

Ключові слова: парламентські дебати, політичний дискурс, мовленнєвий жанр, національний характер, регламент.

Аннотація. Пьецух О. И. *Особенные черты парламентских дебатов в Великобритании*

Статья посвящена исследованию парламентских дебатов в Великобритании как особенного жанра политического дискурса. В частности, в статье рассмотрены структурные, семантические и прагматические черты этого жанра, обусловленные особенностями национального характера британцев.

Ключевые слова: парламентские дебаты, политический дискурс, речевой жанр, национальный характер, регламент.

УДК 811.111:81'42

В. Ф. Велівченко

КОГНІТИВНО-КОМУНІКАТИВНИЙ АСПЕКТ ВИРАЖЕННЯ НЕПРЯМОЇ ОЦІНКИ В АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

Стаття присвячена аналізу вираження непрямой позитивної і негативної оцінки в англomовному діалогічному дискурсі. Дослідження ґрунтується на когнітивно-комунікативному підході до аналізу мовленнєвої діяльності та на інтегративному розумінні дискурсу як єдності процесу (цілеспрямованої розумово-комунікативної діяльності співрозмовників) і результату (тексту, породженого співрозмовниками впродовж цієї діяльності). Діалогічний дискурс визнано різновидом, який найповніше та найприродніше відображає цілеспрямовану мовленнєву взаємодію двох співрозмовників – мовця й адресата, кожен з яких вибудовує цей дискурс відповідно до обраної комунікативної стратегії й тактики. Меті вираження (не)прямой оцінки в межах емотивно-оцінного дискурсу слугують оцінні комунікативні тактики: ініціативні з боку мовця та реактивні з боку адресата. Встановлений корпус оцінних комунікативних тактик, застосованих кожним із співрозмовників у межах проаналізованих діалогічних дискурсів, указує на значну перевагу вираження та реагування на непряму позитивну й негативну оцінку, із домінуванням останньої. Загалом дев'яти ініціативним комунікативним тактикам вираження мовцем непрямой позитивної оцінки відповідають вісім реактивних комунікативних тактик реагування адресата, а десяти ініціативним комунікативним тактикам вираження мовцем непрямой негативної оцінки відповідає така сама кількість реактивних тактик реагування адресата.

Ключові слова: комунікація, емотивно-оцінний дискурс, оцінні комунікативні тактики, ініціативні комунікативні тактики мовця, реактивні комунікативні тактики адресата, пряма і непряма оцінка.

Постановка проблеми. Загальна спрямованість сучасної лінгвістики на вивчення мови в її реальному комунікативному виявленні зорієнтовує новітні наукові розвідки на аналіз функціональної значущості різнорівневих мовних одиниць. Це означає, що комунікація як процес міжособистісної мовленнєвої взаємодії співрозмовників визнається не суто мовним, а інтегративним феноменом, в якому нерозривно поєднані три обов'язкові складники: когнітивний, лінгвальний і прагматичний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Новітня когнітивно-комунікативна лінгвістика пов'язує комунікативне функціонування мови з розумовими процесами, які стоять за будь-яким мовленням (Ф. С. Бацевич, Л. Р. Безугла, Г. П. Грайс, Т. А. ван Дейк, В. І. Карасик, О. І. Морозова, А. М. Приходько, І. С. Шевченко та ін.). Дослідження мови саме з урахуванням когнітивно-комунікативних її засад забезпечує проведення аналізу функціонування мовних одиниць в аспекті їхнього цілеспрямованого використання співрозмовниками для досягнення конкретної комунікативної мети. Такою комунікативною метою може бути й вираження оцінки – як позитивної, так і негативної, для чого співрозмовники застосовують відповідні оцінні комунікативні стратегії й тактики. З огляду на те, що такі стратегії й тактики наразі описані лише в поодиноких наукових працях (І. О. Беляєва, К. К. Миронова, Т. О. Трипольська, Н. В. Гончарова), цей напрям наукового

пошуку ще далекий від своєї вичерпності. Крім того, застосування теоретичного й методологічного апарату, розробленого когнітивною і прагматичною лінгвістикою, відкриває нові перспективи на шляху вивчення особливостей як використання, так і мовного вираження оцінних стратегій і тактик, застосовуваних співрозмовниками в межах діалогічного дискурсу, почасти емотивно-оцінного.

Метою статті є з'ясування когнітивно-комунікативних особливостей вираження мовцем непрямой позитивної і негативної оцінки в англійських емотивно-оцінних діалогічних дискурсах, отриманих методом наскрізної вибірки із тексту роману А. Мердок «Досить гідна поразка». Об'єкт дослідження – непрямая оцінка мовця, виражена у межах англійських емотивно-оцінних діалогічних дискурсів. Предметом дослідження є оцінні комунікативні тактики, застосовувані в аналізованих дискурсах, а також мовні засоби вираження цих тактик.

Виклад основного матеріалу. Комунікація як міжособистісне мовленнєве спілкування є найзмістовнішою та найвиразнішою формою взаємодії людей [6, с. 3]. Саме тому комунікацію досліджує як лінгвістика, так і низка інших наук, зокрема філософія, логіка, психологія, соціологія, теорія комунікації тощо. Тож лінгвістичний аспект комунікації є лише одним з аспектів цього складного феномена.

