МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ІНОЗЕМНОЇ ФІЛОЛОГІЇ
КАФЕДРА АНГЛІЙСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ

Кваліфікаційна робота
магістра

на тему СПЕЦИФІКА СІМЕЙНОГО ДИСКУРСУ НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНИХ ХУДОЖНІХ ТВОРІВ XX-XXI СТОЛІТТЯ

Виконала: студентка 2 курсу,
групи 8.0359-а
спеціальності 035 Філологія
спеціалізації 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська
освітньо-професійної програми
Мова і література(англійська)
Капля Ірина Сергіївна

Керівник д.ф.н., доц. Галуцких І.А.

Рецензент к.ф.н., доц. Шама І.М.

Запоріжжя – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет іноземної філології
Кафедра англійської філології
Освітній рівень магістр
Спеціальність 035 Філологія
Спеціалізація 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська
Освітньо-професійна програма Мова і література (англійська)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
англійської філології

_____

_____

«____»_____2020року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Каплі Ірини Сергіївни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи магістра (проекту) «Специфіка сімейного дискурсу на матеріалі англомовних художніх творів XX-XXI століття»

Керівник кваліфікаційної роботи (проекту) д.ф.н., доц. Галуцких І.А.

_____
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «23» квітня 2020 року № 483-с

2. Строк подання студентом кваліфікаційної роботи (проекту)_____
1 грудня 2020 р.

3. Теоретичні основи дослідження сімейного дискурсу у сучасній лінгвістиці.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): 1) визначити поняття «дискурс» в сучасній лінгвістиці; 2) дослідити когнітивну лінгвістику як галузь лінгвістичних вчень; 3) визначити основні поняття прагматики та дослідити їх; 4) дослідити специфіку комунікативних аспектів сімейного дискурсу;

5. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи (проекту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	д.ф.н., доц. Галуцких І.А.	05.09.2020	05.09.2020
Розділ 1	д.ф.н., доц. Галуцких І.А.	11.10.2020	11.10.2020
Розділ 2	д.ф.н., доц. Галуцких І.А.	05.11.2020	05.11.2020
Висновки	д.ф.н., доц. Галуцких І.А.	20.11.2020	20.11.2020

6. Дата видачі завдання 05.09.2020

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1	Пошук наукових джерел з теми дослідження, їх аналіз	серпень2020	виконано
2	Добір фактичного матеріалу	серпень 2020	виконано
3	Написання вступу	вересень 2020	виконано
4	Написання теоретичного розділу	жовтень 2020	виконано
5	Написання практичного розділу	листопад 2020	виконано
6	Формулювання висновків	листопад 2020	виконано
7	Проходження нормоконтролю	листопад 2020	виконано
8	Одержання відгуку та рецензії	грудень 2020	виконано
9	Захист	грудень 2020	виконано

Магістрант _____ І.С. Капля
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ І.А. Галуцких
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____ В.А. Бережний
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Дипломна работа – 83 стор., 75 джерел.

Об'єкт дослідження: сімейний діалогічний дискурс між чоловіком і дружиною.

Мета роботи: вивчення засобів комунікації між індивідами, їх подальше використання у сімейному дискурсі та вплив цих засобів на подальші подружні взаємини.

Теоретико-методологічні засади: дослідження про поняття «дискурс» (О.І. Гридасова, В.І. Красик, В.В. Красних, В.Б. Кашкін), «когнітивна прагматика» (П.Грайс, Р.Карстоном, Дж. Ньютс, Д.Ферсхюерен) та основні поняття прагматики (І.Н. Борисова, О.С. Іссерс, Є.В. Клюєв, О.П. Сковородников).

Отриманні результати: у сучасній лінгвістиці існує складність з визначенням терміну «сімейний дискурс». Були виділені домінуючі комунікативні стратегії і тактики завдяки якому відбувається комунікація у сімейному дискурсі. Емоційно-впливова стратегія виявлена найпоширенішою з усіх зазначених стратегій у сімейному дискурсі, з огляду на широке зазначення терміну «емоційно-впливова стратегія» і її універсальності в різних комунікативних ситуаціях. Тактика коригування твердження співрозмовника, тактика очорнення і тактика (само)презентації були використані найчастіше з поміж інших тактик.

Ключові слова: *сімейний дискурс, подружжя, комунікація, стратегія, тактика, адресант, адресат, діалог*

ЗМІСТ

ВСТУП.....3

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СІМЕЙНОГО ДИСКУРСУ ЯК КОМУНІКАТИВНОГО ЯВИЩА……6

1.1 Поняття «дискурс» в сучасній лінгвістиці……6

1.2 Когнітивна прагматика як галузь лінгвістичних вчень……11

1.3 Основні поняття прагматики……17

1.3.1 Комунікативні стратегії……17

1.3.2 Комунікативні тактики……25

1.3.3 Маніпулятивна стратегія……29

РОЗДІЛ 2 СПЕЦИФІКА КОМУНІКАТИВНИХ АСПЕКТІВ СИМЕЙНОГО ДИСКУРСУ В ХУДОЖНІЙ КАРТИНІ СВІТУ……34

2.1 Етапи дослідження сімейного дискурсу в романах……34

2.2 Домінуючі комунікативні стратегії і тактики в сімейному дискурсі……36

2.2.1 Спонукальні стратегії і тактики в сімейній комунікації……36

2.2.2 Стратегії і тактики з метою підтримки……50

2.2.3 Конфліктні стратегії і тактики в сімейному дискурсі……55

2.2.4 Стратегії і тактики з «прихованим» змістом……61

ВИСНОВКИ……74

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……77

ВСТУП

Робота присвячена дослідженню сімейного дискурсу на матеріалі англомовних творів XX-XXI ст. У даній роботі буде приділено увагу саме дискурсу подружніх відносин.

У сучасній лінгвістиці сімейний дискурс не належить до тих тем, що були ретельно досліджені, у зв'язку із складністю отримання матеріалу для аналізу. Комунікації між членами однієї родини та різним проявам сімейного дискурсу присвячена низка праць. Серед українських дослідників можна виділити (О.Г. Звєрєва, О.І. Гридасова, І.М. Осовська, Л.В. Солощук, О.М. Трумко), а серед російських (М.А. Гаврилюк, Т.А. Гребенщикова, В.В. Звягинцева, Н.В. Киселева, Н.Н. Летина, Д.В. Чирва).

Зацікавлення сучасних лінгвістів у комунікації між членами однієї родини є обґрунтованим, адже сімейний дискурс, особливо дискурс подружніх відносин, який являється міжособистісною комунікацією між чоловіком і жінкою, які мають на меті створення, розвиток і підтримку гармонійних сімейних стосунків, має не велику кількість досліджень. Зацікавленість у аналізі подружніх відносин виявляється з огляду на зміну звичних для комунікантів методів спілкування під впливом розвитку стосунків між ними. Основними комунікативними особливостями подружніх відносин є взаємний прояв довіри, розуміння, а також схожість у поглядах на традиційні сімейні відносини, цінності, роль у конструюванні родини та ін.

Актуальність проблеми зумовлена неопрацьованістю психолінгвістичних аспектів у сімейному спілкуванні та проблем організації сімейного дискурсу, не дивлячись на те, що сімейна комунікація залишається первинною з поміж решти і багато в чому визначає комунікацію індивіда в інших аспектах життєдіяльності.

Наукова новизна полягає у спробі власного дослідження на тему сімейного дискурсу, в особливості комунікації подружніх відносин.

Об'єктом дослідження виступає сімейний діалогічний дискурс між чоловіком і дружиною.

Предметом дослідження є засоби спілкування у подружніх відносинах який постає у вигляді комунікативних стратегій і тактик.

Мета дослідження полягає у вивченні засобів комунікації між індивідами, їх подальше використання у сімейному дискурсі та вплив цих засобів на подальші подружні взаємини. Для дослідження поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1) уточнити визначення терміну «дискурс» та встановити його зв'язок із сімейною комунікацією;

2) визначити теоретичне підґрунтя когнітивної прагматики у сучасних лінгвістичних дослідженнях;

3) дослідити основні поняття прагматики у вигляді вербальних стратегій і тактик комунікації;

4) проаналізувати мовні одиниці, що відображають комунікацію між чоловіком і дружиною;

5) визначити домінуючі комунікативні стратегії і тактики сімейного дискурсу між подружжям.

Матеріалом дослідження послугували фрагменти сімейного діалогічного дискурсу між подружньою парою, що були дібрані з англомовних творів сучасних американських письменниць (Е. Сіболд, Г. Фінн).

Методи дослідження обумовлені вказаною метою, завданнями та матеріалом роботи: аналіз тексту послугував виділенню діалогічних фрагментів сімейного дискурсу, які характеризують індивідів як партнерів з певною роллю, що мають на меті побудування подружніх стосунків. Теоретична база, яка також містить відомості про специфіку різноманітних стратегій і тактик комунікації, дозволила проаналізувати їх використання у сімейному діалоговому дискурсі з ціллю побудови певних сімейних цінностей, що відповідають світогляду індивідів. Завдяки лексико-семантичному аналізу

постає можливість дослідити особливості мовних одиниць, які відображають спілкування у подружніх стосунках.

Практична значущість дослідження полягає в можливості використання його результатів під час проведення семінарських занять з лексикології англійської мови, а також у процесі підготовки консультантів з сімейних питань.

Структура роботи: дослідження складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаної літератури.

У вступі подано загальні відомості про дану наукову працю, починаючи від умотивування теми, мети, актуальності дослідження, визначення об'єкту, предмету та структурування роботи.

У першому розділі подаються загальні відомості про поняття терміну «дискурс», його зв'язок із сімейною комунікацією, та визначення основних понять прагматики у вигляді комунікативних стратегій і тактик.

Другий розділ містить власний аналіз використання комунікативних стратегій і тактик у сімейному дискурсі в сучасних англомовних творах.

У висновках подано узагальнені результати проведеної роботи.

Загальна кількість сторінок 83, кількість використаних джерел 75.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СІМЕЙНОГО ДИСКУРСУ ЯК КОМУНІКАТИВНОГО ЯВИЩА

1.1 Поняття «дискурс» в сучасній лінгвістиці

У наш час науковці мають багато різних точок зору стосовно терміну «дискурс», це ж стосується і його типології. Пояснити це можна тим фактом що, як і усі інші класифікації, типологія дискурсу має за основі базу різних теоретичних підходів.

До другої половини XX ст. граматика мови розумілася лінгвістами як організований відповідно до певних правил лад мовленнєвих одиниць, що обумовлює варіабельність їх семантичних властивостей [Дружинин 2014, с. 8]. Проте у другій половині минулого століття відбулась зміна у науковій парадигмі в мовознавстві, адже дослідження комунікативної взаємодії індивідів вийшли на перший план [Селиванова 2002, с. 7]. У останні десятиріччя XX століття набуло розвитку прагматичні підходи у вивчені дискурсу, в якому під впливом когнітивістики складаються нові підходи та виникають нові проблеми. Все частіше в наші дні вчені говорять про мову як про форму, про середовище життєдіяльності людини, про «*способи вербалізації людського досвіду і його свідомості, організації, міжособистісного спілкування в процесі спільної діяльності людей*» [Сусов 1989, с. 9]. Завдяки поєднанню методів структурного і функціонального підходів саме визначення терміну дискурс і його подальшого вивчення стали можливими. Це надало можливість досліджувати дискурс як певну сукупність одиниць «мови й ужитку», що були сформовані контекстуалізовані з функціональної точки зору.

О.І. Гридасова виражає свою думку, кажучи «*обґрунтована*

мовознавцями наявність когнітивного плану дискурсу корелює з позиціями конфліктологів, котрі трактують конфлікт як суб'єктивно-об'єктивний феномен, конструкт людської свідомості». Вона стверджує, що наявність когнітивних основ та нерозривно пов'язана із цим соціальна природа сімейного конфлікту, які є на наш час доведеними фактами у гуманітарних науках, дають підстави стверджувати, що сімейний конфлікт являє собою дискурс, адже він визначений декількома базовими параметрами [Гридасова 2011, с. 27]. Цими параметрами є сфера комунікації, характер комунікації та адресантно-адресатна конфігурація [Бєлова 2004, с. 11].

Для того, щоб надати поняттю «сімейний дискурс» у рамці прагмалінгвістичного підходу, необхідно було вирішити низку завдань, які пов'язані з проблемою типології дискурсу, з позначенням у межі дискурсу і виявленні його характерних особливостей.

Насамперед, через вивчення певних типових особливостей та параметрів того чи іншого дискурсу необхідно зафіксувати «межу дискурсу» – мається на увазі виявити його межу.

