

2. Bowden M. *Winning Body Language* [Text] / M. Bowden // New York : McGraw-Hill; 1 edition. – 2010. – 256 p.
3. Green A. *Effective Personal Communication Skills for Public Relations* [Text] / A. Green. – London : Kogan Page Publisher, 2006. – 219 p.
4. Long R. *The Art of Positive Communication* [Text] / Long R. – London : David Fulton Publishers Ltd, 2005. – 24 p.
5. Macleod, A. K. and Moore, R. (2000). Positive thinking revisited: positive cognitions, well-being and mental health – [Cited 29.03.2012]. – Available from : Clinical Psychology & Psychotherapy, 7 : 1–10. doi : 10.1002/(SICI)1099-0879(200002)7 :1<1 ::AID-CPP228>3.0.CO ;2-S
6. Ribbens G. *Understanding Body Language* [Text] / Ribbens G. – New York : Barron's Educational Series, 2001. – 112 p.
7. Sasson R. (2001). *The Power of Positive Thinking*. – [Cited 29.03.2012]. – Available from : <http://www.successconsciousness.com>
8. Urban H. *Positive Words. Powerful results* [Text] / H. Urban // New York : Simon and Schuster, 2004. – 224 p.
9. *Body Language* – [Cited 28.03.2012]. – Available from : http://changingminds.org/techniques/body/body_language.htm
10. *Positive Language* – [Cited 28.03.2012]. – Available from : <http://kurspraca.blox.pl/2009/06/LESSON-54-Positive-Language.html>

Статтю подано до редколегії
12.03.2012 р.

УДК 811.112.2'42

О. М. Белозьорова – кандидат філологічних наук, доцент кафедри німецької та французької мов Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Семантичне акцентування предикації у мовленнєвому акті натякання (на матеріалі сучасної німецької мови)

*Роботу виконано на кафедрі німецької філології
ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

Статтю присвячено розкриттю специфіки денотативного аспекту мовленнєвого акту натякання в сучасному німецькомовному діалогічному дискурсі. Визначено особливості семантичного акцентування предикації як вербального індикатора натякання. Названо основні мовні засоби, які мінімізують зусилля адресата щодо виведення імпліцитної пропозиції з експліцитної пропозиції висловлення у разі реалізації натякання через предикацію.

Ключові слова: індикатор, мовленнєвий акт, натякання, предикація, пропозиція.

Белозьорова Е. М. Семантическое акцентирование предикации в речевом акте намекания (на материале современного немецкого языка). Раскрывается специфика денотативного аспекта речевого акта намекания в современном немецкоязычном диалогическом дискурсе. Определяются особенности семантического акцентирования предикации как вербального индикатора намекания. Называются основные языковые средства, минимизирующие усилия адресата относительно вывода имплицитной пропозиции из эксплицитной пропозиции высказывания в случае намекания через предикацию.

Ключевые слова: индикатор, намекание, предикация, пропозиция, речевой акт.

Bvelozyorova O. M. Semantic Accentuation of Predication in Speech Act of Hinting (on the Material of German Language). The article focuses on the specific character of denotative aspect in speech act of hinting in modern German dialogical discourse. The author describes properties of semantic accentuation of predication as verbal indicator of hinting. We name basic linguistic means which minimize addressee's efforts to infer the implicit proposition from the explicit one in case of hinting through predication.

Key words: hinting, indicator, predication, proposition, speech act.

Постановка наукової проблеми та її значення. Актуальний на сьогодні когнітивно-дискурсивний ракурс розгляду мовних явищ є дієвим інструментом для розв'язання численних проблем сучас-

ної лінгвістики, серед яких особливе місце посідають питання, які стосуються непрямой комунікації, зокрема, функціонування мовленнєвого акту натякання в німецькомовному дискурсі. Дотепер феномен натякання був об'єктом стилістичних (алюзія [8; 12]) та комунікативно-прагматичних студій (мовленнєвий акт [5], дискурсивна стратегія [9]), однак найбільш широкі можливості для його ґрунтовного аналізу надає когнітивно-дискурсивна парадигма сучасної мовознавчої думки, де натякання позиціонується як імпліцитний мовленнєвий акт, як дискурсивно-мовленнєва взаємодія мовця і адресата, під час якої вони конструюють інтендовану імпліцитну пропозицію – натяк [1]. Новітній когнітивно-дискурсивний ракурс розгляду феномену натякання зумовлює **актуальність** аналізу його когнітивно-семантичних властивостей, а саме його денотативного аспекту.

