

**КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНИЙ ТА ЕМОТИВНИЙ
АСПЕКТИ ДИСКУРСУ ПЕРЕМОЖЦЯ**

У статті досліджуються відмінності стратегічного планування дискурсу переможця відповідно до його прагматичних цілей та установок у різних стилях спілкування: агресивному, субмісивному та асертивному. Надається характеристика стилевих різновидів емоційного профілю переможця і робиться спроба визначити лексичні та синтаксичні засоби, що задіяні у реалізації стратегій переможця та позначають його емоційний стан у дискурсі.

Антропологічна наукова парадигма, що панує у сучасній лінгвістиці, передбачає поступове розширення меж досліджень і впровадження новітніх підходів до аналізу мовних одиниць. У наш час цікавими здобутками збагачуються галузі наук, що знаходяться на межі двох дисциплін, наприклад, когнітивна лінгвістика, психолінгвістика, прагмалінгвістика, лінгвістика емоцій. За такого різноманіття методів науковцям відкриваються можливості для детального вивчення особливостей дискурсивної поведінки мовця. **Актуальність даної роботи** зумовлена зростаючим інтересом лінгвістів до питання виявлення людської особистості у мовленнєвій діяльності індивіда, зокрема крізь призму реалізації стратегічного планування поведінки та способів вираження емоційних станів у дискурсі.

Дослідження у сфері прагматики дискурсивної поведінки та в емоційній сфері людини значною мірою ґрунтуються на здобутках психології (Р. Чалдіні, К. Е. Ізард, П. Екман, Н. В. Вітт, П. В. Симонов, Є. П. Ільїн). Лінгвістами вже були досліджені прагматичні особливості позначення агресивної дискурсивної поведінки мовців (В. Г. Байков, Я. А. Покровська), розглянуті стратегії маніпуляції (О. В. Дмитрук) та домінування в дискурсі (Г. І. Барташева), визначені засоби вираження виправдання (Т. А. Мирончук), відмови (Н. А. Одарчук), образи (Є. С. Смирнова) тощо. У центрі уваги науковців опинилися особливості емоційного мовлення (Є. Л. Носенко), невербальні засоби комунікації на позначення емоцій (Г. Є. Крейдлін, І. І. Серякова), емпатія (Л. В. Козяревич), окремі емоційні стани (Н. П. Киселюк), проте прагматичні цілі та стратегічні засоби їх досягнення, а також особливості вираження емоцій переможця у дискурсі досі не привертали увагу дослідників.

Дана робота має на меті розглянути дискурсивні стратегії переможця та розкрити особливості реалізації емотивної складової дискурсивної поведінки переможця у різних комунікативних стилях. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань: визначити установки та цілі переможця у різних стилях спілкування; виявити стратегії комунікативного впливу переможця; встановити тактики, що використовуються для реалізації дискурсивних стратегій переможця; розглянути складові емоційного профілю переможця у різних комунікативних стилях; виокремити лексичні та синтаксичні засоби, що задіяні у реалізації стратегій переможця та позначають його емоційний стан.

Людині властиво уявляти собі процес спілкування як ідеальну безконфліктну взаємодію. Натомість, комуніканти починають розмову, маючи свої потреби, інтереси та наміри. Відповідно, комунікація може розглядатись як зіткнення інтересів та дій мовців, протистояння, боротьба. Розуміння комунікативної взаємодії як своєрідного суперництва передбачає особливий розподіл ролей учасників та, на певній стадії, визначення переможця. У нашій роботі переможець розглядається як той, хто отримав успіх у боротьбі за що-небудь, здійснив заплановане, подолавши певні труднощі чи перешкоди.