М. Хеллідей розкриває дискурс через такі параметри, як «тема», «учасники» та «спосіб» [Halliday 1991, p. 57]. Тема дискурсу – це сфера соціальної взаємодії, під час якої учасники можуть оперувати мовою як провідним інструментом співпраці. Під учасниками дискурсу розуміють комунікантів, яких розглядають укупі з усіма рольовими і статусними завданнями. А спосіб дискурсу – це функція, яку виконують через вживання мови задля досягнення певної комунікативної мети. Завдяки цьому критерію стає можливим виділити різни типи дискурсів, як, наприклад, юридичний, науковий, педагогічний, критичний, науковий, військовий та ін. Данну класифікацію можуть, також, доповнити дружній, інтимний, сімейний типи дискурсу.

З позиції учасників спілкування, В.І. Карасик, поділяє всі види дискурсу на особистісно-орієнтовані та на статусно-орієнтовані. У особисто-орієнтованому дискурсі метою комунікантів є розкриття свого внутрішнього

світу співрозмовнику, щоб зрозуміти його як індивідуальну особистість. Статусно-орієнтовані є типом спілкування, де комуніканти постають представниками певної соціальної групи де виконують відповідну роль, яка окреслюється комунікативною ситуацією [Карасик 2002, с. 245]. Усі типи сімейного дискурсу відносяться до особисто-орієнтованого, бо відбувається побутове спілкування, коли *«всі комуніканти добре знають один одного, ведуть розмову про конкретні справи і не мають необхідності розмірковувати про складні матерії чи пояснювати близькій людині очевидні речі, тому розмова відбувається за допомогою скороченого коду, який має високу контекстну залежність»* [Солощук 2006, с. 252].

Дослідник В.В. Красних акцентує увагу на такому висновку: якщо говорити про типи дискурсу у межах будь-якої національно-культурної спільноти, то сюди відносяться її модифікації, що були певним чином «адаптовані» відповідно до певної сфери, в якій він функціонує [Красных 1999, с. 187]. Таким чином, повсякденне спілкування на побутові теми може породити побутовий, розмовний і просторічний дискурс [Кіров 2001, с. 25].

Усі дії та взаємодії відбуваються індивідів здійснюються в певній суспільній сфері комунікації. Завдяки цьому у дослідників постає можливість виділяти два типи дискурсу на основі структурних відмінностей – інституційній та неінституційній (тобто, розмовний).

Дискурс побутового мовленнєвого спілкування, який постає у формі усної розмови, можна вважати найменш структурованим (неінституційним). В.Б. Кашкін характеризує його як «дискурс сфери побутової комунікації» [Кашкін 2000, с. 21]. У свою чергу, постає можливість подрібнити цей дискурс на менші: підлітковий дискурс, дискурс подружніх відносин, дискурс дружнього спілкування і т.д. Проте найбільшим за обсягом і змістом є саме сімейний дискурс, виробниками якого є члени сім'ї, а також близькі і далекі родичі. Акцент, у цьому випадку, робиться на близькість взаємин, що самостійно регулюються всередині кожної окремо взятої родини. Інституційним ж є дискурс, який визначається типами що були складені в

суспільстві соціальних інститутів відповідно нормам даного соціуму. Цей тип дискурсу також проваляється у типових комунікативних актах, які є характерними для системи відносин і функціонування певного соціального інституту.

Важливими особливостями сімейного дискурсу можна, також, вважати його полісуб'єктність, політематичність та неорганізованість [Занадворова 1999, с. 127]. Останні два зазвичай проявляють себе в різкій зміні тем за ініціативою як адресанта, так і адресата [Сиротинина 1998, с. 348].

Як відомо, інститут родини є одним з перших соціальних інститутів. Дивлячись на це, постає можливість розглядати сімейний дискурс як і комплекс смислів та значень, які виконують функції статусно-рольових настанов і дисциплінарних нормативів поведінку всередині сім'ї. Одними з перших, хто ввів термін «роль» у соціальну науку були Р. Лінтон та Дж. Мід, які розмежили поняття статусу і ролі, де статусом розумілась система певних прав і обов'язків, в той час як роль розумілась динамічним аспектом статусу. Ними було відзначено, що не існує ролей без статусу і навпаки, і ввели поняття «статус, що досягається» та «статус, що приписується» [Webster 1998, p. 112]. Тож можна визначити що соціальну роль у соціолінгвістиці розуміють як певний комплекс загальновизнаних очікувань, які базуються на соціологічних, лінгвістичних і психологічних характеристик людини, які зіставлені з її статусним положенням. Тож можна визначити, що соціальна роль – це «відносно постійна та внутрішньо пов'язана система вчинків, які є реакціями на поведінку інших осіб, що відбуваються відповідно до більш-менш чітко встановлених зразків, вчинків, яких група очікує від своїх членів», «певні шаблони взаємних прав та обов'язків» [Крысин 1977, с. 42]. За визначенням О.І. Кравченка, максимальне злиття з роллю є рольовою ідентифікацією, а мінімальне – дистанціюванням від ролі [Кравченко 1999, с. 91].

Також, для усіх соціально-історичних спільнот сімейний дискурс є специфічним, адже у нього є власні культурні та етнічні особливості. Отже можна розглянути подібну сферу соціальної взаємодії як інститут відносин і

як частину соціуму, який існує неписаними законами взаємин у середині кожної окремої родини. Також, дослідження І. Осовської надають змогу зрозуміти, що важливою характеристикою сімейного дискурсу є можливість комунікантів звернутись до спільної апперцепційної бази і прецедентності висловлень, заснованих на колективному досвіді, тобто, до спільних спогад [Осовська 2011, с. 130; Осовська 2010, с. 240].

Таким чином, усі отриманні дослідження дискурсу сучасної сім'ї надали змогу сформулювати певний термін. Він визначає, що сімейний дискурс являє під собою міжособистісне спілкування між людьми, що об'єднані сімейними зв'язками осіб, якому притаманний широкий набір комунікативних тактик, різноманітні комунікативні ситуації та більші вимоги до комунікативної залежності мовців, в залежності від статі, віку та сімейних ролей у адресантно-адресатному спілкуванні [Ільченко 2002, с. 202]. Дослідниця І.Осовська робить висновок, що в залежності від перераховані особливостей, сімейному дискурсу також притаманна іррелевантність офіційної регламентації комунікативної поведінки, відсутність жорсткого сценарію комунікації, часової і протокольної регламентованості, порядку передачі комунікативних ходів [Осовська 2011, с. 107].

Усе, що було сказано вище, надає нам можливість зробити висновок стосовно того, що дискурс може мати вигляд аналітичної концепції, тобто сутністю, яка проектується дослідником на існуючу дійсність, маючи на меті створити або порівняти структуру дослідження. І у цьому випадку питання визначення граней може розглядатись стратегічно у відношенні стратегічно у відношенні до цілей дослідження. Можна сказати, що цілі дослідження можуть визначити певну «дистанцію», яку дослідник займає щодо матеріалу, тобто того, що можливо відповідно розглядати як окремий дискурс. Таким чином, дискурс може бути розглянутий і як всеосяжний (наприклад, «медичний дискурс») і як більш подрібнений («дискурс практикуючих лікарів» і «дискурс теоретиків медицини»), в залежності від ракурсу дослідження. Теж само може бути застосовано і до сімейного дискурсу. У

цьому випадку це неінституційний дискурс, адже його сфера функціонування обмежується рамками відносин між членами однієї сім'ї, а саме між батьками та їхніми дітьми, при цьому не враховується вік дітей та той факт, чи живуть комуніканти разом чи окремо. Сім'ї, що окреслені такою межею дискурсивного поля, надають нам можливості звузити рамки «дискурсу сфери побутової комунікації» і розглядати сімейний дискурс, визначаючи властивий йому концептуальний апарат. Окреслені таким чином кордону дискурсивного поля сім'ї дозволять нам звузити рамки «дискурсу сфери побутової комунікації» і розглядати сімейний дискурс, визначаючи властивий йому концептуальний апарат [Звягинцева 2011, с. 53].

Якщо підсумувати усе вище сказане, то можна зробити висновок, що погляди науковців розбігаються у тлумаченні дискурсу. Через що, також, постають складнощі тлумачення і сімейного дискурсу у сучасній лінгвістиці. Це також пов'язано з тим, що тема сімейного дискурсу не була ретельно дослідження через складнощі отримання матеріалу для аналізу. Проте відомо що темою дискурсу являється сфера соціальної взаємодії, де мова є головним інструментом. А способом дискурсу є функція, яку виконують через вживання мови задля досягнення певної комунікативної мети, через що постає можливість виділити різни типи дискурсів. Проте на основі структурних відмінностей дискурс можна поділити на інституційний і неінституційний. Сімейний дискурс вважається неінституційним.

1.2 Когнітивна прагматика як галузь лінгвістичних вчень

Людська мова – найпоширеніший спосіб яким людина для вираження своїх думок та почуттів іншим людям. Для мислячої людини, що вміє розмовляти, мовленнєва діяльність нині розглядається як один із способів для придбання знань та пізнання світу. Здавалося б, що наш час є золотим для

вдосконалення мови та спілкування з оточуючими, адже ми маємо для цього все – не лише гаджети, які можуть з'єднати нас та налагодити контакт будь з ким будь коли. У наші часи листування еволюціонувало до швидкого обміну фраз у месенджерах - чати. На цьому еволюціонування не зупинилось і продовжило розвиватися навіть у чаті. Багато наших емоцій та бажань ми висловлюємо завдяки зображенням з інтернету чи емодзі – крихітні зображення на котрі виражають нескінченну кількість слів, які найчастіше використовуються людьми. Навіть без слів, лише маленьке кольорове обличчя і ми все одно розуміємо один одного. Ми навчились виявлять настрій та самопочуття співрозмовника через чати, навіть не спостерігаючи нашого співрозмовника особисто та не чуючи його. А лише завдяки тому, шо підмічаємо крихітні деталі в обміні повідомлень – хай то відсутність «смайліків», велика кількість крапок, використання заголовних літер чи небагатослівність співрозмовника. Здавалось би, шо саме зараз усе людство повинно знайти спільну мову та навчитись швидко вирішувати усі розбіжності у поглядах.

Проте все це приводить лінгвістів до одної дуже старої проблеми. А саме до проблеми співвідношення мови та міркування, а до вирішення цієї самої проблеми ще дуже далеко. Але взаємна зацікавленість цих двох близьких наук – про мову і мислення – і призвели до утворення когнітивного напряму і лінгвістиці. А наука, що вивчає використання мови в реальних процесах комунікації, стали називати когнітивною прагматикою. Дієве тлумачення мови є основною ідеєю когнітивно-прагматичного дослідження, оскільки мова онтологічно включена в людську діяльність. Актуальною також є проблема репрезентації знань письменника про світ за допомогою образного слова, що забезпечує ефективний вплив на реципієнта художнього твору. Когнітивно-прагматичний підхід в сучасній науці займає все більш стійкі позиції, що пов'язане з функціональною взаємодією ідей лінгво-прагматики і лінгво-когнітивістики. Точкою перетину зазначених наукових дисциплін є дискурсивний простір діяльності людини, та мовно-розумове середовище, в

яке занурена людина і яка включає в себе всі коли-небудь здійснені ним мовленнєві акти [Ярощук 2012, с. 181].

Зв'язок між когнітивною та прагматичною парадигмами привертала увагу багатьох лінгвістів. Так, Д.Шперебер і Д.Уілсон заперечують існування окремого прагматичного модуля і вважають його складовою когнітивної парадигми. Вони розглядають прагматику як частину загальних когнітивних принципів, залучених в інтерпретацію висловлювань [Sperber 1995, p. 241]. Також погляди Д.Шпербера і Д.Уілсона розділяє Кашер [Kasher 1991, p. 567]. Він вважає основним завданням прагматики простежити, «як прагматичні теорії співвідносяться із загальною психологічною концепцією природи людської свідомості». З іншого боку деякі лінгвісти вважають, що когнітивна теорія є частиною прагматики. Так, Д.Фершюерен визначає прагматику як науку, що вивчає когнітивні, соціальні та культурні аспекти мови і комунікації [Verschueren 1995, p. 472]. Дж.Ньютс висунув свою власну когнітивно-прагматичну теорію [Nuyts 1992, p. 312]. Він дотримується думки про те, що когнітивні та прагматичні аспекти ні протиставляються, ні доповнюють один одного, вони швидше представляють дві різні грані одного і того ж явища.

Розглядаючи лінгвістику як когнітивну науку, вчені підкреслюють, що мова виступає «як певний когнітивний процес, який полягає саме в опрацюванні інформації, що міститься в будь-якому мовленнєвому утворенні», включаючи тексти різних типів [Кубрякова 1996, с. 30]. Становлення когнітивної прагматики в XXI столітті дозволяє доповнити семантико-когнітивний аналіз концепту його прагматичним дослідженням. Когнітивну прагматику можна визначити як вивчення ментальних операцій, пов'язаних зі смислами, які конструюються в різних дискурсивних ситуаціях. Когнітивна прагматика об'єднує в єдине ціле когнітивний і комунікативний (прагматичний) першопочаток функціоналізму, що відповідає сучасному Максималістському підходу в лінгвістиці. За визначенням Р.Карстона, когнітивна прагматика вивчає ментальні процеси як основу комунікативного поведінки: інтенції мовця і слухача, мовленнєві акти, стратегії дискурсу. При

цьому в залежності від акценту аналізу у вітчизняній науці сформувалися два перспективних дослідницьких вектори – комунікативний і когнітивний, які визначають відправну точку вивчення, що відповідає двом іпостасей єдиної науки - когнітивної прагматики [Carston 2002, p 128].

