

Крпак Ю. В.,

аспірант кафедри германської і фіно-угорської філології
Київського національного лінгвістичного університету

ФУНКЦІОНУВАННЯ СФАБРИКОВАНО-КООПЕРАТИВНОЇ МОВЛЕННЕВОЇ АГРЕСІЇ В СУЧАСНОМУ АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

Анотація. У статті розглядається феномен мовленнєвої агресії, що може набирати різних форм, одна з них – сфабриковано-кооперативна, де справжні негативні інтенції адресанта не співпадають з комунікативним дружнім вираженням. Вплив на партнера з комунікації реалізується у вигляді чисельних тактик, які розробляються та досліджуються в цій статті.

Ключові слова: мовленнєва агресія, інтенція, тактика, стратегія, комунікативна макростратегія, мовленнєвий вплив, сфабриковано-кооперативний агресивний дискурс.

Постановка проблеми. Прагматичні засади стали основою для багатьох робіт та ефективно продовжують розгортатися на сучасному етапі досліджень. Цілком логічно виглядає диференціація інтенцій на: інформативні, питальні, спонукальні, оптаивні, емоційно-оцінні, інтерактивні, які виступають найбільш релевантними для репрезентації багатогранної діяльності мовної особистості та реалізуються у вигляді реплікоутворювальних або текстотвірних структур, дискурсивних висловлень вербального / невербального вираження [6, с. 453]. Очевидним є те, що у випадку сфабриковано-кооперативного агресивного дискурсу адресанта не влаштовує поведінка співбесідника, він намагається скорегувати її у вигідному для себе руслі, поєднуючи негативні інтенції внутрішнього рівня з вдаваною гармонійною комунікацією зовнішнього рівня, яка відповідає принципу збереження позитивного і негативного ввічливого обличчя за теорією П. Браун та С. Левінсона [7, с. 100–128], що дозволило нам виділити квазікооперативні агресивні тактики. Розвиток даного напрямку підтверджує актуальність нинішніх розробок та наших положень зокрема. Об'єктом дослідження статті виступає агресивна макростратегія, реалізована в сучасному англomовному дискурсі. Предметом є сфабриковано-кооперативна агресивна мовленнєва поведінка. Основна **мета** полягає у ідентифікації, визначенні специфіки та характеристики даного поняття.

Спонукальні висловлення виражають різні мовленнєві дії: наказ, вимогу, заборону, заклик, застереження, пораду, рекомендацію, запрошення, умовляння, пропозицію. Функціонально-семантичний діапазон інтенцій волевиявлення широкий, проте чітко маркує два типи синтаксичних реалізацій: конструкції категоричні (імперативні, емоційно-експресивні) та некатегоричні (ввічливі, етикетні): з одного боку, наказ як одна з категоричних форм спонукування, що спрямована на негайне виконання якоїсь дії з боку співрозмовника, а з іншого –

ввічливе прохання, порада, пропозиція, запрошення, мовленнєві акти, які свідчать про комунікативну координацію між спілкувальниками, відображають толерантне спілкування [6, с. 455].

Спочатку звернемось до розгляду тактик «поради», «прохання», «пропозиції», «побажання», «повчання», що мають певні спільні особливості і відіграють важливу роль у нейтралізації агресивної поведінки мовця.

Характерним для **тактики «поради»** є повідомлення важливої, значимої інформації. Порада – рекомендація з намаганням доведення дієвості, посиленням на ефективність особистого використання. Головною ціллю відправника при використанні поради – зробити все можливе, щоб адресат прийняв його точку зору та систему оцінок [1]. Для мовленнєвого акту з прагматичним значенням поради пропозиційною умовою є майбутня дія чи стан, що рекомендується слухачеві чи третій особі; попередніми умовами є спроможність адресата реалізувати дію чи змінити наявний стан речей; умовою щирості бажання мовця, щоб адресат виконав дію; суттєвою умовою намагання адресанта спонукати адресата виконати майбутню, корисну для останнього дію чи змінити наявний стан. Мовленнєвий акт зі значенням поради є некатегоричним, «м'яким» директивом, основними прагматичними ознаками якого є незалежність адресата від адресанта та право вільного вибору адресатом виконання чи невиконання дії [2]. Мовленнєві акти поради, прохання залишають за адресатом свободу в прийнятті рішення, причому порада здійснюється, насамперед, на користь адресата, тоді як **тактиці «прохання»** властива значна залежність від нього [5, с. 93]. **Тактика «пропозиції»** виражається у формі адресування співбесіднику альтернативного виходу з ситуації, пропонується вчинити по-іншому щодо певного питання, **тактика «побажання»** надає очікуваний та омріяний сценарій розв'язки.

