

КОМУНІКАТИВНА ЛІНГВІСТИКА

УДК 811.111'42(045)

ЦЮРА Світлана Володимирівна,
кандидат філологічних наук, доцент
кафедри іноземних мов Черкаського
національного університету імені
Богдана Хмельницького
e-mail: tsura.svetlana@gmail.com

КОМУНІКАТИВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОЦІННИХ ТАКТИК ЯК КОМПОНЕНТІВ АНГЛОМОВНОГО ДІАЛОГІЧНОГО ДИСКУРСУ (на матеріалі п'єс О. Уайльда)

У статті визначено специфіку реалізації оцінних тактик англomовного діалогічного дискурсу на підставі виявлення дискурсивних особливостей вираження оцінки. Дискурс – це один із видів мовленнєвої діяльності, що є функціонально однозначною та завершеною одиницею, виражає міжособистісну мовленнєву взаємодію, володіє інтегративною комунікативною функцією та єдиною темою. У статті схарактеризовано прагматичну та семантичну зв'язність дискурсу як одну з головних його особливостей, показано специфіку мовленнєвої поведінки комунікантів, що виявляється в ситуаціях оцінювання. Для відображення динаміки процесу оцінювання в ситуації мовленнєвого спілкування використано поняття структури дискурсу, яку розуміємо як формальну, певним чином упорядковану сукупність оцінних тактик – компонентів діалогічного дискурсу та його зв'язків. Структура діалогічного дискурсу подана у вигляді трьох блоків: передоцінного, оцінного та постоцінного. Оцінний блок є композиційно-смысловим центром, що складається з тактик, об'єднаних у дві групи: 1) тактики продукування оцінного значення; 2) тактики реагування на оцінне значення. Серед тактик продукування оцінного значення виокремлено тактики продукування непрямой негативної оцінки та тактики продукування непрямой позитивної оцінки. Тактики реагування на оцінне значення поділяємо на тактики реагування на позитивну оцінку та тактики реагування на негативну оцінку. Тактики реагування на позитивну оцінку – на тактики прийняття і тактики відхилення позитивної оцінки. Тактики реагування на негативну оцінку розподілено на захисні (активно-захисні та пасивно-захисні), атакувальні, нейтральні.

До тактик продукування непрямой негативної оцінки належать: утримання від надання інформації, використання «завульованого мовлення», пом'якшення категоричності висловлювання, порушення максимум принципу кооперації П. Грайса, звертання до імпліцитно включеного адресата та звертання до вилученого адресата. Тактики продукування непрямой позитивної оцінки можуть містити приховану позитивну оцінку, яку імплікують. До групи тактик реагування на негативне оцінне значення належать активно-захисні тактики (заперечення, заміщення) та пасивно-захисні (виправдання, ігнорування). Група атакувальних тактик представлена тактикою зустрічного звинувачення адресанта, тоді як прикладом нейтральних тактик є один із видів тактик погодження – експліцитне погодження і наступне пояснення. Група тактик прийняття позитивної оцінки представлена тактикою прийняття оцінки, вираженою невербальною дією, тактикою вираження подяки з підсиленням позитивного враження додатковою інформацією, та прийняттям оцінки, супроводжуваним позитивною самооцінкою. Тактика ігнорування позитивної оцінки є характерною для групи тактик відхилення позитивної оцінки.

Ключові слова: когнітивний аспект; дискурс; структурні компоненти; оцінні тактики; оцінний блок; тактики продукування оцінного значення; тактики реагування на оцінні значення.

Постановка проблеми. Проблема нашої статті зумовлена спрямованістю лінгвістики на з'ясування функціональної значущості когнітивних і прагматичних аспектів комунікації, на розкриття механізмів дискурсу та специфічних особливостей його побудови. За допомогою опису компонентів структури дискурсу ми маємо на меті вивчити та більш конкретизувати ознаки та основні складники діалогічного дискурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях термін *дискурс* не має єдиного визначення. Потреба в ньому пов'язана з двома основними його особливостями. По-перше, дискурс, на відміну від тексту чи мовлення, містить поняття свідомості незалежно від того, як його визначають користувачі. По-друге, дискурс не є лінійною й завершеною послідовністю, дискурс – це все те, що висловлено.

Давній термін «*discourse*» у французькій мові означає «діалогічне мовлення» [1, с. 26; 2, с. 18; 3, с. 20]. Уже в XIX столітті він був полісемічним: у словнику німецької мови Якоба й Вільгельма Грімм 1860 року подані такі семантичні параметри терміна «дискурс»: 1) діалог, бесіда; 2) мовлення, лекція [3, с. 13]. Термін «дискурс» був використаний у 1952 році З. Харрісом, який спробував поширити дистрибутивний метод з речення на зв'язний текст та залучити до його опису соціокультурну ситуацію [4, с. 1–30].

Термін «дискурс» поширився в гуманітарних науках у 60–70-х роках XX ст. Якщо дискурс переважно тлумачили як зв'язну послідовність речень, то з плином часу, з позицій сучасних знань «дискурс» почали визначати як складне комунікативне явище, яке, окрім тексту, містить екстралінгвістичні чинники (знання про світ, судження, настанови, мету адресата), потрібні для розуміння тексту. Нечітке визначення дискурсу призвело до того, що це поняття ототожнюють із такими термінами, як «мовлення» (дискурс – «мовлення, занурене в життя»), «текст», «функціональний стиль», по суті, як другий член де-сосюрівської пари «мова – мовлення». Перші дослідження внутрішньої організації дискурсу датовано зламом 50–60 років XX століття, коли з'явилися лінгвістичні праці, присвячені синтаксичним конструкціям, що складаються більше, ніж з одного речення.

