

КОГНІТИВНИЙ ПРОСТІР МОВЦЯ ЯК СКЛАДОВА КОГНІТИВНОГО ПРОСТОРУ СИТУАЦІЇ ПОРАДИ

У статті розглянуто когнітивний простір мовця поради в сучасній англійській мові. Когнітивний простір мовця як складова частина когнітивного простору ситуацій поради аналізується автором з точки зору акціонального фрейму з поступовим розгортанням останнього у предметно-центричний фрейм.

Домінування когнітивної наукової парадигми окреслює основний спектр досліджень сучасної лінгвістики. Когнітивна модель націлена на вивчення "людського інтелекту, на визначенні мови як головної ментальної складової всієї інфраструктури мозку, інструменту мисленнєво-мовленнєвих процесів, засобу пізнання довкілля і позагенетичної передачі людського досвіду" [1: 36]. На особливу увагу в межах когнітивної моделі заслуговує питання когнітивного простору. Під когнітивним простором розуміємо простір поведінки і розумової діяльності мовця та слухача [2: 91; 3: 61].

Відсутність аналізу когнітивного простору мовця як складової когнітивного простору ситуації поради в сучасній англійській мові зумовлює актуальність нашого дослідження.

Метою цього дослідження є ідентифікація когнітивного простору суб'єкта поради. Досягнення мети планується за рахунок розв'язання таких завдань: встановлення когнітивного простору мовця за допомогою побудови відповідних фреймів.

Когнітивний простір ситуацій поради сучасної англійської мови окреслюється когнітивним простором мовця/радника й когнітивним простором адресата. Дослідження останніх уможлиблюється через розгляд фреймів мовця та адресата. Такий аналіз дозволяє прослідкувати закономірність співпадання когнітивного простору комунікантів, що, на думку В.В. Красних, "сприяє успішній комунікації" [3: 100]. Фрейми розуміють як когнітивні структури, відомі також як "скрипти", "сцени", "сценарії" [4; 5; 6]. Фрейми визначаються з функціональної точки зору як послідовність процедур, а з конструктивної – як структури ознак, котрі характеризують учасників і їх дії в конкретних ситуаціях. Сукупність перерахованих вимірів відображає спеціальну роботу людської свідомості по виділенню елементів дійсності, розподіл предметної ситуації на складові елементи, що рефлектує безпосередньо в ілокуції висловлювання. Окрім того, ілокутивний аспект відображає також світ дій мислення адресанта [7: 26], який передбачає синхронізацію і проведення у відповідність своїх думок і думок співрозмовника. Фрейми допомагають виявити мотивацію вживання тої чи іншої одиниці, адже при заповненні слотів, складових фрейма, маємо справу не з ситуацією-типом вживання поради, а із ситуацією-екземпляром, яка інтерпретується людиною як представник деякої узагальненої ситуації-типу [8: 248]. Зважаючи на той факт, що питання про типологію фреймів не знайшло однозначного вирішення в сучасній лінгвістиці [9: 39; 10: 39; 11: 20], у нашому дослідженні при описі концептуального поля поради ми будемо керуватися класифікацією С.А. Жаботинської. Дослідниця звела різноманіття видів схемних структур, розроблених сучасними лінгвістами, до наступних базових фреймів: предметного, акціонального, посесивного, таксономічного і компаративного [11: 20]. Ми пропонуємо розглянути когнітивний простір ситуації поради через призму акціонального фрейму із його розгортанням у предметний фрейм. В акціональному фреймі складовими частинами є декілька предметів ХТОСЬ/ЩОСЬ, які наділяються семантичними ролями та взаємодіють між собою [11: 19], тоді як у предметному фреймі одна й та сама сутність (Щось чи ХТОСЬ характеризується за своїми кількісними, якісними, буттєвими і локальними параметрами [12: 118]. Оскільки мовець є основним інформаційним ядром, навколо якого ґрунтується когнітивний простір адресата [11: 19], то правомірним вважаємо в цій статті розглянути фрейм мовця, а не слухача.

