

Раздел 1
Философские аспекты языкознания

УДК 811.111'42

Т. Р. Ананко

ПАРТНЕРСЬКА КОМУНІКАТИВНА СТРАТЕГІЯ В АНГЛОМОВНОМУ
КОРПОРАТИВНОМУ ДИСКУРСІ

Комунікативна поведінка у корпоративному дискурсі (КД), як правило, зумовлена комунікативною компетенцією учасників спілкування, що виражається у виборі певних комунікативних стратегій (КС) і тактик (КТ), оптимальних у тій чи іншій комунікативній ситуації з симетричною/асиметричною адресантно - адресатною конфігурацією. Проблема КС/КТ є популярним об'єктом дослідження у сучасній лінгвістиці, хоча загальноприйнятих дефініцій поки ще не існує [1; 3; 10; 5; 7; 8].

Як відомо, комунікативна стратегія демонструє загальні прагмалінгвістичні принципи, що зумовлюють оптимальну реалізацію ілюктивних намірів, комунікативних інтенцій комуніканта щодо досягнення конкретної мети спілкування [1, с.119; 6, с.35]. Комунікативна тактика ілюструє мовленнєві прийоми, які визначають лінію поведінки комуніканта на певному етапі спілкування, спрямованого на одержання бажаного ефекту, та виконують функцію способів реалізації стратегії мовлення [1, с.120]. На думку П.В.Зернецького, стратегією спілкування є творча реалізація комунікантом плану побудови своєї мовленнєвої поведінки з метою досягнення загальної мовної/немовної мети спілкування. Тактика спілкування визначається як гнучке динамічне використання комунікантом своїх вербальних вмінь побудови мовленнєвого ходу відповідно плану дій з метою досягнення мовної мети спілкування у рамках мовленнєвої взаємодії [4, с.38].

У рамках КД комунікант демонструє певне ставлення до співрозмовника, здійснює вибір необхідних комунікативних стратегій для успішної реалізації своїх інтенцій згідно з загальноприйнятими конвенціями та нормами корпоративної культури компанії, працівником якої він є. Враховуючи особливості КД, його безпосередній зв'язок з корпоративною культурою компанії та основні цілі комунікації, можна відокремити партнерську КС, як найбільш вживану у корпоративному спілкуванні.

Метою нашої статті є аналіз особливостей партнерської КС у корпоративному контексті, виявлення основних тактик, за допомогою яких реалізується партнерська КС.

Партнерська КС передбачає співробітництво в обговоренні проблем та прийнятті спільного рішення, яке підтримується обома комунікантами. Кооперативність під час комунікативного процесу полягає у поважному ставленні до співрозмовника, його суджень та ідей; аргументованому висловлюванні своєї думки, без домінування свого бачення розв'язання проблеми; у пошуку компромісного рішення з урахуванням позицій комунікантів. Вважають, що си-

туація спілкування є кооперативною, якщо комунікант А досягає своєї мети за умови досягнення своєї мети з боку комуніканта В [9, с.26]. Партнерський стиль спілкування характеризується, як правило, рівноправністю комунікантів у з'ясуванні своїх позицій, незважаючи на нерівність їх соціальних статусів. Важливо зазначити, що кооперативно-спрямована комунікативна стратегія супроводжується висловлюванням підтримки з боку комунікантів, навіть якщо вони мають різні погляди на розв'язання проблеми. Мета комунікативного процесу у цьому випадку полягає у пошуку компромісних рішень, які є найбільш оптимальними. Вважають, що кооперативні комунікативні стратегії спираються на певні когнітивні функції мови, а саме асиміляцію (обробка комунікантом нової інформації, запропонованої під час обговорення), акомодацию (узгодження нової інформації з вже існуючими знаннями), інтерпретативне розуміння (узгодження процедур обробки знань) [9, с.27]. На мовному рівні за допомогою вищезначених когнітивних механізмів висловлюються ідеї, які не протиставляють, а навпаки, узгоджують і доповнюють позиції комунікативних партнерів та допомагають досягти спільної мети спілкування. Так, ефективність комунікативної тактики доповнення можна спостерігати у ситуації спілкування двох колег, представників системи освіти, які обговорюють питання, що пов'язані з тестуванням школярів:

