

УДК 811.112.2'42

Артеменко Ю. О.

ДИСКУРСОТВІРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЇ НЕВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

Пропонована стаття присвячена аналізу дискурсотвірного потенціалу стратегії неввічливості в англomовному діалогічному дискурсі. Аналіз фактичного матеріалу доводить, що стратегія неввічливості є локальною щодо глобальної дискурсивної полемічної стратегії і здатна сприяти утворенню деструктивного типу дискурсу.

Ключові слова: англomовний діалогічний дискурс, глобальні й локальні дискурсивні стратегії, дискурсотвірний потенціал, стратегія неввічливості.

Артеменко Ю. А. Дискурсообразующий потенциал стратегии невежливости в англоязычном диалогическом дискурсе. – Стаття.

Статья посвящена анализу дискурсообразующего потенциала стратегии невежливости в англоязычном диалогическом дискурсе. Анализ фактического материала доказывает, что стратегия невежливости локальна по отношению к глобальной дискурсивной полемической стратегии и может способствовать образованию деструктивного типа дискурса.

Ключевые слова: англоязычный диалогический дискурс, глобальные и локальные дискурсивные стратегии, дискурсообразующий потенциал, стратегия невежливости.

Artemenko Y. O. Discourse forming potential of impoliteness strategy in the English language dialogic discourse. – Article.

This paper deals with the analysis of impoliteness strategy discourse forming potential. The factual analysis shows that impoliteness strategy is local towards global discourse polemic strategy, and has the ability to form a destructive type of discourse.

Key words: English language dialogic discourse, global and local discourse strategies, discourse forming potential, impoliteness strategy.

Постановка проблеми. Антропоцентричний основоположний принцип сучасної науки зумовлює гармонійну інтеграцію комунікативно-функціонального та когнітивного векторів лінгвістичного аналізу. Поєднання цих напрямів є аксіоматичним для студій дискурсу, під яким розуміють когнітивно-комунікативну діяльність, що являє собою сукупність процесу й результату й містить екстралінгвальний і власне лінгвальний аспекти [12, с. 38]. У такому трактуванні дискурс постає як інтегральний феномен, до складу якого входять три обов'язкових компоненти: комуніканти, дискурсивний контекст і текст.

Людина в дискурсі постає як індивід, який вступає в комунікацію з певними знаннями про світ, думками, установками, цілями [8, с. 8]. Виходячи з цього, дискурс трактується як розумово-мовленнєва діяльність комунікантів, у межах якої вони спілкуються й впливають один на одного, що приводить дослідників до постановки проблеми стратегій і тактик, які мовці застосовують задля досягнення власних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність цієї студії визначається інтересом лінгвістики до когнітивно-комунікативного ракурсу вивчення дискурсу на базі діялісно орієнтованої прагматики (Григор'єва, 2007; Морозова, 2005, 2014; Приходько, 2009; Фролова, 2015; Шевченко, 2005; Шевченко, Сусов, Безуглая, 2008; Carston, 2002). Її об'єктом є стратегія неввічливості, що аналізується на предмет її дискурсотвірного потенціалу на матеріалі діалогічного розмовного дискурсу, який охоплює спілкування на американській англійській. Корпус вибірки сформовано з фрагментів скриптів семи сезонів

телесеріалу *Gilmore Girls*, які містять висловлення з імплікативними предикатами. Під останніми розуміємо головні предикати речення, здатні відкривати актантну позицію для цілої пропозиції та пресупонувати її істинне значення [16]. Метою статті є визначення дискурсотвірного потенціалу стратегії неввічливості в англomовному дискурсі, що передбачає виконання таких завдань: окреслити сутність поняття «дискурсивна стратегія», побудувати типологію дискурсивних стратегій, знайти в ній місце стратегії неввічливості й визначити її потенціал у творенні дискурсу.

Виклад основного матеріалу. Дії, вчинки та мовленнєва діяльність комунікантів скеровуються низкою їх потреб, бажань, інтересів, тобто мотивами [2, с. 83], які зумовлюють формування *стратегій* [5, с. 56], – когнітивно-прагматичних програм спілкування, що визначають характер реалізації комунікативних актів у дискурсі [2, с. 83]. *Тактика* трактується як складова частина стратегії, що впливає на вибір мовцем засобів здійснення комунікативних дій [2, с. 85]. Інструментами тактики є *прийоми* – різноманітні способи її реалізації. Досліджуючи стратегії, які комуніканти розробляють для досягнення мети спілкування, характеризуємо їх як дискурсивні, що дозволяє конкретизувати сферу, яку вони регулюють [1, с. 138].

