачину, змістової та завершальної частин [12:196; 26:292]. Змістова частина складає ядро, вона є обов'язковим елементом. Зачин і завершальну частину вважають периферійними, або факультативними, елементами [33]; їхня основна функція – встановити або розімкнути контакт. Ядро розмови переважно формують інформативні, директивні та/або ілісітативні трансакції (прості або складні), а зачин і завершальну частину – метакомунікативні (організаційні) обміни або трансакції.

Отже, розмова може бути повного складу (1), якщо містить всі три структурні елементи, і редукованою (2), якщо початок та/або завершальна частини відсутні. Порівняємо:

(1) *“Where can I find a taxi?” he asked the bartender.*

“At the bus station.” [36:322].

(2) *The phone rang. He grabbed it up. “Hello.”*

“Woody?” Burckhardt’s rather deep voice, with its faint crackle of tautness, came through. “What about eleven o’clock?”

“Fine.”

“See you.” Burckhardt said and hung up [34:22];

Розмова (1) є редукованою за структурою, оскільки містить лише ядро. Реалізується вона простою ілісітативною трансакцією. Мета спілкування – отримати необхідну інформацію – досягається за допомогою одного конверсаційного обміну (питання – відповідь).

Розмова (2) має повну структуру, засобом її реалізації є складна директивна трансакція з трьох обмінів. Зачин – організаційний обмін (відповідь по телефону – ідентифікація співрозмовника), ядро – конверсаційний обмін (пропозиція – прийняття пропозиції), завершальна частина – редукований організаційний обмін (прощання). Наявність факультативних елементів зумовлена не лише інтенціями комунікантів, а насамперед каналом (слуховий) і медіумом комунікації (телефонна розмова), темою розмови (“Про зустріч”). Ініціальний обмін забезпечує контактовстановлення і створює умови для обміну змістовою інформацією, що призводить до досягнення мети спілкування – домовленості про зустріч. Фінальний обмін спрямований на розмикання контакту, закріплення досягнутої згоди у свідомості співрозмовника, він створює підґрунтя для майбутніх інтеракцій.

Редуковані структури розмов переважають у діловому дискурсі.

З-поміж них, крім ядерної, зустрічаються такі структури: зачин + ядро; ядро + завершальна частина.

У деяких випадках комунікативна подія є поєднанням двох і більше трансакцій. Межі трансакцій визначають з урахуванням типів діяльності в процедурі сценарію або меж предметно-референтної ситуації [14:188–189], тобто теми спілкування [25:140]. Зміна типу діяльності або теми свідчить про початок нової трансакції. У межах однієї події різні теми можуть співіснувати як глобальні (головні) або деяка з тем може бути другорядною чи проміжною. Встановити чіткі межі трансакцій не завжди вдається, зокрема через повернення до попередньої теми розмови, наявність складних інтерактивних інтенцій тощо. Розглянемо такий приклад:

“May I help you, sir?” the clerk said from the front desk.

“Yes, thanks, I wanted to inquire about a room,” Krater said in Italian.

“For when?”

“Tonight.”

“I’m sorry, but we have no vacancies.”

Krater picked up a brochure at the desk. “You’re always full,” he said with a smile. “It’s a popular place.”

“Yes, it is. Perhaps another time.”

“Do you by chance have Internet access?”

“Of course.”

“Wireless?”

“Yes, the first hotel in the city.”

He backed away and said, “Thanks. I’ll try again another time.”

“Yes, please” [36:290].

У цій розмові є дві головні теми і одна другорядна. Отже, розмова складається з трьох трансакцій. Перша трансакція (складна директивна) пов’язана з темою “Про поселення у готелі”, друга трансакція (складна ілісїтативна) – з темою “Про наявність Інтернету”. Третя трансакція (метакомунікативна) співвідноситься з прагматичною темою [3:107] “Розмикання контакту”, що є другорядною.

Дискурс ділового спілкування, що передбачає наявність принаймні двох учасників, – це завжди результат колективної діяльності. Можливі різні способи та різний характер комунікативної взаємодії, оскільки на початку спілкування важко передбачити, в

якому тематичному та комунікативному напрямку розвиватиметься розмова, як довго вона триватиме, якою буде конфігурація мовленнєвих дій співрозмовників. Залежно від ілокутивних та інтеракційних інтенцій комунікантів у конкретній ситуації діловий дискурс може бути як елементарним поєднанням комунікативного (мовленнєвого) акту та реакції на нього (можливо й невербальної), так і великою будовою, якій властива єдина комунікативна функція. Отже, функціонально-структурну організацію дискурсу ділового спілкування можна представити такою схемою: $\text{крок} \leq \text{хід} \leq \text{обмін} \leq \text{трансакція} \leq \text{подія}$.