Мета статті – розкрити специфіку натякання за допомогою семантичного акцентування предикації. Відповідно до мети поставлено такі **завдання**: довести можливість натякання через елементи пропозиції; дати визначення поняттям «предикація» та «індикатор натякання»; розкрити особливості натякання через предикацію; визначити мовні засоби, які мінімізують зусилля адресата щодо виведення імпліцитної пропозиції з експліцитної пропозиції висловлення у разі реалізації натякання через предикацію.

Об'єкт аналізу – становлять мовленнєві акти натякання, які реалізуються в сучасному німецькомовному діалогічному дискурсі.

Предмет дослідження – особливості реалізації мовленнєвого акту натякання через семантичне акцентування предикації.

Матеріалом дослідження є фрагменти діалогів, що ілюструють мовленнєві акти натякання, з творів художньої літератури німецькомовних авторів кінця ХХ – початку ХХІ ст.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Наше вивчення натякання як імпліцитного мовленнєвого акту базується на експліцитному, лексикалізованому змісті висловлення, що в лінгвістичній літературі визначається як «зміст, який є безпосередньо виражений сукупністю мовних знаків, які складають повідомлення» [4, 37], тобто його експліцитний пропозиційний зміст. Експліцитному протиставляється імпліцитний зміст, який «не втілений прямо в узуальних лексичних і граматичних значеннях мовних одиниць, що складають висловлення, але дістається або може бути виведеним з останнього під час його сприйняття» [4]. Як було встановлено, натяк у результативному розумінні як імплікатура дискурсу являє собою імпліцитну пропозицію, проспективно реконструйовану з експліцитної пропозиції реалізованого мовленнєвого акту. З огляду на цей факт, у ситуації мовленнєвого акту натякання мовець обирає оптимальну, на його думку, комбінацію лексичних одиниць та синтаксичних структур для вираження своєї інтенції. Провідну роль тут відіграють індикатори натякання, за допомогою яких адресат ідентифікує натяк. Як зазначає Т. Ван Дейк, «учасник комунікації повинен фокусувати увагу на специфічних особливостях мовленнєвої ситуації, які можуть виявитися корисними для правильного розуміння не тільки значення/референції, а й прагматичних цілей/інтенцій» [2, 20]. В імпліцитному мовленнєвому акті натякання співіснують експліцитна й імпліцитна пропозиції, адресат виводить імпліцитну пропозицію з експліцитної, у цьому йому можуть допомогти **індикатори натякання** – вербальні й невербальні засоби, які забезпечують інтендування мовцем імпліцитної пропозиції і допомагають адресату вивести її з експліцитної пропозиції. Дослідження двох тисяч дискурсивних фрагментів, які містять мовленнєві акти натякання, виявило, що такими індикаторами можуть бути семантично акцентовані елементи пропозиції, що спонукають адресата до пошуку небуквального змісту висловлення, тобто пропозиційного переосмислення висловлення. Аналіз емпіричного матеріалу довів можливість семантичного акцентування таких елементів пропозиції: 1) предикація; 2) суб'єктний аргумент; 3) об'єктний аргумент; 4) темпоральний аргумент; 5) локальний аргумент; 6) атрибутивний аргумент. Семантично акцентовані окремі аргументи відіграють у ситуації натякання роль вербальних індикаторів натякання і призначені мінімізувати зусилля адресата щодо виведення імпліцитної пропозиції з експліцитної пропозиції висловлення, що містить натяк.

Серед численних тлумачень поняття «предикація», яку розуміють різні автори здебільшого як (1) акт створення пропозиції, тобто поєднання її компонентів (суб'єкта (аргумента) і предиката); (2) процес переходу від пропозиції до готового речення-висловлення; (3) перетворення, що забезпечує формування нового, реконструйованого знання в свідомості слухача (див. огляд в [6]). Релевантним для нашого дослідження вважаємо розуміння предикації як відношення між елементами пропозиції, тобто предикатно-аргументне відношення. Зазначається, що сьогодні існує багато невіршених

питань, пов'язаних з визначенням предиката [3], тому зауважимо, що ми користуємося дефініцією Н. Хомського, на думку якого, предикатною складовою частиною є складова частина речення, основою якої є дієслівна група [10].