Однак лінгвістичний статус дискурсу певний час викликав сумніви. Так, існувала думка, що дискурс є досить небезпечним словом для використання в лінгвістиці, оскільки воно означає і мислення, і мову (*la parole*) [5, с. 61]. Водночас Е. Бенвеніст широко оперував поняттям дискурсу, протиставляючи його як процес системі. Розвиваючи думку про процесуальний характер дискурсу, він вважав висловлювання індивідуальним перетворенням мови на дискурс [6, с. 135]. Тим самим було окреслено різницю між процесом застосування мовної системи – дискурсом та результатом цього процесу – текстом.

У пошуках цілісної методики дослідження дискурсу ми звертаємося до когнітивної моделі вивчення мови. У її основі лежить припущення про те, що людські когнітивні структури пов'язані між собою спільним завданням – поясненням процесів засвоєння, перероблення й трансформації знань, які визначають сутність людського розуму. Поняття стратегій, концептів, фреймів походять від когнітивістики. З огляду на ці поняття ми розглядаємо дискурс як організовану структуру знань, користувач якої неминуче дотримується визначеної системи правил – дискурсних стратегій [6].

Визначення поняття «дискурс» передусім через поняття «текст» засвідчує спорідненість цих понять, а визначення дискурсу через поняття «мовлення» містить ознаки динамічного змісту феномена. Їх розмежування, проте, вважаємо також природним з огляду на позиції когнітивної лінгвістики, тобто при зіставленні конкретної когнітивної діяльності.

З. Харіс розглядав дискурс як висловлювання, понадфразову єдність у контексті інших одиниць і пов'язаній із ними ситуації [7, с. 37–38].

Це визначення стало єдиним та основним в українському енциклопедичному словнику 1998 року, де дискурс розглядають як зв'язний текст у контексті багатьох конститууючих та фонових факторів – соціокультурних, психологічних та ін. Дискурс

називають зануреним у життя текстом, який вивчають разом із такими формами життя, що формують його: інтерв'ю, репортажі, наукові теорії [7].

Друге значення дискурсу походить від першого. Воно стало результатом розроблення Т. ван Дейком концепції комунікативної природи тексту [8]. Він підкреслював, що дискурс у широкому розумінні слова є складною єдністю мовної форми, значення та дії, яке могло б бути найкраще схарактеризоване за допомогою поняття комунікативної дії або комунікативного акту. Той, хто говорить, і той, хто слухає, їх особистість та соціальний характер, інші аспекти соціальної ситуації належать до цієї події [8, с. 121–122].

Третє визначення дискурсу походить від думки французької семіотичної традиції про отождошення дискурсу та мовлення, переважно усного [7, с. 40].

Прагматична диференціація всього дискурсивного масиву мови зумовила метонімізацію терміна «дискурс» і використання його в четвертому значенні як типу дискурсивної практики. На думку представників функціональної прагматики, дискурс є комунікативно-прагматичним взірцем мовленнєвої поведінки в певній соціальній сфері та має набір змінних: соціальні норми, взаємини, ролі, конвенції, показники інтерактивності [9, с. 36]. Основною якістю дискурсу вважають регулярність присутності того, хто говорить, і того, хто слухає, одночасно.

Отже, об'єктами лінгвістичної теорії тексту та комунікації є всі розглянуті поняття, кожен із яких має свій аспект та ключову позицію в цій теорії: мовлення розглядають як засіб комунікації; текст – як цілісну семіотичну форму організації комунікації; комунікацію – як процес інформативного обміну; дискурс – як комунікативну подію, ситуацію, що включає текст та інші складові [7, с. 36–43]. Одним із видів дискурсу є діалогічний, який ми розглядаємо як текст в аспекті події, що триває в часі й просторі, текст, занурений у життя.

Мета нашого дослідження – визначити особливості реалізації оцінних тактик англomовного діалогічного дискурсу за допомогою виявлення дискурсивних особливостей вираження оцінки. Досягнення цієї мети передбачає з'ясування поняття та розкриття особливостей діалогічного дискурсу (поняття комунікативної ініціативи, стратегії і тактики), виявлення складових структури англomовного діалогічного дискурсу, аналіз конкретного мовного матеріалу щодо опису тактик оцінювання.

Матеріалом статті слугують 420 діалогічних дискурсів, отриманих методом суцільної вибірки з текстів п'єс О. Уайльда загальним обсягом 261 сторінка.

Виклад основного матеріалу. Для діалогу як тексту характерна прагматична та семантична зв'язність. Під прагматичною зв'язністю розуміють співвіднесеність мовленнєвих ходів партнерів за іллокутивною функцією (запитання – відповідь, прохання – згода, прохання – відмова, ствердження – підтвердження тощо) [10, с. 305, с. 314].

Умовою семантичної зв'язності є смислове повторення. Як будь-який компонент семантики, цей вид зв'язності реалізований через систему лексичних, лексико-граматичних, граматичних засобів мови та їх організацію (дейксис, анафора, епіфора, лексичне повторення, сполучники, система видо-часових форм, порядок слів) [11, с. 25].

Семантична зв'язність є панівною в діалозі. Порушення прагматичної зв'язності залежить від типу діалогічного спілкування та комунікативної стратегії його учасників [11, с. 26].

Уміння перехопити ініціативу в спілкуванні належить до стратегії ведення діалогу. На кожному кроці діалогу ініціатива може бути проявлена одним зі співрозмовників. Для вирішення свого завдання мовець має вміти захопити ініціативу та утримати її до досягнення своєї комунікативної мети [11, с. 26].

У лінгвістичній науці спостерігаємо тенденцію порівнювати користування мовою з грою [12; 13; 14], що передбачає знання її правил – стратегій та тактик. Мовці можуть реалізувати свої стратегічні цілі подібно до учасників гри в шахи. При цьому вони можуть «обіграти» свого партнера по комунікації (досягнення комунікативної мети), «програти» йому (комунікативна невдача) або ж «запропонувати нічию» (частково досягнути

комунікативної мети, взаємно поступаючись). Наша стаття спрямована на виявлення тих особливостей мовленнєвої поведінки комунікантів (як адресанта, так і адресата), що виявляються в ситуаціях оцінювання.