У руслі когнітивної прагматики стало можливим виділити різновид лінгвокультурних концептів – концепти комунікативної поведінки. На відміну від уявлень про предмети / сутності вони служать моделлю мовленнєвої діяльності в свідомості індивіда, включаючи її мотиви, інтенції, стратегії, їх характеристики та ін [Шевченко 2016, с. 131].

В розумінні процесу комунікації займає немалозначну роль теорія релевантності, яка відрізняється від традиційної механістичної кодової моделі. Адже автори інференційної моделі в теорії релевантності додають когнітивний складник, логічно аргументуючи принципи взаємодії комунікантів [Мосейчук 2019, с. 55]. Дану модель було розроблено П. Грайсом [Grice 1991, p. 65]. Але з часом її вдосконалили Д.Уілсон та Д.Спербер [Sperber 2012, p. 44]. Основною ідеєю теорії релевантності було те, що серед усієї отриманої інформації, адресати звертають увагу на найбільш істотне, іншими словами, релевантне. Також важливу роль у теорії відігравала саме когнітивна концепція. Адже людський мозок водночас виконує велику кількість операцій, використовуючи для цього як можна менше ментальних зусиль, бо так в людини організовані когнітивні процеси. Тому під час спілкування адресант, зазвичай, намагається дати зрозуміти, що надана ним інформація є релевантною, бо значну роль у процесі комунікації відіграє саме увага зі сторони адресата.

Когнітивна прагматика є досить новою галуззю сучасної лінгвістики. Її поява зумовлена необхідністю пояснення діалектичної єдності когнітивних механізмів, шляхів та засобів реалізації комунікативно-регулятивної діяльності. Відповідно, об'єктом дослідження когнітивної прагматики є не лише мова та мовлення (оскільки вони є наслідком інших процесів, які пояснюють їх сутність), а синтез мислення та його реалізації у вигляді комунікативної діяльності. Вивчення дискурсу надало поштовх для

досліджень у цьому напрямі і на крок наблизило науковців до розуміння природи взаємодії мислення та мови. У когнітивно-прагматичній площині комунікативна поведінка тлумачиться крізь призму формування ментальних або когнітивних моделей у вигляді комунікативних ситуацій, які формуються з досвідом внаслідок сприйняття великої кількості відповідних комунікативних епізодів або подій [Van Dijk 2008, p. 59].

Відповідно до положень когнітивної прагматики комунікативна ситуація інтерпретується як абстрактний конструкт (схема), ментальна модель комунікативної події, що складається з релевантних для всіх конкретних комунікативних фрагментів (епізодів) ознак. Комунікативна ситуація є концептуальним утворенням (тобто концептом), в якому локалізовано узагальнений фрагмент знань про відповідне явище.

У вербальній тканині дискурсу дії учасників об'єктивуються у вигляді мовленнєвих актів [Searle 1969, p. 56].. Когнітивно-прагматичний аналіз має на меті встановлення взаємозв'язків між ментальною та комунікативно-регулятивною сферами діяльності суб'єктів дискурсу [Wunderlich 1977, p 243; Leech 1983, p. 146]. Когнітивно-прагматичний аналіз поєднує в собі низку традиційних і новітніх теорій та методик, зокрема теорію імплікатур та експлікатур, теорію глибинної та поверхневої структури, теорію значення мовця, теорію концептуальної метафори, теорію контексту, дискурсу та соціальної / комунікативної ситуації, аналіз знаків невербальної семіотики, теорію релевантності, теорію мовленнєвих актів. Мінімальним об'єктом аналізу у вербальній площині є мовленнєвий акт, який актуалізується в дискурсі у вигляді висловлення [Богданов 1989 с. 25; Почепцов 2009 с. 218; Bach 1998, p. 385].

Оскільки мовленнєвий акт визначається іллокутивною силою, яка формується метою висловлення, перед дослідником постає необхідність інтерпретації висловлень, тобто покроковий аналіз у зворотному для продуцента напрямі – від висловлення до потреб, мотивів та інтенції, які були причиною його появи у конкретному дискурсивному контексті. За окремим

висловленням стоїть когнітивно-прагматична база, виявлення та тлумачення якої є завданням когнітивної прагматики.

Основоположною та фундаментальною для когнітивно-прагматичного підходу є теорія значення мовця, розроблена П. Грайсом [Grice 1991, p. 41]. Згідно з цією теорією є значна та значуща різниця між тим, що говориться, і тим, що мається на увазі. Внаслідок цього виокремлюються два рівні сприйняття – експліцитний та імпліцитний, які відповідають поверхневій та глибинній прагматичним структурам. Поняття поверхневої та глибинної прагматичної структури висловлення введено за функціональною аналогією до поверхневої та глибинної синтаксичної структури. Одиницями прагматичних структур виступають експлікатури та імплікатури. Експлікатури відповідають буквальному змісту одиниць висловлення [A = A (сказав = мається на увазі)], імплікатури мають непрямий характер і мають тлумачитися шляхом логічної операції імплікації [(якщо X (сказав) A, то (це означає) B)]. Для визначення того, що мається на увазі (або імплікується) потрібно встановити потреби та інтенції продуцента висловлення, що формують іллокутивну силу висловлення, на підставі якої визначається та інтерпретується мовленнєвий акт [Chomsky 1969, p. 32].

Як зазначає Мосейчук О.М., традиційні класифікації мовленнєвих актів на підставі форми висловлення, що відповідає комунікативному типу речення, потребують перегляду та переосмислення, оскільки є неефективними та нерезультативними під час аналізу комунікативних епізодів у конкретному контекстуальному оточенні. Для встановлення когнітивно-комунікативної бази продуцента жодної практичної цінності не становить визначення висловлення [Мосейчук 2019, с. 57].

У лексико-логічних дослідженнях когнітивні та прагматичні аспекти тісно переплітаються один з одним. Проте багато питань залишаються без відповіді. Особлива увага повинна приділятися когнітивним і прагматичним механізмам, які лежать в основі динаміки лексикону [Заботкина 1999, с. 4].

Вибір слова визначається контекстом. У той же час користувачі мови

повинні володіти певними знаннями контексту як релевантних умов адекватного вживання лінгвістичного знаку. Гіпотеза полягає в тому, що для успішної комунікації у мовця і слухача повинен бути загальний прагматичний і когнітивний простір. Він створюється загальною концептуальною картиною світу. Так, користувачі мови повинні бути залучені в процес «Спільного ословлювання» світу відповідно до параметрів прагматичного контексту [Меу 1996, p. 303]. Прагматичний контекст підрозділяється на три рівня: 1) загальнокультурна картина світу (знання про навколишній світ, включаючи суспільство і культуру), 2) вказівний контекст (контекст ситуації), і 3) дискурсивний контекст (загальний попередній текст) [Givon 1996, p. 70]. Перший рівень - культурна картина світу з відповідниками в концептуальній картині світу - грає найважливішу роль.

Підсумувавши, можна зробити висновок, що когнітивна прагматика є досить новою галуззю сучасної лінгвістики, проте у сучасній лінгвістиці вже існує низка досліджень на цю тему. Когнітивною прагматикою називають науку, що вивчає використання мови в реальних процесах комунікації, що є важливим для дослідження теми сімейного дискурсу, адже дискурс являє собою зв'язок між мовою обставиною у якій вона відбувається. Об'єктом дослідження когнітивної прагматики є мова і синтез мислення та його реалізації у вигляди комунікативної діяльності. У лексико-логічних дослідженнях когнітивні та прагматичні аспекти тісно переплітаються один з одним.

1.3 Основні поняття прагматики

1.3.1 Комунікативні стратегії. У лінгвістичній літературі поки що не існує чіткого визначення поняття «комунікативна стратегія». Словник сучасної англійської мови видавництва "Longman" дає такі визначення

поняттю «стратегія»: 1) сплановані серії дій для досягнення чогось; 2) уміння планувати дії армії, наприклад, у війні; 3) уміле планування в цілому [LDCE]. Тобто, спочатку термін «стратегія» фігурував виключно у військовій справі. У 1972 р. Л. Селінкер у праці "Interlanguage" вперше вжив термін «комунікативні стратегії» для позначення процесів, що використовуються в ході спілкування для компенсації дефіциту лінгвістичних ресурсів [Selinker 1972, p. 231].

Для початку, можна визначити обидва терміни окремо. Комунікацією називають процес, під час якого суб'єкти передають і обмінюються інформацією, сигналізуючи про свою діяльність і встановлюючи певні необхідні зв'язки, які допомагають реалізувати свої цілі. Метою комунікації є розуміння і осмислення переданої інформації [Основні «сімейні» періоди]. У «Загальноєвропейських рекомендаціях з мовленнєвої освіти», яку у листопаді 2011 року своєю Резолюцією Рада Європейського союзу рекомендувала до використання для опису досягнень тих, хто вивчає іноземні мови у Європі та, поступово, в інших країнах, поняття «стратегія» визначається як «певним чином організована, цілеспрямована та керована лінія поведінки, обрана індивідом для виконання завдання, яке він ставить собі сам / сама, або з яким він / вона стикається» [Ніколаєва 2003, с. 10].

Як вже було сказано раніше, на сьогоднішній день ще не існує певної загальноприйнятої типології комунікативних стратегій. На це вплинув той факт, що через різноманітність комунікативних ситуацій існує проблема вибору оптимальних критеріїв для їх стратифікації [Семенюк 2010, с. 8]. Проте, вона розуміється як оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування та гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [Бацевич 2009, с. 133].

У лінгвометодиці комунікативну стратегію інтерпретують як альтернативний план подолання труднощів у спілкуванні, коли бракує лінгвістичних, фактичних, соціокультурних знань, коли необхідно подолати

нерозуміння, що виникло під час спілкування, або щоб підтримати розмову [Личко 2010, с. 39].

Нас цікавить термін «комунікативна стратегія» з точки зору прагмалінгвістики. Незважаючи на те, що комунікативні стратегії є предметом багатьох лінгвістичних досліджень, однозначного визначення терміну досі не існує. Кожен дослідник пропонує своє розуміння цього явища, проте в основі його лежить одна й та сама ідея. Це може бути пов'язано з тим, що природа мовленнєвого спілкування є багаторівневою та поліфункціональною.

І. Н. Борисова стверджує, що комунікативна стратегія є способом організації мовленнєвої поведінки відповідно до задуму, інтенцій комунікантів. Вона передбачає відбір фактів та їх подання в певному висвітленні з метою впливу на інтелектуальну, вольову та емоційну сферу адресата [Борисова 1996, с 85].

На думку російської вченої О. Іссерс, «мовленнєва стратегія включає в себе планування процесу мовленнєвої комунікації залежно від конкретних умов спілкування та індивідуальностей комунікантів, а також реалізацію цього плану. Іншими словами мовленнєва стратегія – це комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативних цілей» [Иссерс 1999, с. 29].

Є. Клюєв говорить про те, що введення поняття комунікативної стратегії призводить до необхідності звернення до інших понять комунікативної лінгвістики, серед яких і *комунікативна тактика*. Цей термін також запозичений з військової сфери. В перекладі з грецької слово *тактика* означає мистецтво шикування військ. В комунікативній лінгвістиці – це конкретні мовленнєві дії, що мають на меті досягнення впливу на певному етапі стратегічної взаємодії. Комунікативні стратегії і тактики слугували предметом дослідження сімейному дискурсі [Славова 2006, с. 116]. Отже, Є. Клюєв визначає к*омунікативну тактику* як сукупність практичних ходів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії, тобто комунікативна тактика, на відміну від комунікативної стратегії, перш за все співвіднесена не з комунікативною метою, а з набором комунікативних

намірів. *Комунікативний намір* – тактичний хід, що є практичним засобом досягнення відповідної комунікативної мети. Уся сукупність таких практичних засобів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії створює комунікативну тактику [Клюєв 2002, с. 109].

О. Сковородников ототожнює з комунікативною тактикою поняття «мовленнєвої тактики». Вчений вважає, що стратегія і тактика системно пов'язані як частина і ціле, отже, визначати їх треба у співвідношенні один з одним. Виходячи з цих положень та узагальнюючи судження про ці поняття інших авторів, О. Сковородников визначає поняття «мовленнєва стратегія» так:

Мовленнєва стратегія – це загальний план, або «вектор», мовленнєвої поведінки, що виражається у виборі системи продуманих мовцем поетапних мовленнєвих дій; лінія мовленнєвої поведінки, усталена на основі комунікативної ситуації загалом та спрямована на досягнення кінцевої комунікативної мети (цілей) у процесі мовленнєвого спілкування. Кожна мовленнєва стратегія характеризується певним набором мовленнєвих тактик [Сковородников 2004, с. 8].