У наступному прикладі подруги з обранцями знаходяться на вечірці. Габріель Соліс у процесі жарту цілує Тома Скаво, чоловіка своєї подруги. Лінетт Скаво не задоволена ситуацією, але щоб не зруйнувати дружні відносини, намагається корегувати поведінку Габріель. Спочатку вона вдається до регулятивних тактик «кола своїх» **(a)** за допомогою лексеми дружнього ставлення **Gaby** та «заниження власних здібностей» / «незадоволення собою» **(b)** в комплексі з тактикою «неприйняття» **(c)**, застосовуючи **kind of** для пом'якшення. Далі попередньоозначена регулятивна тактика **(b)** імплементується разом з тактикою «прохання» **(d)**. Наступним кроком комунікативної поведінки Лінетт є тактика «пропозиції» **(e)**, а Габріель застосовує тактику «неприйняття» **(c)**, де

little bit допомагає надати полегшеного забарвлення. Брі стає на сторону Лінетт, висловлюючи власну думку за допомогою тактики «побажання» **(f)**. Як прохання, так і пропозиція здійснюється за допомогою маркера **maybe**.

«**(a)** So, uh, Gaby ... you know that thing you and Tom did tonight? «The kiss? Was that hysterical? The look on Tom's face!» **(b)** «Yeah. I know this sounds silly, (c) but it kind of bugged me». «You're not serious». «Yeah, I am. **(b)** I don't I don't want to make a big deal out of it, but, uh, (d) could you maybe not do that again?» «Okay». «You know, we were just having fun, entertaining the crowd». «**(e)** Oh, sure, but but maybe next time you could try juggling instead». «What's going on?» «Nothing». «Really? I sense a little tension». «No, no tension. What?» «You make it sound like ... I was making a pass at your husband. **(c)** And that's just a little bit insulting». «I just said it bugged me. Why is that a problem?» «Is this about that kiss?» «What kiss?» «Oh, you were in the living room. Gaby planted a big, wet kiss on Tom as a joke. It was hilarious». «You see?» «**(f)** Yeah, but to be fair to Lynette, you are an ex-model. And surely it must have dawned on you that some women might prefer it if you didn't kiss their husbands» [9, 03:07].

Тактика «повчання» за градацією в порівнянні з тактикою поради є менш стриманою. Оскільки майже кожен індивід впевнений у правоті своїх дій та вчинків, він може хворобливо сприйняти повчання як удар по власній гідності. Адресант же, повчаючи опонента, ставить себе на щабель вище, демонструючи свою привілейованість та обізнаність із даного питання. Звернімося до розгляду такої ситуації: прогресивні жінки з Манхеттену обмінюються інформацією з приводу сердечних справ. Одна з них вірить у кохання, а інша виступає експертом у завоюванні чоловіків. Перед тактикою повчання **(b)** Саманта, яка виступає у ролі експерта, застосовує лексему **sweet-heart**, щоб показати власне дружнє ставлення в межах регулятивної тактики «кола своїх» **(a)**, надалі поширюючи свої досвідчені думки. Шарлота, партнер з комунікації, не приймає та не розділяє її позицію.

«And I completely forgot about him after that». «But are you sure that isn't just 'cause he didn't call you?» «**(a)** Sweetheart, (b) this is the first time in the history of Manhattan that women have had as much money and power as men plus the equal luxury of treating men like sex objects» ... «What are you saying? That you're just going to give up on love? That's sick» [13, 7:34].

Тактика «посилання на авторитет» є частовживаним у мовленнєвому просторі засобом для досягнення запланованої мети, що здійснюється за допомогою аргументації на користь впливових осіб. Окрім акцентування уваги на важливості певних персон, фокус також зміщується на положення, які вважаються правильними та доведеними в суспільстві – доктрини та догми. Автори вдаються до посилання на авторитет / авторитетну організацію та звернення до прикладів, статистики, результатів досліджень, що стосується першої з них, можливе посилання на конкретну особу або організацію, або вживання слів, що виражають узагальнені поняття (експерти, науковці, економісти, фахівці, автори проекту, психологи) [3, с. 70]. Спираючись на постулати та важливих осіб, агресор може запускати механізм корегування поведінки партнера по комунікації.