Основним засобом комунікації як цілеспрямованої розумово-мовленнєвої діяльності співрозмовників слугує мова, а результатом комунікації є інформаційний обмін між співрозмовниками, оформлений у вигляді тексту. Такий текст почергово породжується кожним із співрозмовників і, як лінгвальний продукт комунікації, може бути будь-яким за обсягом – від одного речення до їхньої сукупності. Інформація, трансльована співрозмовниками за допомогою породжуваного ними тексту, може бути трьох різновидів: 1) фактуальною, тобто такою, що представлена лише своїм фактологічним змістом; 2) емотивною, тобто такою, що віддзеркалює емоційний стан співрозмовників; 3) змішаною, тобто і фактуальною, і емотивною одночасно.

Будучи діяльністю цілеспрямованою, комунікація інтегрує низку різнорідних характеристик, які є когнітивними, суто лінгвальними та прагматичними (комунікативними). Якщо когнітивні характеристики комунікації висвітлюють розумові процеси, які стоять за мовленнєвою діяльністю співрозмовників (наприклад, вибір тієї або іншої комунікативної стратегії для реалізації конкретної комунікативної мети), то прагматичні (комунікативні) характеристики комунікації фокусують на «людському факторі», на ролі самих співрозмовників у процесі їхньої мовленнєвої взаємодії, залежної від комунікативних намірів і цілей кожного з них.

Комплексність природи (інтегративність) комунікації вимагає й інтегративності процедури її аналізу. Інтегративність такої процедури забезпечена когнітивно-комунікативним підходом, на засадах якого **комунікація** визнається:

- усвідомленою динамічною діяльністю, здійснюваною співрозмовниками за певних соціальних і міжособистісних умов та з відповідними мотивами, намірами й цілями [2];
- послідовністю здійснюваних співрозмовниками мовленнєвих актів (далі – МА) як мінімальних одиниць мовленнєвого спілкування [9];
- вербалізацією мисленнєвого змісту як частини загального когнітивного механізму кожного співрозмовника, що репрезентує його знання [1].

Застосування когнітивно-комунікативного підходу до аналізу тексту, породжуваного співрозмовниками впродовж їхньої мовленнєвої взаємодії, висвітлює поліаспектність такого тексту, виявлену в єдності трьох обов'язкових його характеристик: когнітивних, суто лінгвальних і комунікативних. Наявність усіх трьох зазначених характеристик як обов'язкових засвідчує дискурсивну природу такого тексту.

Сучасне лінгвістичне розуміння поняття «дискурс» (англ. *discourse*, що від фр. *discour* – промова, виступ) ґрунтується на діяльнісному підході до вивчення процесу мовленнєвої взаємодії співрозмовників, започаткованому ще засновниками теорії мовленнєвих актів [9];

11]. Згідно з цим підходом, мовлення визнається діяльністю, яка має свою мету, цілі та завдання і здійснюється співрозмовниками за певних комунікативних умов. *Дискурс* визначають складним, інтегративним феноменом – це «вербалізована мовленнєво-мисленнєва діяльність, яка є сукупністю процесу й результату і має як власне лінгвальний, так і позалінгвальний плани» [8, с. 17]. До останнього зазвичай зараховують дискурсивний контекст, який розуміють як єдність соціальних, психологічних (когнітивних) і прагматичних (комунікативних) характеристик дискурсу [13, с. 26].

Тож поняття дискурсу як інтегративного феномена єднає процес і результат. Дискурсом як процесом є розумово-комунікативна діяльність співрозмовників, що відбувається в широкому соціокультурному контексті. Дискурсом як результатом є текст, породжуваний співрозмовниками впродовж їхньої мовленнєвої взаємодії. Обов'язковими характеристиками такого тексту є континуальність і діалогічність, кожна з яких надає йому певної спкцифіки. У межах цієї статті обмежуємося розглядом лише діалогічних характеристик такого тексту, для чого й аналізуємо саме діалогічний дискурс як такий, що найповніше демонструє інтерактивний характер мовленнєвого спілкування.

Діалогічний дискурс є діалогом, або діалогічним текстом, який породжується двома співрозмовниками (мовцем й адресатом) упродовж мовленнєвої взаємодії та занурюється в конкретний ситуативний контекст. Це найприродніша форма людського спілкування. Когнітивним підґрунтям діалогічного дискурсу є конкретний фрейм (сценарій) взаємодії обох співрозмовників, згідно з яким кожен із них обирає певні комунікативні стратегії й тактики. Змістовий різновид дискурсу визначається змістом трансльованої в його межах інформації, а сам цей зміст залежить від комунікативного наміру і цілей співрозмовників. Зокрема, трансльована співрозмовниками емотивно-оцінна інформація надає діалогічному дискурсу емотивно-оцінної кваліфікації.

Діалогічний дискурс будь-якого різновиду поєднує в своїх межах одразу два різновиди мовленнєвої діяльності: продуктивну й рецептивну. Продуктивна мовленнєва діяльність здійснюється мовцем і полягає в породженні тексту, а рецептивна мовленнєва діяльність здійснюється адресатом і полягає в сприйнятті та розумінні породженого мовцем тексту. Проте комунікативні ролі мовця й адресата не є постійними, вони по чергово змінюють одна одну, адже в межах діалогічного дискурсу мовець й адресат постійно мовленнєво взаємодіють таким чином, що адресат стає мовцем, а мовець – адресатом.