Маслова Т.Б. зазначає, що у сучасній лінгвістиці під комунікативною стратегією розуміють оптимальну реалізацію інтенції мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору дієвих мовленнєвих ходів, а також гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації. Якщо казати іншими словами, процес спілкування постає як послідовність певних інтеракційних ходів між мовцем і слухачем (а у разі інтернет спілкування, між адресантом і адресатом), які обумовлені їх комунікативними намірами чи інтенціями. Як саме буде побудована комунікативна стратегія напряму залежить від низки прагматичних факторів, а саме:

- рівень знайомства комунікантів;
- стать комунікантів;
- соціальні ролі комунікантів;
- національно-культурна належність комунікантів;

- комунікативна компетентність комунікантів, яка визначає які засоби мови добирає мовець.

Особливістю комунікативних стратегій можна назвати їх гнучкість та динаміку, адже у процесі спілкування мовленнєва поведінка зазнає постійних коригувань – це залежить від контексту дискурсу, який може у будь який момент доповнюватись та змінюватись [Маслова 2015, с. 81].

Найбільш загальною можна назвати класифікацію Т. ван Дейка та В. Кінча [Ван Дейк 1988, с. 153]. Вони виокремили декілька стратегій з огляду на характер процесів породження й розуміння дискурсу:

1) **пропозиційні стратегії** – передбачають конструювання пропозицій на основі семантичної інтерпретації, тобто упізнаванні значень слів та синтаксичних структур;

2) **стратегії локальної когерентності** (зв'язності) – націлені на встановлення зв'язків між фактами, викладеними у пропозиціях, на основі лінійного впорядкування речень, експліцитних засобів зв'язку і знань, які були отримані з попередніх пропозицій та зберігаються у довготривалій пам'яті;

3) **макростратегії** – дозволяють утворити згадану вище послідовність макропропозицій таким чином, щоб адресат зміг здогадатися про загальну тематику повідомлення отримавши лише мінімум інформації з перших пропозицій;

4) **схематичні стратегії** – пов'язані з наявністю традиційних форм організації макропропозицій, які забезпечують узагальнений синтаксис значення та макроструктури тексту повідомлення;

5) **продукційні стратегії** – передбачають складання плану семантичної макроструктури повідомлення на основі елементів спільного знання комунікантів та комунікативного контексту і відбір інформації, яка викладається у пропозиціях, на локальному рівні, що в результаті може призвести до змін у макроструктурі та формулювання поверхневих структур із різними семантичними, прагматичними і контекстуальними даними;

6) **стилістичні стратегії** – що дають змогу добирати та

інтерпретувати мовленнєві засоби з огляду на контекстуальну інформацію (напр., формальність спілкування, типи комунікантів тощо), забезпечуючи стилістичну зв'язність мовлення, дотримання певного регістру;

7) **невербальні стратегії** – необхідні для опрацювання невербальної інформації (напр., жести, міміка, постава); Невербальні стратегії взаємодіють із вербальними, посилаючи семантичне значення слів [Киселюк 2006, с. 12]. Вони надають максимальної насиченості змістовій та емоційній інформативності комунікації, забезпечують максимальну стисліть та лаконічність форм [Колшанский 1974, с. 16];

8) **конверсаційні (розмовні) стратегії** – реалізують соціальні і комунікативні функції дискурсивних одиниць, мовленнєвих актів або пропозицій, тобто забезпечують позмінне виконання ролі мовця залежно передусім від соціальних характеристик комунікантів, а також від невербальної інформації спілкування та специфіки ситуативного контексту [Маслова 2015, с. 82].

О. Іссерс за функціональною значущістю виокремлює головні та допоміжні комунікативні стратегії. Головні, чи когнітивні або семантичні, стратегії передусім мають на меті спробу вплинути на адресата аби той змінив свої уявлення про світ, систему цінностей, поведінку, тощо (напр., стратегія дискредитування, підкорення). З іншої сторони, допоміжні стратегії лише сприяють на ефективній організації діалогової взаємодії. За об'єктом впливу їх можна поділити на:

1) **прагматичні стратегії (комунікативно-ситуаційні)** – зорієнтовані на самовираження мовця і вибір оптимального з точки зору адресанта мовленнєвого акту, який якнайкраще відповідає даній комунікативної ситуації (напр., для створення іміджу, налаштування емоційного настрою тощо);

2) **діалогові (коверсаційні) стратегії** – їх метою є контроль за темою спілкування, комунікативною ініціативою в діалозі та ін.;

3) **риторичні стратегії** – передбачають використання різноманітних

прийомів ораторського мистецтва задля збільшення впливу на адресата (напр., стратегія привертання уваги, драматизація викладу і т.д.) [Иссерс 2013, с. 177].

Методичну типологію комунікативних стратегій пропонує Т. Толмачова, які ґрунтуються на мовленнєвих актах, об'єднаних у групи за принципом подібності комунікативних функцій, – обмін інформацією, надання оцінки або коментарів, вираження емоцій, спонукання та регулювання відносин, підтримка уваги. Відповідно, виділяються такі комунікативні стратегії:

1) **інформативна стратегія** – представлена сукупністю мовленнєвих дій, націлених на повідомлення або отримання необхідної інформації і здійснюючих прямий або прихований вплив на вербальну/невербальну поведінку співрозмовника (повідомлення інформації, вираження згоди / незгоди, запит інформації, вираження прихованого волевиявлення);

2) **оцінно-впливова стратегія** – складається із мовленнєвих дій, спрямованих на здійснення аксіологічного впливу на співрозмовника, вербальне вираження оцінки, думки, емоційного стану (прагнення створити необхідну комунікативну атмосферу, апеляція до цінностей, настанов співрозмовника, вербалізація оцінних суджень та емоцій, які їх супроводжують);

3) **емоційно-впливова стратегія** – охоплює мовленнєві дії, які виражають емоційний стан мовця (схвалення, симпатія, радість) з метою змінити психоемоційний стан співрозмовника або спонукати його до виконання якоїсь дії;

4) **регулятивно-спонукальна стратегія** – полягає у поведінці одного з комунікантів у конкретній ситуації спілкування, що відповідає плану досягнення глобальних / локальних комунікаційних цілей і пов'язана з інтенцією мовця керувати поведінкою співрозмовника, спонукаючи його безпосередньо до здійснення дії (порада, прохання, скарга, вимога, наказ, аргументація тощо);

5) **конвенційна стратегія** – ця стратегія може бути двох типів:

соціально-конвенційна комунікативна стратегія (встановлення, розвиток, підтримання та обривання контакту) і *комунікативна стратегія організації мовленнєвого висловлювання та підтримання уваги* (правила етикету, вибачення, подяка, запит додаткової інформації, ввічливе переривання, запобігання комунікативного переривання, залучення співрозмовника до процесу спілкування, ухилення від обговорення неприємних для співрозмовника тем тощо) [Толмачева 2008, с. 96].

Особливо важливо, також, підмітити існування **стратегії погрози** – це спосіб впливу на діяльність адресата проти його волі, для реалізації якого адресант викликає у адресата почуття страху шляхом анонсування можливості позбавлення його цінностей [Суховецька 2018, с. 8].

А. Бєлова підмічає, що побудова комунікативних стратегій та їхня реалізація залежать від значного числа екстралінгвістичних факторів (етнічна належність, соціальний статус, стать і вік комунікантів, природа комунікативних знаків, темпоральність, адресантно-адресатні відношення). Зважаючи на це, вона систематизує їх у вигляді набору опозицій: універсальні / етнічноспецифічні, загальновживані / індивідуальні, загальновживані / статуснозумовлені, загальновживані / вікові, унісекс / гендерно-марковані, вербальні / невербальні, атемпоральні / обмежені в часі, кооперативні / конфліктні, адресантноорієнтовані / адресатноорієнтовані, інформативні / спонукальні [Бєлова 2004, с 11].

В залежності від взаємодії комунікантів також розрізняють кооперативні стратегії. У їх основі лежить гармонізація взаємин задля досягнення спільної мети (стратегія ввічливості, щирості, співпраці, компромісу), та конфронтаційні стратегії, котрі полягають у викриванні розбіжностей між співрозмовниками а також у створюванні мовленнєвого конфлікту (стратегії агресії, дискредитації, примусу), який адресант використовує щоб досягти своєї стратегічної мети. Крім того, деякі дослідники вирізняють комунікативне суперництво, для якого характерне прагнення здобути інтелектуальну перевагу у диспуті, що тим самими спроможне підвищити

власний статус [Селіванова 2008, с 603; Ященкова 2010, с. 172].

Таким чином, слід зазначити, що чіткого визначення поняттю «комунікативна стратегія» досі не існує у лінгвістичній літературі, і різні дослідники трактують цей термін по-своєму. Проте більшість з них погоджується, що комунікативна стратегія це комплекс мовленнєвих дій який включає у себе процес планування комунікації спрямованої на досягнення комунікативних цілей. Сама побудова комунікативної стратегії залежить від низки прагматичних факторів. Якоїсь певної загальноприйнятої типології коммунікативних стратегій ще не існує, проте одними з найбільш загальними є класифікації Т. ван Дейка, В. Кінча та О. Іссерс.

1.3.2 Комунікативні тактики. Комунікативна тактика – це конкретний мовленнєвий хід (крок, поворот, етап) у процесі здійснення мовленнєвої стратегії; мовленнєва дія (мовленнєвий акт або сукупність декількох мовленнєвих актів), що відповідає тому чи іншому етапу в реалізації мовленнєвої стратегії та спрямований на вирішення комунікативного завдання цього етапу [Сковородников 2004, с. 5].

Щодо мовленнєвої тактики російська дослідниця О. Іссерс висловлюється стисло: «Мовленнєвою тактикою варто вважати одну або кілька дій, що сприяють реалізації стратегії». Також вона стверджує, що на вибір комунікативних стратегій і тактик впливають мотиви, система цінностей та переконань мовця, його статус у суспільстві, соціальні норми й конвенції [Иссерс 1999, с. 29].

Відомим є факт того, що для успішної комунікації напрочуд необхідні три чинники: логіка, психологія і тактико-стратегічне планування мовлення [Иссерс 2013, с. 191]. При цьому набір тих чи інших тактик динамічний і має тенденцію до зміни, він може змінюватися в процесі комунікації при заміні мети мовця і його комунікативної стратегії. Найбільшого успіху досягає комунікатор, який використовує цілий комплекс тактик, кожна з яких включає

кілька фраз. Слід зазначити, що в ЗМІ першорядну роль грають тактики звинувачення і виправдання, які мають на меті або побічно дискредитувати опонента (стратегія дискредитації), привернути увагу до певної особистості за допомогою звинувачення її в будь-якому проступку (стратегія самопрезентації) або скомпрометувати конфлікт (стратегія загрози). Одним з важливих маркерів даних тактик виступає прийом маніпуляції, що дозволяє реалізовувати масовий вплив на думку аудиторії.

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 [Бобошко 2013, с. 51].

Мачульська К.Я. зазначає, що комунікативні тактики виконують функцію способів здійснення стратегії мовлення: вони формують складові комунікативного акту, групуючи й чергуючи відтінки мовлення, в яких виражається оцінка, радість, горе тощо. Правильність обраної комунікативної тактики великою мірою залежить від комунікативного досвіду. У різних ситуаціях спілкування використовують різні тактики: одні більш дієві в побутовому спілкуванні, інші – у діловій сфері, так як комунікативні тактики зумовлені комунікативними намірами. Лінгвісти усвідомлюють, що виділити єдину класифікацію комунікативних стратегій і тактик не можливо і не доцільно, оскільки кожному типу дискурсу притаманні свої стратегії і тактики. Дослідження комунікативних стратегій і тактик, є особливо актуальним в інформаційну еру стрімкого розвитку комунікаційних систем у загальній системі дискурсивної комунікації [Мачульська 2015, с. 46].