Звернемося до прикладу, в якому чоловік та дружина, Карлос і Габріель Соліс, мають різні думки з приводу виховання дитини, де Карлоса не влаштовує позиція дружини найняти сторонню допомогу у вигляді няні. Щоб довести свою думку, він вдається до тактики «посилання на авторитет» **(a)**, спочатку забезпечуючи аргументацію на рахунок наукових, церковних та природних канонів, а потім ставлячи в приклад власну матір. У кінці діалогу подружжя не приходять до спільної точки зору:

«Put down the burrito. What is all this crap about me not getting help?» « **(a)** Look, a brand-new baby needs to bond with its mother. The church knows it, science knows it, nature knows it». «We have the money. What is wrong with getting a little help? Then I'll be able to relax once in a while, and I'll be able to be a better mother». «**(a)** You wanna be a better mother? Do what my mama did, make sacrifices. My mama worked her fingers to the bone for me». «And that's what put her in an early grave! Well, that and the hit-and-run thing [10, 10:53]».

Тактика «загальних висловлень» передбачає нечіткість та загальність у наданні інформації, відбувається порівняння з встановленими в будь-якому соціумі суспільними правилами. Сфера щодо дотримання норм є обширною, що є важливим для адресанта, оскільки надається можливість апелювати до різномірних тем, при бажанні представляти вигідні для себе факти як нормативні та правильні, повністю знімаючи з себе відповідальність. Розглянемо приклад, в якому екс-подружжя продовжує зустрічатися після розлучення, де жіноча сторона хоче, щоб обранець покинув свою коханку, що дозволить їй розійтися з теперішнім чоловіком, застосовуючи тактику «загальних висловлень» **(a)**.

«Oh, I gotta get back. I told Edie I was just going for a jog. Do I look sweaty enough for a 5 mile run?» «Yeah. Unfortunately, it's my sweat. Mmm. Mmm. When are you gonna dump her?» «It's complicated, okay? Besides, I don't see you in any big hurry to dump Victor». « **(a)** Generally speaking, women don't leave their husbands for guys who have girlfriends. Just boot the bitch. What are you afraid of [12, 1:20]?».

Звернімося також до наступної ситуації, де тактика «загальних висловлень» дозволяє уникнення відповідальності за сказане **(a)**.

«Yoohoo! Susan!» «Hey, Edie». «So, whee! How much do you hate me?» «What?» «Oh, Karl said that you know all about our dirty little secret». «Yes. Yes I do». «Well, I feel awful. I should've told you that I was doing your ex. It would've been the classy thing to do». «**(a)** Well, etiquette is a lost art for a lot of people». «You've got to believe me, I never ever thought anything would happen with us. But on our first date, Karl took me to a Mexican restaurant. You know what I get like when I drink tequila. Couple of shooters, and my bra unhooks itself». «**(a)** Circumstances beyond your control, I get it. So, if you'll excuse me» [8, 30:18].

В основі **тактики «дистанціювання»** знаходиться дуальна опозиція «свій – чужий» чи її варіанти «ми – вони», «друг – ворог», що лежить в основі етнічної самосвідомості. Можливо, вона є відбитком досвіду зіткнення людей зі своїми тваринними предками, які сприймалися як дещо небезпечне та вороже, і для того, щоб стати во-

жаком в древньому суспільстві, необхідно було здолати чужих, щоб стати своїми [4, с. 215].

Розглянемо наступний приклад. Карл, колишній чоловік С'юзен Майер навідується до неї в момент пиття кави зі своїм бой-френдом Майком та бачить будинок на колесах, в якому вона збирається жити зі спільною з Карлом донькою Джулі, оскільки їх будинок згорів. Карл, який завжди ревнотно ставився до Майка, бачить, що екс-дружина не зацікавлена у спілкуванні. С'юзен застосовує тактику вибачення (a) та вказує на те, що не в змозі приділити йому увагу за допомогою тактики «незмоги кооперації» (b). Карл намагається приховати свої почуття та представити себе у вигідному світлі, вибачаючись за такий перебіг подій перед Майком, надалі вводить його у «коло своїх» за допомогою лексичної одиниці buddy (c), та одразу вказує, що це – сімейна розмова з натяком на те, що Майк є зайвим, оскільки не являється її членом, намагаючись таким чином створити дистанцію (d).