Для відображення динаміки процесу оцінювання в ситуації мовленнєвого спілкування існує поняття комунікативної оцінної моделі (КОМ) [15, с. 5].

Поряд із традиційно прийнятим у науці визначенням структури з'явилося поняття оцінної структури дискурсу, під якою розуміємо формальну, абстрактну, певним чином упорядковану, сукупність оцінних компонентів діалогічного дискурсу та їх зв'язків, що забезпечує його композиційно-смыслову цілісність та визначає належність до оцінного прагматичного типу [11, с. 34; 16].

Оцінну структуру діалогічного дискурсу подаємо у вигляді трьох блоків: передоцінного, оцінного та постоцінного. Перший і третій блоки – передоцінний та постоцінний – не можуть бути чітко структурованими, оскільки часто факультативні, а їх межі умовні, тобто закінчення передоцінної ситуації переходить у початок оцінної ситуації.

Оптимізація мовленнєвої взаємодії чи боротьба за захоплення комунікативної ініціативи для досягнення власної комунікативної мети відбувається через мовленнєві стратегії й тактики [15], використовувані комунікантами в межах діалогічного дискурсу.

Комунікативна стратегія завжди спрямована на реалізацію комунікативної інтенції (мети) мовця як складової мовленнєвого акту. *Комунікативною стратегією* вважаємо інтенційно спрямований комплекс мовленнєвих дій комуніканта, ґрунтований на когнітивних процесах узагальнення його колишнього комунікативного досвіду та спрямований на планування конкретної комунікативної інтеракції з метою реалізації певного комунікативного плану.

Для діалогічного дискурсу характерним є комплексне використання комунікативних стратегій. Зокрема, стратегія оцінювання часто поєднана зі стратегією ввічливості (запропонована Дж. Лічем [17, с. 50]), співвіднесеною із принципом комунікативної співпраці Г.-П. Грайса [18], що визначає специфічність стратегії оцінювання як мовленнєвої поведінки, спрямованої на запобігання конфліктним комунікативним ситуаціям.

Засобами досягнення загальної комунікативної мети є *комунікативні тактики* як одна чи декілька комунікативних дій, покликані сприяти реалізації комунікативної стратегії. Реалізація будь-якої комунікативної тактики потребує звертання до комунікативних прийомів нижчого рівня, або комунікативних ходів – *мовленнєвих дій*, що є інструментами реалізації відповідної комунікативної тактики [19, с. 109–110]. Володіння стратегією й тактикою мовленнєвої комунікації засвідчує мовну компетенцію комуніканта, його здатність модифікувати свою мовленнєву поведінку та регулювати її відповідно до поведінки співрозмовника.

Оцінні комунікативні тактики, використовувані комунікантами в діалогічному дискурсі, підпорядковані меті прямого чи непрямого оцінювання адресантом адресата чи його дій.

Тактики дискурсу розподіляють на *тактики продукування* оцінного значення та *тактики реагування* на оцінне значення [11, с. 32–35]. Серед тактик продукування оцінного значення виокремлюємо *тактики продукування непрямої негативної оцінки* та *тактики продукування непрямої позитивної оцінки*.

Тактики реагування на оцінне значення поділяємо на *тактики реагування на позитивну оцінку* та *тактики реагування на негативну оцінку*. В останніх виокремлено захисні (активно-захисні та пасивно-захисні), атакувальні, нейтральні. *Тактики реагування на позитивну оцінку* розподіляємо на тактики прийняття і тактики відхилення позитивної оцінки. Першою групою тактик продукування оцінного значення є *тактики продукування непрямої негативної оцінки*. Виокремлюють такі тактики продукування непрямої негативної оцінки:

1) утримання від надавання інформації, що містить негативну оцінку (withholding information);

2) використання «завуальованого мовлення» (vague language) (за J. Channell [20]);

- 3) пом'якшення категоричності висловлювання (understatement);
- 4) порушення максим принципу кооперації П. Грайса [див.: 21, с. 93–95];
- 5) звертання до імпліцитно включеного адресата;
- 6) звертання до вилученого адресата [11, с. 38].

Утримання від надання інформації (withholding information) полягає в навмисному замовчуванні інформації, яка заздалегідь містить негативну оцінку.

Algernon. By the way, did you tell Gwendolen the truth about your being Ernest in town, and Jack in the country?

Jack [In a very patronizing manner]. My dear fellow, the truth isn't quite the sort of thing one tells to a nice, sweet, refined girl. What extraordinary ideas you have about the way to behave to a woman! (p. 300).

Джек не дає повної інформації, тому що він ухиляється від надавання прямої негативної оцінки.

Використання «завуальованого мовлення» також зумовлене бажанням адресанта пом'якшити саму оцінку та її вплив на адресата. Услід за Дж. Ченнел [20, с. 118] виокремлюємо такі засоби завуальованого мовлення:

– апроксиматори *about, approximately, around, or so, a bit of, a touch of, a few, several, quite;*

– прислівники частоти *not always, not often, seldom, occasionally.*

Lady Caroline. John, the grass is too a bit of damp for you. You had better go and put on your overshoes at once.

Sir John. I am quite comfortable, Caroline, I assure you (p. 100).

Пом'якшення категоричності оцінки (understatement) є засобом, який використовують для того, щоб відповідати «принципу ввічливості».

Mrs. Allonby. Ah, my husband is a sort promissory note; I'm tired of meeting him.

Lady Caroline. But you renew him from time to time, don't you?

Mrs. Allonby. Oh no, Lady Caroline. I have only had one husband as yet. I suppose you look upon me as quite an amateur.