Серед найбільш поширених комунікативних тактик слід зазначити:

- ***тактика пояснення*** (тактика логічної аргументації) – спрямована на логічно аргументовану чи експресивно-емотивну зміну ментальних уявлень партнера з комунікації щодо обсягу, розміру, міри певного об'єкта за допомогою оцінних висловлень;

- ***тактика гіперболізації і тактика применшення*** – обидві

тактики застосовуються для надання оцінному висловленню адресата більшої ваги та значення або ж, навпаки, для мінімізації значення репліки;

- ***тактика протиставлення (контрасту)*** – базується на несхожості, протилежності оцінного змісту всередині репліки;

- ***тактика вживання універсальних висловлень (трюїзмів)*** – трюїзми допомагають створити враження загальноприйнятості оцінного висловлення у суспільстві або в певній важливій для співбесідника спільнот;

- ***тактика (не)згоди з оцінкою*** – відображає повний збіг або розбіжність поглядів співбесідників щодо оцінки певного явища;

- ***тактика спрощення понять*** – базується на принципі економії мовних зусиль за допомогою оцінки об'єкта;

- ***тактика коригування твердження співрозмовника*** – тактика передбачає виправлення окремих сегментів оцінного висловлення адресанта;

- ***тактика (само)презентації,*** – тактика припускає надання партнеру з комунікації права самому оцінювати певний об'єкт. Водночас, імпліцитно нав'язується суб'єктивна думка мовця;

- ***тактика аналіз «мінус»*** – у тактиці повідомлення комунікатора носить вкрай негативний характер, в той час як негативні емоції по відношенню до описуваних подій виражаються імпліцитно за допомогою переважно лексичних мовних засобів; характерно прихований вплив;

- ***тактика звинувачення*** – тактика передбачає приписування конкретній особі провини; викриття опонента здійснюється, як правило, за допомогою лексем з негативною конотацією; різновид - безособове викриття, коли комунікатор не називає на пряму свого супротивника, а лише вказує на нього, використовуючи невизначено-особисті пропозиції;

- ***тактика очорнення*** – тактика припускає умисне приниження, виставляння на показ слабких або негативних (іноді уявних) сторін опонента, груба насмішка над ним з метою підірвати його авторитет, іноді використовується комунікатором з метою показати свої достоїнства,

привабливість на тлі противника;

- ***тактика презентації*** – тактика передбачає подання кого-небудь у привабливому вигляді для досягнення професійних або особистих цілей; підношення суб'єкта в виключно позитивному світлі за допомогою лексем з позитивною конотацією;

- ***тактика відведення критики*** – у тактиці використовується приведення комунікатором аргументів на чиюсь користь з метою виправдати його вчинки, при цьому здійснюється дистанціювання від ситуації з метою показати аудиторії свою непричетність і об'єктивність по відношенню до описуваних подій;

- ***тактика спонукання*** – у тактиці комунікатор закликає до дії, до прийняття певної точки зору, переконання реципієнта вчинити вигідним для комунікатора чином; характерно використання займенника «ми» для створення у адресата відчуття причетності;

- ***тактика кооперації*** – у тактиці застосовується апеляція до ідей і цінностей адресата з метою використання його у власних інтересах, що сприяє встановленню балансу у відносинах комунікатор-реципієнт; максимальний ефект досягається за рахунок створення довірчої атмосфери;

- ***тактика обіцянки*** – використовуючи дану тактику, комунікатор зобов'язується виконати волю реципієнта після виконання будь-яких умов, в той же час важлива впевненість адресата в даних зобов'язаннях;

- ***тактика попередження*** – тактика передбачає застереження адресата від виконання будь-яких дій, які потенційно можуть завдати шкоди його репутації або сучасному стану справ;

- ***тактика провокації*** – у тактиці комунікатор починає підбурювання до дій, що характеризуються негативними наслідками; тактика передбачає звернення мовця до заборонених тем та заперечення загальнолюдських цінностей і підтримку девіантної поведінки [Бобошко 2013, с. 53].

Окрім того, встановлено тактики, що реалізуються в

маніпулятивних оцінних реактивних висловленнях:

- вплив на емоції і почуття;
- відкладення або уникнення відповіді;
- нав'язування власної чи суспільної думки;
- звернення до інтересів, потреб;
- надання гарантій;
- ідеалізація;
- посилання на авторитет;
- перенесення провини на інших [Бобошко 2013, с. 56].

Підсумувавши, можна сказати що комунікативною тактикою є конкретний мовленнєвий хід, який сприяє реалізації стратегії. І набір тактик динамічний і має тенденцію до зміну при зміні мети мовця. Виділити єдину класифікацію комунікативних стратегій і тактик не можливо і не доцільно, оскільки кожному типу дискурсу притаманні свої стратегії і тактики. Проте існує перелік найбільш поширених комунікативних тактик.

1.3.3 Маніпулятивна стратегія. Окремо слід зазначити існування і поширене використання маніпулятивної стратегії. Вона діалектично поєднує два основних аспекти стратегічної дії – когнітивний і мовленнєвий. Когнітивний аспект пов'язаний із плануванням і прогнозуванням певної мовленнєвої дії відповідно до наявних у комуніканта знань, пресу позицій і установок. Мовленнєвий аспект охоплює процеси вибору та комбінування мовних засобів під час створення маніпулятивного тексту для вираження в ньому певної концептуально-тематичного, функціонально прагматичного, формально-стилістичного змісту під контролем глобальної стратегічної мети.

Стратегія маніпулювання – є видом психологічного впливу, здійснення якого призводить до прихованого виникнення в іншої людини намірів, які не збігаються з бажанням цієї людини [Доценко 2003, с. 59]. В основі маніпуляції лежить інтенція пониження статусу адресата вплив,

націлений на людські почуття, передусім на страх, гнів, ненависть.

Маніпулятивна стратегія виходить з терміну маніпуляція, який під собою має на увазі різновид прихованого психологічного впливу на психічні структури людської особистості з метою одержання бажаного для маніпулятора результату.

Маніпулятивна функція передбачає захоплення змістового простору комунікації для того, щоб нав'язати свою комунікативну стратегію і своє бачення реальності. Специфіка маніпуляції з погляду структурованості мовленнєвої поведінки проявляється в складності структури маніпулятивної стратегії, а не в конкретному наборі мовленнєвих дій чи способів її реалізації. Інакше кажучи, мовленнєва маніпуляція – специфічна структура, яка може мати різне наповнення залежно від конкретних умов. Будь-які комунікативні тактики (і ті, що соціально схвалюються, і ті, що порушують етичні норми) можуть набувати маніпулятивного характеру при використанні їх у структурі маніпулятивної стратегії, прагматичною метою якої задається отримання одностороннього зиску, нав'язати адресатові власну думку, лінію поведінки тощо [Сорокіна 2015, с. 188].

Як свідчать результати аналізу, стратегія маніпулювання має високий ступінь продуктивності. Результати кількісного аналізу дозволяють дійти висновку, що найпродуктивнішими в кожній із досліджуваних мов виявилися тактики логічної аргументації, безальтернативного вибору, «створення кола своїх», створення образу «героя», а найменш продуктивною є тактика семантичного повтору.

Тактика безальтернативного вибору частіше актуалізується в англійській мові, що свідчить про те, що англійські комуніканти створюють такі комунікативні ситуації, у яких комунікант із нижчим соціальним статусом позбавлений права вибору. Тактика «створення кола своїх» найчисельніша в українській мові, що свідчить про зосередження українських комунікантів на об'єднанні зі своїм народом задля створення позитивного образу представників влади. Тактики логічної аргументації та створення образу

«героя» більше поширені в російській мові, що свідчить про те, що метою російських комунікантів є здебільшого концентрація на зміні ментальних уявлень адресата та зосередження на створенні свого позитивного образу «героя».

У процесі комунікації всі тактики, ходи, мовні засоби слугують тому, щоб адресат підійшов упритул до прагматичної мети адресанта. Суттєва відмінність маніпулятивного спілкування полягає в тому, що існує дві прагматичні мети: одна лише функціонально виконує роль такої, тобто є проміжною (М1), інша є справжньою метою маніпулятора (М2). Завдання маніпулятора – приховати М2, видавши її за М1.

Важливо наголосити, що в діалозі, де здійснюється мовленнєва маніпуляція, цілі / інтереси комунікантів не збігаються, але про це відомо лише маніпуляторові, який, своєю чергою, прагне приховати конфлікт інтересів, отож, комунікативна суть розмови порушується, а саме: адресат, розраховуючи на кооперативне спілкування (адже прояву конфлікту не спостерігається), не очікує, що його комунікативні та когнітивні світи адресант використає у власних цілях, що його інтереси, інтенції і / або бажання, якщо і враховуватимуться, то маніпулятор спрямовуватиме їх на досягнення власних прагматичних цілей [Сорокіна 2015, с. 189].

Виділяють кілька типів маніпуляторів. Так, Е. Шостром характеризує їх за позицією в спілкуванні:

- *активні* маніпулятори: завжди перекладають відповідальність на іншу людину, якою можна керувати і яку можна контролювати;
- *пасивні* маніпулятори: намагаються бути «гарними для всіх»; якщо не можуть виконати поставлені перед ними завдання, зазвичай використовують фразу, яка свідчить про пасивну позицію: «Робіть зі мною, що хочете!»;
- маніпулятори – *учасники змагання:* для таких людей життя – це безперервний турнір, в якому вони виконують роль бійця; у діловому спілкуванні маніпулятори такого типу сприймають ділових партнерів як

реальних чи потенційних суперників або ворогів;

- *байдужі* маніпулятори: намагаються самоусунутися від контактів, одягаючи «маску» байдужості та індиферентності [Человек-манипулятор].

Способів маніпулювання в діалогічній комунікації є багато. Проте на кожний прийом маніпулювання є свій «антидот», який нейтралізує вплив маніпулятора. Ось декілька розповсюджених засобів маніпуляції та можливі проти них антидоти:

1. ***Нав'язування ролі.*** Зрозумівши бажання людини, маніпулятор починає нав'язувати роль, вигідну для себе. Приклад: *«Мені більше нема до кого звернутись, адже краще за тебе з цією роботою ніхто не впорається... »* ***Спосіб захисту***: Відмова від ролі. Наприклад: «*На жаль, Ви перебільшуєте...».*

2. ***Раптова спроба стати друзями***. Маніпулятор щиро розповідає про себе, а потім звертається з якимось обтяжливим і клопітним проханням. Приклад: *«У мене відчуття, неначе ми сто років знайомі..., я сподіваюсь, ви не відмовитеся...»* ***Спосіб захисту***: Не виявляти щирості в розмові, не помічати натяків.

3. ***Доброзичливець.*** Маніпулятор щиро й доброзичливо цікавиться особистими справами, труднощами, потім звертається з проханням, від якого після такої розмови складно відмовитися. Приклад: *«Як справи в твоєї родини?... До речі, пам'ятаєш я тобі розповідав?... Мені потрібна твоя допомога».* ***Спосіб захисту***: Не бути відвертим з людиною, яку Ви не вважаєте другом, і не вважати себе зобов'язаним робити те, про що просить ця людина.

4. ***Друг проти спільного ворога***. Маніпулятор відверто повідомляє про те, як погано говорив про Вас ваш спільний знайомий. Приклад: *«Я учора ненароком почув що вони про тебе казали...»* ***Спосіб захисту****:* Варто поставити собі запитання: *«А чому це він захотів відкрити мені очі?»*

5. ***Зробити однодумцем у спільній справі.*** Маніпулятор, розраховуючи на розуміння і співчуття, розповідає концепт ідеї або проекту, у якому ви також зацікавленні. Надалі маніпулятор, маючи роль «сірого

кардиналу», намагається перекласти усі зобов'язання на вас. Приклад: *«До мене прийшла грандіозна ідея реорганізації роботи фірми…. Покажеш мої папери директору?»* ***Спосіб захисту****:* Не піддавайтеся пафосу співрозмовника, зважте, наскільки ви самі вважаєте цей проект першочерговим та яку роль у ньому матимете.

6. ***Непрозорі натяки.*** Маніпулятор не висловлює прямо своє нетактовне прохання, а намагається натяками пояснити те, чого він хоче. Приклад: *«Я такий втомлений в останній час. Хоч би хтось проявив людяність і співчуття та взяв частину моєї роботи на себе, бо я вже не витримую натиску».* ***Спосіб захисту****:* Перервати його висловлювання запитанням: «Про що це Ви?»

7. **Брати змором**. Маніпулятор доброзичливо вкотре повторює одне й те саме прохання, яке Ви не можете чи не хочете виконувати. Приклад: *«Пам'ятаєш я вже декілька разів просив тебе вийти замість мене на роботу? Може ти таки змінш свою думку і захочеш мені допомогти?»* ***Спосіб захисту***: Кожного разу у відповідь на прохання слід повторювати: «*При всьому моєму бажанні допомогти Вам, на жаль, я нічого не можу вдіяти»* [Стратегія і тактика спілкування].

Отже, маніпулятивна стратегія визначається прагматичною метою адресанта. Подвійність комунікативної установки маніпулятора – прагнення задовольнити власну потребу, використовуючи потреби адресата, і не виявити при цьому конфлікту інтересів – формує аналогічну подвійність комунікатив.

РОЗДІЛ 2
СПЕЦИФІКА КОМУНІКАТИВНИХ АСПЕКТІВ СИМЕЙНОГО ДИСКУРСУ В ХУДОЖНІЙ КАРТИНІ СВІТУ

2.1 Етапи дослідження сімейного дискурсу в романах

Переходячи безпосередньо до аналізу комунікативних стратегій і тактик у діалогічному сімейному дискурсі між чоловіком і дружиною на матеріалі сучасних англомовних творів, необхідно виділити етапи за якими відбувається дослідження [Сологуб 2015, с. 62]. Воно передбачає п'ять етапів:

1. Підготовчий.
2. Окреслення теоретичних засад дослідження.
3. Виділення домінуючих комунікативних стратегій і тактик в сімейному дискурсі.
4. Аналіз домінуючих комунікативних стратегій і тактик в сімейному дискурсі між чоловіком і дружиною на діалогічних фрагментах з сучасних англомовних творів.
5. Підсумковий.