Наголосимо на тому, що порада є бенефективною для її адресата, а, відтак, мовець переслідує безкорисливі цілі допомогти своєму співрозмовникові у вирішенні існуючої проблеми. Безкорисливим радником вважаємо суб'єкт поради, який висловлюючи рекомендовану дію, не керується вдаваною щирою приязню, тобто не вдається до різного роду хитрощів, які б дозволили йому використати виконання наданої поради на власну користь. Когнітивний простір безкорисливого радника може бути окреслений у вигляді акціонального фрейму із його розгортанням у предметний фрейм (за С.А. Жаботинською) наступним чином:

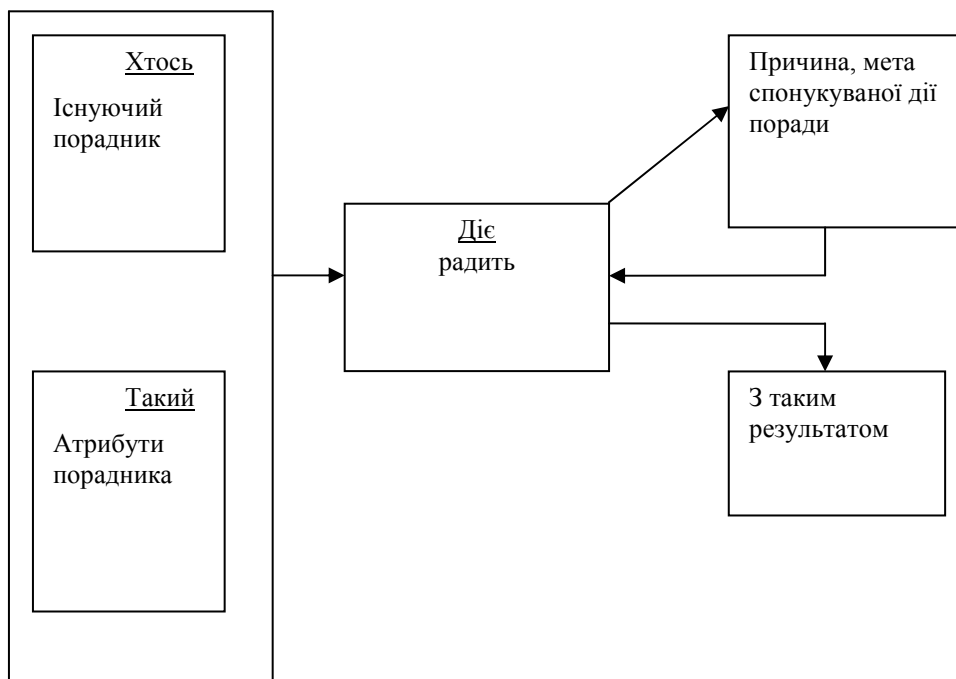


Рис. 1 Когнітивний простір безкорисливого порадника

Як бачимо, поряд із визначенням конкретної якісної та кількісної наповненості суб'єктного слоту, що відповідає категоріальному типу безкорисливого порадника, аналіз концептуального поля суб'єкта рекомендованої дії передбачає також розгляд наповненості його означувальними слотами, тобто зонами атрибутів, функцій, мотивів та результатів.

Слот Хтось

Апеляція до фактичного матеріалу (3600 прикладів – 100%) дає підстави стверджувати, що суб'єктний слот фрейма безкорисливого, доброзичливого порадника, тобто мовця, формується здебільшого наступними концептами:

1) представник родинного кола (54%):

- батько / мати;
- брат / сестра;
- тітка / дядько;
- син / дочка;
- племінниця / племінник) і т. п.;
- представник будь-якого прошарку суспільства, який перебуває у дружніх стосунках із адресатом спонукання, що долає між ними двома соціальну дистанцію у спілкуванні.

2) представник середнього класу (36%):

- лікар;
- художник;
- вчитель;
- священник;
- суддя;
- поліцейський;
- детектив і т.п.

3) представник вищого класу (3%):

- король;
- президент і т.п.

4) простолюдін (представники нижчих прошарків суспільства) (7%):

- раб / служниця і т.п.

Наведені вище результати кількісного аналізу засвідчують про те, що типовим суб'єктом висловлювань поради (який безкорисливо вдається до спонукання), як правило, є представник родинного кола або ж друг адресата. Доволі цікавими суб'єктами, котрі доповнюють прототип "безкорисливого порадника", є представник середнього та вищого прошарків суспільства. На периферії знаходяться простолюдини.

Слот Такий (атрибути порадника)

Проаналізований ілюстративний матеріал дає змогу ідентифікувати статистичні атрибути "безкорисливого порадника". Вважасмо, що до цих атрибутів належать наступні:

1. Компетентність (92%):

- а) життєва;
- б) професійна;

2. Розум (83%);
3. Розсудливість у складних життєвих, побутових, і т. под. ситуаціях (69%);
4. Уміння бути переконливим у доречності послідування наданої поради, тобто майстерність мовця оперувати аргументами (64%);
5. Уміння експлікувати та зробити емпатичною бенефактивну сторону рекомендованої дії для адресата (54%);
6. Уміння викликати довіру у співрозмовника (51%);
7. Тактовність (яка знаходить своє вираження у адекватному, релевантному до ситуації лексичній експлікації висловлювання поради) (49%);
8. Ввічливість (45%);
9. Властивість відчуття вчасності і бажаності поради адресатом (39%).