Lady Caroline. With your views on life I wonder you married at all (p. 115).

Місіс Елонбі пом'якшено оцінює свого чоловіка, що надає висловлюванню ввічливості.

Порушення максим принципу кооперації П. Грайса [див.: 21, с. 93–95] може полягати в надмірності інформації:

Hester. The English aristocracy supply us with our curiosities, Lady Caroline. They are sent over to us every summer, regularly, in the steamers, and propose to us the day after they land. As for ruins, we are trying to build up something that will last longer than brick or stone [Gets up to take her fan from the table].

Lady Hunstanton. What is that, dear? Ah, yes, an iron Exhibition, is it not, at that place that has the curious name?

Hester. We are trying to build up life, Lady Hunstanton, on a better, truer, purer basis than life rests on here. This sounds strange to you all, no doubt. How could it sound other than strange? You rich people in England, you don't know how you are living. How could you know? You shut out from your society the gentle and the good. You laugh at the simple and the pure. Living as you all do, on others and by them, you sneer at self-sacrifice, and if you throw bread to the poor, it is merely to keep them quiet for a season. With all your pomp and wealth and art you don't know how to live – you don't even know that. You love the beauty that you can see and touch and handle, the beauty that you can destroy, and do destroy, but of the unseen beauty of life, of the unseen beauty of a higher life, you know nothing. You have lost life's secret. Oh, your English society seems to me shallow, selfish, foolish. It has blinded its eyes, and stopped its ears. It lies like a leper in purple. It sits like a dead thing smeared with gold. It is all wrong, all wrong (p. 121).

Адресат міг би просто відповісти на питання, але вживання додаткової інформації, якої, власне, від нього не вимагали, було зумовлене саме бажанням висловити негативну оцінку.

Звертання до імпліцитно включеного адресата взагалі надає можливості пом'якшити категоричність негативної оцінки або завуалювати позитивну:

Cecily. Uncle Jack, you are not going to refuse your own brother's hand?

Jack. Nothing will induce me to take his hand. I think his coming down here disgraceful. He knows perfectly well why.

Cecily. Uncle Jack, do be nice. There is some good in every one. Ernest has just been telling me about his poor invalid friend Mr. Bunbury whom he goes to visit so often. And surely there must be much good in one who is kind to an invalid, and leaves the pleasures of London to sit by a bed of pain.

Jack. Oh! He has been talking about Bunbury, hasn't he?

Cecily. Yes, he has told me all about poor Mr. Bunbury, and his terrible state of health (p. 315).

У цьому прикладі актуалізоване пом'якшення категоричності негативної оцінки, наданої Джеком, шляхом звертання до імпліцитно включеного адресата.

Тактика адресації висловлювання вилученому адресатові ефективна в ситуаціях, коли потрібно лише натякнути комунікантові на те, що в його поведінці щось не подобається, коли відкрита критика неприпустима з якихось причин (принцип ввічливості, різний статус комунікантів тощо).

Jack. I beg your pardon for interrupting you, Lady Bracknell, but this engagement is quite out of the question. I am Miss Cardew's guardian, and she cannot marry without my consent until she comes of age. That consent I absolutely decline to give.

Lady Bracknell. Upon what grounds may I ask? Algernon is an extremely, I may almost say an ostentatiously, eligible young man. He has nothing, but he looks everything. What more can one desire? (p. 341).

У підкреслених репліках реалізована тактика адресації висловлювання вилученому адресатові з метою натякнути співрозмовнику на його неприпустиму поведінку.

Тактики продукування непрямой позитивної оцінки можуть включати імпліковану позитивну оцінку.

Gerald [Laughing]. I might be able to learn how to tie a tie, Lord Illingworth, but I should never be able to talk as you do. I don't know how to talk.

Lord Illingworth. Oh! Talk to every woman as if you loved her, and to every man as if he bored you, and at the end of your first season you will have the reputation of possessing the most perfect social tact (p. 137).

У цьому прикладі адресат висловлює непрямую позитивну оцінку про співрозмовника, тому що він ухиляється від прямого схвалення. Адресант оцінного висловлювання дає спочатку негативну імпліцитну оцінку досягненням адресата, після чого позитивна оцінка видається вагомішою.

Крім тактик продукування оцінного значення, виділяють *тактики реагування на оцінне значення*. До першої групи тактик реагування на оцінне значення належать *тактики реагування на негативну оцінку*. Виокремлюють чотири підгрупи тактик реагування на негативну оцінку. Першою є підгрупа *активно захисних тактик*, до яких належать: *заперечення* (заперечення приписуваних вчинків та обґрунтоване заперечення) та *заміщення*.

Тактики заперечення передбачають заперечення мовцем факту дії або вчинку, а також заперечення наявності в себе приписуваних якостей, рис характеру, манери поведінки тощо.

а) тактика заперечення приписуваних вчинків.

Algernon. Because you are like a pink rose, Cousin Cecily.

Cecily. I don't think it can be right for you to talk to me like that. Miss Prism never says such things to me.

Algernon. Then Miss Prism is a short-sighted old lady [Cecily puts the rose in his buttonhole]. You are the prettiest girl I ever saw.

Cecily. Miss Prism says that all good looks are a snare (p. 128).

Адресат оцінного висловлювання заперечує приписувані йому риси та якості, оскільки не вважає їх прийнятними;

б) обґрунтоване заперечення передбачає заперечення приписуваної оцінки з подальшим обґрунтуванням своєї думки.

Algernon [Raising his hat]. You are my little cousin Cecily, I am sure.

Cecily. You are under some strange mistake. I am not little. In fact, I believe I am more than usually tall for my age. But I am your cousin Cecily. You, I see from your card, are Uncle Jack's brother, my cousin Ernest, my wicked cousin Ernest.