Як комплексний феномен, діалогічний дискурс має низку обов'язкових складників, основними серед яких визнаються такі сім [3]: 1) мовець як продуцент тексту; 2) адресат як реципієнт тексту; 3) певний контекст і конситуація, тобто часо-просторові параметри мовленнєвого спілкування; 4) топік як конкретна тема розмови; 5) комунікативний намір мовця й адресата; 6) загальна когнітивна база мовця й адресата; 7) індивідуальний когнітивний простір (картина світу) мовця й адресата. Два останні складники є зумовленими й залежними від рівня розвитку комунікативної компетенції співрозмовників. Комунікативна компетенція охоплює такі три основні напрями знань і вмінь мовця й адресата:

- лінгвістична компетенція як рівень володіння мовою;
- соціолінгвістична компетенція як знання МА та вміння коректно їх застосовувати в певній соціальній ситуації;
- дискурсивно-стратегічна компетенція як уміння коректно добирати й застосовувати комунікативні стратегії і тактики в різних комунікативних ситуаціях і стилях, а також за різних комунікативних умов.

У діалогічному дискурсі як мовець, так й адресат є мовними особистостями із властивими кожному з них концептуальною й мовною картинами світу. Це не абстрактні, еталонні носії мови, а конкретні індивідуальності, кожна з яких представлена своєю мовленнєвою діяльністю. Як мовець, так й адресат мають свої комунікативні наміри, формують свої комунікативні цілі та вибудовують конкретний план мовленнєвих дій, постійно видозмінюючи власну мовленнєву поведінку, тобто контролюючи та

врегулюючи весь дискурсивний процес [10, с. 159]. При цьому мовець має комунікативну ініціативність, а адресат – комунікативну реактивність. Саме від здатності співрозмовника захопити й утримувати комунікативну ініціативу в межах діалогічного дискурсу залежить досягнення співрозмовником комунікативної мети.

Перехоплення ініціативи означає зміну комунікативної ролі співрозмовника: комунікативно респонсивний адресат стає мовцем, а комунікативно ініціативний мовець – адресатом. У діалогічному дискурсі така зміна комунікативних ролей відбувається досить швидко, тому він і вибудовується по чергово змінюваними мовленнєвими кроками мовця й адресата, підпорядкованими конкретній комунікативній меті.

У межах емотивно-оцінного діалогічного дискурсу комунікативна ініціативність мовця полягає в породженні оцінного судження-висловлення (тексту), а комунікативна реактивність адресата – як у сприйнятті породженого мовцем судження-висловлення, так й у реакції на таке висловлення.

Оцінне висловлення-судження (текст) мовця репрезентує його оцінку сприйнятого об'єкта навколишнього світу, адже сприйняття будь-чого – це завжди оцінювання сприйнятого, його класифікація, ранжування і параметризація, що виформовує концептуальну картину світу людини. При цьому оцінне висловлення-судження (текст) може втілювати як пряму, так і непряму позитивну чи негативну оцінку мовця, що залежить від застосованої ним комунікативної тактики на вираження власної оцінки. Лінгвально реагуючи на оцінне висловлення-судження (текст) мовця, адресат погоджується з висловленою оцінкою або відхиляє її, що узгоджується із застосованою ним комунікативною тактикою реагування на пряму або непряму позитивну / негативну оцінку мовця. Отже, у межах емотивно-оцінного діалогічного дискурсу мовленнєві дії мовця й адресата врегульовані конкретними оцінними комунікативними тактиками, які по чергово змінюють одна одну в режимі «ініціативна – реактивна». Ініціативні оцінні комунікативні тактики використовуються мовцем для вираження власної позитивної або негативної оцінки – як прямої, так і непрямої, а реактивні оцінні комунікативні тактики використовуються адресатом для реагування на таку оцінку.

Оцінні комунікативні тактики мовця є конкретними мовленнєвими діями (кроками) мовця, що реалізують його оцінну комунікативну стратегію [7, с. 109–110]. **Комунікативна стратегія мовця** – це усвідомлюваний ним комплекс власних мовленнєвих дій, ґрунтованих на конкретних когнітивних процесах узагальнення власного комунікативного досвіду, і спрямованих на реалізацію конкретного комунікативного плану для досягнення відповідної комунікативної мети. Специфіка **оцінної комунікативної стратегії мовця** полягає в тому, що вона спрямована на запобігання комунікативному конфлікту. Тому оцінну комунікативну стратегію прийнято поєднувати зі стратегією ввічливості Дж. Ліча і Дж. Лакоффа [14; 15] і з принципом комунікативної співпраці (кооперативності) Г. П. Грайса [5]. Кінцевою метою оцінної комунікативної стратегії мовця є корегування картини світу адресата: надаючи власну інтерпретацію проблем, подій, образів тощо, мовець бажає повернути адресата на свій бік і тим самим досягти своєї комунікативної мети. Тож володіння мовцем оцінними комунікативними стратегіями, а також тактиками їхнього втілення свідчить про його лінгвістичну (мовну) і прагматичну (комунікативну) компетенцію та про здатність змінювати власну мовленнєву поведінку, урегулюючи її відповідно до мовленнєвої поведінки адресата.