Результати (кількісного) аналізу свідчать про те, що найтипівішим атрибутом безкорисливого радника є його життєва та професійна компетентність. Значна роль відведена таким атрибутам як розсудливість та вміння вдало експлікувати спонукання, передбачаючи можливий перлокутивний ефект та беручи до уваги фактор адресата. У той же час (властивість) / уміння мовця відчувати власність і бажання поради адресатом є найменш типовим атрибутом, зважаючи на той факт, що у більшості випадків ініціатором висловлювання поради є мовець, а не слухач.

Слот Діє (зона функцій)

До зони функцій, тобто до кола дій безкорисливого радника належать:

1. Оцінка існуючого стану речей, який склався навколо адресата (98%). Причому оцінка може бути як позитивною, так і негативною і відповідно реферувати до:
 - вчинків, поведінки адресата;
 - зовнішнього вигляду адресата;
 - часового показника;
 - власності адресата і т. п.
2. Прагнення допомогти у вирішенні існуючої проблеми (76%);
3. Пояснення якомога детальніше і переконливіше, тобто обґрунтування необхідності послідування наданої ним (мовцем) поради (62%);
4. Вказівка на результат послідування або ж ігнорування виконання рекомендованої дії (45%);
5. Постійна позитивна оцінка наслідку послідування адресатом наданої йому поради (100%);
6. Відчуття доцільності і корисності спонукуваної дії для співрозмовника (38%);
7. Заповнення лакуни знань, досвіду, компетентності адресата з певного питання чи то проблеми, яка виникла на момент вираження спонукання (23%).

Зона функцій безкорисливого радника задається у сучасній англійській мові нерівномірно, про що і засвідчують дані наведеного вище кількісного аналізу.

Найбільш частотними і відповідно характерними функціями є оцінка мовцем існуючого навколо адресата стану речей, а також константність позитивної оцінки мовцем наслідку послідування співрозмовником рекомендованої дії. Однак, мовець не завжди акомпанує рекомендовану дію аргументативною частиною, відверто вказує на результат виконання або ж нехтування порадою.

Слід зауважити, що ідентифіковані вище функції суб'єкта рекомендованої дії, зустрічаючись у певних конфігураціях, утворюють цілий ряд концептуальних послідовностей, найтипівішою серед яких є наступна:

прагнення допомогти + відчуття доцільності та корисності поради + оцінка існуючого стану речей + позитивна оцінка виконання поради + аргументація рекомендованої дії

До концептуальної зони каузативності належать мотиви, причини і цілі дій безкорисливого радника – все те, що обумовлює його висловити спонукання у вигляді рекомендованої дії. Зона каузативності суб'єкта висловлювання поради формується/продукується такими причинами як:

1. Намір допомогти адресату подолати існуючу проблему (98%);
2. Намір вберегти адресата від можливої небезпеки (97%);
3. Намір застерегти адресата від того, що оцінюється у системі прагматичних координат зі знаком "мінус" (97%);
4. Намір нагадати адресату забуті ним важливі події (73%);
5. Намір підбадьорити адресата до послідування спонукуваної дії (45%);
6. Намір повчально вказати на правильний шлях вирішення існуючої проблеми (42%);
7. Намір присоромити адресата для подальшого уникнення ним схожих вчинків (37%);
8. Намір висловити кращу перспективу для слухача в існуючій ситуації (33%);
9. Намір поділитися своїм досвідом та знаннями щодо вирішення існуючої проблеми (28%);
10. Намір ідентифікувати можливі варіанти виходу із ситуації, що склалася (26%);
11. Намір запропонувати адекватні альтернативи для вирішення того чи іншого питання (23%);
12. Намір заборонити адресату виконання певної дії (14%).

Вищеназвані мотиви/причини визначають провідний задум мовця № 1, навколо якого можуть скупчуватись на периферії й інші мотиви. Крім того, поле каузативності дозволяє пояснити появу різноманітних прагматичних модифікацій висловлювань поради.

Слот 3 таким результатом

На основі тріади іллокуція – локуція – перлокуція, тобто причина – дія – результат, останній визначається причиною, яка обумовила висловлювання поради. У зв'язку з цим список фактивних (фактичних) причин висловлювань поради дуже схожий по змісту із низкою каузативних результатів.