G: I was just going to say that I wonder if a reasonable compromise would be to make sure that we conducted studies in conjunction with the pilot so that we could say fairly confidently 95 percent of the kids are finishing this test in X number of minutes. Because I understand the need for consistency, and I think that gives us some consistency, but it also says that we've paid attention to it and to our best knowledge, this is not a speeded test.

S: A good point. Well, I would just build on that. And my suggestion was to sort of think of some sort of compromise in all of this. I mean, I don't think that we're stuck with the opposite ends of the continuum or whatever, 90 minutes versus untimed. But, you know, it could be that based on pilot information, we may expand the time, but not appreciably. (...) If that timing particularly biases against their performing well or their ability to demonstrate what they know, then I think that we would need to look at it also. So I mean more than just the 95 percent. We need to look at the special populations that are usually impacted by time [12].

Обговорення концентрується на питанні часового обмеження тестування. Висловлюються різні погляди на те, щоб зробити тестування об'єктивним показником інтелектуального рівня учнів. Пошуки найбільш оптимального рішення виражаються за допомогою тактики підтримки ідей співрозмовника, яка використовується обома комунікантами. Так, можна зазначити вживання ЛО *compromise* у сполученні з означенням *reasonable, some sort of*, що свідчить про намагання адаптувати свої ідеї з пропозиціями співрозмовника. У мовленні адресата підтримка виражається також за допомогою схвалення *A good point* та обіцянки дотримуватися запропонованих ідей, що реалізується через вживання дієслова у майбутньому часі *I would just build on that*. Можна спостерігати, що адресат висловлює ідеї, які не суперечать, а логічно продовжують думки його співрозмовника, що виражається у тактиці доповнення (Табл. 1).

Доповнення реалізується за допомогою повтору вже висловленої пропозиції та пропонуванням своєї точки зору (2), що розширює та продовжує позицію співрозмовника та сприяє досягненню спільної мети. На мовному рівні вживається порів-

няльний ступінь прислівника і ЛО *special populations* з більш загальним значенням, що контекстуально відноситься до словосполучення *95 percent of the kids*. Узгодження позицій комунікантів також здійснюється за допомогою тактики компромісу (3), що виражається у вживанні прийому протиставлення, який вводить протиставним сполучником *but*.

Таблиця 1

G	S
1. we conducted studies in conjunction with the pilot	1. I don't think that we're stuck with 90 minutes versus untimed; it could be that based on pilot information, we may expand the time
2. 95 percent of the kids are finishing this test in X number of minutes	2. more than just the 95 percent. We need to look at the special populations
3. the need for consistency, and I think that gives us some consistency, but this is not a speeded test	3. If that timing particularly biases against their performing well then I think that we would need to look at it also

З одного боку, комунікант визнає необхідність часових обмежень, що виражається у вживанні ЛО *consistency* зі значенням упорядкованість, системність. З іншого, він погоджується з тим, що тестування не повинно бути швидкісним: перевіряється саме рівень знань учнів, а не швидкість виконання завдань. Ефект поступки створюється також через вживання умовного речення (3), що дає можливість змінювати часові обмеження і надає спілкуванню поступової тональності. Відмова адресата дотримуватися діаметрально протилежних пропозицій (1), що виражається у запереченні *I don't think*, сигналізує про відсутність категоричності та готовність проявити мобільність у досягненні консенсусу. Схвалення ідей співрозмовника спостерігається у припущенні їхньої реалізації (1), що виражається за допомогою модального дієслова *could*.