Спираючись на типологію оцінних комунікативних тактик діалогічного дискурсу, запропоновану Н. В. Гончаровою [4], а також на класифікацію типів мовленнєвого впливу, розроблену Л. Л. Федоровою [12, с. 48–50], вирізняємо два **типи ініціативних оцінних комунікативних тактик мовця**: 1) тактики вираження прямої оцінки (позитивної або негативної); 2) тактики вираження непрямої оцінки (позитивної або негативної). Відповідно вирізняємо і два **типи реактивних оцінних комунікативних тактик адресата**: 1) тактики реагування на пряму оцінку мовця (позитивну або негативну); 2) тактики реагування на непряму оцінку мовця (позитивну або негативну). Зазначимо, що за даними кількісного

аналізу нашого мовного матеріалу, мовець частіше застосовує оцінні комунікативні тактики вираження непрямой оцінки – як позитивної, так і негативної, що свідчить про більший комунікативний заряд непрямой оцінки порівняно з прямою – як позитивною, так і негативною.

Оцінні комунікативні тактики мовця представлені двома великими групами: 1) тактики вираження позитивної оцінки; 2) тактики вираження негативної оцінки. Кожна із цих груп має поділ на дві підгрупи залежно від характеру оцінки – прямої або непрямой. Тож розрізняємо такі чотири підгрупи оцінних комунікативних тактик мовця:

- тактики вираження прямої позитивної оцінки;
- тактики вираження непрямой позитивної оцінки;
- тактики вираження прямої негативної оцінки;
- тактики вираження непрямой негативної оцінки.

Кожна із цих чотирьох підгруп має свої різновиди. Так, оцінні комунікативні тактики вираження прямої позитивної оцінки охоплюють такі три різновиди: похвала, комплімент, захоплення. Оцінні тактики вираження непрямой позитивної оцінки представлені такими шістьма різновидами: порівняння, протиставлення, дедуктивний комплімент, прихованість, узагальненість, розрада / втішання. Оцінні тактики вираження прямої негативної оцінки представлені трьома різновидами: критика, осуд / звинувачення, образа. А оцінні тактики вираження непрямой негативної оцінки представлені шістьма різновидами: ухиляння від надання негативної інформації, «завуальоване мовлення», безадресатність, пом'якшення категоричності, зміна теми розмови, мовчання. Проілюструємо застосування мовцем ініціативних оцінних комунікативних тактик конкретними прикладами.

Комунікативні тактики вираження мовцем непрямой позитивної оцінки (7,9% від загальної кількості 469 зафіксованих прикладів).

- Тактика дедуктивного компліменту: адресат змушений самостійно розпізнати комплімент і вирізнити його із загального змісту висловлення мовця:

'Good heavens. He's a man. He looks like you.'
'Handsome.'

'No, you're handsomer. But he must be taller. You both look awfully noble actually. I love those big blond commanding faces' (1, p. 91).

- Тактика порівняння: мовець надає своїй непрямой вираженій позитивній оцінці більшої образності:

'Do you know that you are very much cleverer than your sister? There are many strange things I could talk to you about <...>.'

'Oh Julius – ' (1, p. 346).

- Тактика протиставлення: мовець вдається до паралелізму, завдяки якому негативне тло, на якому подана позитивно оцінена характеристика, властивість, дія або вчинок адресата, підсилює цю позитивну оцінку:

'You see, they are so proud,' said Julius. 'Let's be tender to their pride.'

'It goes against my instincts in a way –'

'I know. But you are sacrificing yourself to them. You surfer. And you spare them suffering' (1, p. 342).

Комунікативні тактики вираження мовцем непрямой негативної оцінки (40,3% від загальної кількості 469 зафіксованих прикладів).

- Тактика ухиляння мовця від надання адресатові негативної інформації: мовець застосовує цю тактику для уникнення комунікативного конфлікту з адресатом, а також для запобігання виникнення небажаного емоційного ефекту (наприклад, образи, роздратування, неприємного здивування адресата тощо):

'Penny for them.'

'Julius King.'

'Oh.'

'What do you mean, "oh"?''

'Just "oh"' (1, p. 28).

• Тактика «завуальованого мовлення»: мовець не надає адресатові точної інформації задля пом'якшення як самої вираженої оцінки, так і впливу цієї оцінки на адресата:

'About the same time, or a little later, I began to get really bored with Morgan. Well, bored is the wrong word perhaps. I began to feel a sort of disgust (1, p.403).

• Тактика зміни теми розмови: мовець застосовує цю тактику тоді, коли він не може відкрито критикувати адресата з огляду на його вікову, соціальну вищість:

'Oh dear, we are late, Axel.'

'They'll be perfectly happy drinking. By the way, for heaven's sake don't let's stay too long. I simply couldn't get you away last time. Remember the signal. When I start fingering my lapel you make our excuses.'

'Well, don't do it too soon!'

'You know I hate starting to drink so early in the evening.' It was never too early for Simon to start to drink <...> (1, p.35).

