

РОЗДІЛ I

Комунікативна лінгвістика

УДК 808.5(042.5)'42

Л. М. Басюк – аспірант Волинського національного університету імені Лесі Українки

Стратегії і тактики адресанта в парламентському дискурсі Великої Британії

Роботу виконано на кафедрі німецької філології ВНУ ім. Лесі Українки

У статті здійснено спробу виявити комунікативні стратегії і тактики адресанта, спрямовані на досягнення перлокутивної мети – спонукання адресата до виконання певної дії. Наведено мовні засоби, які вживає адресант для реалізації своїх цілей.

Ключові слова: комунікативна стратегія, комунікативна тактика, парламентський дискурс, перлокутивна мета.

Басюк Л. М. Стратегии и тактики адресанта в парламентском дискурсе Великой Британии. В статье делается попытка выделить коммуникативные стратегии и тактики адресанта, направленные на достижение перлокутивной цели – побуждение адресата к выполнению определенного действия. Приводятся языковые средства, употребляемые адресантом для реализации своих целей.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, парламентский дискурс, перлокутивная цель.

Basyuk L. M. Strategies and Tactics of the Addressor in the Parliamentary Discourse of Great Britain. The article attempts to reveal the sender's communicative strategies and tactics, which are aimed at achieving his perlocutionary goal, which is to make the addressee perform some action. The article also exhibits the language means the sender uses to realize his goal.

Key words: communicative strategy, communicative tactics, parliamentary discourse, perlocutionary goal.

Постановка наукової проблеми та її значення. На сучасному етапі розвитку лінгвістичної науки велику увагу приділяють пошуку ефективних способів ведення комунікативного процесу, трактуючи його як упорядковане, послідовне явище, в основі якого лежать заплановані мовленнєві дії, правильний вибір яких передбачає досягнення поставленої мети [3; 7; 4; 9 та ін.].

Мета статті – проаналізувати мовленнєві інтеракції, які відбуваються між учасниками парламентських дебатів, виявити стратегії і тактики, що забезпечують (або унеможлиблюють) ефективність спілкування комунікантів, і мовні засоби їх реалізації. **Актуальність** цього дослідження зумовлена, з одного боку, його практичним значенням для політичної практики, з іншого – відсутністю лінгвістичних робіт, присвячених комплексному вивченню усного англомовного дискурсу.

А. П. Сковородников зазначає, що поняття «мовна тактика» (комунікативна тактика) й «мовна стратегія» (комунікативна стратегія) слід трактувати як частину та ціле. Т. В. Матвеева інтерпретує такий системний підхід до вивчення тактико-стратегічного потенціалу мовленнєвої діяльності як вид і рід [5]. Відтак визначати ці два поняття слід, співвідносячи одне з одним.

І. Н. Борисова вважає, що комунікативна стратегія – результат організації мовленнєвої поведінки комуніканта відповідно до прагматичних установок та інтенцій. У широкому розумінні комунікативну стратегію слід розуміти як загальний намір, завдання глобального масштабу, що диктується практичною метою продуцента. Тактику спілкування дослідниця аналізує в межах діалогу й визначає як динамічне використання комунікантами мовленнєвих умінь побудови реплік діалогу як складових стратегій ведення діалогів [2, 23].

О. С. Іссерс визначає поняття «стратегія» як когнітивний план спілкування, за допомогою якого контролюється оптимальне розв'язання комунікативних завдань мовця в умовах нестачі інформації про дії партнера [3, 14]. Мовленнєву тактику дослідниця визначає як одну або декілька дій, що сприяють реалізації стратегії [3, 16].