Характер комунікативної поведінки переможця залежить від кількох факторів, серед яких його психічні особливості, контекст взаємодії та цілі мовця, і варіюється у різних стилях. Питання стосовно стилю спілкування досі не було ґрунтовно досліджено, хоча існують різні підходи у вивченні процесу комунікації. Так, виділяють рівні, види та типи спілкування (Є. П. Ільїн, Н. І. Семечкін, В. Н. Куніцина, Ю. С. Крижанська, В. П. Третьяков, А. А. Леонтьєв, Г. А. Ковальов), однак найбільше увага зосереджувалась на окремих сферах спілкування, таких, як педагогічне чи професійне, де розглядається манера спілкування лідера чи керівника. Т. К. Гембл та М. Гембл пропонують трикомпонентну класифікацію стилів поведінки в емоційних або конфліктних ситуаціях [1]. Спираючись на підхід Т. К. Гембл та М. Гембл, ми розглядаємо три стилі спілкування переможця: агресивний, субмісивний та асертивний.

Дискурсивна поведінка переможця може мати імпульсивний або спланований характер і відрізняється у різних комунікативних стилях. У випадку імпульсивної реакції переможця, характер його поведінки залежить від установок, що визначаються за показниками орієнтації на свої інтереси та інтереси співрозмовника. Таким чином, в агресивному стилі діє установка на власні інтереси; у субмісивному – установка на інтереси партнера з комунікації; в асертивному – установка на баланс між власними інтересами та інтересами співрозмовника.

Імпульсивна поведінка переможця нерозривно пов'язана з емоційною реакцією переможця на нові обставини, що склалися.

Подолання перешкод, реальних чи уявних, є джерелом позитивного відчуття задоволення та радості для людини. Переживання та вираження задоволення не завжди має однакову інтенсивність, а відрізняється за ступенем: від утіхи, насолоди до захоплення і захвату. Слабке почуття утіхи не обов'язково виявляється зовні, у той час як захват передається у формі різноманітних психомоторних реакцій (у міміці, позі, вигуках, аплодисментах і т. ін.) [2: 143]. Радість виражається посмішкою та сміхом, супроводжується збудженням рухових центрів, що спричиняють активну жестикуляцію, підстрибування, плескання в долоні тощо. Серед фізіологічних проявів емоції радості відмічається посилення кровообігу у дрібних судинах, внаслідок чого шкіра червоніє та стає теплішою [2: 145].

Однак поряд з радістю від досягнення *агресивний* переможець може ставитись з презирством до переможеного, і така негативна емоція властива лише даному стилю спілкування. Кожного разу, коли людина здобуває перемогу, у неї виникає відчуття власної значущості, могутності та переваги, що може призвести до презирливого ставлення переможця до суперника [3: 280]. Суть переживання емоції презирства полягає у тому, що відчуття власної цінності та значущості збільшується, а об'єкт презирства знецінюється. Презирство, разом з відразою та гнівом, входить до тріади ворожості [3] і є "найхолоднішою" з цих емоцій. Через низький рівень фізіологічного збудження, яким характеризується презирство, інтенсивність цієї емоції значно не варіюється; проте презирство може супроводжуватися гнівом та відразою, що здатне значно підсилити ступінь емоційного переживання. Вираження емоцій переможця має переважно експресивний характер [4], тобто емоція виражається так, як відчувається, природнім для мовця шляхом. Бажання домінувати, разом із почуттям самовдоволення і презирства до суперника схильні підвищувати інтенсивність експресивного вираження емоцій. Рідше спостерігаються риторичне (емоційне повідомлення використовується як частина стратегії з метою досягнення певних цілей) і конвенційне (спосіб передачі емоції відповідає загальноприйнятим нормам) вираження емоцій агресивного переможця, які характеризуються послабленою інтенсивністю.

Зніяковіння є відмінною рисою емоційного профілю *субмісивного* переможця. Ядром будь-якого переживання зніяковіння є відчуття беззахисності у ситуації соціальної взаємодії [3: 328]. Здобувши перемогу у соціальному заході, такому як змагання, перемовини тощо, мовець неодмінно привертає до себе увагу інших учасників та спостерігачів, і якщо переможець не відчуває своїх переваг у новій ролі, він ніяковіє, намагається відвернути увагу від власної перемоги або девальвувати її значення, щоб подолати збентеження. Збентежена поведінка – як результат впливу ситуації емоційної напруженості – представлена руховим неспокоєм, імпульсивністю, метушливістю [5: 13]. Менш бурхливий вияв емоцій пов'язаний із необхідністю відвернути увагу від переможця або із його сором'язливістю, що є результатом низької самооцінки та переживань стосовно того, яке враження мовець справляє на оточуючих [1: 186]. У першому випадку має місце риторичне вираження емоцій субмісивного переможця, а у другому – експресивне. Не виключено, що за певних обставин вираження зніяковіння переможця може мати конвенційний характер, проте це питання вимагає подальшого дослідження.