Незважаючи на значну кількість студій стратегій, проблема їх загальної класифікації є невирішеною з огляду на незліченну кількість ситуацій мовленнєвої інтеракції й унікальну комбінацію людських мотивів, які є підґрунтям для їх розвитку. Очевидно, побудова універсальної типології дискурсивних задумів є практично нездійсненним завданням. У нашому дослідженні ми керу-

валися доцільністю вибіркового аналізу стратегій, відправним пунктом якого є фактичний матеріал, що містить одиниці, на які спрямовано наш науковий інтерес – висловлення з імплікативними предикатами. Ми виходили з того, що імплікативні предикати, що входять до складу певних висловлень поряд з іншими елементами лінгвального плану дискурсу, можуть трактуватися як маркери стратегічного задуму й тактичних завдань мовця [5, с. 129–130].

Аналіз емпіричного корпусу та відповідних студій дає підстави говорити про дві універсальні стратегії, виокремлені на основі характеру визначальної установки адресанта й адресата на спілкування, які реалізуються будь-якими комунікантами незалежно від їх етнічної, соціальної або гендерної приналежності, – *консенсусу* та *полеміки*.

Відаємо перевагу терміну «консенсусна стратегія» перед терміном «кооперативна стратегія» як такому, що підкреслює конструктивний характер установки комунікантів. Другий термін такої особливості не має, адже відкрита конфронтація – це також кооперація комунікантів, хоча й деструктивна [2, с. 50; 11, с. 70]. Реалізуючи стратегію консенсусу, комуніканти, кожен з яких робить внесок для досягнення обоюдно прийнятних цілей спілкування, знаходяться в зоні порозуміння [10, с. 18].

В опозиції до стратегії консенсусу перебуває полемічна стратегія. У разі, коли хоча б один із комунікантів реалізує цей дискурсивний задум, спілкування здійснюється в тональності незгоди, що призводить як мінімум до виникнення дружньої суперечки, або виливається у відкриту конфронтацію.

Розуміємо стратегії консенсусу й полеміки як глобальні дискурсивні стратегії, тобто як такі, що на визначеному етапі дискурсивної взаємодії є найбільш значущими з погляду ієрархії мотивів і цілей. Стратегії, які сприяють оптимальному впливу на партнера по комунікації, розуміємо як локальні дискурсивні стратегії.

У ситуації, коли комуніканти керуються деструктивною установкою на мовленнєву інтеракцію, деякі висловлення, які вони реалізують, здатні призвести до виникнення конфлікту в більшій мірі, ніж інші. У випадках, коли мовець свідомо націлений на демонстрацію негативного ставлення до ситуації спілкування, партнера по комунікації, рівня їхньої соціальної взаємодії тощо, говоримо про реалізацію ним стратегії *неввічливості*, яку визначаємо як локальну до глобальної дискурсивної стратегії полеміки.

Неввічливість, поряд із ввічливістю, є невід'ємною частиною нашого повсякденного життя, характерною формою соціальної поведінки [7, с. 90; 18, с. 18]. Дослідники говорять про так званий розмовний договір, неписані норми якого негласно керують комунікативною поведінкою

співрозмовників. Якщо поведінка комунікантів засвідчує, що вони діють згідно з таким договором, це минає непоміченим. І лише коли один із комунікантів не дотримується виконання власних комунікативних обов'язків і порушує права партнера, його поведінку визначають як неввічливу [14, с. 15].

Так само, як П. Браун і С. Левінсон [13], Дж. Ліч використовує поняття «негативної» й «позитивної» ввічливості, але визначає їх у дещо інший спосіб – як мінімізацію неввічливості в неввічливих висловленнях і максимізацію ввічливості у ввічливих [17, с. 81]. Із цього випливає, що існують ввічливі й неввічливі ілюкції, а отже, окремі різновиди мовленнєвих актів за своєю суттю є ввічливими (приміром, привітання, похвала), інші – неввічливими (критика, докір, звинувачення) і потребують мінімізації неввічливості у вигляді інтродуктивних формул на зразок «Я засмучений, що мушу це сказати, але ...» [15, с. 236; 18, с. 69].

Ввічливість є соціальним контрактом, дотримання умов якого ми очікуємо від партнера під час кожної розмови. Вважається, що бути ввічливим означає давати співрозмовнику ту соціальну роль, на яку він претендує (або вищу); бути неввічливим – надавати партнеру роль, нижчу за ту, на яку він претендує [10, с. 51].

