

**СОЦІАЛЬНО МАРКОВАНІ КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ
ПЕРСОНАЖІВ АНГЛОМОВНОЇ ХУДОЖНЬОЇ ПРОЗИ В СИТУАЦІЇ СУПЕРНИЦТВА**

У статті розглянуто соціально значущі комунікативні тактики і ходи кооперативної та конфронтативної стратегій, реалізованих дійовими особами англomовних художніх творів у ситуації суперництва.

Конфронтативна стратегія представлена тактиками заниження статусу суперника і домінування, а кооперативна – тактиками підняття й підкреслення свого статусу та демонстрації вищого статусу опонента.

У світлі сучасної теорії мовленнєвої комунікації (Ф.С. Бацевич, А.Д. Белова, В.Б. Кашкин, В.Ю. Парашук, J.A. Anderson) актуальним є вивчення *комунікативних стратегій* – поетапної організації впливу на співбесідника, *тактик* – мовленнєвих прийомів реалізації стратегій і *ходів* – практичного засобу досягнення глобальної мети (О.С. Іссере) в різних ситуаціях спілкування. Метою цього дослідження є виявлення в рамках кооперативної та конфронтативної комунікативних стратегій низки тактик і ходів, визначених соціальним статусом дійових осіб англomовної художньої прози в *ситуації суперництва*. У якості її ключових компонентів виступають мінімум два учасника, які бажають реалізувати однакову мету, досягнувши лише для однієї з сторін.

Залежно від установки на консенсус або дисенсус розрізняють кооперативні й конфронтативні комунікативні стратегії [1: 70; 2]. З ними корелюють гармонійний та дисгармонійний діалоги [3: 13]; стратегія солідарності (зменшення комунікативної і соціальної дистанції між людьми зі спільними соціальними характеристиками) і влади (збереження комунікативної відстані при віддаленості комунікантів за соціальними ознаками) [4: 142]; гармонійне (ефективне) й конфліктне (неефективне і неструктуроване) спілкування [5: 27, 31]; кооперативна і некооперативна стратегії [6: 142]; гармонійне та конфронтативне спілкування [7: 110]; кооперативна (солідарності й такту) і некооперативна (самозахисту й розвідки) поведінки [8: 102].

Кооперативна комунікативна взаємодія є конвенційною, тобто раціональною [9: 33], гармонічною й неагресивною [5: 53, 70]. Кооперативні тактики дозволяють проявити ініціативу обом співрозмовникам, учасники сприяють один одному в досягненні цілей, обмінюються інформацією для спільного і партнерського вирішення проблеми [10: 96]. Перехід з раціональної до емоційної сфери означає зростання категоричності, впевненості [9: 256].

Мета конфронтативної стратегії – виставити супротивника в негативному світлі, критикуючи його діяльність [11: 35]. Конфронтація комунікантів проявляється в ініціюванні й підтриманні ситуації конфлікту [12: 5]. Вона полягає в сутичці різноспрямованих сил у спільному полі взаємодії через намагання реалізувати одну, спільну мету, яку досягти може лише одна з сторін. Конфлікти супроводжуються негативним емоційним фоном – агресією, неприязню, ненавистю, ворожістю тощо [10: 9, 73; 13: 104]. Різновидами конфліктної мовленнєвої ситуації є суперечка, сперечання, лайка, сварка, бійка тощо [14: 399]. В умовах конфлікту мовці порушують принципи ввічливості й співробітництва, намагаються утвердити свою перевагу над суперником і надають негативну оцінку діям адресата. Учасники конфліктної комунікації використовують комплекс засобів для досягнення переваги над суперником, вдаючись до вербальної або фізичної агресії [15: 147, 150].

Реальний процес комунікації ускладнений мінливістю ситуації та необхідністю вибору й комбінування різних (кооперативних та конфронтативних) засобів досягнення мети. Стратегічна гнучкість, варіативність комунікативної ситуації суперництва полягає у зміні або чергуванні стратегій в ході спілкування одним або обома комунікантами в результаті впливу один на одного.