• Тактика пом'якшення категоричності: мовець застосовує цю тактику задля дотримання принципу ввічливості, а також для того, щоб мінімізувати категоричність свого оцінного висловлення-судження:

'You're a kind thoughtful boy, and it was smart of you to remember to buy those flowers for Hilda, though I think you've bought an absurdly large bunch.'

'It was meant to be an absurdly large bunch' (1, p. 35).

• Тактика безадресатності: мовець застосовує цю тактику задля дотримання принципу ввічливості, а також для запобігання можливого комунікативного конфлікту з адресатом:

'I doubt if any human being can live by that. That we can't is a fundamental feature of this jumble.'

'Did you say "jungle" or "jumble"?'' (1, p. 24).

Сприймаючи оцінне висловлення-судження (текст) мовця, адресат зазвичай лінгвально реагує на нього. Застосовувані при цьому оцінні комунікативні тактики адресата є реактивними – вони забезпечують йому мовне вираження своєї реакції на оцінку мовця.

Реактивні оцінні комунікативні тактики адресата представлені двома великими групами: 1) тактики реагування на непряму позитивну оцінку мовця; 2) тактики реагування на непряму негативну оцінку мовця. Перша група оцінних комунікативних тактик охоплює дві підгрупи: тактики прийняття непрямої позитивної оцінки мовця і тактики відхилення непрямої позитивної оцінки мовця. Кожна з цих двох підгруп має свої різновиди. Зокрема, тактики прийняття адресатом непрямої позитивної оцінки мовця представлені такими двома різновидами: невербальна дія адресата; вербальна дія адресата, яка може бути нерозгорнутою подякою, розгорнутою подякою, супроводом позитивної оцінки мовця позитивною самооцінкою адресата. Тактики відхилення адресатом непрямої позитивної оцінки мовця теж представлені двома різновидами: ігнорування адресатом позитивної оцінки мовця; спростування адресатом позитивної оцінки мовця. Друга група оцінних комунікативних тактик адресата – його реагування на непряму негативну оцінку мовця – представлена найбільшою кількістю підгруп – чотирма. Це активно-захисні тактики адресата, пасивно-захисні тактики адресата, атакувальні тактики адресата і нейтральні тактики адресата. Кожна з цих підгруп має свої різновиди. Зокрема, активно-захисні тактики адресата представлені такими трьома різновидами: заперечення, заперечення-пояснення, заміщення. Пасивно-захисні тактики адресата мають лише два різновиди: виправдовування та ігнорування, представлене зміною теми розмови та мовчанням. Атакувальні тактики адресата теж мають два різновиди: зустрічне обвинувачення та невербальна агресія.

І нарешті нейтральні тактики адресата мають такі два різновиди: погодження з непрямою негативною оцінкою мовця і погодження-пояснення адресата.

Проілюструємо застосування адресатом реактивних оцінних комунікативних тактик конкретними прикладами.

Комунікативні тактики реагування адресата на непряму позитивну оцінку мовця (14,1% від загальної кількості 469 зафіксованих прикладів).

1. Тактики відхилення адресатом позитивної оцінки мовця (8,1% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

- Тактика ігнорування: адресат не реагує на позитивну оцінку мовця і переводить розмову в інше русло:

'No, no, that one will be fine. I shall be absolutely riveted! Julius, you really are the most fantastical person I have ever met!'

'Well, I think it's time for a martini. Let's go and clinch our wager.' (1, p. 234).

- Тактика спростування: адресат спростовує позитивну оцінку мовця, надаючи своє власне пояснення:

'You're looking beautiful, Morgan.'

'I feel a wreck...' (1, 52).

'<...>I think you're a miracle worker.'

'No, no. Just a little sense and a little affection.' (1, p. 196).

2. Тактики прийняття адресатом непрямої позитивної оцінки мовця (6,0% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

- Тактика розгорнутої подяки: адресат використовує (не)клішовані вирази вдячності:

'You are well defended against pessimism, Rupert. All this cozy Platonic uplift. You ought to have been a parson.'

'I appreciate your saying so and I hope it doesn't sound too high-minded. It's supposed to be philosophy, of a sort' (1, p. 222).

- Тактика супроводу позитивної оцінки мовця позитивною самооцінкою адресата: приймаючи позитивну оцінку мовця, адресат дякує йому та виражає власну позитивну самооцінку:

'Hello, Simon, you were quick. What a super shirt. I like the way the light pink strips contrast with the dark blue and the green.'

'Thank you, Morgan, it's Indian. I think it does rather suit me...' (1, p. 132).

- Тактика невербальної дії адресата: адресат здійснює певну невербальну дію як реакцію на позитивну оцінку мовця:

'I must say, Axel,' said Julius, 'when I heard that you had taken up with this brown-eyed beauty I did feel the tiniest bit jealous!' He beamed at Simon through his spectacles. <...>

Axel laughed (1, p. 78).

Комунікативні тактики реагування адресата на непряму негативну оцінку мовця (37,7% від загальної кількості 469 зафіксованих прикладів).

1. Ативно-захисні тактики реагування адресата на непряму негативну оцінку мовця (12,4% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

- Тактика заперечення адресатом непрямої негативної оцінки мовця: адресат заперечує сам факт певної дії, вчинку або наявності певних рис чи властивостей, негативно оцінених мовцем:

Julius turned back to her. 'If you knew, my dear Mrs. Browne, how extremely repellent I find the simpering coy manner which you have thought fit to put on you would doubtless select some other act.'