«What the hell is this?» «Karl. What do you want?» «Well, I can't believe you're forcing our daughter to live in a house with wheels. I think we need to talk about this». «It's temporary, and (a) if you don't mind, (b) I'm having coffee». «Oh, it's okay, Susan». «(c) Hey, sorry. I don't mean to chase you out, buddy. (d) but, uh, this is really a family thing». «Oh, no, I understand». «Cool [11, 17:14]».

У наступному фрагменті бачимо, як свідомо ігнорується ім'я інтерактанта. Головний редактор модного журналу Міранда Пріслі навмисно називає свою нову помічницю іншим ім'ям (a).

«(a) Emily. Emily?» «She means you». «There you are, (a) Emily. How many times do I have to scream your name?» «Actually, it's Andy. My name is Andy. Andrea, but, uh, everybody calls me Andy». «I need 10 or 15 skirts from Calvin Klein». «What kind of skirts do you» «Please bore someone else with your questions. And make sure we have Pier 59 at 8:00 am tomorrow. Remind Jocelyn I need to see a few of those satchels that Marc is doing in the pony. And then tell Simone I'll take Jackie if Maggie isn't available. Did Demarchelier confirm?» «D-Did D-Demarchel» «Demarchelier. Did he? Get him on the phone». «Uh, o okay». «(a) And, Emily?» «Yes?» «That's all» [14, 15:43].

Своїми діями персонаж демонструє, що співробітниця ще не прийнята в «модну сім'ю», де знають її ім'я: довірливе відношення ще необхідно заслужити, а поки її відносять до «кола чужих».

Тактика «незмоги кооперації» повідомляє адресату, що при всьому бажанні виконання дій неможливе. **Тактика «неприйняття»** сигналізує про те, що думка партнера по комунікації не розділяється. В випадку **тактики «уникнення»** демонструється відмежування та ненадання інформації, чіткість фактів у викладі матеріалу розсіюється.

Звернемось до мовленнєвої ситуації. Лінетт Скаво приходиться до своєї подруги Габріель після того, як між ними стався інцидент. Габріель, яка ще не відійшла від попередньої суперечки, застосовує тактику «незмоги кооперації» (a) та тактику «уникнення» (b), аргументуючи тим, що не знає, коли у неї з'явиться вільний час (I don't know). Габріель приймає позицію подруги лише після вибачень.

«I hope it's okay. Carlos let me in». «Actually, (a) I'm right in the middle of something, (b) and I don't know when I'll be done». «I'm just here to say I am sorry, and I have been a complete idiot». «All done [9, 28:33]».

Отже, кордон функціонування тактики «поради» поширюється від нейтральних рекомендацій, в яких надається інформація та повністю заохочується незалежність та мінімізується сторонній вплив, до таких випадків, де інвазивність набирає обертів, проте дозволяє самостійність прийняття рішень. Хоча другий випадок вважається більш ефективним, для майстерного мовленнєвого впливу обирається поведінка, яка дозволяється адресатом у певній мовленнєвій ситуації. Прохання являє собою звернення з метою домогтися бажаного результату, пропозиція надає альтернативного вирішення питання, побажання демонструє, якого розгортання сценарію хотілося б адресанту. У випадку повчання розкривається привілейована експертна, на погляд мовця, думка. Тактика «загальних висловлень» оперує загальноживими поняттями за допомогою висловлень generally speaking, women don't leave their husbands for guys who have girlfriends, a lot of people, some wives ask their husbands, «посилання на авторитет» констатує незаперечні цінності, тактика «неприйняття» не поділяє думку партнера з комунікації та за допомогою лексем a little bit, kind of, sort of пом'якшує висловлення, найбільш вагомим характеристикою «уникнення» вважаємо кореляції до I don't know. Тактика «кола чужих» виносить певного персонажа за межі певної спільноти за допомогою протиставлення. Всі вищезазначені різномірні тактики об'єднує спільна мета в випадку квазікооперативної мовленнєвої агресії – домогтися власних цілей, не втративши ввічливого обличчя. Перспективно подальших досліджень агресивної поведінки мовця вважаємо детальне вивчення семантичних та прагматичних характеристик зазначених тактик.