Статус партнерів у КД вимагає від комунікантів поважного ставлення до точки зору співрозмовника, відмови від маніпулятивних прийомів та відстоювання своїх позицій за допомогою переконливих фактів і аргументів, що досягається через лінгвістичні засоби аргументативного дискурсу. Вважають, що необхідність використання аргументів полягає у тому, що будь-яке твердження має ґрунтуватися на певних підставах, доказах (*give reasons to justify the claims*) [11, с. 106], інакше воно сприймається безпідставно та не може переконати співрозмовника підтримати позицію адресанта. Враховуючи прагматичну спрямованість аргументативного дискурсу, його ілюкутивною функцією є насамперед переконливість. На думку А.Д. Белової переконливість позиції комуніканта досягається через його особливий психологічний стан, який характеризується впевненістю комуніканта, послідовністю надання аргументів, а також використанням протиставлення і повтору як основних та універсальних прийомів аргументації [2, с.89]. Проаналізуємо ситуацію спілкування двох колег, яка характеризується використанням аргументативних прийомів з боку адресанта:

K: Well, I would just add two things on the timed / untimed thing, you know. The first thing is that I've had some discussions with Wayne on this. Wayne weighs in pretty strongly on timed. The interesting thing is Wayne brings kind of the perspective of a state assessment director to this and all that you have to go through if you have an untimed test and the testing burden on that. The second thing is that Ina Mollis is probably one of the mothers of the NAEP, if not the mother of NAEP. And one of the things that she indicated a concern about – and it's just to keep in the back of your mind. I mean, she just said think about the length of

the passages that the kids are dealing with in this assessment. And I know you have the range and everything, but just keep that in the back of your mind.

B: Is that arguing on her part for longer passages than we've included?

K: Well, just making sure that there are a sufficient number of long passages, too, I would say, not that you cannot have the short passages, but make sure that there is sufficient number of passages that look like the NAEP passages [12].

У мовленні адресанта аргументація реалізується за допомогою нумеративних конекторів, що упорядковує повідомлення і полегшує адресату сприйняття інформації. Важливим фактором в аргументації є посилання на авторитетну особу (*argument from authority*) [11, с. 117], думка якої може сприяти переконливості комуніканта. Так, згадується позиція особи за прізвиськом *Wayne* у комбінації з дієсловами *weigh in, bring kind of the perspective*, що по-перше, свідчить про її авторитетність у питаннях, які обговорюються, по-друге, надає вагомості позиції комуніканта. Вживається також посилання на *Ina Mollis*, чия думка є важливою з приводу основних характеристик тестування, оскільки вона однією з перших працювала над цим питанням. З'ясовуючи свою позицію, комунікант використовує аргументативний прийом повтору, який реалізується через повторення фраз *just keep that in the back of your mind, make sure*, що апелюють до адресата з метою акцентувати його увагу на найбільш важливих фактах та переконати його підтримати вищезначену пропозицію. Аргументація реалізується також за допомогою прийому протиставлення – вживання антонімів (*short - like NA EP passage*, що в даному контексті імпліцитно означає *long*), що створює певний контраст і зосереджує увагу адресата на певних аспектах.

Виходячи з вищезначеного, ми можемо зробити наступні висновки: по - перше, партнерська КС як кооперативно – спрямована стратегія, припускає вживання аргументативних засобів комунікації таких, як прийом повтору, прийом протиставлення, прийом генералізації, посилання на авторитетну особу; по - друге, партнерська КС реалізується за допомогою тактик підтримки, згоди, доповнення, що демонструють комунікативне співробітництво. Під час комунікативного процесу учасники можуть висловлювати різні погляди, але у випадку кооперативного спілкування комуніканти намагаються досягти узгодження своїх позицій за допомогою тактики компромісу.