Morgan put her glass down on the table. 'I am incapable of simpering!' (1, p. 141).

- Тактика заперечення-пояснення адресата: адресат надає обґрунтування свого заперечення негативної оцінки мовця:

'Peter, do try to think. You've got to earn money. Or do you expect us to support you all your life?'

'Of course not. Money isn't important though. I can easily earn a little if I want to' (1, p. 71).

- Тактика заміщення: адресат спрямовує негативні емоції мовця в певне русло з метою нейтралізації негативно-оцінного значення його висловлення:

'Well, I do think a reasonable amount of efficiency is an aspect of morals. There's a sort of ordered completeness of life and an intelligent use of one's talents which is the mark of a man. And Tallis is a peculiarly dangerous example to Peter just at this moment. Tallis never seems to know what he can manage and what he can't. Having his old papa to live with him is crazy. Then wanting to take on Peter as well. And do you know that Tallis calls Leonard "Daddy"? A grown man who calls his father "Daddy" is really out.'

'Out, Hilda? Out of what?' (1, p. 22).

2. Пасивно-захисні тактики реагування адресата на непрямую негативну оцінку мовця (13,4% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

- Тактика виправдовування: повністю або частково погоджуючись із непрямую негативною оцінкою мовця, адресат намагається виправдатися і пояснити причину дій, які викликали в мовця несхвалення:

'You can find someone else to talk to. I am sure you would have no difficulty in Piccadilly Circus station. Your old friends are doubtless still hanging round the public lavatory.'

'No, no, no! Axel, I've been an awful fool –'

'On the contrary, the folly is entirely mine. I imagined you would be capable of changing your habits for my sake. It was a pathetic error and most unfair to you. I owe you an apology.'

'But I have changed my habits! Oh Axel, you aren't really going to leave me, are you?' (1, p. 370).

- Тактика ігнорування: адресат удає нерозуміння непрямой негативної оцінки мовця або виражає несприйняття вираженого мовцем невдоволення, докору або поради:

'You're quite an addict. Did you see Hilda?'

'Yes. Axel, Morgan is coming back' (1, 31).

'You and your lectures. You're like an old maid with her crochet work. Except that crochet amounts to something.'

'Can I do anything for you?' (1, p. 439).

3. Атакувальні тактики реагування адресата на непрямую негативну оцінку мовця (5,5% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

Такі тактики застосовуються адресатом для зустрічного звинувачення мовця:

'Well, why don't you treat yourself to a shave if it comes to that? You look like something growing on the side of a tree trunk.'

'You could do with a shave yourself' (1, p. 277).

4. Нейтральні тактики реагування адресата на непрямую негативну оцінку мовця (6,4% від загальної кількості зафіксованих прикладів).

Такі тактики адресата є погоджувальними і такими, що супроводжуються поясненням певного факту: адресат не намагається виправдатися або захистити себе (на відміну від пасивно-захисних тактик), він лише надає мовцю додаткову інформацію, співвіднесену з конкретною ситуацією:

'After a while he said, 'I didn't quite take you in when I first saw you. However I feel bound to say— you're a disappointment to me.'

'I know,' said Tallis, 'I just can't – All I can think about at the moment is my father' (1, p. 338).

Кількісні дані аналізу нашого мовного матеріалу свідчать про таке співвідношення оцінних комунікативних тактик мовця й адресата в межах емотивно-оцінного діалогічного дискурсу: дев'яти тактикам вираження мовцем непрямой позитивної оцінки відповідають вісім тактик реагування адресата на таку оцінку; десяти тактикам вираження мовцем

непрямої негативної оцінки відповідають десять тактик реагування адресата на таку оцінку. При цьому найчастотнішими виявилися оцінні комунікативні тактики мовця на вираження непрямої негативної оцінки (189 уживань, або 40,3% від загальної кількості 469): це, переважно, непрямий осуд і непряме звинувачення – тактики, які втілюють «завуальоване мовлення». Комунікативні тактики мовця на вираження непрямої позитивної оцінки були зафіксовані лише в 37 випадках уживання, що становить 7,9% від загальної кількості: це, переважно, прихована похвала, непряме схвалення і дедуктивний комплімент адресатові. Тактики реагування адресата на непряму оцінку мовця розподілилися таким чином: 66 уживань (14,1%) – це тактики реагування адресата на непряму позитивну оцінку мовця: прийняття або відхилення такої оцінки; 177 уживань (37,7%) – це реагування адресата на непряму негативну оцінку мовця: активно-захисні, пасивно-захисні, атакувальні та нейтральні тактики адресата. Тож кількісні дані аналізу оцінних комунікативних тактик мовця й адресата, реалізовані ними в межах емотивно-оцінного діалогічного дискурсу, свідчать про значну кількісну перевагу оцінних тактик на вираження непрямої негативної оцінки та мовної реакції на неї.

