

## КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ТА ОЦІННІ ВИСЛОВЛЕННЯ

*У статті встановлено та описано із точки зору прагмалінгвістики комунікативні стратегії і тактики, притаманні власне оцінним реактивним висловленням. Автор також наводить комплекс стратегій і тактик, характерний для маніпулятивних оцінних реактивних висловлень. Матеріалом дослідження слугують твори сучасної англомовної художньої літератури.*

**Ключові слова:** оцінне реактивне висловлення, стратегія, тактика.

*В статье установлены и с прагмалингвистической точки зрения описаны коммуникативные стратегии и тактики собственно оценочных реактивных высказываний. Автор также перечисляет стратегии и тактики, характерные для манипулятивных оценочных реактивных высказываний. Материалом исследования послужили произведения современной англоязычной художественной литературы.*

**Ключевые слова:** оценочное реактивное высказывание, стратегия, тактика.

*The article presents an establishment and pragmalinguistic description of communicative strategies and tactics of proper estimative statements of the addressee. The author considers as well a complex of strategies and tactics typical of manipulative estimative statements. Modern literature of English-speaking countries serves as the material of the study.*

**Key words:** estimative statement, strategy, tactic.

**Постановка проблеми.** Відомо, що успіх комунікації значною мірою залежить від трьох чинників: логіки, психології і тактико-стратегічного планування мовлення [8, с. 191].

Здатність оцінних реактивних висловлень (ОРВ) впливати на когнітивну, емоційну та біхевіоріальну сфери життєдіяльності співрозмовника обумовлює актуальність вивчення стратегій і тактик, що в них реалізуються.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стратегій і тактик комунікантів висвітлене у працях як вітчизняних, так і зарубіжних мовознавців (А. Д. Белова [2], І. М. Борисова [4], Дж. Гумперз, Т. А. ван Дейк [7], С. Дерієн [14], О. В. Дмитрук, О. М. Ільченко [14], О. С. Іссерс [8], В. Кінч, Г. Г. Почепцов, І. С. Фролова, Х. Хаверкарте, Н. Хомський та ін.).

Стратегії і тактики оцінних висловлень знайшли відображення у дослідженнях таких лінгвістів: Н. В. Василенко, М. Вулфсон, Н. В. Гончарова [5], Х. Грубер [15], Н. В. Коробова [9], П. В. Робінсон, І. Ю. Шкіцька [11], О. В. Яшенкова [12] та ін.

**Постановка завдань дослідження.** Віддаючи належне працям усіх зазначених науковців, зауважимо, що їх дослідження спрямовані переважно на вивчення позитивнооцінних стратегій [9; 11]. Ті з них, які розкривають механізми як позитивнооцінних, так і негативнооцінних стратегій [5; 12], носять узагальнюючий характер.

Варто звернути увагу на естимативні комунікативні дії адресата висловлення як залежного учасника інтеракції. У роботі [3] представлена

класифікація ОРВ відповідно до перлокутивного ефекту ініціюючої репліки, де виокремлено власне оцінні реактивні висловлення та маніпулятивні оцінні реактивні висловлення. Перший із зазначених типів спрямований на вираження ставлення адресата до висловлення адресанта, другий використовується з метою прихованого впливу на свідомість співрозмовника.

*Мета* статті полягає у встановленні та описі комунікативних стратегій і тактик власне оцінних реактивних висловлень у творах сучасної англомовної художньої літератури.

Методом суцільної вибірки відібрано та проаналізовано близько 1000 випадків ОРВ як складових діалогічних єдностей "питання – відповідь".

**Виклад основного матеріалу.** У комунікативно-прагматичному руслі дослідження *оцінне реактивне висловлення* (ОРВ) розуміємо як мовленнєвий акт, що: 1) слугує оцінним засобом вияву мовленнєвого впливу (перлокутивного ефекту) ініціюючої репліки; 2) одночасно виражає інтенцію (стратегії й тактики) відносно співбесідника, при цьому адресант й адресат міняються комунікативними ролями [8]; 3) реалізує певну функціональну спрямованість у дискурсі [10].

Комунікативний успіх ОРВ може бути досягнутий лише у разі адекватного вибору стратегій і тактик мовлення.

У лінгвістичній літературі поки що не існує чіткого визначення поняття "*комунікативна стратегія*". Вона розуміється як деяка послідовність мовленнєвих дій, організованих залежно від мети взаємодії [8]; оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування та гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [1, с. 133].