Варто розглянути почергово кожен етап, та як він відбувається.

На підготовчому етапі визначено об'єкт, предмет, мету, завдання та матеріали дослідження, запропонованого у роботі. Усе перераховане було зазначено у вступній частині цієї дипломної роботи. Кожен з пунктів ретельно доповідає про відповідну йому інформацію.

На другому етапі виявлено та схарактеризовано про дослідження у сучасній лінгвістиці на тему сімейного дискурсу. Були встановлені його особливості на основі вже існуючих досліджень та встановлений зв'язок з іншими науками, які тісно пов'язані з запропонованою темою сімейного дискурсу. Була надана можливість проаналізувати зв'язок дискурсу з

когнітивною прагматикою та зазначити основні поняття прагматики у вигляді комунікативних стратегій і тактик. Необхідну для подальшого дослідження теоретичну інформацію можна знайти у першому розділі цієї дипломної роботи. Уся необхідна інформація для подальшого аналізу була ретельно відібрана з різноманітних джерел і надана у вигляді логічно впорядкованих підрозділів.

Третій етап дипломного дослідження стосувався відділенню домінуючих комунікативних стратегій і тактик в сімейному дискурсі між чоловіком і дружиною на діалогічних фрагментах з сучасних англомовних творів. Проаналізувавши запропоновані мною англомовні твори, у моєму дослідженні було виділено чотири типових для сімейного дискурсу ситуацій, де були активно застосовані комунікативні стратегії і тактики з метою досягнення певної цілі. Були виділені наступні домінуючі стратегії і тактики у сучасному сімейному дискурсі:

1) спонукальні стратегії і тактики;
2) стратегії і тактики з метою підтримки;
3) конфліктні стратегії і тактики;
4) стратегії і тактики з «прихованим» змістом.

На четвертому етапі буде відбуватись аналіз відібраних домінуючих комунікативних стратегій і тактик в сімейному дискурсі на діалогічних фрагментах з сучасних англомовних творів. Для цього з запропонованих мною творів було відібрано фрагменти діалогічної комунікації між чоловіком і дружиною з використанням домінуючих стратегій і тактик зазначених на третьому етапі. Буде відбуватись аналіз стратегій і тактик, що використовують учасники дискурсу, їх пряма та прихована мета, і прийоми завдяки яким вони цієї мети намагаються досягти. На кожну репліку адресанта та адресата дискурсу буде запропоновано перегляд усіх стратегій і тактик що був використаний, а також їх мету.

На останньому етапі буде підведено підсумки проведеного дослідження на кожне з зазначених домінуючих комунікативних стратегій і тактик у

сімейному дискурсі. Підсумки будуть надані одразу після використання тих чи інших домінуючих комунікативних стратегій і тактик. У підсумках буде зазначено, яка з стратегій і тактик була використана найчастіше і чим це зумовлено. Фінальні підсумки усіх проаналізованих домінуючих комунікативних стратегій і тактик буде запропоновано у висновку всієї дипломної роботи.

2.2 Домінуючі комунікативні стратегії і тактики в сімейному дискурсі

2.2.1 Стратегії і тактики з метою спонукання. Приступаючи до аналізу комунікативних стратегій і тактик, почнемо з тих, що тим чи іншим способом слугують задля того, щоб адресат змінив свою думку або почав себе вести згідно з тим, як цього потребує адресант. У цьому підрозділі, нас цікавлять ті випадки коли комунікативні стратегії і тактики були використані адресантом з ціллю змінити поведінку і думки адресата, або лише змусити його вчинити вигідним для себе способом, навіть якщо адресат залишається при свої' думці.

Бажання змінити вчинки та думки свого співрозмовника є однією з комунікативних цілей не лише у сімейному дискурсі, проте і у спілкуванні людей взагалі. Є велика кількість стратегій і тактик, які напряму пов'язані з бажанням змінити опонента, так як ***пропозиційна стратегія, маніпулятивна стратегія, регулятивно-спонукальна стратегія, тактика корегування твердження співрозмовника, тактика спонукання*** тощо. Проте певні стратегії і тактики, які не призначені для спонукання до дії, можуть бути використані у незвичному для себе вигляді задля того щоб вплинути на поведінку адресата.

Слід зазначити, що мета спонукати людини до певної дії чи думки не завжди є відкритою. Дуже часто адресанти намагаються вплинути на адресата

таким чином, що другий про це можете і не здогадуватись, або вирішити, що він сам прийшов до цієї думки. Такі вплини знайти важче, адже треба розуміти наміри адресанта. Інші ж спонукання до дій можуть бути, навпаки, дуже відкритими, і адресат може сам розуміти, чого від нього бажають. Також не слід забувати, що бажання змінити дії чи думки адресата не завжди є якоюсь негативною дією і спрямованою на власні цілі адресанта. Іноді спонукання є бажанням змінити речі на кращий стан саме для адресата. Надалі будуть розглянуті усі ці випадки, та те, як комунікативні стратегії і тактики у різних обставинах можуть нести під собою різну мету.

Першим для аналізу стратегій і тактик з метою спонукання буде використано твір «Милі кості» американської авторки Еліс Сіболд. Уперше роман був опублікований у 2002 р. Головною героїнею роману є тринадцятирічна дівчинка Сьюзі Селмон, яку на перших сторінках роману жорстоко зґвалтував та вбив її сусід. Подальші події роману відбуваються від першого лиця з розповіді Сьюзі, яка час від часу згадує події за той час, коли ще була жива, але здебільшого вона, після своєї смерті, спостерігає з небес за життям на землі. Вона спостерігає за чоловіком, який залишився безкарним за її вбивство, за коханим хлопцем, за бабусею, за братом з сестрою. Також, Сьюзі спостерігає за подальшим життям своїх батьків – Джека та Ебігейл Селмон, які переживають напрочуд тяжкі часи після вбивства старшої дитини. Саме Джек та Ебігейл, взаємовідносини яких почали руйнуватись від пережитої трагедії, стали об'єктом нашого аналізу на тему сімейного дискурсу.

Jack: We still miss you.

Abigail: I know that.

Jack: What about teaching? I thought that was your plan.

Abigail: It was. Plans change [Sebold 2006, p. 124].

Для розуміння діалогу необхідно знати контекст. Він полягає у тому, що Ебігейл, після вбивства доньки, відділилась від родини і поїхала подорожувати, протягом багатьох років не відвідуючи чоловіка з дітьми і лиш

інколи телефонувавши їм. Бажанням Джека, звісно, було повернути дружину додому, отож у вказаному діалозі метою його реплік є спонукання дружини повернутись додому.

Джек, у даному випадку, використовує ***регулятивно-спонукальну стратегію***, намагаючись викликати в дружини відчуття провини за те, що вона покинула родину і змусити. Викликати в Ебігейл почуття провини є одним з найбільш логічних кроків задля того, щоб змусити дружину повернутись. Адже відчуття провини дуже часто змушує робити нас те, чого ми не хочемо, але те, як ми вважаємо, буде правильним. От Джек і апелює до її відчуття того, як правильно вона має вчинити. Згадана стратегія дуже тісно переплітається зі ***стратегією маніпулювання***, адже зауваження, що уся родина сумує за Ебігейл, має вдарити по емоціям Ебігейл, змусити її задуматись про те, що вона досить егоїстично залишила свою домівку. Отже прямою метою цієї фрази є вплив на емоції Ебігейл з надією на те, що вона відчує себе винною і повернеться. Цю стратегію Джек використовує не без ***тактики презентації***, адже підмітивши те, що уся родина сумує за Ебігейл, він виставляє усіх їх у більш привабливому світлі, що вони усі мають теплі емоції до Ебігейл, не зважаючи на її втечу, і усі вони очікують на найскоріше повернення Ебігейл, що також має спонукати її на повернення додому. Також, у цій фразі помічається ***емоційно-впливова стратегія***, адже Джек маніпулює саме емоціями Ебігейл, намагаючись в ній пробудити потрібні йому емоції ностальгії за домівкою і відчуття провини.

Ебігейл, у свою чергу, не піддається на усі стратегії впливу Джека. Вони продовжують розмову на іншу тему, і після запитання Джека про її подальші плани, вона використовує ***тактику коригування твердження співрозмовника***, вказуючи на те, що викладання раніше було її планом, але більше не являється.

Отже, можна сказати, що у вказаному діалозі використовував стратегії і тактики з ціллю спонукання, які були більше націлені на його власну користь, адже ним керувало саме його бажання знову побачити дружину. Проте, Джек

спонукав дружину повернутись ще й через бажання їх дітей знову побачити Ебігейл. Спонукання було не відкритим, він прямо не звернувся до Ебігейл з проханням повернутись, проте використав усі відомі йому стратегії і тактики, аби дати їй зрозуміти, чого від неї хотят. Отож, Ебігейл відомо для чого Джек їх використовував, проте вона їх проігнорувала. Таким чином можна сказати, що Джек не досяг своєї мети.

Jack: You have to lean down. I'm still a sick man [Sebold 2006, p. 315].

У цьому діалозі спонукальна мета Джека є не прихована, більш того, він виражає її відкрито. Варто зазначити, що Джек її використовує у жартівливому тоні, але це не заважає йому досягти певних цілей завдяки використанню певних комунікативних стратегій і тактик.

Для початку, Джеком була використана ***маніпулятивна стратегія***. Проте, вона була використана дуже відкрито, таким чином, щоб співрозмовник зрозумів призначення цієї фрази, адже вона не несе за собою якогось негативного наміру. Навпаки, окрім бажання досягти певних цілей, шляхом її озвучування, Джек хоче вплинути і на настрій своєї дружини. Тому, останню фразу можна розцінити як ***емоційно-впливову стратегію***, адже, насправді, Джек бажає лише трохи підняти настрій Ебігейл і, поки що, припинити розмову на емоційно тяжкі для них обох теми, які вони обговорювали до цього.

Проаналізувавши усі діалоги з попереднього роману, що нам підходили, ми переходимо до наступного, який допоможе нам дослідити стратегії і тактики які використовуються з метою спонукання. Цим твором буде роман «Загублена» американської письменниці Гіліян Флінн. Роман був уперше опублікований у 2012р. У творі розповідь ведеться від першого лиця двох головних героїв твору – Ніка та Емі Данн, які є подружньою парою. Головною сюжетною лінією є загадкове зникнення Емі, де усі докази вказують на те, що відбулось вбивство, і що саме її чоловік скоїв цей злочин. Збентежений Нік намагається довести свою невинність і, за допомогою детективів, знайти свою дружину. Емі, у той самий час, інсценувавши своє вбивство від рук чоловіка,

спостерігає за процесом розслідування цього «злочину» через телебачення. Одночасно з основною сюжетною лінією головні герої згадують минулі часи – як вони познайомились, почали зустрічатися, одружилися, та як їх відносини почали руйнуватись і перейшли до взаємної ненависті.

Так як у книзі також вказані взаємовідносини, коли Емі та Нік ще не були подружньою парою, ми не будемо аналізувати їх спілкування до того моменту, як вони одружились. Адже мета нашого аналізу дослідити стратегії і тактики з метою спонукання саме на сімейному дискурсі.

Amy: What is all this, Nick?

Nick: My new suits. For job interviews. If anyone ever starts hiring again.

Amy: You needed so much?

*Nick: **We** do have the money.*

Amy: Do you at least want to hang them up?

Nick: Not really, nope [Flynn 2012, p. 111].

Увесь цей діалог можна вважати спонукальним зі сторони Ніка. Адже, якщо знати сюжет твору, то стає зрозумілим що Нік провокує свою дружину. Незадовго до цього Емі наголошувала що її велике грошове збереження, яке вона мала до їх одруження, належить і йому. Тож у цій ситуації Нік навмисно витратив забагато грошей на непотрібні речі. Таким чином він хотів спровокувати між ними сварку, аби Емі визнала що це саме її гроші він так бездумно витрачає. Спонукаючи Емі на зізнання того, що гроші не спільні, а лише її, Нік використовує декілька комунікативних стратегій і тактик.

Спочатку Нік використовує ***тактику відведення критики***, коли Емі запитує в нього про велику кількість нових дорогих костюмів. Запитуючи, що це, Нік використовує аргументи на свою користь, що це костюми які знадобляться йому, якщо в нього знову будуть співбесіди у пошуках роботи, начебто, це правильний вчинок. Проте, хоч Нік і використовує дану тактику, він не намагається переконати Емі що придбання костюмів правда було з цим наміром, а його пояснення більше схоже на знущання. І це тільки підтверджує його наступна репліка, коли він каже про те, що в них є гроші. Він дослівно

цитує минулі слова Емі, сказані незадовго до цього, і це дуже схоже на ***тактику провокації***. Він наштовхує її на те, щоб вона почала сварку, що призведе до негативних наслідків. Він провокує її на те, щоб Емі почала йому казати, що це недоцільне використовування її збережень, коли вони обидва безробітні. Це надасть Ніку можливість дорікнути її у тому, що вона сама настоювала, що це їх спільні гроші, тобто він може витрачати їх на свій розсуд. Він хоче почути, щоб Емі сказала що це саме її гроші і їй важко дивитись, як він їх бездумно витрачає.