Висновки. Отже, когнітивно-комунікативний підхід до аналізу комунікації як міжособистісної мовленнєвої взаємодії співрозмовників, а також інтегративне розуміння дискурсу як єдності процесу (розумово-комунікативної діяльності співрозмовників) і результату (тексту, породженого співрозмовниками впродовж цього процесу) забезпечує розуміння діалогічного дискурсу як найповнішого й природнього середовища мовленнєвого спілкування. Кожен із учасників такого спілкування – як мовець, так і адресат – вибудовує діалогічний дискурс відповідно до обраної комунікативної стратегії й тактики, які можуть бути, зокрема, й оцінними. Оцінні комунікативні тактики забезпечують: мовцю – ініціативне вираження своєї (не)прямої позитивної або негативної оцінки; адресатові – реактивне реагування на таку оцінку мовця. За даними кількісного аналізу конкретного мовного матеріалу, мовець частіше застосовує оцінні комунікативні тактики на вираження непрямої оцінки – як позитивної, так і негативної, причому вираження непрямої негативної оцінки переважає вираження непрямої позитивної оцінки (40,3% проти 7,9%). Таке співвідношення оцінних комунікативних тактик мовця віддзеркалено в реактивних оцінних комунікативних тактиках адресата (домінування тактик реагування на непряму негативну оцінку мовця складає 37,7% проти 14,1% застосувань тактик реагування на непряму позитивну оцінку мовця). При цьому співвідношення оцінних комунікативних тактик мовця й адресата таке: дев'яти ініціативним комунікативним тактикам вираження мовцем непрямої позитивної оцінки відповідають вісім реактивних комунікативних тактик адресата, а десяти ініціативним комунікативним тактикам вираження мовцем непрямої негативної оцінки відповідає така сама кількість реактивних комунікативних тактик адресата. Цікавим і **перспективним** для подальших досліджень вважаємо з'ясування гендерних особливостей дискурсивного вираження позитивної і негативної (не)прямої оцінки, а також аналіз ролі невербальних і паравербальних засобів вираження (не)прямої оцінки.

Список використаної літератури

1. Аристов С. А. Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс / С. А. Аристов, И. П. Сусов // Лингвистический вестник. – 1999. – Вып. 1. – С. 27–36.
2. Бацевич Ф. С. Нариси з комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 281 с.
3. Богданов В. В. Речевое общение: Прагматические и семантические аспекты / В. В. Богданов. – Л. : Изд-во Ленинград, ун-та, 1990. – 87 с.
4. Гончарова Н. В. Аксиологічна структура англomовного діалогічного дискурсу (на матеріалі англійської художньої прози) : дис. ... кандидата філол. наук : 10.02.04 / Гончарова Наталія Віталіївна. – К., 2002. – 182 с.
5. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс ; [пер. с англ. В. В. Туrowsкого] // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
6. Дикарёва С. С. Языковое общение – Диалог – Дейксис. Учебное пособие / С. С. Дикарёва, К. В. Ронгинская // Симферопольский гос. ун-т имени М.В. Фрунзе. – Симферополь, 1991. – 47 с.

7. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 284 с.
8. Красных В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? / В. В. Красных. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 214 с.
9. Остин Дж. Л. Слово как действие / Дж. Л. Остин ; [пер. с англ. К. Снисарчук] // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 22–130.
10. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации / Е. А. Селиванова. – К. : Брама, 2004. – 336 с.
11. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль ; [пер. с англ. В. З. Демьянкова ; под ред. Б. Ю. Городецкого] // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 170–194.
12. Фёдорова Л. Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения / Л. Л. Фёдорова // Вопросы языкознания. – 1991. – № 6. – С. 46–50.
13. Шевченко І. С. Дискурс як мисленнєво-комунікативна діяльність / І. С. Шевченко, О. І. Морозова // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. – Харків : Константа, 2005. – С. 21–28.
14. Lakoff R. The Logic of Politeness; or Minding Your p's and q's / R. Lakoff // Papers from the Ninth Regional Meeting. Chicago Linguistics Society. – Chicago : University of Chicago Press, 1973. – P. 292–305.
15. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L., N.Y. : Longman Linguistic Library, 1983. – 250 p.

Список джерел ілюстративного матеріалу

1. Murdoch I. A Fairly Honourable Defeat / I. Murdoch. – New York : Penguin Books. – 1998. – 547 p.

Одержано редакцією 23.01.14

Прийнято до публікації 14.02.14

Аннотация. Величенко В. Ф. Когнитивно-коммуникативный аспект выражения непрямо́й оценки в англоязычном диалогическом дискурсе

Эта статья анализирует выражение непрямо́й позитивной и негативной оценки в англоязычном диалогическом дискурсе. Исследование базируется на когнитивно-коммуникативном подходе к анализу речевой деятельности и на интегративном понимании дискурса как единства процесса (целенаправленной мыслительно-коммуникативной деятельности собеседников) и результата (текста, порождаемого собеседниками в течение этой деятельности). Диалогический дискурс признаём разновидностью дискурса, который наиболее полно и естественно отображает целенаправленное речевое взаимодействие двух собеседников – говорящего и адресата, каждый из которых выстраивает этот дискурс в соответствии с выбранной коммуникативной стратегией и тактикой. Выражение (не)прямо́й оценки в эмотивно-оценочном дискурсе обеспечивается оценочными коммуникативными тактиками: инициативными со стороны говорящего и реактивными со стороны адресата. Установленный корпус оценочных коммуникативных тактик, используемых каждым из собеседников в проанализированных диалогических дискурсах, свидетельствует о значительном преобладании как выражения, так и реагирования на непрямо́ую позитивную и негативную оценку, с доминированием последней. В общей сложности, девяти инициативным коммуникативным тактикам выражения говорящим непрямо́й позитивной оценки соответствуют восемь реактивных коммуникативных тактик реагирования адресата на такую оценку, а десяти инициативным коммуникативным тактикам выражения говорящим непрямо́й негативной оценки соответствует такое же количество реактивных тактик реагирования адресата на такую оценку.