У нижченаведеній ситуації натякання мовець (Франк) імпліцитно повідомляє адресату (Трайберу), що його підслуховують. Через присутність третьої особи, власне, тієї людини, що підслуховує, мовець удається до натяку, експліцитна пропозиція якого *Hier stinkt es nämlich ziemlich* є складовою частиною асертивного мовленнєвого акту.

«*Ich hab mit der journalistischen Granate Professor Dr. Wilhelm von Schlierenberg einen Artikel geschrieben. An der frischen Luft. Hier*» – *Frank warf Basler, der angestrengt zuhörte, einen bösen Blick zu – stinkt es nämlich ziemlich*».

+> *Ich werde belauscht.*

«*Was?*» [13, 108]

Вербальним індикатором натякання виступає предикація *Es stinkt*, яка спонукає мовця до пошуку прихованого змісту висловлення. Тут наявний також невербальний компонент – комунікативно значущий сердитий погляд мовця (*Frank warf Basler, der angestrengt zuhörte, einen bösen Blick zu*). Як зазначає Л. В. Солощук, «погляд сприяє реалізації різноманітних комунікативних інтенцій» [7, 158], і, як бачимо, адресат отримав комунікативно значущий сигнал-попередження (порівняємо у Л. В. Солощук: «Погляд випереджає вербально оформлену інформацію, готуючи адресата до її прийняття» [7, 155]).

Як свідчить дослідницький корпус, безособовий займенник *es* часто використовується у висловленнях, що містять натяк (17%). У наведеному прикладі натякання безособовий займенник *es* наявний у поєднанні з особовим дієсловом *stinken*, яке, однак, може виступати і як безособове дієслово, в разі *es* відіграє роль безособового підмета. *Es stinkt* є предикацією, яка непрямо інформує адресата про певні негативні обставини, що перешкоджають спілкуванню комунікантів.

Висока частотність використання безособового займенника *es* у висловленнях, які містять натяк, зумовлена характером невизначеності, який мають у німецькій мові займенники *es, man, jedermann, einige, manche, alle, mehrere*. Використання цих займенників у комунікативних ситуаціях натякання може слугувати індикатором натякання та примушувати адресата до пошуку прихованого змісту висловлення (порівняємо у М. Гартіга: «використання займенника *man* замість прямого звернення *Sie* може означати певний захист адресата, щоб адресат не сприйняв пропозицію як прямий примус до дії» [11, 49], наприклад, це досить поширене явище у ситуаціях спілкування продавця з клієнтом: *Zu diesem schönen Sakko könnte man sehr sinnvoll noch diese günstige Hose tragen. Vielleicht finden wir auch noch ein günstiges Hemd und eine passende Krawatte* [11, 49] +> *Kaufen Sie noch diese Hose!* Використання продавцем прямого способу вираження могло б призвести до «відлякування» потенційного покупця.

Використання займенника *es* у пасивних конструкціях, зокрема, коли *es* виступає у функції додаткового формального члена на початку речення і не відіграє роль підмета, також є поширеним явищем. Тоді ми також спостерігаємо натякання через предикацію, наприклад:

Beim Abendessen erzählte sie ihrem Mann über das Gespräch mit der Klubsleitung. Fred sagte aber lächelnd:

«*Es wurde dort am Abend getanzt*»

+> *Man hat dir gelogen.*

«*Meinst du, die haben mir gelogen?*» [14, 50]

Темою цього діалогу є закриття одного нічного клубу. Напередодні комунікантові пообіцяли, що клуб буде закрито, але це не було зроблено, про що мовець непрямо говорить адресатові: факт, що у клубі танцювали, він вважає доказом того, що адресата було введено в оману.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Специфіка денотативного аспекту мовленнєвого акту натякання полягає в тому, що натякання може здійснюватися не тільки на ґрунті всієї експліцитної пропозиції, а й через її елементи, наприклад, предикацію. Семантично акцентована предикація відіграє у ситуації натякання роль вербального індикатора натякання і призначена мінімізувати зусилля адресата щодо виведення імпліцитної пропозиції з експліцитної пропозиції висловлення, що містить натяк. Мовними засобами, які покликані мінімізувати зусилля адресата щодо виведення імпліцитної пропозиції з експліцитної пропозиції висловлення у випадку натякання через предикацію, виступають в німецькомовному дискурсі безособові займенники *es, man, jedermann,*

einige, manche, alle, mehrere. Важлива роль відводиться також невербальним складником висловлення, зокрема, погляду, виразу обличчя і просодичному чиннику.