Поділяємо співзвучну з О. С. Іссерс, але дещо ширшу думку А. П. Сковородникова, котрий визначає мовленнєву (комунікативну) стратегію як загальний план мовленнєвої поведінки, що реалізується вибором системи продуманих мовцем поетапних мовленнєвих дій; лінію мовленнєвої поведінки, прийняту на основі пізнання комунікативної ситуації й направлену на досягнення комунікативної мети в процесі мовленнєвого спілкування; а мовленнєву (комунікативну) тактику як конкретний мовленнєвий хід у процесі реалізації мовленнєвої стратегії; мовленнєву дію (мовленнєвий акт або сукупність декількох мовленнєвих актів), що відповідає певному етапу реалізації мовленнєвої стратегії та спрямовану на вирішення комунікативної мети цього етапу [7, 6].

Виклад основного матеріалу й обґрунтування результатів дослідження. Особливість парламентського дискурсу Великої Британії полягає в тріадній структурі мовленнєвої взаємодії його учасників: спікера, який виконує роль координатора процедури парламентських дебатів; члена парламенту, роль якого полягає в регуляції дій уряду, та відповідача (представника уряду), головною функцією якого є звітування про діяльність уряду перед спікером та парламентарем під час власне парламентських дебатів. Тріадна структура парламентських дебатів регламентована статусно-рольовими відносинами, характерними для інституційного типу дискурсу, яким і виступає, на нашу думку, парламентський дискурс, що має всі ознаки інституційності.

У процесі мовленнєвих взаємодій учасники парламентських дебатів уступають у певні відносини, що можна описати за допомогою поняття «комунікативний статус» [6, 33–35]. Хоча між соціальним статусом індивіда й особливостями його мовленнєвої поведінки є тісний зв'язок, соціальний і комунікативний статуси не завжди збігаються. Комунікативний статус визначають права й обов'язки учасників мовленнєвої взаємодії і може змінюватися, тобто залежно від ситуації один із комунікантів може зайняти пріоритетну позицію. Зокрема, комунікативний статус мовця вищий від комунікативного статусу адресата та слухача незалежно від їхнього соціального статусу [1; 8].

Отже, саме мовець визначає стратегію спілкування, що передбачає досягнення його перлокутивної мети. Реалізація цієї стратегії відбувається за допомогою вибраних тактик ведення розмови. Оскільки кожен із учасників парламентських дебатів переслідує свої цілі, має свої комунікативні наміри та залежно від них буде свої мовленнєві тактики, ми розрізняємо стратегії і тактики адресанта й адресата. Варто зазначити, що кожен із учасників мовленнєвої взаємодії під час парламентських дебатів може виступати адресантом і адресатом.

У цій статті досліджуємо стратегії і тактики лише одного учасника мовленнєвої інтеракції, а саме парламентаря, який виступає адресантом у межах комунікативних подій парламентських дебатів (КППД). Спробуємо докладно проаналізувати репліки-стимули, перлокутивною метою яких є спонукання адресата до виконання певної дії.

Мовленнєва поведінка адресанта в КППД визначається наміром ефективно реалізувати вибрану ним стратегію спонукання, тобто примусити адресата здійснити певну дію, що досягається різноманітними тактиками.

1. **Тактика перепитування** передбачає уточнення і підтвердження каузованої дії та представлена загальним і розділовим типами питального речення, до складу яких входять лексичні одиниці із семою «правильність» типу *Is it correct? Is it right?* та ін.:

Q 146 Stella Creasy: *You mentioned the figure 37 000, is it right?*

Q 59 Kelvin Hopkins: *You also make the point—this is a point that I made—that the voluntary sector is currently in a state of meltdown. That is not going to do much for the big society, is it?*

2. **Тактика оцінки** полягає в наданні адресантом суб'єктивної оцінки розуміння змісту каузованої дії. Таку тактику реалізують вибором лексичних одиниць із семою «оцінка» типу *it is good/bad, it seems to me that...* та ін.:

Q 56 Richard Harrington: *The Government, as you know, were faced with the biggest debt in history, and all of the other problems. There is already a big tax burden on business, and it would seem to me that, although the holiday has imperfections regional imperfections being one of them, which we are discussing today fundamentally, in the short term, it was all that could be done, because of our burden of debt. Do you agree with that statement?*