Факторами вибору необхідної стратегії, тактики й ходу є характер соціальної взаємодії, функції та відносини учасників спілкування [16: 115], комунікативна ситуація в цілому [1: 100]. Комунікація за своєю природою соціальна, тому на процес спілкування впливає симетричність / несиметричність комунікативних позицій, які визначаються *соціальним статусом* продуцента і реципієнта [4: 81, 125]. Його визначають як відносне положення особи в соціальній системі, до якого входять права, обов'язки і взаємне очікування стандартної поведінки, що реалізується насамперед на мовному / мовленнєвому рівні. Однак великого значення в реалізації статусу набуває також прояв індивідуальних рис та особливостей вербальної й невербальної поведінки, відмінної від загальноприйнятого стереотипу. Вибір мовних засобів спілкування визначається мірою усвідомлення адресантом статусу адресата та свого положення відносно інших співрозмовників. Оскільки статус як маркер соціальної стратифікації відбиває субстантивний (незалежні й засвоєні характеристики – стать, вік, національність, походження тощо) та релятивний (відносне положення у соціальній структурі) аспекти, то він розкривається в соціальній дистанції [17: 6; 18: 31-37]. Розрізняють такі види відносин між комунікантами: рівноправні, підпорядкування і домінанти [19: 173]. У включенні людини в ієрархію суспільних зв'язків вбачається протиставлення "свій – чужий". Наявність або відсутність родинних, професійних, дружніх та інших відносин зумовлюють соціальну приналежність та поведінку індивіда відносно "своїх" (членів однієї соціальної групи) і "чужих" (представників інших соціальних груп) [20: 268]. Без урахування соціального статусу мовців комунікація має штучний характер.

Виокремлюємо низку *тактик і ходів кооперативної стратегії*, пов'язаних з соціальною позицією персонажів-конкурентів:

1. Тактика підкреслення власного статусу, як в наступній асиметричній комунікативній ситуації суперництва між сином і батьком у грі в футбол:

(1) *"That's called a feint," he (Robert) shouted triumphantly, as he ran back past his prostrate father.*

"(2a) I know what it's called," he (Andrew) said, laughing.

"(2b) You seem to have forgotten who taught you the feint in the first place. (2c) Let's see if you can do it twice running," he added, returning to defend the goal... "(2d) I'm going to get you for that," he said. "(2e) Your turn to defend the goal."

(3) *"No goal. No goal, Dad, no goal!" He tossed the ball confidently back along the ground to his father's feet.*

(4) *"Right, the fooling around is over," said Andrew, not quite convinced.*

(5) *"Come on, Dad," Robert complained [21: 242-243].*

У проілюстрованій ситуації Роберт залучає тактику підвищення власного статусу у ходах демонстрації своїх знань і умінь (1), (3), претендуючи на рівноправні відносини з батьком у грі в футбол. Про спрямованість сина до гармонічного спілкування з батьком свідчить доброзичливе загальне звертання на позначення родинних стосунків (*Dad*) у ходах (3), (5). Батько застосовує тактику підкреслення свого вищого статусу за допомогою низки комунікативних ходів: демонстрації власних знань (2a, 2b, 2d), сумніву у вміннях суперника (2c, 4), диктування правил гри (2e). Вербальними сигналами впевненості батька слугують епістемічне дієслово *know* та часткова цитата попередньої репліки сина (*what it's called*) у ході (2a), конструкція *to be going to* у ході (2d). Про кооперативність стратегії свідчать слова автора, у яких міститься інформація про манеру говоріння батька – *laughingly, not quite convinced*. Категоричність мовлення зменшує дієслово *seem* у ході (2b) і предикатив *right* (4), за допомогою якого батько висловлює згоду з сином.

2. Тактики акцентування домінуючої позиції суперника і підвищення свого низького статусу представлені в діалозі між дівчиною, щойно прийнятої в масток доглядати за кіньми, та досвіченим головним інструктором з підготовки до перегонів:

(1) *"I've followed Seabright's racing history," she (Sharon) said. "It's impressive. I consider myself fortunate to be working with you."*

(2) *Mac practically snarled, "Jason never stipulated that kind of an arrangement. I report to him; you do the same."*

"(3a) This is my first big opportunity, Mac. My other jobs were at small ranches, but I worked hard. I'm aware that I skipped a few steps because of family friendship, and I hope you won't hold it against me. I'm serious about what I do, (3b) and I had looked forward to learning more from you."

