

ЩАСТНА Г. І.

Київський національний лінгвістичний університет

ПРАГМАТИКА ДИСКУРСУ ПЕРЕМОЖЦЯ

Стаття виконана в ракурсі антропоцентричної лінгвістичної парадигми і присвячена вивченню прагматичного аспекту дискурсивної поведінки переможця. У роботі розглядаються прагматичні цілі мовця-переможця у різних комунікативних стилях – агресивному, субмісивному та асертивному – і здійснюється спроба визначити загальні дискурсивні стратегії їх реалізації.

Ключові слова: дискурс переможця, прагматичні цілі, агресивний, субмісивний, асертивний комунікативні стилі.

Статья выполнена в ракурсе антропоцентрической лингвистической парадигмы и посвящена изучению прагматического аспекта дискурсивного поведения победителя. В работе рассматриваются прагматические цели говорящего-победителя в разных коммуникативных стилях – агрессивном, субмиссивном и асертивном – и осуществляется попытка определить общие дискурсивные стратегии их реализации.

Ключевые слова: дискурс победителя, прагматические цели, агрессивный, субмиссивный, асертивный коммуникативные стили.

The article is done within the anthropocentric linguistic paradigm and it focuses on the study of the pragmatic aspect of the winner's discourse. The paper provides a look into the pragmatic aims of the winner in different communicative styles: aggressive, submissive, and assertive; and attempts to define general discourse strategies of their implementation.

Key words: winner's discourse, pragmatic aims, aggressive, submissive, assertive communicative styles.

Мета даної статті полягає у визначенні прагматичних цілей мовця-переможця та можливих стратегічних шляхів їх здійснення у різних комунікативних цілях.

Актуальність обраної теми дослідження зумовлена спрямованістю сучасних досліджень художнього дискурсу на впровадження новітніх підходів до його аналізу, зокрема в ракурсі прагматичних особливостей дискурсивної реалізації комунікативних стилів поведінки мовця-переможця.

Об'єктом дослідження в даній статті є дискурсивна поведінка переможця в різних комунікативних стилях – агресивному, субмісивному, асертивному.

Предмет дослідження – вербальні та невербальні засоби реалізації прагматичних цілей переможця в агресивному, субмісивному та асертивному комунікативних стилях.

Матеріалом дослідження є фрагменти дискурсів з творів американських та британських авторів другої половини ХХ століття, що ілюструють поведінку мовця-переможця.

Наукова новизна полягає у тому, що в ній вперше на матеріалі англомовної художньої прози буде встановлено прагматичні особливості дискурсивної вербальної та невербальної поведінки переможця.

Сьогодні в лінгвістиці спостерігається поворот до детального вивчення аспектів виявлення людської особистості у мовленнєвій діяльності індивіда. Так, науковців зацікавили питання виникнення цілей у комунікації та шляхів їх реалізації. Частина дій мовців під час спілкування реалізується неусвідомлено, проте у деяких випадках послідовність комунікативних ходів, вибір лексики, а також екстралінгвальних засобів планується відповідно до намірів комунікантів. В обох випадках здійснюється певний вплив на партнера у спілкуванні. Тому, на нашу думку, справедливим є зауваження, що процес мовленнєвого спілкування, взятий в аспекті його цілеспрямованості, можна ототожнювати з мовленнєвим впливом у широкому розумінні [1:21].

Питання про сутність мовленнєвого впливу важко назвати маловивченим: корінням воно сягає античної риторики, а на сучасному етапі представлене прагматичними дослідженнями дискурсу. У даній статті пропонується прагматичний підхід до аналізу дискурсивної поведінки переможця, що базується на вивченні його рис у трьох комунікативних стилях – агресивному, субмісивному та асертивному.

Не існує людей, які б мали абсолютно однакові очікування та бажання, тому комунікація може розглядатись як зіткнення інтересів та дій мовців, протистояння, боротьба. Розуміння комунікативної взаємодії як своєрідного суперництва передбачає особливий розподіл ролей учасників та, на певній стадії, визначення переможця. У даній роботі переможець розглядається як той, хто отримав успіх у боротьбі за що-небудь, хто здійснив заплановане внаслідок боротьби та протистояння і подолав певні труднощі чи перешкоди.