Нарешті, *асертивний* переможець вважає відверту, проте не занадто бурхливу демонстрацію свого задоволення доречною. Радість від перемоги, що охоплює людину, характеризується помірним виявом, оскільки у центрі уваги опиняється процес спілкування, його збалансованість та успішність. Нами помічено, що конвенційне вираження радості асертивного переможця є характерною рисою його дискурсу і підпорядковується бажанню підтримувати партнерські стосунки. Варто відзначити, що у даному випадку нам видається складним розмежувати конвенційне та риторичне вираження емоцій асертивного переможця, оскільки демонстрація радості від досягнення та дружнє і поважне ставлення до переможеного є доречними у даній ситуації і одночасно тісно пов'язані із соціальними цілями підтримання контакту із членами суспільства, які надалі можуть допомогти реалізувати інші цілі переможця. У деяких випадках спостерігається експресивне вираження радості, а отже воно може мати різну інтенсивність, посилюючись від попередньо докладених зусиль та здоланих перешкод [3: 148].

Коли оцінка ситуації та можливий характер поведінки усвідомлюється переможцем, установка втрачає пріоритет в управлінні поведінкою мовця і поступається місцем стратегічному плануванню дискурсу, однак при цьому не втрачається емотивна складова, оскільки емоції також залучаються переможцем для здійснення впливу на співрозмовника. На вибір дискурсивних стратегій переможця впливають прагматичні цілі, які він намагається досягнути під час спілкування. Прагматична ціль переможця-агресора пов'язана з самопрезентацією, а саме з домінуванням, підвищенням свого статусу. Дії субмісивного переможця націлені на те, щоб відвернути увагу від власної перемоги, девальвувати її значення та підвищити статус переможеного. Ціль переможця, що дотримується асертивного стилю спілкування, – не нашкодити ані собі, ані іншим, захищати права обох сторін.

Дискурсивна поведінка мовця в агресивному стилі спілкування на сьогодні є більш вивченою. Некооперативна поведінка мовця, що орієнтується на задоволення лише власних інтересів, підкреслює розбіжності комунікантів у поглядах і намірах та призводить до конфлікту. Дискурс в агресивному стилі також характеризується такими рисами мовця, як авторитарність та домінантність [6; 7; 8]. До репертуару стратегій агресивного переможця входять стратегія самоствердження, за допомогою якої він доводить присутнім свою значущість і домагається визнання, стратегія викриття, що направлена проти обманника, та стратегія тиску, яка

застосовується як жорсткий засіб впливу для досягнення певної некомунікативної мети. Перелічені стратегії реалізуються за допомогою тактик іронії, приниження, наказу, допиту, залякування, звинувачення (прямого і прихованого), позитивної самопрезентації, образи, шантажу, вимоги, погрози, фізичного насилля.

До стратегічного репертуару субмісивного переможця ми залічуємо стратегію самоусунення та стратегію перерозподілу домінантних позицій. Стратегія самоусунення представляє ухильну некооперативну поведінку переможця і демонструє його небажання чи невміння обстоювати свої права. Модель поведінки "підігравання партнерові" може обиратися комунікантом умисно для того, щоб не загострювати відносини зі співрозмовником [9], особливо якщо здобута перемога не є кінцевою ціллю, а лише проміжним результатом. У такому випадку, демонстрація радощів та святкування перемоги є для мовця недоречними, оскільки ставлять під загрозу реалізацію подальших цілей. Такий переможець послуговується стратегією перерозподілу домінантних позицій, демонструючи бажання кооперативного спілкування та підкорення переможеному. Стратегії субмісивного стилю реалізуються за допомогою таких тактик, як визнання / підтвердження перемоги, пояснення, невпевненості, ділового спілкування, емпатії, обіцянки, що не є властивими лише даному стилю, а також тактики визнання заслуг / важливості іншої особи, яка є характерною рисою дискурсу субмісивного переможця.