Перспективою дослідження є більш детальне вивчення невербальної складової частини мовленнєвого акту натякання.

Список використаної літератури

1. Белозьорова О. М. Дискурсивні властивості мовленнєвого акту натякання (на матеріалі сучасної німецької мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 – «Германські мови» / О. М. Белозьорова ; ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2007. – 20 с.
2. Дейк Т., ван. Контекст и познание. Фреймы знаний и понимание речевых актов // Дейк Т., ван. Язык. Познание. Коммуникация : пер. с англ. / Т. ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – С. 12–40.
3. Демьянков В. З. Предикаты и концепция семантической интерпретации / В. З. Демьянков // Изв. АН СССР. Сер. лит. и яз. – 1980. – №4. – С. 336–346.
4. Долинин К. А. ИмPLICITное содержание высказывания / К. А. Долинин // Вопр. языкознания. – 1983. – №6. – С. 37–47.
5. Кобозева И. М. Об одном способе косвенного информирования / И. М. Кобозева, Н. И. Лауфер // Известия АН СССР. – 1988. – Т. 47. – № 5. – С. 462–471.
6. Курдюмов В. А. Идея и форма. Основы предикационной концепции языка / В. А. Курдюмов. – М. : Наука, 1999. – 194 с.
7. Солошук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі : [монографія] / Л. В. Солошук. – Х. : Константа, 2006. – 300 с.
8. Тютенко А. А. Структура і функції алюзії в пресі Німеччини, Австрії та Швейцарії : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / А. А. Тютенко ; ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2000. – 20 с.
9. Хвощевський Р. В. Натяк як мовленнєва стратегія (на матеріалі суч. фр. мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.05 / Р. В. Хвощевський ; ХНУ ім. Т. Г. Шевченка. – К. в, 2002. – 20 с.
10. Chomsky N. Deep structure, surface structure and semantic interpretation / N. Chomsky // Steinberg D. D. Semantics: An interdisciplinary reader in philosophy, linguistics and psychology / D. D. Steinberg, L. A. Jakobovits. – Cambridge : CUP, 1971. – P. 183–216.
11. Hartig M. Erfolgsorientierte Kommunikation / M. Hartig. – Tübingen ; Basel : Francke, 1997. – 223 S.
12. Römer R. Die Anspielung im Sprechakt / R. Römer // Muttersprache. – 1977. – 87. – S. 396–412.

Джерела ілюстративного матеріалу

13. Lenk F. Brand-Aktuell / F. Lenk. – Dortmund : GRAFIT, 1996. – 150 S.
14. Wendelschmidt F. Leid und Liebe / F. Wendelschmidt. – Gelnhausen : TRIGA\Verlag, 2000. – 130 S.

Статтю подано до редколегії
12.03.2012 р.

УДК 811.111:81'27

І. М. Білоус – аспірант Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди

Соціолінгвістичні характеристики дискурсу фітнес-класу

*Роботу виконано на кафедрі англійської філології
ХНПУ ім. Г.С. Сковороди*

Статтю присвячено розгляду конститутивних ознак дискурсу фітнес-класу. Автор характеризує умови та особливості перебігу мовленнєвої взаємодії на фітнес-заняттях.

Ключові слова: дискурс, інтертекстуальність, концепт, хронотоп, особистісно-орієнтований, статусно-орієнтований.

Белоус И. М. Социолингвистические характеристики дискурса фитнес-занятия. Статья посвящается рассмотрению конститутивных признаков дискурса фитнес-занятия. Автор характеризует условия и особенности, при которых протекает речевое взаимодействие на фитнес-занятиях.

Ключевые слова: дискурс, интертекстуальность, концепт, хронотоп, личностно-ориентированный, статусно-ориентированный.

© Білоус І. М., 2012