В емоційно забарвленій ситуації, такій як здобуття перемоги, існує три можливі комунікативні стилі поведінки: агресивний, субмісивний та асертивний [2:187–189]. Під комунікативним стилем розуміється сукупність особливостей мовлення адресанта (автора) як свідчення схильності до актуалізації певного різновиду комунікативних стратегій [3:6]. Комунікативні стилі переможця формуються через поєднання характеристик різних планів – психологічного, соціального, емоційного та прагматичного. У дискурсі, за умов протистояння, утворюється інваріантна опозиція переможець::переможений, яка реалізується у різні способи у кожному стилі:

- Агресивний (**переможець::переможений**)
- Субмісивний (**переможений::переможець**)
- Асертивний (**переможець::переможець**).

Проте, ми відносимо дискурс переможця до одного зі стилів спілкування не лише за його ставленням до переможеного опонента. Переможений не завжди є адресатом вербальних та невербальних дій переможця. На місці переможеного можуть бути подолані труднощі або сам мовець, що поборов себе. Ключовим для визначення перемоги є саме факт подолання труднощів та досягнення мети.

Вербальна та невербальна поведінка переможця у різних комунікативних стилях зумовлена його прагматичними цілями: бажанням певним чином вплинути на співрозмовника. Так, ціль переможця-агресора – домінування, а дії субмісивного переможця націлені на те, щоб уникнути конфлікту або девальвувати значення власної перемоги. Прагматична ціль переможця, що дотримується асертивного стилю спілкування, – не нашкодити ані собі, ані іншим.

Для досягнення запланованих комунікантами цілей необхідна правильна оцінка комунікативної ситуації, а також відібрані відповідно до конкретної ситуації стратегії і тактики мовленнєвої поведінки і мовленнєві засоби, що сприяють успіху спілкування. Цілі учасників спілкування визначають їх стратегії [4:29], які в широкому смислі ми розуміємо як певні типи поведінки учасників процесу спілкування, що використовуються для досягнення комунікативних цілей і обумовлюють відбір вербальних і супутніх їм невербальних засобів.

Розглянемо характеристики та цілі переможців у кожному комунікативному стилі докладніше.

Агресивний переможець з готовністю захищає свої права та інтереси, при цьому не зважаючи на права інших. Загальна агресивність людини складається з її окремих особливостей: запальності, вразливості, зарозумілості, підозрливості, нетерпимості, непоступливості, схильності до домінування, мстивості, безкомпромісності. Рівень агресивності залежить від соціального статусу. Найвищий її рівень спостерігається у лідерів та аутсайдерів. У першому випадку агресивність поведінки викликана бажанням захистити або посилити своє лідерство [5:230], у другому – підняти свій соціальний статус або помститися за несправедливість.

Основною рисою дискурсу такого переможця є експліцитна домінантність. У переважній більшості лінгвістичних досліджень,

пов'язаних з вивченням асиметрії комунікативних стосунків, домінантність традиційно розглядається як психологічний та соціальний феномен [6:7]. У соціальній ситуації спілкування переможець дійсно отримує домінантну роль, і тоді вибір “манери виконання” – жорсткої або м'якої – залишається на його розсуд. Агресивний переможець обирає жорсткі конфронтативні стратегії, і його комунікативне домінування проявляється як зміни у поведінці або думках адресата комунікативного впливу “у напрямку, необхідному адресанту та заданому його комунікативними діями” [7:8]. Таких змін агресивний переможець домагається, вдаючись переважно до імперативних прямих форм впливу, таких як наказ, вимога, заборона і примус [5:103], а також залякування, погроза або шантаж, які є джерелом небезпеки і страху для адресата такого впливу. Це можна продемонструвати таким прикладом: *“Now, make up your mind. Either I come in or else I go straight to Rollo and tell him Butch is your lover. Please yourself, but make up your mind quickly. This damp air's bad for my chest”* [9:107–109].

Отримавши перемогу на першому етапі суперечки, мовець висуває подальші вимоги, погрожуючи видати секрет опонента третій особі. У мовленні такого агресивного переможця переважають висловлення, що належать до класів директивів, а саме ін'юктивів, та менасивів.

У дискурсі агресивного переможця спостерігається порушення принципу ввічливості та комунікативних максим. Агресор рідко приділяє увагу контролю емоцій, оскільки він не має наміру себе в чомусь обмежувати. Виключення становлять випадки, коли невербальні вияви емоцій свідомо використовуються в якості інструменту впливу: *“... Karl proudly approached him and said in a low voice: “I won the bet!” [...] “I kissed Nicole, it was a real kiss, actually many kisses, and she kissed me back, a real success. There was never any doubt, you are a loser, while I'm a winner”* [10:6].