За нашими спостереженнями, стратегія ввічливості є не лише локальною щодо глобальної дискурсивної стратегії полеміки, але й може бути супровідною щодо всіх локальних полемічних стратегій. Спектр ситуацій, у яких комуніканти вдаються до глобальної дискурсивної полемічної стратегії, є широким зі шкалою від дружньої суперечки до гострого конфлікту. Їх характерною рисою є «комунікативний саботаж», до якого вдаються інтерактанти. Виділяють чотири типи зриву процесу комунікативної інтеракції: установка на нав'язування партнеру власної думки з приводу ситуації, що обговорюється; небажання давати очікувану відповідь на поставлене запитання; намагання відійти від теми бесіди; бажання образити партнера [6, с. 226]. Цей погляд підтверджується результатами нашого аналізу, які дозволили виокремити три локальні дискурсивні стратегії, підпорядковані глобальній стратегії полеміки: стратегія переконування, розподілу комунікативної ініціативи й дискредитації.

Найбільш продуктивною для творення деструктивного типу дискурсу стратегія неввічливості є в поєднанні зі стратегією *дискредитації*, яку реалізує мовець, свідомо націлений на нанесення образи партнеру по комунікації. Наприклад, за відомостями нашого корпусу, вербалізація мовцем негативної оцінки адресата з високим ступенем вірогідності призводить до конфронтації, стимулює вербалізацію адресатом негативної

оцінки партнера у відповідь та в особливо гострих випадках спричиняє розірвання комунікативного контакту.

Саме поняття дискредитації, яке тлумачать зокрема як применшення авторитету партнера по комунікації, нанесення шкоди його репутації [19, с. 298; 9, с. 35; 20], у нашому розумінні невідривно пов'язане з поняттям невічливості. Реалізуючи локальну дискурсивну стратегію дискредитації, мовець свідомо максимізує невічливість іллокуцій, його мовленнєві дії мають на меті дистанціювання від партнера. Вони маніфестують незгоду з поглядами адресата, негативну оцінку його дій, недовіру, образу, незадоволення, відсторонення й ворожість [3, с. 26]. Стратегічно невічливий мовець свідомо прагне зашкодити позитивному / негативному обличчю співрозмовника.

Мовець, який має на меті образити співбесідника, вдається до тактик негативної оцінки, звинувачення, докору й образи. Часто межі між ними є розмитими. Прийоми однієї тактики можуть входити як компоненти до складу іншої. Розглянемо ці тактики в порядку зменшення їх частотності в нашому корпусі.

Тактика **докору** найчастіше реалізується за допомогою експресивних мовленнєвих актів або асертивів із супутньою експресивною іллокуцією. У таких випадках мовець прагне донести до адресата власну оцінку поведінки останнього. Висловлення з імплікативним предикатом при цьому є потужним засобом імплементації тактики докору завдяки пресупозиціям в основі імплікативного предиката. Яскравий приклад того, як адресант удається до докорів адресату, демонструє наступний приклад, у якому мовець (Емілі) у ході сварки дорікає доньці через її надмірну гордість.

“Emily: *And think of where you would've been if you had accepted a little help, hmm? And where would Rory have been? If it weren't for your ridiculous pride your life could've been better. But no. You were too proud to take anything from anyone. (>> You didn't take anything from anyone) You were always too proud to accept anything from anyone. (>> You never accepted anything from anyone)*

Lorelai: *I wasn't too proud to come here to you two, begging for money for my kid's school, was I? (>> I came here to you two)*

Emily: *No, but you're too proud to let her know where you got it from, aren't you? (>> You didn't let her know where you'd got it) Well, fine. You have your precious pride. And I have my weekly dinners. Isn't that nice? We both win”.* (Gilmore Girls, s. 1, pilot ep.).

Засобами реалізації тактики **негативної оцінки**, як правило, є висловлення з імплікативними предикатами, які ми визначаємо як негативно заряджені прямі й непрямі евалютиви. У наступному дискурсивному фрагменті мовець реалізує непрямий експресивний мовленнєвий акт на базі

риторичного запитання, що експлуатує пресупозицію імплікативного предиката позитивної імплікації *bother*. Контекст цієї ситуації такий: донька Лорелай Рорі поновила стосунки з екс-коханом, який тепер має дружину. Лорелай не може повірити, що її донька тепер чиясь коханка:

“Rory: *We didn't get around to discussing everything. <...>*

Lorelai: *You, of all people – the girl who thinks everything through, the list maker – you didn't bother to discuss those things before jumping into bed with a married guy? (+>> You didn't discuss those things before jumping into bed with a married guy > you didn't even try to discuss those things before jumping into bed with a married guy)*

Rory: *He's not a married guy. He's Dean – my Dean”* (Gilmore Girls, s. 4, ep. 22).