3. Тактика зацікавленості показує підвищений інтерес до змісту каузованої дії та потребу дізнатися більше інформації про предмет обговорення. Таку тактику реалізують за допомогою різних типів речень (питальних, розповідних та ін.), які містять лексеми із семами «цікаво» типу *out of interest, I am interested in...* та ін.:

Q 7 Mr Hanson: *Just out of interest, have you made any representations to the Government in the development of the scheme about those issues?*

4. Тактика сумніву передає невпевненість в істинності пропозиції висловлювань і спрямована на отримання істинної інформації та розвіювання сумнівів. Така тактика досягається заперечними реченнями типу *I am not sure, I don't know whether...* та ін.:

Q 33 Andrew Bingham: *I am not sure how closely your organisations work with smaller accountants.*

Q 12 Chris Leslie: *I do not know whether sufficient thought has been given to the design of the scheme and its promulgation to make people aware of it. You made a point about minimum wage advertising, and I do not know whether enough has been put into that.*

5. Тактика узагальнення передбачає підбиття підсумків щодо сказаного раніше про предмет каузованої дії та реалізується за допомогою лексем із семою «висновок» типу *so, thus, finally...* та ін.:

Q 18 Matthew Hancock: *So you do not think that it will make it easier for new businesses to comply with the tax system, because this is one less tax that they will have to comply with.*

6. Тактику цитування застосовує адресант, щоб показати свою обізнаність про зміст каузованої дії й отримати коментарі адресата щодо сказаного раніше. Тактика реалізується за допомогою розповідних речень із прямою та непрямою мовою:

Q 41 Mr Hanson: *Thank you, Mr Pichon, for your memorandum and for coming to the Committee today. I want to focus on the issue of the national insurance holiday, which is my main concern. In your memorandum you said:*

«this is a divisive and almost unworkable scheme that will be expensive to introduce and to monitor». Would you like to expand on that for us?

7. Тактика згоди відображає повну або часткову солідарність адресанта з думкою адресата та реалізується за допомогою таких мовних засобів типу *I agree, I do not find much with which to disagree...* та ін.:

Q 58 Kelvin Hopkins: *First, I found your paper really interesting. It was one of the most interesting papers I have read for a long time. I agreed with much of it, and, as you say, it was thought-provoking. The point that you make is that shifting the burden of taxation from employment to profits and to incomes would help generate employment. Generating employment would reduce the level of benefits paid out and increase the level of tax paid in, which would help reduce the deficit and boost the economy in many ways. That is very helpful, and I must say that I do not find much with which to disagree.*

8. Тактика посилення на інші особи робить акцент на інтересах і вимогах інших осіб стосовно реалізації каузованої дії та представлена репліками, до складу яких уходять розповідні речення, які констатують бенефіціанта:

Q 30 Richard Harrington (Watford) (Con): *I am sure that hon. Members on both sides of this table would agree that both of your organisations help business a lot, and they also help us, in Parliament and in our constituencies, to understand small businesses. I refer to those of us who have not spent most of our career in business—I have, by the way.*

9. Тактика з'ясування спрямована на одержання додаткової інформації щодо змісту висловлювання та реалізується питальними реченнями, які передбачають запит інформації щодо думки, мотиву, місця, умов реалізації каузованої дії:

Q 52 Matthew Hancock: *National insurance raises £95.5 billion. How would you square that circle?*

Q 47 Gavin Shaker: *What kind of proposal do you believe would really help those areas? Is it a national insurance holiday?*

10. Тактика безпосереднього запитання спрямована на отримання інформації щодо змісту каузованої дії. Мовленнєвими засобами актуалізації такої тактики є питальні речення різного типу (загальні, спеціальні, повного/неповного складу та ін.):

Q 4 Mr Hanson: *Do you have any view as to the competitive nature of the proposal in relation to those regions, particularly on the borders of regions where there could be companies on one side of the border that qualify and companies on the other that do not but which are operating in the same market?*

Q 15 Chris Leslie: *Do you think that there should be a proposal that would allow the full-time equivalent in aggregation to count, in order to maximise the relief?*