У наведеному фрагменті статус переможця засвідчується через констатив *“I won the bet!”*. Опис невербальної поведінки *“proudly approached”*, що подає автор, розкриває емоційний стан мовця, а саме його гордості. Висловлення-констативи, що продукуються далі, ведуть до зростання емоційного напруження завдяки повторам *“kissed”, “kiss”, “kisses”, “real”*. Переможець намагається принизити переможеного: *“There was never any doubt, you are a loser, while I'm a winner”*, що свідчить про його агресивний стиль спілкування. Крім того, паралінгвістичні особливості мовлення – *“said in a low voice”* – показують, що переможець контролює свої емоції для досягнення мети згідно з обраною ним стратегією.

Будуючи свій дискурс у субмісивному стилі, мовець-переможець має на меті не принизити, а “підняти” переможеного. На відміну від агресора, субмісивний переможець посуває своє досягнення на другий план і ставить у центр уваги колишнього суперника – переможеного співрозмовника – та намагається його підбадьорити. Прийом етикетизації, відомий як “підвищення статусу партнера і зниження власного статусу” використовується переможцем найчастіше у формальних ситуаціях, коли дистанція між комунікантами є доволі велика [8:126]. Оскільки субмісивний переможець орієнтується на інтереси свого співрозмовника більше, ніж на свої, його дискурс будується за кооперативними стратегіями.

Цілі, а також стратегії і тактики мовця, значною мірою залежать від комунікативної ситуації. Уточнюючи думку “не можна говорити що завгодно у будь-якій ситуації” [1:95], ми можемо стверджувати, що не можна відреагувати як завгодно у будь-якій ситуації. Так, за певних умов, відверта демонстрація радості від власного досягнення може нашкодити мовцю та / або його співрозмовнику, і він змушений контролювати свою вербальну і невербальну поведінку, надаючи показної значущості переможеному.

“You didn’t look very happy with the decision,” she said. “Oh, I’m elated, I assure you. But it’s not wise for an attorney to gloat in front of the judge. I may have to plead in front of him again” [11:70].

Наведений фрагмент ілюструє стриману поведінку адвоката. У судовій залі поведінка учасників процесу суворо регламентується офіційними та неофіційними правилами, а тому для адвоката було б недоречно відверто виявляти радість від виграної справи у присутності судді. У дискурсі переможця радість виражається лише через короткий констатив *“I’m elated”*. Попередня репліка співрозмовника пояснює, що переможець не виказував своєї радості невербальними засобами, а це свідчить про свідомий контроль емоцій.

Іншою причиною, з якої переможець може відмовитись від обстоювання своїх прав, є сором’язливість як результат низької самооцінки та переживань стосовно того, яке враження мовець справляє на оточуючих [2:186].

“The compliments he received made him feel embarrassed and his response often came out false, almost detached. The coach shook everyone’s hand and congratulated them; when he was in front of Mark, he said: “Young man, if you have the will to emerge not just with your hands but also with your head, as you

showed us tonight, you will do great things. Thank you and congratulations.”
“The merit goes to the whole team”, Mark answered with decision ...” [10:44.]

У даному фрагменті Марк, що здобув спортивну перемогу для своєї команди, соромиться визнати важливість свого вчинку. Він умисно розділяє свій заслужений статус із рештою гравців: “The merit goes to the whole team”, чим відвертає увагу від себе, щоб подолати збентеження, яке спровокувало комунікативний збій: “*made him feel embarrassed and his response often came out false, almost detached*”.

Наскільки переможець намагається підвищити статус переможеного – до свого рівня чи вище – показує різницю між асертивним та субмісивним стилями спілкування.

Намагання переможця вирівняти позиції обох сторін взаємодії представляє дискурс в асертивному стилі як найбільш гармонійний. У той час, як метою неасертивної поведінки є уникнення конфлікту, а метою агресивної – домінування, мета асертивної поведінки – це чесне, зрозуміле і відверте спілкування, спрямоване на підтримку власних переконань та думок, не шкодячи ані іншим, ані собі. Ключовою позицією асертивності є вміння вести перемовини, і асертивний мовець здатен захистити свої інтереси та інтереси свого співрозмовника [2:189].