Тактика **образи** реалізується за допомогою таких прийомів, як натяк і сарказм. Адресант може також удаватися до прямих евалютивів. Від тактики негативної оцінки тактика образи відрізняється ступенем інтенсивності зневаги й метою, якщо в першому випадку мовець прагне поінформувати адресата про свою несхвальну оцінку, то в другому він цілеспрямовано намагається завдати партнеру моральної шкоди, принизити. У наступному дискурсивному фрагменті мовець (Емілі) експлікує низку образ на адресу співрозмовниці, яка вважає онучку мовця не вартою уваги свого сина:

“Emily: *Now, let's talk about your money. You were a two-bit gold digger fresh off the bus from Hicksville when you met Mitchum at whatever bar you happened to stumble into. (+>> You stumbled into a bar > You were hanging about bars) And what made Mitchum choose you to marry amongst the pack of women he was bedding at the time, I'll never know, but hats off to you for bagging him. He's still a playboy, you know. Well, of course you know. That would explain why your weight goes up and down thirty pounds every other month”* (Gilmore Girls, s. 6, ep. 5).

Звинуваючи співрозмовника в чомусь, мовець найчастіше вдається до використання висловлень з імплікативними предикатами каузації на зразок *manipulate, make, push, trick, seduce* тощо та позитивної імплікації із семантикою аспекту дії (її продовження), на зразок *keep*. У фокусі мовця, який використовує висловлення з імплікативним предикатом каузації, перебуває дія, відображена у введений пропозиції. За допомогою імплікативного предиката в граматичній формі пасивного стану він знімає провину за її реалізацію із себе й покладає її на адресата. Імплікативний предикат із семантикою продовження дії мовець вводить у висловлення задля створення ефекту настирності й нав'язливості з боку адресата, як у наступному дискурсивному фрагменті. Рорі й Лорелай запізняються, через що сваряться, з'ясовуючи, хто з них у цьому винен:

“Rory: *Who was the one who said, “Hey, I’ve got room for another piece of pie”?*”

Lorelai: *Ah! You kept making all that pointless conversation, all those thank you’s and please’s. (+>> You were making all that pointless conversation > It was you. Who wasted our time) What, are you running for Miss Congeniality?”* (Gilmore Girls, s. 3, ep. 15).

Стратегія неввічливості може супроводжувати стратегію **переконування** з підпорядкованими їй тактиками аргументації, заперечення, виправдання й наполягання, як у наступному дискурсивному фрагменті, де мовець **аргументує** своє вперте бажання зробити благодійний внесок на користь приватної школи онучки, акцентуючи увагу на нездатності її байдужої матері зробити це:

“Emily: *Well as a major contributor to Rory’s education I figured I had the right to ask for a newsletter to be sent to my house. (Emily goes to get her copy of the newsletter.)*

Lorelai: *Are you serious?*

Emily: *And it’s a good thing, too, since you don’t bother to read yours. (+>> You don’t read yours > You are not interested in your daughter’s affairs) One of us should be up to date on the goings-on at Rory’s school. <...>*

Lorelai: *Mom, don’t be giving donations on Rory’s behalf. I’ll do that.*

Emily: *How can you do that when you don’t bother to read the newsletter? (+>> You don’t read the newsletter > > You are not interested in your daughter’s affairs)”* (Gilmore Girls, s. 1, ep. 9).

Стратегія неввічливості є ефективним супроводом до стратегії **розподілу комунікативної ініціативи**, яка запроваджується мовцем через тактики утримання, перерозподілу й підпорядкування комунікативної ініціативи мовця. Наприклад, тактика **утримання комунікативної ініціативи** націлена на ініціацію й підтримку теми, у розвитку якої зацікавлений комунікант-ініціатор. Чим агресивніше він налаштований на протистояння, тим активніше намагається підпорядкувати діалог власній меті, навіть з утратами для партнера. Ініціатор прагне нав’язати свої правила гри за допомогою різноманітних установчих дискурсивних ходів – ініціативних запитань, спонукань, прокативних заяв, указівок, докорів тощо [4, с. 79], виражених через висловлення з імплікативними

предикатами. У наступному дискурсивному фрагменті мовець (Емілі) хоче отримати від адресата (Лорелай) чітку відповідь щодо її участі у вечері, яку влаштує. Емілі дуже роздратована, що доводиться телефонувати, але пам’ятаючи про те, що Лорелай зазвичай кладе слухавку під різними приводами, намагається домогтися відповіді нахрапом. Вона активно просуває власну тему, постійно шпиняючи доньку, яка й собі демонструє матері відверте небажання підтримувати бесіду:

“Lorelai [answers]: *Hello?*”

Emily: *Do you know what one of life’s great mysteries is?*

Lorelai: *Uh, Mom...*

Emily: *Whether or not you’re going to be joining us for Friday night dinner.*

Lorelai: *Uh huh.*

Emily: *And since you pretend to be ignorant of the concept of the RSVP even though I know it was taught to you as a child, I am reduced to calling and asking you, are you coming? (+>> You are not ignorant of the concept of the RSVP; +>> I am calling and asking you > You reduce me to calling and asking you > I don’t want to call you but I have to)*

Lorelai: *Uh huh.*

Emily: *Is that “uh huh, yes, I’m coming” or “uh huh, I was reading while you were talking”?”* (Gilmore Girls, s. 4, ep. 5).

Висновки з дослідження та перспективи подальших наукових розвідок. Стратегічно неввічливі висловлення характеризуються високим ступенем конфліктогенності, вони стимулюють адресата до їх дзеркального відображення в реактивних дискурсивних ходах, що може призвести до конфронтації й бажання розірвати соціальний контакт. Характерною ознакою стратегічно неввічливих висловлень є практично повна відсутність прийомів, що здатні пом’якшити іллокуцію. Таким чином, стратегія неввічливості є надзвичайно продуктивною для творення деструктивного типу дискурсу. Подальше вивчення дискурсивного потенціалу стратегії неввічливості може здійснюватися з позиції з’ясування тенденцій вибору мовцем вербальних засобів її реалізації. Результативними також будуть подібні дослідження на матеріалі інших мов, зокрема в аспекті міжкультурної комунікації.

Література

1. Бацевич Ф. Основи комунікативної лінгвістики : [Підручник] / Ф. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 344 с.
2. Безугла Л. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : [монографія] / Л. Безугла. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. – 332 с.
3. Велівченко В. Непряме втілення емотивно-оцінного змісту «ОСУД» у сучасній англійській мові / В. Велівченко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2012. – Вип. 1022. – С. 25–30.
4. Гребенщикова Т. Реализация отношений доминирования-подчинения между членами семьи в повседневном дискурсе / Т. Гребенщикова, И. Зачесова // Экспериментальная психология. – Т. 4. – № 4. – М., 2011. – С. 75–87.
5. Иссерс О. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. Иссерс. – М. : Издательство ЛКИ, 2012. – 288 с.
6. Николаева Т. О принципе «некооперации» и/или категориях социолнгвистического воздействия / Т. Николаева // Логический анализ языка. Противоречивость и аномальность текста. – М., 1990. – С. 225–235.

7. Петренко О. Функціональні типи неввічливості / О. Петренко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2012. – Вип. 1022. – С. 90–94.
8. Петров В. Вступительная статья / В. Петров, Ю. Караулов // Дейк Г.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация [пер. с англ., изд. 2-е]. – М. : Эдиториал УРСС, 2015. – С. 5–11.
9. Сідак О. Гумористичний ефект як умова комунікативної успішності тактики образи в англomовному політичному дискурсі / О. Сідак // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2012. – Вип. 1002. – С. 34–38.
10. Формановская Н. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н. Формановская. – М. : Изд-во «Русский язык», 2002. – 216 с.
11. Фролова І. Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії / І. Фролова // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2010. – Вип. 928. – С. 68–74.
12. Шевченко І. Дискурс как мыслекоммуникативное образование / И. Шевченко, Е. Морозова // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2003. – Вип. 586. – С. 33–38.
13. Brown P. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. – 376 p.
14. Fraser B. The association of deference with linguistic form / B. Fraser, W. Nolen // International Journal of the Sociology of Language, 27. – 1981. – P. 93–111.
15. Fraser B. Perspectives on politeness / B. Fraser // Journal of Pragmatics, 14(2). – 1990. – P. 219–236.
16. Karttunen L. Implicative verbs / L. Karttunen // Language. – Vol. 47, № 2. – 1971. – P. 340–358.
17. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – L., N.Y. : Longman, 1983. – 250 p.
18. Watts R. Politeness / R. Watts. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 2003. – 304 p.
19. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад і голов. ред. В. Бусел. – К., Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
20. Macmillan Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.macmillandictionary.com/>.

Джерела ілюстративного матеріалу

21. Gilmore Girls [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://crazy-internet-people.com/site/gilmoregirls/scripts.html>.