(4) *His eyes seemed to blaze with fury. "I'll do my job, you do yours, and we'll get along fine" [22: 33].*

Дівчина Шерон має намір увійти в довіру до інструктора та налагодити з ним натягнуті стосунки через конкуренцію за сфери впливу в роботі. Вона обирає кооперативну тактику підкреслення вищого статусу суперника і реалізує її в комунікативних ходах лестощів, схвалення (1) й акцентування його кращих професійних знань та умінь (3b). У відповідь інструктор здійснює ходи розподілу обов'язків (2), (4), які належать конфронтативній тактиці домінування для демонстрації своєї влади, позиційної ролі. Шерон у результаті переходить до кооперативної тактики завищення свого низького статусу, наголошуючи на власних позитивних рисах характеру – працелюбності (*I worked hard*) і серйозності (*I'm serious about what I do*) (3a). Небажання інструктора зменшувати комунікативну й соціальну дистанцію яскраво проявляється на синтаксичному рівні у використанні коротких речень. Його протиставлення "я – ти" (*I'll do my job, you do yours*) свідчать про демонстративну фазу конфлікту [9: 59]. Націлення на консенсус виражається у мовленні Шерон лексичними одиницями з позитивною оціночністю *impressive, fortunate, serious, big opportunity*. Однак кооперативна стратегія не допомагає Шерон привести у життя свою глобальну мету діалогу через конфронтацію інструктора.

У рамках **конфронтативної стратегії** існує тактика заниження статусу суперника для демонстрації своєї реальної або уявної домінуючої позиції, наприклад:

(1a) *"Boy," she said, "I can't believe how dumb you are sometimes. (1b) We can't afford this."*

(2) *"So why are we here? Why aren't we somewhere we can afford? I asked you upstairs and you said I shouldn't worry, that you were the adult and I was the child."*

(3) *"Well, children order hamburgers when they go out to expensive restaurants. That's all they're allowed to order" [23: 13].*

Проілюстрована ситуація є конфліктною – мати і син змагаються за право вирішального голосу під час вибору страв у ресторані. Для підкреслення власної домінуючої позиції мама використовує комунікативні ходи приниження (1a), диктування умов (1b) та заборони (3).

Отже, виокремлюються такі соціально марковані кооперативні тактики кооперативної стратегії в комунікативній ситуації суперництва: 1) підняття власного низького статусу у ходах демонстрації своїх знань, умінь і позитивних рис характеру; 2) підкреслення свого статусу у ходах акцентування знань та умінь, сумніву в компетенції суперника, розподілу повноважень; 3) демонстрація вищого статусу суперника шляхом схвалення, лестощів, висловлення поваги до опонента.

Конфронтативна стратегія реалізується у таких соціально визначених комунікативних тактиках: 1) заниження статусу суперника за допомогою висловлення про його мізерність і малі шанси на перемогу, заперечення, наголошення на неуспішності конкурента, сумнів у авторитеті і повноваженнях опонента; 2) домінування за допомогою ходів заборони, диктування умов, наказу, розподілу обов'язків, вимоги, погрози, наполегливої рекомендації, нагадування про свою посаду і сферу впливу.