Дискурс переможця будується в асертивному стилі, коли дієвою є орієнтація на співпрацю. Асертивному переможцю не обов’язково щиро перейматися інтересами сторони опонента, достатньо грати за правилами кооперації та дотримуватися комунікативних максим принципу ввічливості.

У розумінні П. Грайса, що одним з перших дослідив зміст загальних правил спілкування, максими виступають певними обмежувачами поведінки мовця, які визначають що і як він може говорити у конкретній комунікативній ситуації, якщо хоче діяти як кооперативний партнер [1:65]. Та попри простоту і чіткість сформульованих максим, їх використання є інколи проблематичним. Так, наприклад, мовцю доводиться нехтувати максимами на користь принципів вищого порядку – соціальних правил, якщо він не хоче образити співрозмовника.

“Okay, you win. EAGLE EYE starts day after tomorrow. It’ll take that long to get everyone up and running.”

[...] Cutter grinned as he reached for his coffee. It was time to smooth some ruffled feathers, he thought. “God, it’s nice to work with a real pro. Look on the bright side, Bob [...]” [4:129].

У наведеному фрагменті герой на ім'я Катер визнається переможцем. Про його намір створити більш комфортну атмосферу спілкування і зменшити відчуття протистояння ми дізнаємось зі слів автора, які відкривають думки героя: “*It was time to smooth some ruffled feathers, he thought*”. Для досягнення поставленої цілі переможець вдається до кооперативних тактик. Комплімент – як тактика емоційного налаштування [1:177] – використовується для встановлення контакту та підтримання гарних стосунків, а перелік переваг опонента у ситуації, що склалася (розпочинається словами “*Look on the bright side, Bob*”), сприяє підвищенню позиції переможеного.

Перспективи дослідження. Проведене дослідження виявило прагматичні особливості дискурсивної поведінки мовця-переможця. Дані результати дозволяють поглибити вивчення дискурсу з точки зору різних комунікативних стилів та розкривають перспективи побудови стратегічного і тактичного репертуару переможця в агресивному, субмісивному та асертивному стилях спілкування.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Оксана Сергеевна Иссерс. – [2-е изд., стер.]. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 284 с. 2. *Gamble T.K.* Communication works / Teri Gamble, Michael Gamble. – [3-d ed.]. – New York etc. : McGraw-Hill, 1990. – 495 p. : ill. 3. *Козачишина О. Л.* Лінгвістичні прояви гендерних характеристик англомовних художніх текстів (на матеріалі американської прози ХХ ст.) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / Оксана Леонідівна Козачишина ; Київськ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2003. – 20 с. 4. *Васильянова И. М.* Речевое поведение коммуникантов в ходе совещательного дискурса / Инна Михайловна Васильянова // Дискуссионные вопросы современной лингвистики : сб. науч. трудов / ред. Лев Геннадьевич Васильев. – Калуга : КГПУ им. К. Э. Циолковского, 2005. – Вып. 1. – С. 28–32. 5. *Ильин Е. П.* Психология общения и межличностных отношений / Евгений Павлович Ильин. – СПб. : Питер, 2009. – 576 с. : ил. – (Серия “Мастера психологии”). 6. *Ущина В. А.* Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англомовному політичному дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / Валентина Антонівна Ущина ; Київськ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 2003. – 20 с. 7. *Барташева Г. І.* Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англомовному дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / Ганна Ігорівна Барташева ; Харківськ. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2004. – 21 с. 8. *Карасик В. И.* Язык социального статуса / Владимир Ильич Карасик. – М. : Институт языкознания АН СССР, Волгоградск. пед. ін.-т, 1991. – 495 с.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

9. *Chase D. H.* Make the Corpse Walk / James Hadley Chase. – М. : Айрис-пресс, 2005. – 288 с. 10. *Curl M.* The Choice [Електронний ресурс] / Mark Curl. – Режим доступу : http://www.getfreebooks.com/wp-content/uploads/The_Choice_-_Mark_Curl.pdf 11. *Zavada J.* A Cowboy's Christmas Prayer [Електронний ресурс] / Jack Zavada. – Режим доступу : <http://www.inspiration-for-singles.com/support-files/cowboy1.pdf> 12. *Clancy T.* Clear and Present Danger / Tom Clancy. – N.Y. : Putnam, 1989. – 656 p.