1. Попередження адресата від можливої небезпеки (63%);
2. Застереження адресата від того, що оцінюється зі знаком "мінус" у системі прагматичних координат (16%);
3. Пригадування адресатом забутих ним важливих речей, подій, і т.п. (7%);
4. Уникнення адресатом аморальних, неадекватних ситуацій, вчинків (5%);
5. Заповнення лакуни знань, досвіду, компетентності адресатом щодо подолання існуючої проблеми (4%);
6. Невиконання адресатом заборонної йому у пораді дії (3%);
7. Вибір адресатом адекватної альтернативи запропонованої мовцем (1%);
8. Вибір адресатом кращої перспективи щодо вирішення існуючого питання (1%).

Зважаючи на те, що вирішальну роль у результативному аспекті відіграє бажання адресата послідувати наданій йому пораді, то перераховані фактивні результати можна поділити на дві групи: автономні та залежні (від бажання адресата поради). Відтак, автономними можна назвати результати 2, 3, 5, оскільки, не дивлячись на те, чи виявить бажання адресат виконати рекомендовану йому дію, він почує адресоване йому застереження, пригадає забуті ним важливі події, отримає інформацію, яка заповнить існуючу лакуну щодо вирішення його проблеми.

Отже, типовий безкорисливий порадник у сучасній англійській мові є другом або членом родини адресата, володіє неабиякою життєвою та професійною компетентністю, доволі розсудливий. Надаючи пораду, мовець прагне допомогти своєму співрозмовникові у вирішенні існуючої проблеми, при цьому він оцінює стан речей, який склався навколо адресата, а також надає однозначної позитивної оцінки висловленій пораді, котру ґрунтовно намагається аргументувати. Основним наміром мовця є його прагнення допомогти адресатові подолати існуючі труднощі. Така інтенція суб'єкта висловлювань поради може акомпануватися додатковою, більш "звуженою" у своєму спрямуванні, що дає змогу виявити прагматичну спрямованість поради. Слот зони результату дозволяє зробити припущення про те, що мовцеві, навіть у разі небажання послідувати спонукальній дії, вдається досягти часткового перлокутивного ефекту (про що засвідчують "автономні" фактивні концепти). Перспективу подальшого дослідження складає питання когнітивного простору адресата.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Schwarz M. Einführung in die Kognitive Linguistik. – Tübingen / Basel: Francke, 1996. – 238 S.
2. Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: ИТДГК "Гнозис", 2003. – 288 с.
3. Красных В.В. "Свой" среди "Чужих": миф или реальность? – М.: ИТДГК "Гнозис", 2003. – 375 с.
4. Entman, R.M. Framing: toward Clarification of a Fractured Paradigm // Journal of Communication. – 1993. – Vol. 43, No. 4. – P. 156-178.
5. Gimson W. Talking Politics. – New York: Cambridge University Press, 1992. – 231 p.
6. Gibbs R., Matlock T. Psycholinguistics and Mental Representation // Cognitive Linguistics. – 1999. – Vol. 10. – P. 263-269.
7. Рябцева Н.К. Ментальные перформативы в научном дискурсе // Вопр. языкознания. – 1993. – № 4. – С. 12-28.
8. Кобозева И.М. Лингвистическая семантика: Учебник. – Москва: Эдиториал УРСС, 2000. – 288 с.
9. Goldberg A.E. A Construction Grammar Approach to Argument Structure. – Chicago, L.: The University of Chicago Press, 1995. – 236 p.
10. Dirven R., Verspoor M. Cognitive exploration of language and linguistics. – Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins, 1998. – 316 p.
11. Жаботинская С.А. Концептуальный анализ: Типы фреймов // Вісн. Черкаськ. ун-ту. – 1999. Вип. 11. – С. 12-25.
12. Жаботинская С.А. Ономазиологические модели в свете современных школ когнитивной лингвистики // С любовью к языку: Сб. науч. тр. – М.; Воронеж: ИЯ РАН; Воронеж. гос. ун-т, 2002. – С. 115-123.

Матеріал надійшов до редакції 28.03. 2008 р.

О.В. Наумук. Когнитивное пространство говорящего как часть когнитивного пространства ситуации совета.

В статье рассматривается проблема когнитивного пространства адресанта в ситуации совета современного английского языка. Когнитивное пространство адресанта, как неотъемлемая часть ситуации совета, рассматривается автором с позиции акционального фрейма с последующим разворачиванием его в предметно-центрический фрейм.

Naumuk O.V. Conceptual Space of Speaker as a Part of Conceptual Space of Advice.

The article deals with the problem of addressee conceptual space in the situation of advice in modern English. The constituent part of addressee conceptual space in the situation of advice is highlighted by the author from the perspective of action frame and object-centred frame.