Щодо дефініції "*комунікативної тактики*", зазначимо такі найпоширеніші її трактування: певна мовленнєва дія, спрямована на вирішення завдання в рамках однієї стратегічної цілі [8]; визначена лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного; мовленнєві прийоми, які дають змогу досягнути комунікативної мети [1, с. 136].

У визначенні відношення між поняттями "комунікативні стратегії" і "комунікативні тактики" мовознавці одностайні: вони співвідносяться як рід і вид, варіант й інваріант, "глобальна інтенція" та комунікативна дія [7; 8].

О. С. Іссерс стверджує, що на вибір комунікативних стратегій і тактик впливають мотиви, система цінностей та переконань мовця, його статус у суспільстві, соціальні норми й конвенції [8].

Релевантним для нашого дослідження є визначення *аксіологічної макростратегії*, запропоноване Н. В. Гончаровою: загальне спрямування комунікативних дій мовця на висловлення власного судження про партнера зі взаємодії прямо чи непрямо за допомогою однієї або кількох мовленнєвих стратегій, тактик або їх комбінації [5].

У лінгвістичній літературі наявна значна кількість класифікацій стратегій з урахуванням різнопланових критеріїв. Розглянемо найбільш актуальні класифікації:

1) за рівнем відкритості, симетрії і способу комунікації – *презентація, маніпуляція, конвенція* [6];

2) відповідно до психологічної налаштованості комунікантів – *кооперативні та конфліктні (некооперативні) стратегії* [2; 8];

3) залежно від мети комунікації – *регулятивні* (досягнення перлокутивного ефекту, утіленого в дії партнера), *диктальні* (інформування), *модальні* (висловлення ставлення) [4].

Екстраполюючи зазначені стратегії на досліджуваний матеріал, зауважимо, що:

– у власне оцінних реактивних висловленнях реалізуються стратегії конвенції і презентації [6]. Більш доцільним видається розмежування стратегій на регулятивні, диктальні та модальні [4];

– для маніпулятивних оцінних реактивних реплік характерна стратегія маніпуляції [6; 11];

– у близько 80 % проаналізованих ОРВ спостерігається кооперативно-спрямована стратегія. Отриманий результат можна пояснити намаганням адресата дотримуватись принципів кооперації (термін Г. П. Грайса) та ввічливості (поняття П. Браун, С. Левінсона, Дж. Ліча), що в ОРВ слугують для збереження "обличчя" (позитивного статусу) партнерів із комунікації [13]. Реалізація некооперативної стратегії притаманна лише реактивним висловленням із оцінкою явищ, подій або третьої особи.

Базуючись на вищезазначеній типології ОРВ [3, с. 276], встановлено **комплекс стратегій і тактик**, притаманний **власне оцінним реактивним висловленням** (83 % від загальної кількості проаналізованих ОРВ, тобто 830 одиниць):

1) для **квантитативних ОРВ** (3,6 %) характерна реалізація:

– **тактики пояснення (розширення тези)** (1,8 %), що є складовою регулятивно-диктальної стратегії. Дана тактика спрямована на логічно аргументовану чи експресивно-емотивну зміну ментальних уявлень партнера з комунікації щодо обсягу, розміру, міри певного об'єкта за допомогою оцінних висловлень:

*"Where is she?"*

*"Oh, Miss Linnet's on the phone doing business as usual. I think. You know she's so like Mrs Harte, open for business twenty-four hours a day, seven days a week"* (Taylor Bradford B.);

– **тактики гіперболізації** (1,2 %) і **тактики применшення** (0,6 %) – складових регулятивно-модальної стратегії. Обидві тактики застосовуються для надання оцінному висловленню адресата більшої ваги та значення або ж, навпаки, для мінімізації значення естимативної репліки:

*"Is it really that bad?" LM had forced her mind on to Lyttons with an effort; she looked at Oliver and saw from his face that it was.*

*"It is extremely bad. The figures are dreadful. The Mutiny book has hardly solved fifty copies, and it has cost a fortune. The action of Lothian's is going to cost us thousands and thousands. We just don't have it. And Brooke leaving is the last straw"* (Vincenzi P.);

2) в емоційних ОРВ (23 %) спостерігаються **тактика підвищення значущості** (11,8 %) і **тактика зниження значущості** (11,2 %), що реалізуються в межах регулятивно-модальної стратегії. Зазначені тактики мають на меті позитивну чи негативну оцінку дій, стану самого мовця або співрозмовника, третьої особи, події, явища, факту тощо [8; 9]:

*"So are you really pleased?" the radiologist asked.*

*It was then that Venus allowed the tears, which had been pricking at the back of her eyes, to fall. "I'm thrilled!" she said. "Totally thrilled!"* (Rhodes E.);

3) естетичним ОРВ (5,2 %) притаманні:

– **тактика пояснення (розширення тези)** (3,3 %), що передбачає глумачення оцінної реакції адресата, викликаній різноманітними стимулами навколишнього середовища:

*"And what's so wrong with that?" She gave him a half-hearted smile.*

*Jake twiddled the card and repeated, "What's wrong is that I wouldn't call for business." He looked at her beautiful face. "I'd call because I think you're ... absolutely gorgeous"* (McCutcheon M.);

– **тактика протиставлення (контрасту)** (1,9 %), що належить до регулятивно-диктально-модальної стратегії. Дана тактика базується на несхожості, протилежності оцінного змісту всередині реактивної репліки [13, с. 19]. На думку Т. А. ван Дейка, контрасту притаманні риторична (структурування інформації) й семантична (підкреслення якостей об'єктів оцінювання) функції [7]:

*"And how is da Liza?" Bramante whispered. "Proving to be a prodigy?" His voice was barbed, teasing and patronizing.*

*Leonardo merely let out a long, long sigh and said, "Oh dear. Oh dear. Oh dear. He has the face of an angel. His heart is sweet as honey. But his painting is akin to a donkey's. A blind donkeys"* (Wright D.);

4) в етичних ОРВ (7,3 %) реалізуються:

– **тактика вживання універсальних висловлень (трюїзмів)** (1,7 %), що є складовою регулятивно-диктальної стратегії. Трюїзми допомагають створити враження загальноприйнятості оцінного висловлення у суспільстві або в певній важливій для співбесідника спільноті:

*He glanced over the seat. "You mean it?"*

*She smiled. "You've been awfully nice to me"* (Childress M.);

– **тактики (не)згоди з оцінкою** (3 %), що виконуються в рамках регулятивно-диктально-модальної стратегії. Зазначені тактики відображають повний збіг або розбіжність поглядів співбесідників щодо оцінки певного явища [12, с. 15]:

*"You've got spunk. Who wanted just another Barbie doll?"*

*"Normally, that would be flattering, but coming from you it almost sounds like an insult"* (Andrews V.);

– **тактики (не)категоричності оцінної номінації** (2,6 %), що належать до регулятивно-модальної стратегії. Вони полягають у представленні естимативу в (де)інтенсифікованій формі в залежності від намірів мовця.

Зауважимо, що в межах даної тактики можливе імпліцитне відображення справжнього стану об'єкта оцінювання:

*"What did she say?" I hissed.*

*"She said you were a free spirit..."* (Fielding H.);

5) в сенсорних ОРВ (4,5 %) спостерігаються:

– **тактики (не)згоди з оцінкою** (2,2 %):

*"How's Sammy enjoying his dinner, then?"*

*"It's smashing," Sammy said. He had almost disappeared behind his plate, it had been heaped so high, but she could see him now, working manfully to clear it* (Harry L.);

– **тактика пояснення (розширення тези)** (2,3 %), яка передбачає тлумачення реакції адресата на об'єкт оцінки, що сприймається за допомогою органів чуття:

*"How do you feel today, Paula?" Shane searched her face, peering at her, finding her remarkably unchanged in her appearance.*

*"Tired. A little weak. Very dazed, in a sense." She offered him a faint smile* (Taylor Bradford B.);

6) для **раціональних ОРВ** (24,1 %) характерні:

– **тактика спрощення понять** (15,5 %), яка спостерігається в межах регулятивно-диктально-модальної стратегії та базується на принципі економії мовних зусиль за допомогою оцінки об'єкта:

*"So where are we going tonight?"*

*"Oh, just the House [the most expensive and fashionable restaurant in the town]"* (Wright D.);

– **тактика пояснення (розширення тези)** (8,6 %) представляє характеристику об'єкта оцінки згідно з нормами, стандартами духовної й матеріальної діяльності людини:

*"Have you had a good day?"*

*"Busy," Nigel said. "But that's not unusual"* (Rhodes E.);

7) **логічним ОРВ** (7,7 %) притаманні:

– **тактика коригування твердження співрозмовника** (3,4 %), яка виокремлюється в рамках регулятивно-диктально-модальної стратегії. Тактика передбачає виправлення окремих сегментів оцінкового висловлення адресанта [12, с. 17]:

*"Isn't this going to be very expensive?" Dinah worried.*

*"That's the point!" Annie exclaimed. "I could meet not just the man of my dreams, but the very wealthy man of my dreams"* (Reid C.);

– **тактика (не)згоди з оцінкою** (4,3 %):

*"Why the furrowed brow? Is it to do with Marybeth?"*

*He took his time in replying. "Yes, she and I don't see eye to eye on certain things"* (Blair E.);

8) у **соціальних ОРВ** (7,6 %) спостерігається **тактика (само)презентації**, що є складовою регулятивно-диктально-модальної стратегії. Зазначена тактика припускає "об'єктивізацію естимативного висловлення", тобто надання

партнеру з комунікації права самому оцінювати певний об'єкт. Водночас, імпліцитно нав'язується суб'єктивна думка мовця:

*"Why ever should he not [welcome it]?"*

*"He is a fiercely independent person. And Lyttons is very much a family firm. I don't know that he would welcome outside interference"* (Vincenzi P.).

Окрім того, встановлено тактики, що реалізуються в **маніпулятивних оцінних реактивних висловленнях** (17 % від загальної кількості проаналізованих ОРВ, тобто 170 одиниць):

- вплив на емоції і почуття (8,1 %);
- відкладення або уникнення відповіді (2,6 %);
- нав'язування власної чи суспільної думки (3 %);
- звернення до інтересів, потреб (1,1 %);
- надання гарантій (1 %);
- ідеалізація (0,8 %);
- посилення на авторитет (0,2 %);
- перенесення провини на інших (0,2 %),

однак детальніше їх буде описано у наших наступних роботах.

Представлений комплекс стратегій і тактик навряд чи може претендувати на статус універсальної класифікації, але, на нашу думку, він відображає різносторонність і складність оцінних висловлень адресата.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, естимативні висловлення займають чільне місце у процесі стратегічного і тактичного планування мовлення, що сприяє оптимальному вирішенню завдань комунікантів.

У рамках аксіологічної макростратегії [5] виокремлено тактико-стратегічний комплекс, притаманний естимативним реплікам адресата.

Для власне оцінних реактивних висловлень (83 %) характерними є регулятивна, диктальна й модальна стратегії [4], що реалізуються завдяки естимативним тактикам:

- пояснення (розширення тези) (16 %);
- гіперболізації (1,2 %) та применшення (0,6 %);
- підвищення (11,8 %) й зниження значущості (11,2 %);
- протиставлення (контрасту) (1,9 %);
- вживання універсальних висловлень (1,7 %);
- (не)згоди з естимацією (9,5 %);
- (не)категоричності оцінної номінації (2,6 %);
- спрощення понять (15,5 %);
- коригування твердження співрозмовника (3,4 %);
- (само)презентації (7,6 %).

Встановлено, що оцінні реактивні висловлення (17 %) співвідносяться з маніпулятивною стратегією. Ця стратегія складається із таких тактик адресата: вплив на емоції і почуття; відкладення або уникнення відповіді; нав'язування власної чи суспільної думки; звернення до інтересів, потреб;

надання гарантій; ідеалізація; посилення на авторитет; перенесення провини на інших.

Як відомо, мова містить усі можливі шляхи формулювання повідомлення відповідно до інтенції комуніканта [14; 15]. У перспективі подальших досліджень бачимо встановлення засобів вираження оцінних висловлень і таких способів їх організації, які вказують на тип стратегій і тактик адресата.