Увесь цей діалог будується завдяки чудовому використанню Ніком ***риторичної стратегії***. Адже здавалось відчуття, неначе Нік підготував усі інгредієнти для створення цієї бесіди, що він зробив усе можливе, щоб сутичка розпочалась і відповідав на усі питання, щоб рано чи пізно надалась змога промовити заздалегідь заготовлену фразу «***У нас*** *є гроші*». Уся ця ситуація була штучно створена Ніком задля використовування ним риторичної стратегії та тактики провокації.

Проаналізувавши цей діалог, можна зробити висновок, що Нік не добився своїх цілей і спонукання Емі до сварки не вдалось, адже Емі не повелась на його провокації, скоріш за все, здогадавшись про наміри Ніка, або просто уникаючи сварки.

Nick: My mom. Sh-t. My mom has cancer. It's too much for Margo, on top of our dad's Alzheimer's.

Amy: Alzheimer's? Alzheimer's? Since when?

Nick: Well, a while. At first they thought it was some sort of early dementia. But it's more, it's worse.

Amy: Why didn't you say anything to me?

Nick: My dad isn't someone I like to talk about that much.

Amy: But still-

Nick: Amy. Please [Flynn 2012, p. 111].

У даному випадку спонукує до певних Дій Емі. Цей діалог не надто схожий на спонукальний, проте проаналізувавши головних героїв можна

зрозуміти, що своїми питаннями Емі бажає добитись того, щоб її чоловік більше з нею розмовляв, та ділився новинами про його життя. Дізнавшись, що батька Ніка вже деякий час тяжко хворіє Емі дуже збентежена, що вона цього не знала, що її чоловік їй про це не розповідав. Це не вкладається в її уявлення «ідеальної» родини. Тож своїм розпитом вона намагається підбити Ніка на те, щоб надалі він ділився з нею настільки важливими новинами. У свою ж чергу Нік теж переслідує ті ж цілі що й Емі. Проте якщо Емі бажає змусити свого чоловіка більше з нею розмовляти, метою Ніка є змусити Емі відчепитись від нього, щоб вона перестала задавати багато питань коли в нього зараз думки зовсім про інше.

Більша частина діалогу базується на ***інформативній стратегії***. Вона базується на бажанні Емі дізнатись новини про батьків Ніка, адже для Емі є несподіванкою, що батько її чоловіка вже деякий час хворіє Альцгеймером, і вона бажає дізнатись більше.

Далі у діалозі, коли Нік дає відповідь, чому він раніше не розповів про хворобу свого батька, використовує ***стратегію спрощення понять***. Усе, що каже Нік, це те, що він не дуже любить розмовляти про свого батька. Він економить мовні зусилля для пояснення ситуації, лише коротко пояснює, адже цього має бути досить. Нік не пояснює чому він не любить говорити про батька або що до цього призвело. Він лише констатує факт, і цього має бути достатньо Емі для розуміння, адже вона знає багато про стосунки свого чоловіка з його батьком. Цього має бути достатньо для неї щоб зрозуміти, що зараз Нік не хоче розмовляти на цю тему. Він не каже їй прямим текстом, що не бажає розмовляти про хворобу свого батька, проте замість того, щоб поділитись з Емі усім йому відомим, розповісти про усе, що він не казав раніше – замість цього він взагалі нічого не каже про ситуацію. Це мав бути сигнал для Емі, який би спонукав її на припинення розпитування. Проте Ему занадто збентежена новинами, щоб це помітити. Емі продовжує використовувати інформаційну стратегію у безглуздій спробі змусити чоловіка розповісти більше.

У своїй останній фразі Нік приховав дві комунікативні тактики і одну комунікативну стратегію. Сказавши «*Емі, будь ласка*», Нік використовує ***емоційно-впливову стратегію***. Завдяки цьому він хоче дати зрозуміти Емі, що він не хоче про це говорити. Він хоче щоб вона почула себе провиною за те, що зараз напосідає на Ніка своїми розпитами, спонукаючи її на припинення допиту.

Також, останньою фразою, Нік використовує ***тактику попередження*** та ***тактику відведення критики***. Тактика попередження полягає у тому, що Нік застерігає Емі від того, щоб продовжувати цей діалог. Він не робить відкритих погроз, проте чітко надає знати, що він зараз не хоче про це говорити, але якщо вони продовжать, то це переросте у сварку. Тактику відведення від критики Нік використовує просто ігноруючи питання Емі, та даючи їй зрозуміти, що він зараз не буде їй нічого пояснювати. Тобто, він не надає якихось аргументів чи пояснень, чому він так довго приховував хворобу батька, а лише насторожує його, що якщо Емі продовжить свій допит, то нічим хорошим це не закінчиться. Цим самим він спонукає її припинити її допит, адже наслідки їй не сподобаються.

З цього діалогу можна зробити висновок, що хоч обидва, і Нік і Емі, мали на меті одну ціль, досягти її вдалось лише Ніку. У даному випадку неможливо було задовольнити їх обох, адже стратегії і тактики з ціллю спонукання, які вони використовували, були націлені на протилежні речі. Емі бажала змусити Ніка розповісти більше, Нік же бажав змусити Емі припинити розпит. Отже тільки хтось один міг би тут досягти своїх цілей, і це виявився Нік.

Nick: We can't just pick up where we were, Amy.

Amy: No, not where we were. Where we are now. Where you love me and you'll never do wrong again.

Nick: You're crazy, you're literally crazy if you think I'm going to stay. You killed a man.

Amy: To escape him.

Nick: You killed Desi so you had a new story, so you could come back and be

beloved Amy and not ever have to take the blame for what you did [Flynn 2012, p. 431].

Цей діалог має дещо спільне з попереднім, адже на меті в обох героїв є використання стратегій і тактик з ціллю спонукання. І знову в них протилежні цілі, а отже лише один з них зможе досягти своєї мети. Метою Ніка є змусити Емі зізнатись у тому, що їх стосунки досягли своєї найгіршої миті, і що їм необхідно розлучитись. Саме задля цього Нік буде використовувати різноманітні стратегії і тактики, спонукаючи Емі погодитись з ним. Емі ж, у той самий час, впевнена, що вони зможуть розібратись з усім, що з ними трапилось і продовжити існувати як подружня пара. Метою Емі є змусити Ніка повірити у те, що раніше він вів себе не найкращим образом, але після того, як вона провчила його за це, вони можуть продовжити налагоджувати свої стосунки. Обидва герої впевнені у своїх цілях і будуть робити усе, щоб переконати один одного у цьому.

Для досягнення свої цілей Емі, для початку, використовує ***емоційно-впливову стратегію***. Завдяки ній вона переконує Ніка, що вони зможуть продовжувати свої стосунки з того етапу, де вони зупинились. Вона використовує фразу "*Where you love me…*" нагадуючи Ніку на їх минулий тісний емоційний зв'язок. Цим Емі хоче викликати в нього спогад його колишніх почуттів до неї, адже він може згадати за що він її колись кохав і полюбити за це знову. Таким чином вона спонукає його задуматись про їх минулі стосунки і змінити свою думку. З цією ж метою Емі використовує і ***регулятивно-спонукальну стратегію***, адже за її допомоги вона спонукає Ніка змінити свою думку стосовно їх шлюбу. Проте, Емі ще використовує ***тактику коригування твердження*** співрозмовника. Емі підмічає що вони не будуть продовжувати їх стосунки з того місця, де вони буди колись, а будуть продовжувати з того місця, де вони зараз, неначе нічого не змінювалось. Корегуючи Ніка, Емі бажає зауважити що, насправді, нічого не змінилось, що їх стосунки не зазнали таких сильних змін, змушуючи Ніка подумати про це. Адже, корегуючи Ніка, вона змушує його замислитись над там, а чи й справді

щось змінилось. Таким чином вона, хоч і не надовго, змогла б змусити його подумати, чи справді щось змінилось, і якби він замислився, цього було б достатньо для неї, щоб продовжувати використовувати свої стратегії і тактики та переконати його.

Для досягнення свої цілей і спонукання Емі до розлучення, Нік також використовує декілька стратегій і тактик. По-перше, як і Емі він використовує ***емоційно-впливову стратегію***. Проте, якщо Емі використовувала її у позитивному ключі, намагаючись нагадати Ніку як вони колись кохали один одного і відчути минулі приємні емоції, то Нік використовує цю стратегію щоб пробудити в Емі негативні емоції. Адже він називає її божевільною, бажаючи визвати в неї неприємні відчуття до Ніка, таким чином змусивши її задуматись про розлучення. І цю ж саму стратегію використовує Нік, коли зауважує, що Емі вбила невинну людину заради свої цілей. Нік бажає викликати в Емі відчуття провини, сорому та жаху. Таким чином він би зміг наголосити на тому, що вона поступила неправильно, і, скориставшись її емоційним станом, змусити її погодитись на розлучення. Також Нік ***використовує тактику очорнення*** та ***тактику звинувачення***. Як і у випадку з емоційно-впливовою стратегією, метою тактики очорнення є бажання Ніка образити Емі настільки, щоб вона сама захотіла розлучення, і таким чином Нік би досягнув своєї мети. Тактика звинувачення, у свою чергу, також націлена на те, щоб Емі відчула провину за те, що вбила людину. Нік використовує лексеми з негативною конотацією, називаючи її божевільною, і звинувачуючи у тому, що вона вбила людину лише задля своїх цілей.

На цей раз, використовуючи стратегії і тактики з метою спонукання, але маючи на меті протилежні цілі, ще не можна сказати хто з них двох отримав перемогу і спромігся змусити іншого зробити те, що він не хоче. Діалог не має завершення, проте можна сказати що маючи одну мету, Емі та Нік використовують різні прийоми. Емі, поки що, націлена на більш доброзичливе спілкування. У той час як Нік спеціально має ворожий настрій, використовуючи усі прийоми у негативному світлі, намагаючись образити. І

важко, поки що, сказати, кому з них вдасться досягти своєї мети.

Amy: Nick, I can still do very bad things to you, remember that.

Nick: Ha! Worse than what you've already done?

Amy: Oh, definitely [Flynn 2012, p. 431].

Цей уривок з діалогу, де Емі з Ніком продовжують сперечатись чи варто їм залишатись одруженими, і кожен продовжує спонукати один одного до потрібних собі речей. Емі змушує Ніка змінити думку і залишитись у подружжі, Нік же намагається переконати Емі, що вони не підходять один одному. Проте їх сутичка набирає більш серйозних обертів, адже один з персонажів переходить на використання стратегій і тактик з негативною конотацією. Так Емі дуже відкрито використовує ***стратегію погрози***. Вона зауважує, що якщо Нік не погодиться з її думкою та не перейде на її сторону, то вона зробить речі які вплинуть на його репутацію. Емі не каже прямим текстом, що саме вона зробить, проте виходячи з сюжету роману, коли Емі вже навмисно ускладняла життя Ніку, вона не збирається кривдити його фізично, проте зробити його публічно у чомусь винним. Таким чином Емі апелює страхом Ніка, адже він не знає чого саме від неї очікувати, вона може як і просто його публічно принизити, так і зробити винним у якомусь злочині. Також можна вважати, що Емі також використала ***тактику попередження***, адже вона застерігає адресата, тобто Ніка, що у разі виконання ним певних дій, тобто, наполяганні на розлучені, це напряму матиме на нього негативний вплив. Проте дана тактика, у цьому випадку використана не з ціллю допомогти адресату, застерегти його від неприємностей, проте саме з наміром спонукання до певних дій. Адже Нік дуже добре знає, що погроза та попередження Емі не є пустими словами, йому відомо, що вона легко перейде від слів до діла, не на секунду не сумніваючись здійснить свої погрози. Так що стратегії і тактики, використані Емі, є дуже ефективними, адже вони і правда можуть змусити Ніка змінити свою думку, хоч і під натиском.

У свою чергу, Нік у даному діалозі використовує не настільки ж дієві стратегії і тактики, що використовувала Емі. Він звертається до ***тактики***

протиставлення, коли на погрозу Емі робить зауваження, що вона вже й так достатньо зіпсувала йому життя. Цією фразою Нік намагається показати, що йому не страшні погрози від Емі, адже вона вже й так завдала йому багато кривд і ускладнень. Своїм зауваженням, Нік хоче донести до Емі, що йому не страшно від того, що вона може з ним зробити, таким чином, намагаючись її змусити не робити цього. Проте у намірі доказати Емі, що він вже не боїться її і того, що вона може зробити він робить тільки гірше. Неспроможність Емі зробити життя Ніка гіршим вона сприймає як виклик, отже, можна зробити висновок, що тактика Ніка не спрацювала, проте Емі веде у їх спільному намірі контролювати один одного.