Література

1. Бачевич Ф.С. Основы коммуникативной лингвистики. - К., 2004. - 342 с.
2. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации. - К., 1997. - 304 с.
3. Белова А.Д. Коммуникативні стратегії і тактики: проблеми систематики // Мовні і концептуальні картини світу. Збірник наукових праць. - К., 2004. - Вип.10. - С. 11-16.
4. Зернецкий Т.В. Лингвистические аспекты теории речевой деятельности // Языковое общение: процессы и единицы. Межвуз. сб. науч. тр. - Калинин, 1988. - С. 36-41.
5. Козьмина В.Н. Языковая реализация гибких коммуникативных тактик в английском диалоге: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. - Санкт-Петербург, 2001. - 20с.
6. Седов К.Ф. Дискурс и личность: Эволюция коммуникативной компетенции. - М.: Лабиринт, 2004. - 317 с.
7. Скуратовська Т.А. Аргументація в юридичному дискурсі: тактики та прийоми // Мовні і концептуальні картини світу. Збірник наукових праць. - К. 2001.- Вип. 5. - С. 205-209.
8. Уділова Т.М. Види мовленнєвих стратегій // Наукова спадщина проф. Ю.О. Жлуктечка та сучасне мовознавство. Збірник наукових праць. - К., 2000. - С. 255-257.
9. Фадеева Е.В. Стратегия и тактика конфликтного дискурса. - Дис...канд. филол. наук. - К., 2000. - 194 с.

10. Яшенкова О.В. Стратегії і тактики мовленнєвого спілкування у діловій сфері // Мовні і концептуальні картини світу. Збірник наукових праць. - К., 2003. - № 9. - С. 360-367.
11. Richard D. Rieke, Malcolm O. Sillars. Argumentation and critical decision making. - Longman, 1997. - 318 p.
12. CSPA - Corpus of Spoken Professional American-English <http://www.ethel.com>

Статья поступила в редакцию 14.03.2006 г.

□

УДК 811.111'371(043.3)

Н. А. Бигунова

СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ КАТЕГОРИИ ВЫДЕЛЕННОСТИ В АНГЛИЙСКОМ НАРРАТИВНОМ ДИСКУРСЕ

Все возрастающий социальный заказ на изучение прагматических механизмов вербального воздействия обуславливает необходимость разработки адекватной модели эффективной коммуникации. Описание единиц такого механизма воздействия позволит моделировать языковую картину мира участников коммуникации, что может послужить определенной базой для создания интегральной теории воздействия.

Объектом наблюдения в настоящей работе является вид естественно-языковой устной коммуникации — нарративный дискурс. Предметом исследования являются интонационные средства выделенности.

Материалом исследования послужили устные нарративные дискурсы на бытовые темы общей длительностью 30 минут. По содержанию эти фрагменты речи носителей языка представляют собой бытовые рассказы о неординарных, забавных или грустных событиях, имевших место в жизни рассказчиков.

Целью данного исследования является определение лексических, грамматических и интонационных средств, участвующих в выделенности семантически важных фрагментов нарративного дискурса.

Исследуя семантику синонимического ряда *выделенность, эмфаза, маркированность* мы выяснили, что в Лингвистическом энциклопедическом словаре значение слова *эмфаза* раскрывается как «выделение важной в смысловом отношении части высказывания (группы слов, слова или части слова), обеспечивающее экспрессивность речи» [12, с. 592].

В силу универсальной тенденции, элементы, несущие контекстообусловленную информацию, в предложении идут раньше элементов, несущих новую для данного контекста информацию. В результате этого выделяется по меньшей мере одна именная составляющая, являющаяся прагматически наиболее выделенной. Этот элемент образует прагматический пик высказывания [10; 11]. Прагматический пик обладает обычно большой функциональной нагрузкой при формировании связного дискурса.

Прагматические пики высказываний в нарративе образуют, главным образом, темпорально окрашенные единицы, поскольку главными категориями в смысловом наполнении нарратива являются категории времени и движения [1]. Категории времени и движения реализуются в лексической семантике большой группы слов: числительных, прилагательных, глаголов, наречий, характеризующихся присутствием в их семантической структуре временного значения. Важным лексическим средством реализации категорий времени и движения в устном нарративном дискурсе является употребление глаголов акциональной и статуюльно-динамической семантики, т.е. глаголов конкретного