### *Література*

1. *Бацевич Ф. С.* Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Академія, 2009. – 376 с.
2. *Белова А. Д.* Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики / А. Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу. – 2004. – Вип. 10. – С. 11–16.
3. *Бобошко Т. М.* Реактивная оценочная реплика как выражение перлокутивного эффекта / Т. М. Бобошко // Языковая системология: сборник статей. Материалы Международной научной конференции (21 февраля 2013 г.). – М., 2013. – С. 274–280.
4. *Борисова И. Н.* Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И. Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург: АРГО, 1996. – С. 21–48.
5. *Гончарова Н. В.* Аксіологічна структура англomовного діалогічного дискурсу (на матеріалі художньої прози): Дис. канд. філол. наук: 10.02.04 / Н. В. Гончарова. – К., 2002. – 182 с.
6. *Дацюк С. А.* Коммуникативные стратегии [Электронный ресурс] / С. А. Дацюк. – Режим доступа: [http://xyz.org.ua/discussion/communicative\\_strategy.html](http://xyz.org.ua/discussion/communicative_strategy.html).
7. *Дейк Т. А. ван.* Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. ван Дейк. – Благовещенск: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 308 с.
8. *Иссерс О. С.* Речевое воздействие / О. С. Иссерс. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2013. – 240 с.
9. *Коробова Н. В.* Мелиоративные коммуникативные стратегии современной английской речи: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. филол. наук: спец. 10. 02. 04 "Германские языки" / Н. В. Коробова. – Нижний Новгород, 2007. – 16 с.
10. *Приходько Г. І.* Способи вираження оцінки в сучасній англійській мові / Г. І. Приходько. – Запоріжжя: ЗДУ, 2001. – 362 с.
11. *Шкіцька І. Ю.* Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект / І. Ю. Шкіцька. – К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с.
12. *Яшенкова О. В.* Оцінні номінації в англійському діалогічному мовленні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 "Германські мови" / О. В. Яшенкова. – К., 1995. – 23 с.
13. *Brown P.* Politeness / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 244 p.
14. *Darian S.* Impact: Writing for Business, Technology and Science / S. Darian, O. Ilchenko. – K.: Akadempriodyka, 2012. – 232 p.
15. *Gruber H.* Evaluation Devices in Newspaper Reports / H. Gruber // Journal of Pragmatics. – 1993. – Issue 19. – P. 469–486.

### *References*

1. *Batsevych F. S.* Osnovy komunikatyvnoyi lingvistyky / F. S. Batsevych. – K.: Akademia, 2009. – 376 s.
2. *Belova A. D.* Komunikatyvni stratehii i taktyky: problemy systematyky / A. D. Belova // Movni i kontseptual'ni kartyny svitu. – 2004. – Vyp. 10. – S. 11–16.
3. *Boboshko T. M.* Reaktivnaya otsenochnaya replika kak vyrazhenie perlokutivnogo effekta / T. M. Boboshko // Yazykovaya sistemologiya: sbornik statey. Materialy Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsiyi (21 fevralya 2013 g.). – M., 2013. – S. 274–280.

4. *Borisova I. N.* Diskursivnye strategii v razgovornom dialoge / I. N. Borisova // Russkaya razgovornaya rech' kak yavlenie gorodskoi kultury. – Ekaterinburg: ARGO, 1996. – S. 21–48.
5. *Honcharova N. V.* Aksiologichna struktura anhlomovnoho dialohichnoho dyskursu: Dys. kand. filol. nauk: 10.02.04 / N. V. Honcharova. – K., 2002. – 182 s.
6. *Datsyuk S. A.* Komunikativnye strategii [Web resource] / S. A. Datsyuk. – Online access: [http://xyz.org.ua/discussion/communicative\\_strategy.html](http://xyz.org.ua/discussion/communicative_strategy.html).
7. *Dijk T. A. van.* Yazyk. Poznanie. Kommunikatsia / T. A. van Dijk. – Blahoveschensk: BHK im. I. A. Boduena de Kurtene, 2000. – 308 s.
8. *Issers O. S.* Rechevoye vozdeystviye / O. S. Issers. – M.: FLINTA: Nauka, 2013. – 240 s.
9. *Korobova N. V.* Meliorativnye kommunikativnye strategii sovremennoi angliyskoy rechi: avtoref. diss. na soisk. uch. stepeni kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 "Germanskiye yazuki" / N. V. Korobova. – Nizhniy Novgorod, 2007. – 16 s.
10. *Prykhod'ko H. I.* Sposoby vyrazhennya otsinky v suchasniy anhliskiyy movi / H. I. Prykhod'ko. – Zaporizhzhya: ZDU, 2001. – 362 s.
11. *Shkits'ka I. Yu.* Manipulyativni taktyky pozytyvu: lnhvistychniy aspekt / I. Yu. Shkits'ka. – K.: Vydavnychiy dim Dmytra Buraho, 2012. – 440 s.
12. *Yashenkova O. V.* Otsinni nominatsii v anhliskiyy komu dialohichnomu movlenni: avtoref. dys. ... kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 "Hermanski movy" / O. V. Yashenkova. – K., 1995. – 23 s.
13. *Brown P.* Politeness / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 244 p.
14. *Darian S.* Impact: Writing for Business, Technology and Science / S. Darian, O. Ilchenko. – K.: Akadempriodyka, 2012. – 232 p.
15. *Gruber H.* Evaluation Devices in Newspaper Reports / H. Gruber // Journal of Pragmatics. – 1993. – Issue 19. – P. 469–486.