11. Тактика припущення передбачає можливу пресупозицію розвитку каузованої дії. Така тактика реалізується за допомогою розповідних, питальних умовних речень:

Q 43 Mr Hanson: *If you were the Minister—I would not want to impose such burdens on you—would you simply extend the scheme to cover every region of the United Kingdom?*

12. Тактика незгоди акцентує увагу на частковій/повній відмінності в поглядах адресанта й адресата щодо змісту каузованої дії. Така тактика реалізується реченнями різного типу з використанням лексем з семою «незгода» типу *I disagree, I am not arguing for or against it* та ін.:

Q 56 Richard Harrington: *Chris, thank you very much for this paper. Unfortunately, some of us received it quite late. Having just read through it, I feel I should press you on what I fear is a major inconsistency in it. I am not arguing for or against it, but half your paper calls for the abolition of the employers' contribution to national insurance. We referred to it during the election as a job tax, and I accept the basic premise of this. But the other half of your paper refers to organisations in Watford, which I am familiar with, and elsewhere that you sit on. The main complainants seem to be people who rely on public funds to operate, CVS being a good example. I feel there is an inconsistency there.*

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, мовленнєву поведінку адресанта визначає його намір реалізувати стратегію спонукання, у межах якої можна виокремити тактики перепитування, оцінювання, зацікавленості, сумніву, узагальнення, цитування, згоди, посилання, з'ясування, безпосереднього запитання, припущення, незгоди. Використання різноманітних тактик адресантом (парламентарем) під час парламентських дебатів уможливує успішне й ефективне досягнення запланованої комунікативної мети.

Цікавим і перспективним, на нашу думку, є дослідження мовленнєвих інтеракцій у парламентському дискурсі Великої Британії задля виявлення стратегій і тактик ведення парламентських дебатів усіх членів тріади *спікер – парламентар – відповідач* та мовних засобів їх реалізації, а також порівняння тактико-стратегічного потенціалу кожного з них.

Список використаної літератури

1. Богданов В. В. Коммуниканты / В. В. Богданов // Вестн. Харьк. ун-та. – 1989. – № 339. – С. 12–18.
2. Борисова И. Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И. Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры : сб. науч. тр. / отв. ред. Т. В. Матвеева. – Екатеринбург : АРГО, 1996. – С. 21–48.
3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : спец. 10.02.01 «Русский язык» / Оксана Сергеевна Иссерс ; Омск. ун-т им. Ф. М. Достоевского. – Омск, 1999. – 29 с.
4. Козьмина В. Н. Языковая реализация гибких коммуникативных тактик в английском диалоге : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Вера Николаевна Козьмина. – СПб., 2001. – 20 с.
5. Матвеева Т. В. Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Т. В. Матвеева. – М. : Флинта: Наука, 2003. – С. 284–285.
6. Почепцов О. Г. Основы прагматического описания предложения : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Олег Григорьевич Почепцов ; КГУ им. Т. Г. Шевченко. – К., 1989. – 47 с.
7. Сковородников А. П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистика», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии / А. П. Сковородников // Риторика ↔ Лингвистика : сб. науч. ст. – Смоленск : СГПУ, 2004. – Вып. 5. – С. 5–12.
8. Скуратовська Т. А. Аргументація в американському судовому дискурсі (на матеріалі справ за участю суду присяжних) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / Тетяна Анатоліївна Скуратовська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 20 с.
9. Уділова Т. М. Види мовленнєвих стратегій / Т. М. Уділова // Наук. спадщина професора Ю. О. Жлуктенка та сучасне мовознавство : зб. наук. пр. – К. : Логос, 2000. – С. 255–257.
10. Яшенкова О. В. Реалізація принципів спілкування в діловій сфері / О. В. Яшенкова // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. пр. – К. : Логос. – 2002. – № 7. – С. 561–573.
11. Parliamentary Debates (Hansard) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201011/cmpublic/nationalins/101202/pm/101202s01.pdf>

Статтю подано до редколегії
25.03.2012 р.