Література:

1. Бондаренко Л.И. Интенциональные значения, репрезентированные в текстах медиа-жанра «Совет» / Л.И. Бондаренко // Збірник наукових праць за редакцією д-ра філол. наук, академіка АН ВО України, проф. Ю.О. Шепеля. – 2013. – Режим доступу: <http://lingvodnu.com.ua/arkiv-nomeriv/lingvistika-lingvokulturologiya-2012/intencionalnye-znacheniya-reprezentirovannye-v-tekstax-media-zhanra-sovet>.
2. Бондарева Н.О. Структурно-семантичні і комунікативно-прагматичні особливості висловлювань із концептом «Порада»: дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01 / Н.О. Бондарева – К., 2005. – 2003 с. – Режим доступу: <http://mydisser.com/ua/catalog/view/312/862/20826.html>.
3. Козак С.В. Комунікативні стратегії як засіб маніпулятивного впливу в англомовних прес-релізах / С.В. Козак // Наукові записки. Серія «Філологічна». – 2012. – № 23. – С. 68–70.
4. Самарина И.В. Прагмалингвистическое исследование речевой деятельности политиков по коммуникативным стратегиям «создания круга своих» и «создания круга чужих» / И.В. Самарина // Вестник СамГУ. – Самара: Изд-во Самарского гос. ун-та. – 2006. – № 8 (48). – С. 214–219.
5. Стасюк Н.В. Семантичні та прагматичні ознаки мовленнєвого акту заклик (на матеріалі українського політичного дискурсу) / Н.В. Стасюк // Лінгвістика. – 2014. – № 1 (31). – С. 91–100.
6. Шабат-Савка С.Г. Дискурс як релевантний спосіб втілення комунікативних інтенцій / С.Г. Шабат-Савка // Studia Linguistica. – 2011. – № 5. – С. 451–457.
7. Brown P. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987 – 345 p.

Джерела ілюстративного матеріалу:

8. Desperate Housewives / directed by Marc Cherry. – ABC Studios and Cherry Productions. – 2005. – Season 2. – Episode 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://filminenglish.ru/episode/?id=5551&a=2>.
9. Desperate Housewives / directed by Marc Cherry. – ABC Studios and Cherry Productions. – 2005. – Season 2. – Episode 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://filminenglish.ru/episode/?id=5551&a=2>.
10. Desperate Housewives / directed by Marc Cherry. – ABC Studios and Cherry Productions. – 2005. – Season 2. – Episode 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://filminenglish.ru/episode/?id=5551&a=2>.
11. Desperate Housewives / directed by Marc Cherry. – ABC Studios and Cherry Productions. – 2005. – Season 2. – Episode 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://filminenglish.ru/episode/?id=5551&a=2>.
12. Desperate Housewives / directed by Marc Cherry. – ABC Studios and Cherry Productions. – 2008. – Season 4. – Episode 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://ororo.tv/en/shows/desperate-housewives#4-2>.
13. Sex and the city / created by Darren Star. – HBO Production. – 1998. – Season 1. – Episode 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до серіалу: <http://ororo.tv/en/shows/sex-and-the-city>.
14. The Devil Wears Prada / directed by David Frankel. – 20th Century Fox. – 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до фільму: http://vk.com/feed#/videos58013282?q=the%20de§ion=search&z=video58013282_169749526%2Fclub58013282.

Крипак Ю. В. Функционирование сфабрикованно-кооперативной речевой агрессии в современном англоязычном диалогическом дискурсе

Аннотация. В статье рассматривается феномен речевой агрессии, который может принимать различные формы, одна из которых – сфабрикованно-кооперативная, где настоящие негативные интенции адресанта не совпадают с дружественным коммуникативным выражением. Влияние на партнера реализуется в виде множественных тактик, которые разрабатываются и исследуются в данной статье.

Ключевые слова: речевая агрессия, интенция, тактика, стратегия, коммуникативная макростратегия, речевое влияние, сфабрикованно-кооперативный агрессивный дискурс.

Kripak Yu. Functioning of fake cooperative speech aggression in Modern English dialogical discourse

Summary. The article deals with phenomenon of speech aggression that may be expressed in different forms, one of which – fake cooperative, where true negative intentions do not agree with friendly speech behavior. The influence on addressee is realized by means of numerous tactics, which are worked out and studied in this article.

Key words: speech aggression, aim, tactics, strategy, communicative macro strategy, speech influence, fake cooperative aggressive discourse.