Algernon. Oh! I am not really wicked at all, cousin Cecily. You mustn't think that I am wicked.

Cecily. If you are not, then you have certainly been deceiving us all in a very inexcusable manner. I hope you have not been leading a double life, pretending to be wicked and being really good all the time. That would be hypocrisy (p. 309).

Тактика заперечення актуалізується з подальшим його обґрунтуванням, що вказує на непогодження мовця з наданою йому інформацією.

Тактика заміщення – це тактика переведення в русло емоцій, спроба нейтралізувати оцінне значення висловлювання адресанта. Ключовий значеннєвий зміст – «Не розумію тебе, ти лише намагаєшся здаватися лютим».

Jack. Charming day it had been, Miss Fairfax.

Gwendolen. Pray don't talk to me about the weather, Mr. Worthing. Whenever people talk to me about the weather, I always feel quite certain that they mean something else. And that makes me so nervous.

Jack. I do mean something else (p. 292).

Мовець намагається нейтралізувати оцінне значення висловлювання, підкреслюючи свій намір почати розмову, тема якої не подобається співрозмовнику.

Другою підгрупою є пасивно-захисні тактики, до яких належать *виправдання* та *ігнорування*.

У тактиці *виправдання* адресат оцінки експліцитно або імпліцитно приймає оцінку, але намагається виправдатися, пояснити причину.

Lady Bracknell. Prism! Where is that baby? Twenty-eight year ago, Prism, you left Lord Bracknell's house, Number 104, Upper Grosvenor Street, in charge of a perambulator that contained a baby of the male sex. You never returned. A few weeks later, through the elaborate investigations of the Metropolitan police, the perambulator was discovered at midnight, standing by itself in a remote corner of Bayswater. But the baby was not there! Where is that baby?

Miss Prism. Lady Bracknell, I admit with shame that I do not know. I only wish I did. The plain facts of the case are these. On the morning of the day you mention, a day that is for ever branded on my memory, I prepared as usual to take the baby out in its perambulator. I had also with me a somewhat old, but capacious hand-bag in which I had intended to place the manuscript of a work of fiction that I had written during my few unoccupied hours. In a moment of mental abstraction, for which I never can forgive myself, I deposited the manuscript in the bassinette, and placed the baby in the hand-bag (p. 345).

Тактика виправдання реалізується в тому, що адресат експліцитно сприймає оцінку з наступним поясненням та обґрунтуванням своїх дій.

У тактиці *ігнорування* адресат робить вигляд, що не розуміє оцінного відтінку висловлювання адресанта разом із невдоволенням, докором та порадою, які містяться в ньому.

Cecily [Sweetly]. Sugar?

[Merriman does so, and goes out with footman. Gwendolen drinks the tea and makes a grimace. Puts down cup at once, reaches out her hand to the bread and butter, looks at it, and finds it is cake. Rises in indignation].

Gwendolen. You have filled my tea with lumps of sugar, and though I asked most distinctly for bread and butter, you have given me cake. I am known for the gentleness of my disposition,

and the extraordinary sweetness of my nature, but I warn you, Miss Cardew, you may go too far (p. 328).

Адресат із докором висловлює своє невдоволення діями адресанта, останній вдається до тактики ігнорування.

Наступною є підгрупа *атакувальних* тактик. Сюди належить *тактика зустрічного звинувачення адресанта*. Типовими моделями реплік адресата оцінки є: А ти / Ти сам + указівка на недолік.

Cecily. [Rising]. To save my poor, innocent, trusting boy from the machinations of any other girl there are no lengths to which I would not go.

Gwendolen. From the moment I saw you I distrusted you. I felt that you were false and deceitful. I am never deceived in such matters. My first impressions of people are invariably right (p. 328).

Мовець звинувачує співрозмовника, атакуючи його у відповідь, тим самим актуалізуючи тактику зустрічного обвинувачення адресанта.

До *нейтральних* ми зараховуємо тактики погодження адресата з оцінкою адресанта. Виділяють *експліцитне погодження і наступне пояснення*. Ця тактика відрізняється від пасивно-захисної тактики своїм другим компонентом, а саме коментарем комуніканта, який не намагається виправдатися, а лише надає додаткову інформацію, що пов'язана з цією мовленнєвою ситуацією.

Algernon. Didn't it go off all right, old boy? You don't mean to say Gwendolen refused you? I know it is a way she has. She is always refusing people. I think it is most ill-natured of her.

Jack. Oh, Gwendolen is as right as a trivet. As far as she is concerned, we are engaged (p. 299).

До другої групи тактик реагування на оцінне значення належать *тактики реагування на позитивну оцінку*. Позитивна оцінка виражена в дискурсі мовленнєвими актами компліменту, похвали, схвалення, захоплення та ін. Серія мовленнєвих тактик похвали репрезентує стратегію позитивної оцінки. Проте переконання, що похвала – це щось позитивне, не завжди відповідає дійсності. Похвала може сприйматися негативно, породжувати відчуття дискомфорту й ніяковості, провокуючи захисні реакції. Тому можлива реакція на похвалу зі злістю, особливо якщо похвала не збігається зі сприйняттям цієї людини. З успіхом мовленнєвої тактики компліменту тісно пов'язані умови комунікації. У загальному вигляді цей зв'язок може бути відбитий у пропорції: чим більш вимушеним є спілкування, тим більше шансів на успіх має автор компліменту. Мета компліментів у спілкуванні – зробити приємне співрозмовнику, тим самим програмуючи його (впливаючи через підсвідомість на його емоції і почуття) на подальший контакт і співробітництво [8, с. 178]. Причина успіху подібної тактики полягає в тому, що людина, вислуховуючи приємні слова на свою адресу, відчуває особливий вид задоволення, реалізуючи при цьому потребу в одержанні позитивних емоцій. Існує думка, згідно з якою похвалою можна вважати позитивну оцінку якостей співрозмовника, а компліментом – невелике перебільшення якостей, які кожний прагне бачити в собі. Лестощі при цьому вважають сильним (часто грубим) перебільшенням якостей співрозмовника [22, с. 87].