Перспектива подальших досліджень вбачається у вивченні гендерних детермінант комунікативної поведінки дійових осіб художньої англомовної прози в ситуації суперництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 284 с.
2. Левицкий А.Э. Лингвокогнитивные трудности кодирования / декодирования вербализованной информации в процессе общения // Проблемы вербализации концептов в семантике языка и текста: Мат-лы Междунар. симпозиума: в 2 ч. – Волгоград: Перемена, 2003. – Ч. 1. Научные статьи. – С. 207-213.
3. Одарчук Н.А. Семантика та прагматика висловлень відмови в англомовному художньому дискурсі: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Київськ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2004. – 20 с.
4. Токарева И.И. Социоллингвистика и проблемы изучения коммуникации: Курс лекций. – Минск: МГЛУ, 2005. – 210 с.
5. Колтунова М.В. Конвенции как прагматический фактор делового диалогического общения. – М.: Академия гуманитарного исследования, 2005. – 228 с.
6. Литвак Я.С. Імпліцитне заперечення як засіб ідеологічної організації дискурсу // Нова філологія: Зб. наук. праць. – Запоріжжя: ЗНУ, 2005. – № 1 (21). – С. 138-144.
7. Козирева М.С. Діалогічна дискурсивна взаємодія за участю слухача // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Сер. Романо-германська філологія – Харків: Константа, 2006. – Вип. 48, № 725. – С. 109-111.
8. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
9. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации – К.: Логос, 2003. – 304 с.
10. Ложкин Г.В., Появкель Н.И. Практическая психология конфликта. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.
11. Зинченко Я.Р. Коммуникативные стратегии в дискурсе Гельмута Коля // Стратегии коммуникативного поведения: Матер. докл. Междунар. науч. конф.: в 3 ч. – Минск, 2001. – Ч. 1. – С. 35-37.
12. Дерпак О.В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов): Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.15 / КНУ імені Тараса Шевченка. – К., 2005. – 16 с.
13. Ишмуратов А.Т. Конфликт і згода. – К.: Наукова думка, 1996. – 189 с.
14. Фадеева О.В. Конфликт і згода в мовленнєвому спілкуванні. Сучасний стан лінгвістичних досліджень // Проблеми семантики слова, речення та тексту: Зб. наук. праць. – К.: КНЛУ, 2002. – Вип. 8. – С. 338-342.
15. Бердюгина А.А. Гендерная характеристика конфликтных реплик в диалоге // Человек лживый / Homo Mendax: Игра с личностью или игра со смыслами. – М.; Тверь: Золотая буква, ИЯ РАН, ТвГУ, ТГСХА, 2004. – С. 144-154.
16. Бендецкая М.Е. Стратегии и тактики речевого убеждения // Стратегии коммуникативного поведения. Матер. докл. Междунар. науч. конф.: в 3 ч. – Минск: МГЛУ, 2001. – Ч. 1. – С. 115-118.
17. Телеки М.М. Соціальні категорії модусу в сучасній українській мові: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01 / Київськ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2006. – 20 с.
18. Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в обучении русскому языку иностранцев. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 224.
19. Приходько Г.І. Способи вираження оцінки в сучасній англійській мові. – Запоріжжя: ЗДУ, 2001. – 362 с.
20. Балясникова О.В. К проблеме содержания оппозиции "свой – чужой" в аспекте психоллингвистики // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты. – М.; Барнаул: Узд-во Алт. ун-та, 2004. – С. 267-284.
21. Archer J. First Among Equals. – L.: Harper Collins Publishers, 1993. – 466 p.
22. O'Harra G. Race Against Love. – N.Y.: Avalon Books, 1992. – 181 p.
23. Simpson M. You Leave Them // Contemporary English Through Fiction and Fact. – Житомир: Вид. ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – С. 5-15.

Матеріал надійшов до редакції 05.05.2008 р.

Savchuk I.I. Социально маркированные коммуникативные стратегии персонажей англоязычной художественной прозы в ситуации соперничества.

В статье рассматриваются социально значимые коммуникативные тактики и ходы кооперативной и конфронтативной стратегий, реализованных действующими лицами англоязычных художественных произведений в ситуации соперничества. Конфронтативная стратегия представлена тактиками понижения статуса соперника и доминирования, а кооперативная – тактиками повышения и акцентирования статуса оппонента.

Savchuk I.I. Socially Marked Communicative Strategies Used by the Characters of the English Fiction in the Situation of Rivalry.

The article centers on the revealing of socially determined communicative tactics and moves of cooperative and confrontative strategies chosen by rivaling characters of the English fiction. The confrontative strategy is represented by the tactics of lowering a rival's status and domination; the cooperative strategy consists of the tactics of increasing and demonstration of an opponent's status.