Перспективи дослідження ми пов'язуємо з описанням типових для ділового дискурсу моделей комунікативних обмінів і трансакцій, засобів їх реалізації з урахування специфіки конкретного мовленнєвого жанру, соціально-рольових статусів комунікантів і взаємин між ними, характеру комунікативної взаємодії, результату спілкування. Важливим також вважаємо вивчення когерентності ділового дискурсу та його метакомунікативної самоорганізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Austin J. L.* How to Do Things with Words / John Langshaw Austin. – Oxford : Clarendon Press, 1962. – 167 p.
2. *Searle J. R.* What is a Speech Act? / John Rogers Searle // *Philosophy in America* / ed. by M. Black. – L. : George Allen & Unwin, 1965. – P. 221–39.
3. *Dijk T. A. van.* Studies in the Pragmatics of Discourse / Teun Adrianus van Dijk. – The Hague / Berlin : Mouton, 1981. – 331 p.
4. *Манаенко Г. Н.* Координати поняття “дискурс” / Геннадий Николаевич Манаенко // *Дискурс, концепт, жанр* : [кол. монограф.] / отв. ред. М. Ю. Олешков. – Нижний Тагил : НТГСПА, 2009. – С. 15–35.
5. *Морозова О. І.* Дискурс як когнітивно-комунікативна подія / Олена Іванівна Морозова // *Науковий вісник Волинськ. нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. – Серія “Філологічні науки. Мовознавство”. – 2010. – № 7. – С. 134–137.
6. *Мкртычян С. В.* Статус межличностного взаимодействия в деловом дискурсе (на материале русского языка) / Светлана Викторовна Мкртычян // *Вестник Челябинск. гос. ун-та*. – Серія “Филология. Искусствоведение”. – 2008. – Вып. 27. – № 36 (137). – С. 102–110.
7. *Jones A.* Business Discourse as a Site of Inherent Struggle / Alan Jones // *Studies in Applied Linguistics and Language Learning* / ed. by A. Mahboob, C. Lipovsky. – Cambridge : Cambridge Scholars Publishing, 2009. – P. 85–106.
8. *New Approaches to Discourse and Business Communication* / ed. by F. Ramallo, A. Lorenzo, X. P. Rodriguez-Yáñez, P. Cap. – N.Y. : Palgrave Macmillan, 2009. – 272 p.
9. *Bargiela-Chiappini F.* The Handbook of Business Discourse / ed. by Francesca Bargiela-Chiappini. – Edinburgh : Edinburgh University Press, 2009. – 520 p.
10. *Daniushina Y. V.* Business Linguistics and Business Discourse / Yulia Vladimirovna Daniushina // *Calidoscopio*. – 2010. – Vol. 8, № 3. – P. 241–247.
11. *Dijk T. A. van.* The Study of Discourse / Teun Adrianus van Dijk // *Discourse as Structure and Process* / ed. by T. A. van Dijk. – L. : Saga Publications Ltd, 1997. – P. 1–33.
12. *Dijk T. A. van.* Macrostructures : An Interdisciplinary Study of Global Structures in Discourse, Interaction, and Cognition / Teun Adrianus van Dijk. – Hillsdale : Lawrence Erlbaum Associates, 1980. – 317 p.
13. *Sinclair J.* Towards an Analysis of Discourse / John Sinclair, Malcolm Coulthard // *Advances in Spoken Discourse Analysis* / ed. by M. Coulthard. – L. / N.Y. : Routledge, 1992. – P. 1–34.
14. *Stoll P.* Sequence and Hierarchy in Discourse Organization / Pamela Stoll // *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*. – 1996. – № 9. – P. 119–131.
15. *Макаров М. Л.*

Основы теории дискурса / Михаил Львович Макаров. – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2003. – 280 с.

16. *Карабан В. И.* Сложные речевые единицы. Прагматика асиндетических полипредикативных образований / Вячеслав Иванович Карабан. – К. : Выща школа, 1989. – 131 с.

17. *Сусов И. П.* Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / Иван Павлович Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц : межвуз. сб. науч. трудов. – Калинин : Изд-во Калининск. гос. ун-та, 1984. – С. 3–12.