За комунікативною метою тактика компліменту наближається до тактики похвали: в обох випадках ціль тісно пов'язана з оцінюванням, причому позитивним. Проте між компліментом і похвалою є істотні відмінності, незважаючи на певну розмитість меж і цілком природні в мовленнєвій комунікації «перехідні випадки». Головна відмінність полягає в тому, що для похвали позитивна оцінка є основною метою, а для компліменту – засобом повідомити про добрі почуття, про прихильність [19, с. 179].

Відмінність компліменту від похвали виявляється й у пропозиційному змісті. Похвала передбачає оцінку якостей, знань, умінь адресата. Щоб отримати похвалу, потрібно учинити щось, проявити себе з позитивного боку. Умовно кажучи, похвала – це оцінка досягнень. Комплімент не обмежений у цьому плані: можна зробити комплімент, відзначаючи блакитні очі, колір шкіри тощо, але не можна похвалити за блакитні очі [14].

Серед тактик реагування на позитивну оцінку виділяють *тактики прийняття та відхилення позитивної оцінки*.

Прийняття позитивної оцінки може бути виражене невербальною дією:

Lady Markby. Good evening, dear Gertrude! So kind of you to let me bring my friend.

Mrs. Cheveley. Two such charming women should know each other!

Lady Chiltern [Advances towards Mrs. Cheveley with a sweet smile. Then suddenly stops, and bows rather distantly]. I think Mrs. Cheveley and I have met before. I did not know she had married a second time (p. 176).

Співрозмовник приймає позитивну оцінку, на що вказує приємна посмішка, що є невербальною дією комуніканта.

Про позитивне враження від оцінки свідчить висловлення подяки, підсилене додатковою інформацією:

Jack [Nervously]. Miss Fairfax, ever since I met you I have admired you more than any girl... I have ever met since... I met you.

Gwendolen. Yes, I am quite well aware of the fact. And I often wish that in public, at any rate, you had been more demonstrative. For me you have always had an irresistible fascination. Even before I met you I was far from indifferent to you (p. 293).

Прийняття оцінки супроводжує позитивна самооцінка. Іноді воно марковане тільки невербальним засобом, наприклад, усмішкою. До подібного імпліцитного прийняття позитивної оцінки адресат може додати позитивну самооцінку:

Algernon. Did you hear what I was playing, Lane?

Lane. I didn't think it polite to listen, sir.

Algernon. I'm sorry for that, for your sake. I don't play accurately – any one can play accurately – but I play with wonderful expression. As far as the piano is concerned, sentiment is my forte. I keep science for Life.

Lane. Yes, sir (p. 281).

Алгернон приймає оцінку співрозмовника, але підсилює її позитивною самооцінкою свого таланту.

До *тактик відхилення* позитивної оцінки належать такі:

1) тактика ігнорування позитивної оцінки:

Sir Robert Chiltern. I received from the Baron 110 000 pounds.

Lord Goring. You were worth more, Robert.

Sir Robert Chiltern. No; that money gave me exactly what I wanted, power over others (p. 209).

Сер Роберт ігнорує оцінку лорда, тому що він з нею не погоджується.

2) тактика спростування оцінки:

Algernon [Speaking very rapidly]. Cecily, ever since I first looked upon your wonderful and incomparable beauty, I have dared to love you wildly, passionately, devotedly, hopelessly.

Cecily. I don't think that you should tell me that you love me wildly, passionately, devotedly, hopelessly. Hopelessly doesn't seem to make much sense, does it? (p. 319).

Сесілі спростовує позитивну оцінку, що адресована їй, тому що вважає її не зовсім прийнятною.

Висновки. Діалогічний дискурс відображає процес мовленнєвої взаємодії комунікантів, кожен із яких у ході цієї взаємодії реалізує свої мовленнєві дії та впливає на співрозмовника.

Структура дискурсу – це формальна, певним чином упорядкована сукупність оцінних тактик як компонентів діалогічного дискурсу та його зв'язків. Структуру діалогічного дискурсу становлять три блоки: передоцінний, оцінний (композиційно-смысловий центр) та постоцінний. Оцінний блок структури діалогічного дискурсу представлений тактиками продукування оцінного значення і тактиками реагування на оцінне значення. Серед тактик продукування оцінного значення виокремлено тактики продукування непрямої позитивної оцінки (можуть містити приховану позитивну оцінку) і

тактики продукування непрямой негативной оценки (утримання від надання інформації, використання «завуальованого мовлення», пом'якшення категоричності висловлювання, порушення максим принципу кооперації П. Грайса, звертання до імпліцитно включеного адресата та звертання до вилученого адресата). Тактики реагування на оцінне значення поділяються на тактики реагування на позитивну оцінку (прийняття оцінки, виражене невербальною дією; висловлення подяки з підсиленням позитивного враження додатковою інформацією; прийняття оцінки, супроводжуване позитивною самооцінкою) та тактики реагування на негативну оцінку (активно-захисні (зустрічне звинувачення адресанта), пасивно-захисні (погодження)). Тактика ігнорування позитивної оцінки характерна для групи тактик відхилення позитивної оцінки.

Отже, оцінне значення найбільш повно реалізоване саме в спілкуванні, у діалогічному дискурсі. Для розгортання діалогічного дискурсу притаманна упорядкованість його компонентів, що є складниками дискурсивної структури: оцінні інтенції адресанта, обрані ним тактики, спосіб реалізації оцінного значення, реакція комуніканта на висловлене ставлення до себе та результат мовленнєвих дій адресанта.