Ключевые слова: коммуникация, эмотивно-оценочный дискурс, оценочные коммуникативные тактики, инициативные коммуникативные тактики говорящего, реактивные коммуникативные тактики адресата, прямо́я и непрямо́я оценка.

Summary. Velivchenko V. F. Cognitive-Communicative Aspect of Expressing Indirect Evaluation in the English Dialogical Discourse

This article focuses on expressing indirect positive and negative evaluation in the English dialogical discourse. The study is based on cognitive-communicative approach to the analysis of speech communication and also on the interpretation of the discourse as an integration of process (communicants' intended mental-communicative activity) and result (a text produced by communicants during their communicative activity). The dialogical discourse is recognized as the perfect and the most natural environment for speech interaction of two communicants – the speaker and the addressee, each moulding the discourse in accord with the chosen communicative strategy and communicative tactics. In order to express (in)direct evaluation

within the emotive-evaluative discourse, communicants use evaluative communicative tactics: initiative – used by the speaker and reactive – used by the addressee. The identified corpus of evaluative communicative tactics used by each of the communicants within concrete dialogical discourses shows a considerable predominance of tactics to express and to react to indirect evaluation, both positive and negative, with the latter prevailing. In general, nine initiative communicative tactics used by the speaker to express indirect positive evaluation correspond to eight reactive communicative tactics used by the addressee to react to such evaluation, and ten initiative communicative tactics used by the speaker to express indirect negative evaluation correspond to the same quantity of reactive communicative tactics used by the addressee to react to such evaluation.

Key words: *communication, emotive-evaluative discourse, evaluative communicative tactics, initiative communicative tactics of the speaker, reactive communicative tactics of the addressee, direct and indirect evaluation.*

УДК 811.111:81'42

В. О. Велівченко

КОМУНІКАТИВНЕ ВИЯВЛЕННЯ ЕКСПРЕСИВНОСТІ ТА ЕКСПРЕСИВА В СУЧАСНІЙ АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Стаття присвячена аналізу комунікативної реалізації експресивності та експресива в сучасній англійській мові. Пояснена різниця між прагмалінгвістичним явищем експресива та лінгвістичним явищем експресивності. Експресив – це втілений у висловлюванні мовленнєвий акт, комунікативною метою якого є вираження емоції та здійснення емоційного комунікативного впливу на адресата. Основними властивостями експресива, як і будь-якого іншого типу мовленнєвого акту, є інтенціональність, цілеспрямованість і конвенціональність, що фокусує на людському факторі – мовці, який усвідомлено використовує експресив для реалізації своєї комунікативної інтенції. Експресивність – це одна із властивостей мовної одиниці, завдяки якій вона здатна вирізнятися на тлі інших, нейтральних одиниць. Така властивість може бути як інгерентною, так й адгерентною. У першому випадку експресивність константно закріплена в конотативному компоненті мовної одиниці. У другому випадку мовна одиниця набуває експресивності за конкретних комунікативно-ситуативних умов, які активують її експресивний потенціал. У комунікативному процесі практично будь-яке висловлювання мовця здатне набувати адгерентної експресивності, що текстово маркується описовою номінацією вираженої емоції та / або вербальним чи графічним позначенням паравербальних і невербальних способів її вираження.

Ключові слова: *експресив, мовленнєвий акт, висловлювання мовця, експресивність, інгерентна експресивність, адгерентна експресивність, комунікативно-ситуативний контекст.*

Постановка проблеми. Аналіз мови як складної динамічної системи, яка отримує свою актуалізацію в комунікативному процесі, уможливорює вивчати й досліджувати взаємопоеднаність мовних і позамовних чинників та фокусуватися на питаннях, пов'язаних не лише з комунікативним функціонуванням мови як системи знаків, а на визначальній ролі суб'єктів мови (співрозмовників) у комунікативному процесі. Такий підхід до об'єктів мовознавчого аналізу ґрунтується на антропоцентризмі – засадничому загальнонауковому принципі, який плідно застосовують у сучасній лінгвістиці, надаючи наукову перспективу прагмалінгвістичним дослідженням, спрямованим на аналіз комунікації не стільки як процесу обміну інформацією, скільки як процесу спеціально організованого впливу мовця на адресата. Значну роль у цьому впливові відіграють емоції, які зазвичай супроводжують мовленнєве спілкування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль і значущість емоцій у когнітивно-пізнавально-оцінному процесі вже давно стали об'єктом наукового аналізу, повернувши увагу різних галузей антропоцентрично спрямованих наукових досліджень. Супроводжуючи людину впродовж усього її життя, емоції мають для неї універсальну значущість, що виявляється, зокрема, у комунікативному процесі – як супровід трансляції раціональної інформації інформацією емоційною. Тому мовне вираження емоцій не перестає привертати