Дискурсивні стратегії в асертивному стилі найбільш сприяють гармонізації спілкування, оскільки переможець – лідер за ситуативною роллю – враховує інтереси обох сторін. Пошук консенсусу здійснюється засобами аргументації, що апелюють до раціональної сфери особистості. Спонукальність аргументованого дискурсу має непрямий характер, а мовленнєвий вплив на адресата здійснюється таким чином, щоб він добровільно вирішив виконати дію, очікувану мовцем [10: 3]. Дискурс переможця в асертивному стилі представлений кооперативними стратегіями взаємовигоди та партнерства. Стратегія партнерства передбачає необхідність кооперації зусиль для досягнення бажаних обома сторонами результатів, у той час як стратегія взаємовигоди демонструє лише можливість отримання майбутніх переваг як переможцем, так і переможеним, не вимагаючи єдності цілі. Для реалізації стратегії переможець використовує тактики пропозиції, переконання, пояснення, обіцянки, залучення, прохання, компліменту, поступки і тактику модератора, що є відмінною рисою прагматики дискурсу асертивного стилю.

Ми розглянули лексичні та синтаксичні одиниці, що позначають емоції переможця у дискурсі та входять до арсеналу засобів впливу у межах стратегій і тактик різних комунікативних стилів. Мовні засоби передачі емоцій на лексичному рівні поділяють на номінативні, експресивні та дескриптивні [11: 169]. У ході аналізу ми виявили, що серед лексичних засобів, які репрезентують емоційний стан переможця, переважають дескриптивні. Лексика, що описує вираження або переживання емоцій помірної інтенсивності, зустрічається у дискурсі переможця різних стилів спілкування, проте таких прикладів налічується небагато, зокрема: *satisfied, in / with / of satisfaction, smile, hug*. Частина емотивної лексики було виокремлено лише у дискурсі агресивного та асертивного стилів: *beam, laugh, cheer, pleased, excited, delighted, happy (happily), cheerful(ly), joyful(ly), with pleasure, in / of excitement, in / with / of delight, with / of happiness, with / of / for joy*. Дискурс переможця агресивного стилю насичений емотивною лексикою найбільше: *howl, shout, cry, scream, yell, roar, talk loudly, whisper, say in a low voice, bark; grin, sneer, glow, gleam; scowl, stare; in / with glee, in / with / of triumph, (of) euphoria, euphoric, in / with / of contempt / pride / distaste, with scorn, contemptuous(ly), proud(ly), scornful(ly), triumphant(ly), madly, mocking(ly), mockery, mock; jump, leap, dance; kiss, give smb a shake, walk taller and straighter* і т. ін. Зніяковіття і збентеження субмісивного переможця мало описуються у дискурсі і переважно розпізнаються завдяки аналізу його стратегічно-тактичного репертуару. Проте до дескриптивних лексичних засобів мовного втілення емоцій переможця прилічуємо, зокрема, прикметники, що вказують на стан мовця або спосіб дії: *trembling, shaking, suppressed, controlled, embarrassed, confused, perplexed, awkward* і т. ін.

Лексичні засоби вираження емоцій переможця також переважають у дискурсі переможця, що послуговується агресивним стилем спілкування. Їх ми поділяємо на дві групи: а) лексика, що виражає радість і захоплення переможця (*wonderful, unbelievable, incredible, sheer magic, yippee, hooray, yes, yeah* і т. п.); б) лексика, що передає зневажливе ставлення до переможеного або третьої особи: це переважно лайливі чи принизливі звертання (*geek, stupid bitch, sonofabitch, creep, fool, bloody fruit loop*), а також грубощі (*shut up, keep your hair on*). Лексика, що виражає емоції в асертивному стилі спілкування переможця, обмежується стриманими *fine, good, very well* і т. ін.