Список використаної літератури

1. Ильин И. П. Дискурс / И. П. Ильин // Современное зарубежное литературоведение (страны Зап. Европы и США): концепции, школы, термины / Энциклопедический справочник / науч. ред., сост. И. П. Ильин, Е. А. Цурганова. – М. : Интрада – ИНИОН, 1996. – 320 с.
2. Климова И. И. Дискурс и его истоки : Учебное пособие / И. И. Климова. – М. : Диалог. – МГУ, 2000. – 46 с.
3. Миронова Н. Н. Структура оценочного дискурса : автореф. дисс. ... д-ра филол. наук : 10.02.19, 10.02.04 / Н. Н. Миронова. – М., 1998. – 44 с.
4. Harris Z. Discourse Analysis / Z. Harris // Language. – 1952. – Vol. 28. – № 17. – P. 1–30.
5. Слюсарева К. А. Проблемы функционального синтаксиса современного английского языка / К. А. Слюсарева. – М. : Наука, 1981. – 206 с.
6. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Э. Бенвенист; [пер. с фр.]. – К. : Вища школа, 1995. – 164 с.
7. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникаций / Е. А. Селиванова. – К. : Брама, 2004. – 336 с.
8. Дейкван Т. / Язык. Познание. Коммуникация / Т. ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – С. 121–122.
9. Язык и наука конца XX века. – М. : Рос. гуман. ун-т, 1995. – 312 с.
10. Падучева Е. В. Прагматические аспекты связности диалога / Е. В. Падучева // Изв. АН СССР. Сер. лит-ры и яз. – Т. 41. – М., 1982. – С. 305–314.
11. Дикарева С. С., Ронгинская К. В. Языковое общение – Диалог – Дейксис / С. С. Дикарева, К. В. Ронгинская. – Симферопольский гос. ун-т. – Симферополь, 1991. – 47 с.
12. Вінтгенштайн Л. Філософські дослідження // Tractatus Logico-Philosophicus; Філософські дослідження / Л. Вінтгенштайн; [пер. с нім.] – К. : Основи, 1995. – С. 87–309.
13. Санников В. З. Русский язык в зеркале языковой игры / В. З. Санников. – М. : Языки русской культуры, 1999. – 544 с.
14. Хейзинга Й. Homo ludens. Человек играющий / Й. Хейзинга; [пер. с нидер.] – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 352 с.
15. Гончарова Н. В. Аксиологічна структура англомовного діалогічного дискурсу: (на матеріалі худож. прози) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04. «Германські мови» / Н. В. Гончарова. – Київ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2002. – 24 с.
16. Яшенкова О. В. Оценочные номинации в английской диалогической речи: дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / О. В. Яшенкова. – К., 1995. – 213 с.
17. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – L. : Longman, 1983. – 250 p.
18. Грайс Г. П. Логика речевого общения / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
19. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 284 с.
20. Channell J. Vague Language / J. Channell. – Oxford: Oxford University Press, 1994. – 226 p.
21. Aitchison J. Linguistics / J. Aitchison. – NTC Publishing Group, 1993. – 229 p.
22. Панкратов В. К. Манипуляции в общении и их нейтрализация : Практическое руководство / В. К. Панкратов. – М. : Изд-во Института психотерапии, 2000. – 208 с.
23. Wilde Oscar. Plays / Oscar Wilde // Foreign language publishing house. – Moscow, 1961. – 360 p.

References

1. Ilyin, I. P. (1996) *Discourse*. In Modern foreign literary criticism (countries of Western Europe and USA). Moscow : Intrada-INION (in Russ.)
2. Klimova, I. I. (2000) *Discourse and its origins*. Moscow : Dialogue- Moscow Univ. press (in Russ.)
3. Mironova, N. N. (1998) *Structure of the estimation discourse*: synopsis of the dissertation for a doctor degree in philology: 10.02.19, 10.02.04. – Moscow : Moscow Pedagogical Univ. press (in Russ.)
4. Harris, Z. (1952) *Discourse analysis*. In Language, Vol. 28, № 17, 1–30.
5. Slyusareva, K. A. (1981) *Problems of functional Syntax of Modern English*. Moscow : Nauka (in Russ.)
6. Benvenist, A. (1995) *General Linguistics*. Kyiv : Vytscha shkola (in Russ.)
7. Selivanova, E. A. (2004) *Principles of the linguistic theory of text and communication*. Kyiv : Brama (in Russ.)
8. Dijk, van T. (1989) *Language. Cognition. Communication*. Moscow : Progress, 121–122 (in Russ.)
9. *Language and science of the end of the XX th century* (1995) Moscow : Moscow Univ. press (in Russ.)
10. Paducheva, E. V. (1982) *Pragmatic aspects of dialogue coherence*. In USSR Academy of Sciences news. Moscow, Vol. 41, 305–314.
11. Dikaryeva, S. S. & Roginskaya, K. V. (1991) *Speech Communication – Dialogue – Deicis*. Simpheropol : Simpheropol Univ. press (in Russ.)
12. Vintgenshtine, L. (1995) *Philosophical Researchers*. In Tractatus Logico-Philosophicus. Kyiv : Osnovy; 87–309 (in Ukr.)
13. Sannikov, V. Z. (1999) *Russian language in the mirror of speech game*. Moscow : Moscow Univ. press (in Russ.)
14. Heizinga, Y. (2001) *Homo ludens. A playing man*. Moscow : EKSMO-Press (in Russ.)
15. Goncharova, N. V. (2002) *Axiological Structure of the English Dialogical Discourse*: synopsis of the dissertation for a candidate degree in philology: 10.02.04. Kyiv (in Ukr.)
16. Yashenkova, O. V. (1995) *Estimation nominations in the English dialogical speech*: dissertation for a candidate degree in philology: 10.02.04. – Kyiv (in Russ.)
17. Leech, G. (1983) *Principles of pragmatics*. London: Longman.
18. Grice, G. P. (1985) *Logics in Speech behaviour*. In New in Foreign Linguistics. Linguistic Pragmatics. Vol.16, 217–237 (in Russ.)
19. Issers, O. S. (2002) *Communication strategies and tactics of the Russian speech*. Moscow : Editorial (in Russ.)
20. Channell, J. (1994) *Vague language*. Oxford: Oxford Univ. press.
21. Aitchison, J. (1993) *Linguistics*. NTC Publishing group.
22. Pancratov, V. K. (2000) *Manipulations in communication and their neutralization*. Moscow : Psychotherapy Institute (in Russ.)
23. Wilde, Oscar. (1961) *Plays*. Moscow : Foreign language publishing house.