18. *Edmonson W. J.* Some Problems Concerning the Evaluation of Foreign Language Classroom Discourse / Willis James Edmonson // Applied Linguistics. – 1980. – Vol. 1, № 3. – P. 271–87.

19. *Шевченко И. С.* Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу / Ирина Семеновна Шевченко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [кол. монограф.] / заг. ред. И. С. Шевченко. – Харків : Константа, 2005. – С. 105–117.

20. *Чахоян Л. П.* Взаимодействие интенций как фактор, определяющий типы межличностного общения / Людмила Павловна Чахоян, Шушаник Арутюновна Паронян // Личностные аспекты языкового общения : межвуз. сб. науч. трудов. – Калинин : Изд-во Калининск. гос. ун-та, 1989. – С. 67–74.

21. *Яшенкова О. В.* Основы теории мовної комунікації : [навч. посібник] / Ольга Володимирівна Яшенкова. – К. : ВЦ “Академія”, 2010. – 312 с.

22. *Sacks H. A.* Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation / Harvey Sacks, Emanuel Abraham Schegloff, Gail Jefferson // Language. – 1974. – Vol. 50, Issue 4, Part 1. – P. 696–735.

23. *Swales J.* Genre Analysis : English in Academic and Research Settings / John Swales. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – 260 p.

24. *Сусов И. П.* Грамматика говорящего / Иван Павлович Сусов. // Тез. докладов Всероссийск. науч. конф. [“Актуальные проблемы коммуникативной грамматики”] (Тула, 1–4 марта 2000 г.). – Тула : Изд-во ТулГУ, 2000. – С. 130–138.

25. *Francis G.* Analysing Everyday Conversation / Gill Francis, Susan Hunston // Advances in Spoken Discourse Analysis / ed. by M. Coulthard. – L. : Routledge, 1992. – P. 123–161.

26. *Schegloff E. A.* Opening up Closings / Emanuel Abraham Schegloff, Harvey Sacks // Semiotica. – 1973. – Vol. 8, № 4. – P. 289–327.

27. *Goffman E.* Replies and Responses / Erving Goffman // Forms of Talk / E. Goffman. – Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1981. – P. 5–77.

28. *Баранов А. Н.* Иллокутивное вынуждение в структуре диалога / Анатолий Николаевич Баранов, Григорий Ефимович Крейдлин // Вопросы языкознания. – 1992. – № 2. – С. 84–99.

29. *Формановская Н. И.* Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Наталия Ивановна Формановская. – М. : “ИКАР”, 2007. – 480 с.

30. *Schegloff E. A.* Sequence Organization in Interaction : A Primer in Conversation Analysis : Vol. 1 / Emanuel Abraham Schegloff. – Cambridge : Cambridge University Press, 2007. – 316 p.

31. *Синицына А. Н.* Метакоммуникативные единицы и их роль в организации и регуляции англоязычного диалогического общения : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 “Германские языки” / Анна Николаевна Синицына ; Росс. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена. – СПб., 2005. – 19 с.

32. *Coulthard M.* Exchange Structure / Malcolm Coulthard, David Brazil // Advances in Spoken Discourse Analysis / ed. by M. Coulthard. – L. : Routledge, 1992. – P. 50–79.

33. *Бобырева Е. В.* Семантика и прагматика инициальных и финальных реплик диалога : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.19 “Общее языкознание, социолингвистика, психолингвистика” / Екатерина Валерьевна Бобырева ; Волгогр. гос. пед. ун-т. – Волгоград, 1996. – 24 с.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

34. *Waller L.* The Banker / Leslie Waller. – L. : Panther Books, 1984. – 589 p.

35. *Parker R. B.* The Widening Gyre / Robert Brown Parker. – N.Y. : A Dell Book, 1984. – 183 p.

36. *Grisham J.* The Broker / John Grisham. – N.Y. : A Dell Book, 2005. – 422 p.

37. *Grisham J.* The Runaway Jury / John Grisham. – N.Y. : A Dell Book, 2003. – 550 p.

38. *Grisham J.* The Street Lawyer / John Grisham. – N.Y. : A Dell Book, 2003. – 452 p.

39. *Hailey A.* Wheels / Arthur Hailey. – N.Y. : Bantam Books, 1979. – 501 p.

40. *Grisham J.* The Client / John Grisham. – N.Y. : Island Books, 1993. – 566 p.

41. *Grisham J.* The Client / John Grisham. – N.Y. : Island Books, 1993. – 566 p.

42. *Sheldon S.* Bloodline / Sidney Sheldon. – N.Y. : Warner Books, 1979. – 460 p.