Окрім того, агресивний переможець часто вживає займенник *I*, чим намагається самоствердитися, привернути увагу до себе і своєї перемоги, використовує окличні речення (*Yippee! Hip, hip, hooray! I can't believe it! I simply can't believe it we pulled it off! We've won! I knew it!*) та емпатичні структури (*It was me who [...]*). Бажаючи позбутися зайвої уваги, субмісивний переможець вживає займенник *you* або заперечення *not me*. У таких випадках зустрічаються еліпси як знак розгубленого чи зняквовілого стану мовця або як сигнал про те, що він не бажає продовжувати розмову. Рівновага у спілкуванні підтримується асертивним переможцем завдяки використанню займенників *we, you, I* та розповідних речень.

У ході проведеного аналізу ми виокремили такі складові емоційного профілю переможця, як спектр, якість, інтенсивність і спосіб вираження емоцій. Емоційна реакція переможця у дискурсі варіюється залежно від комунікативного стилю: агресивного, субмісивного чи асертивного. Дискурсивні стратегії переможця у різних стилях спілкування, передусім, відрізняються за типом: конфронтативні стратегії в агресивному стилі,

кооперативні – в асертивному, конфронтативні та кооперативні – у субмісивному комунікативному стилі. Попри отримані результати, дискурсивна поведінка переможця у різних стилях не є повністю дослідженою. Зокрема, перспективними напрямками роботи є розширення стратегічного репертуару мовця-переможця та вивчення гендерних особливостей вираження емоцій у дискурсі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Gamble T.K. Communication works / Teri Gamble, Michael Gamble. – [3rd ed.]. – New York etc. : McGraw-Hill, 1990. – 495 p.
2. Ильин Е. П. Психофизиология состояний человека / Евгений Павлович Ильин. – СПб. : Питер, 2005. – 412 с.
3. Изард К. Э. Психология эмоций / Кэрролл Эллис Изард ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
4. The verbal communication of emotions : interdisciplinary perspectives / [edited by Susan R. Fussel]. – Mahwah. : Lawrence Erlbaum Associates, 2002. – 294 p.
5. Носенко Э. Л. Особенности речи в состоянии эмоциональной напряженности : [пособие к спецкурсу по психолингвистике] / Элеонора Львовна Носенко. – Днепропетровск : Изд-во ДГУ, 1975. – 132 с.
6. Крючкова П. Г. Авторитарный дискурс (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Поліна Георгіївна Крючкова. – К., 2003. – 21 с.
7. Барташева Г. І. Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англійській мові : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Ганна Ігорівна Барташева. – Х., 2004. – 20 с.
8. Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англійській мові : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Валентина Антонівна Ущина. – К., 2003. – 20 с.
9. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи [Электронный ресурс] / В. С. Третьякова // Известия Уральского государственного университета. – 2003. – № 27. – Режим доступа : [http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027\(03_142003\)&xsln=showArticle.xsl&id=a16&doc=../content.jsp](http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027(03_142003)&xsln=showArticle.xsl&id=a16&doc=../content.jsp).
10. Фадеева О. В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Олена Володимирівна Фадеева. – К., 2000. – 18 с.
11. Шаховский В. И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка / Виктор Иванович Шаховский. – Воронеж : Изд-во Воронежск. гос. ун-та, 1987. – 192 с.

Матеріал надійшов до редакції 01.04. 2011 р.

Щастная Г. И. Коммуникативно-прагматический и эмотивный аспекты дискурса победителя.

В статье исследуются отличия стратегического планирования дискурса победителя согласно его прагматическим целям и установкам в разных стилях общения: агрессивном, субмиссивном и асертивном. Приводится характеристика стилевых разновидностей эмоционального профиля победителя и делается попытка определить лексические и синтаксические средства, которые задействованы в реализации стратегий победителя и обозначают его эмоциональное состояние в дискурсе.

Shchastna H. I. Communicative-Pragmatic and Emotive Aspects of the Winner's Discourse.

The article studies the differences of the winner's strategic discourse planning according to their pragmatic aims and sets in aggressive, submissive and assertive communicative styles. The paper provides an overview of the winner's emotional profile varieties and attempts at outlining lexical and syntactical means that are involved in the implementation of strategies and denote the winner's emotional state in the discourse.