TSURA Svitlana Volodymyrivna,

Candidate of Philology, Associate Professor of the Department of Foreign Languages Bohdan Khmelnytsky National University in Cherkasy

e-mail: tsura.svetlana@gmail.com

COMMUNICATIVE FEATURES OF ESTIMATION TACTICS AS COMPONENTS OF ENGLISH DIALOGICAL DISCOURSE

Abstract. Problem. *The problem of the article is connected with the interest of modern linguistics in determining functional significance of cognitive and pragmatic aspects of communication and in examining peculiarities of discourse formation.*

Objective. *The paper aims to examine peculiarities of the estimation tactics realization in the structure of the English dialogical discourse.*

The object of the paper is peculiarities of estimation tactics of the English dialogical discourse.

The subject-matter of the research is the analysis of estimation tactics of dialogical discourses of O. Wilde's plays.

Results. *Discourse structure is a formal, specially organized combination of estimation tactics as components of a dialogical discourse and its relations. Dialogical discourse structure is presented in the form of three blocks: pre-estimation, estimation and post-estimation. The estimation block is its compositional and semantic centre. The estimation block of the dialogical discourse structure is presented by the tactics of two groups: 1) tactics of producing estimation; 2) tactics of responding to estimation. Tactics of producing estimation can be divided into the tactics of producing indirect negative estimation and tactics of producing indirect positive estimation. We subdivide tactics of producing indirect negative estimation into: withholding information; the use of vague language (according to J. Channell); understatement of negative estimation; violation of P. Grice's maxims of cooperation; appealing to an implicitly included addressee; appealing to an excluded addressee. Tactics of producing indirect positive estimation can include implied positive estimation. Tactics of responding to estimation are divided into tactics of responding to positive estimation and tactics of responding to negative*

estimation. Tactics of responding to negative estimation are subdivided into actively defending tactics and passively defending tactics. The group of attacking tactics is presented by the tactics of addresser's countercharge; the example of neutral tactics is one of the types of tactics of consent – explicit consent and consent with explanation. The group of tactics of accepting positive estimation is presented by the tactic of accepting estimation expressed by non-verbal acts, by the tactic expressing gratitude with additional information and by the tactic of accepting estimation accompanied by positive self-estimation.

Conclusion. *Estimation is fully realized in communication, in dialogical discourses. The dialogical discourse formation is marked by special arrangement of its components, which are elements of discourse structure: addresser's estimation intentions; the tactics chosen by him; the ways of estimation realization; interlocutor's reaction to the expressed attitude and the result of an addresser's speech acts.*

Надійшла до редакції 24.10.17

Прийнято до друку 30.10.17

УДК 811.161.2'23:133.2

САВЧЕНКО Ірина Степанівна,
кандидат філологічних наук, доцент
кафедри українського мовознавства і
прикладної лінгвістики Черкаського
національного університету ім. Богдана
Хмельницького

ДУХОВНІ ОСНОВИ СПІЛКУВАННЯ

У статті з'ясовано духовну сутність мови й мислення, описано наслідки неправильного сприйняття й реалізації сказаного, руйнівну дію слів і думок із негативною семантикою на людину та позитивний вплив одухотвореного слова на неї. Описано природу внутрішнього спілкування, зазначено умови сприйняття голосу своєї інтуїції, названо вербальні причини внутрішніх та зовнішніх воєн, непорозумінь.

Запропоновано також збірний образ мовця, який може змінити своє життя, життя своєї родини, держави; названо і схарактеризовано основні риси такого мовця. Він повинен: 1) мати бажання спілкуватися; 2) спілкуватися з любов'ю й повагою до співрозмовника; 3) уникати включення в негативну програму інших людей; 4) позбутися авторитаризму, неправильного сприйняття сказаного; 5) не лицемірити й не маніпулювати; 6) вірити в силу слова й думки; 7) виконувати миротворчу роль.

Ключові слова: *мовець, слухач, спосіб мислення, взаєморозуміння через слово, внутрішній голос, духовні основи спілкування.*

Постановка проблеми. У наш неспокійний час, коли йдуть воєнні дії в Україні, коли гинуть люди, проблема взаєморозуміння через слово постала особливо гостро, тому з'ясування духовних основ спілкування – особливо актуальне. Без взаєморозуміння на духовному рівні немає перемог. Якщо наші співбесідники не можуть сприйняти істину, не можуть чи не хочуть почути іншого, не буде й реалізації сказаного. Таке спілкування приносить біль, розчарування, суєту, а найбільше – неадекватні дії, що спричинюють війни. Немає взаєморозуміння між чиновниками, можновладцями – тому немає взаєморозуміння й між державами: ідуть із цього світу молоді, талановиті люди (Небесна Сотня, ті, хто загинув у східних регіонах України), ідуть кращі з кращих.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми, пов'язані зі спілкуванням, взаємозв'язком мови і мислення, слова та думки, форми та змісту має глибоке лінгвістичне підґрунтя і тривалу наукову історію. Ці основи закладено ще в працях лінгвіста О. Потебні [7], філолога та історика М. Максимовича. Про важливість