Amy: Play nice.

Nick: No, Amy.

Amy: I can ruin you, Nick.

Nick: You already did, Amy. Why in God's name do you even want to be with me? I'm boring, average, uninteresting, uninspiring. I'm not up to par. You spent the last few years telling me this [Flynn 2012, p. 432].

Ми бачимо продовження діалогу героїв де кожен намагається змусити свого співрозмовника вчинити зручніше для себе. Їх сутичка все ще стосується того, що Нік хоче змусити Емі погодитись на розлучення, у той час як Емі намагається впевнити Ніка у потрібності протилежного і залишитись одруженими.

У минулому, схожому, діалозі, Емі вдало апелювала до ***стратегії погрози***, і в даному випадку, зрозумівши дієвість цієї стратегії, вона продовжує її використати. Емі продовжує апелювати до страху Ніка за своє життя, проте зараз вона говорить трохи конкретніше. Минулого разу вона казала, що може зробити з Ніком «погані речі». І Нік міг лише здогадуватись про її намір, виходячи з їх минулого досвіду, коли вона вже робила йому зле. Проте зараз Емі говорить трохи конкретніше, і вказує на те, що вона не просто зробить йому погано, а вона його знищіть. Тобто, якщо минула погроза могла стосуватись якихось незначних речей, то ця погроза відкрито говорить про те,

що дії Емі будуть нести під собою руйнівний характер, тобто вщент зруйнувавши життя Ніка. Ця стратегія, як і минулого разу, існує у симбіозі з ***тактикою попередження***. Адже погрози Емі можуть мати альтернативний розвиток, якщо Нік погодиться вчинити так, як хоче вона. Емі попереджає його, що якщо він не погодиться з її точкою зору, то її стратегія погрози перейде від слів до виконання. Емі надає Ніку можливість прийняти правильне, для неї, рішення, дивлячись на ті наслідки, що можуть послідкувати, якщо він не зробить як вона від нього вимагає. Також можна зробити висновок, що використовуючи стратегію погрози і тактику попередження, Емі також звертається і до ***емоційно-впливової стратегії***. Адже вона намагається змінити психоемоційний стан Ніка. Якщо вона доб'ється в нього відчуття страху за своє життя, за свою репутацію, то Ему може очікувати на те, що Нік, таки, змінить свою думку і почне діяти таким чином, яким необхідно Емі. Використовувати емоційно-впливову стратегію є настільки ж впливовим як і використання стратегії погрози, адже під дією відчуття страху люди здатні на те, щоб робити абсолютно не властиві їм речі. Боячись за своє життя люди спроможні йти на злочин, лише б їх життя не стало гіршим. А у випадку Ніка йому навіть не потрібно йти на якийсь злочин, щоб припинили їм керувати за допомогою страху. Йому, навпаки, треба залишити речі у такому стані, в якому вони вже є на даний момент, тобто, залишитись одруженим зі своєю жінкою. Начебто, нічого складного, проте це може надати йому емоційний спокій, адже він перестане хвилюватись за своє життя і шо воно може бути зруйнованим.

Проте, Нік, поки що, все ще відмовляється погодитись з Емі та зробити те, що вона від нього вимагає. Більш того він у свою чергу використовує декілька тактик, які могли б бути більш дієвими, ніж у минулому діалозі Емі та Ніка, коли він безрезультатно використовував тактику протиставлення. Тепер Нік перейшов до ***тактики звинувачення***, намагаючись приписати Емі відчуття провини за те, що вона вже зробила з його життям, що вона достатньо його зруйнувала. Таким чином він хоче сказати, що Емі не вдасться

зруйнувати життя Ніка ще більше. Проте, Нік знає, що таке твердження може лише викликати в Емі відчуття азарту, щоб таки спробувати ще більше погіршити його життя. Тому, Нік одразу переходить до наступної тактики, а саме, ***тактики очорнення***. Проте, він використовує її не задля того, щоб образити Емі та умисно її принизити. Навпаки, Нік використовує цю тактику, щоб принизити себе, він виставляє на показ його головні вади, які вона так не любить у ньому. Таким чином він намагається до неї донести, що вона робить помилку, намагаючись з ним залишитись. Це дуже непогане рішення зі сторони Ніка, адже замість того, щоб приводити доводи у сторону того, що вона не права, він навпаки трохи звеличує її над ним, вказуючи, що вона краща за нього, і їй не пасує такий чоловік як Нік. Можна сказати, що Нік також вдався до ***емоційно-впливової стратегії***, проте на відміну від Емі, яка керувала відчуттям страху Ніка, він намагається вплинути на її відчуття самоповаги. Адже якщо йому вдасться донести що такий чоловік як Нік, з вказаними вадами, не вартий такої жінки як Емі, то це може похитнути її впевненість що їй і справді потрібно залишатись одруженою з ним. Більш того, Нік вказує що це ті самі вади, на які Емі йому увесь час вказувала, тобто, вони її непокоять, їй незручно жити з ними. І їй варто замислитись, чи хоче вона продовжити проживати своє життя з чоловіком, в якого є такі, настільки їй неприємні, риси характеру.

Проаналізувавши декілька уривків з різних романів, можна зробити декілька висновків стосовно використання комунікативних стратегій і тактик з метою спонукання на основі сімейного дискурсу. По-перше, можна побачити, що найбільш часто використовуваною є ***емоційно-впливова*** стратегія, і це не дивно, адже вона націлена на зміну психоемоційного стану, а це дуже притаманне для людини вчиняти якось під впливом емоцій. Часто, також, використовувалась ***регулятивно-спонукальна*** стратегія, адже її суть напряму пов'язана на корегування поведінки адресата, задля досягнення певних цілей. Серед тактик найчастіше біла використана ***тактика коригування твердження співрозмовника***, адже завдяки ній можна відкрито

змінювати думку співрозмовника, вказуючи на його хибу.

По-друге, можна зробити висновок, що у сімейному дискурсі спонукання свого партнера до якихось дій або прийняттю певної думки, не завжди є дією спрямованою на прийняття більш вигідної позиції для адресанта. У деяких випадках спонукання було використано задля того, щоб розрядити напружену атмосферу, або задля того, щоб добитись ближчих взаємин зі своєю парою. Проте, таки, у більшості випадків, завдяки комунікативним стратегіям і тактикам з метою спонукання, адресант намагався схилити адресата до точки зору, більш зручної для першого.

2.2.2 Стратегії і тактики з метою підтримки. Одним із важливих фактів у сімейних взаєминах є підтримка один одного. Підтримка є важливим фактором кріпких взаємозв'язків не лише у сімейних відносинах, проте у бідь якому спілкуванні. Підтримка, яка не несе під собою мету маніпулювання чи негативного впливу на співрозмовника, є однією з основ міцних стосунків та взаємодовіри. Вони несуть під собою не лише мету втішити співрозмовника під час скрути, а загальну спробу поліпшити його стан. Підтримка також може проявлятись у спонуканні до певних дій, які покращать емоційний або фізичний стан адресата. Зазвичай підтримка виражається неприховано, а відкрито, задля чого найчастіше використовуються ***емоційно-впливова стратегія, тактика обіцянки, тактика презентації, тактика коригування твердження співрозмовника*** тощо.

Для початку ми, проаналізуємо один діалог з твору «Милі кості», де головними героями є Джек та Ебігейл, які пережили втрату старшої дитини.

Jack: You look so different.

Abigail: You mean older.

Jack: I fell in love with you again while you were away [Sebold 2006, p. 326].

У цьому діалозі саме Джек вдається до підтримки своєї дружини, Ебігейл. Дружина повернулась до нього і родини після багатьох років

відсутності, і тепер Джек намагається трохи їй допомогти звикнути. Він хоче щоб воне не почувалась дуже винною за свою втечу. Адже, якщо її звинувачувати, вона може знову піти. Тому Джек намагається знайти минулий зв'язок зі своєю жінкою, підтримавши її, бо він розуміє що надалі їй буде важко деякий час, у змозі налагодити відносини з чоловіком і дітьми.

Джек використовує ***макростратегію***, коли говорить Ебігейл, що вона змінилась. Бо, звісно, він вкладає багато змісту у ці слова, про те, що саме він має на увазі, Ебігейл має здогадатись сама. Він не несе якогось позитивного чи негативного тлумачення, просто констатуючи факт того, що в ній відбулись певні зміни. Таким чином Джек не робить ані компліменту, ані звинувачення. Нейтральною фразою він дає зрозуміти, що він не збирається звинувачувати її за минуле, та й не збирається її у цьому підтримувати. Не звинувачуючи Ебігейл прямим текстом він намагається полегшити її стан ніяковості і страху. Бо, мабуть, саме цієї реакції вона й очікувала, повернувшись після багатьох років втечі, але замість цього отримує хоч і не згоду з її вчинком, проте певне розуміння чому вона так зробила. Це може і не придасть Ебігейл спокою, проте вона не буде надалі так хвилюватись, що її очікує лише негативне ставлення від родини. Одразу ж після цього Джеком була використана ***прагматична стратегія (комунікативно-ситуаційна)***, адже повідомивши свою дружину, що він заново у неї закохався, під час її відсутності, Джек намагається отримати прихильність Ебігейл, налаштовує її на те, що може в них і будуть перший час певні проблеми у їх стосунках, проте їй варто залишитись, адже він все ще кохає її. Це є дуже сильний прояв підтримки зі сторони Джека, адже таким чином він дає їй зрозуміти, що в них ще є шанс, вони все ще мають можливість здолати усі незгоди. Це має її заспокоїти і зрозуміти, що в неї є можливість усе виправити.

У свою чергу, Ебігейл комбінує дві тактики, щоб відповісти Джеку на зауваження про те, що вона змінилась. Вона використовує ***тактику корегування твердження співрозмовника***, коли вказує на те, що насправді її зміна полягає у тому, що вона постаріла. Також використовується ***тактика***

незгоди з оцінкою, коли Ебігейл підмічає, що, насправді, саме це Джек мав на увазі.

Таким чином, можна зробити висновок, що хоч Джек і щиро намагається підтримати свою дружину у складний час і надати їй впевненості і спокою, проте він переслідує у цьому і свою власну мету. Адже якщо не напосідати на дружину, а допомогти їй засвоїтись, то вона може залишитись, і більше не тікати, а саме цього він і хоче.

Надалі ми проаналізуємо декілька уривків з твору «Загублена», де головні герої Емі та Нік, не дивлячись на складність у їх взаємовідносинах та шлюбі, що руйнується, також іноді знаходили час для підтримки один одного.

Amy: Nick, I'm on your side here. We'll be okay no matter what. My money is your money.

Nick: Not according to the prenup [Flynn 2012, p. 74].

У цьому діалозі підтримка йде безпосередньо від Емі, яка намагається підтримати чоловіка, який втратив роботу. Отож, щоб заспокоїти чоловіка та надати йому впевненість, Емі використовує декілька стратегій і тактик, які будуть розглянуті нижче.

Емі починає діалог з ***інформативної стратегії***, яка націлена на повідомлення Ніку, що у разі скрути, він може розраховувати на її гроші, адже за романом, Емі мала заможних батьків та сама мала немалі накопичення. Використовуючи дану стратегію вона хоче мати прямий вплив на поведінку чоловіка, змусити його не хвилюватись через те, що він втратив роботу, як це відбулось по сюжету роману. Емі розуміє що подібний досвід є дуже впливовим на емоційний стан, адже коли тебе звільняють, першою завжди страждає самооцінка. Адже якщо тебе звільнили, то ти був не занадто гарним працівником, ти щось робив неправильно, ти гірший за тих, кого не звільнили і залишили на подібній посаді. Також втрата роботи може мати прямий вплив на грошовий стан родини, що також викликає хвилювання. Розуміючи усе це, Емі намагається підтримати Ніка. Тож далі вона використовує ***тактику обіцянки***, коли повідомляє Ніка, що за будь яких умов вони впораються з

життєвими випробуваннями, таким чином обіцяючи впоратись з усіма труднощами. Ця стратегія має міцний вплив на підтримку, адже таким чином Емі обіцяє, що через скруту та складнощі НІк пройде не сам, а йому у цьому допомогатиме його дружина, а разом вони з цим справляться. Бо одному йому було б важко, але дружина обіцяє свою поміч. ***Оцінно-впливова стратегія***, яку також використовує Емі, є задля впливу, здебільшого на емоційний стан Ніка, щоб позбутись напруженої атмосфери і змусити Ніка трохи розслабитись та сильно не хвилюватись через гроші. З наміром позбавити Ніка хвилювань використовується і ***емоційно-впливова стратегія***, адже Емі намагається полегшити страждання свого чоловіка, тож дана стратегія використовується не з власних, прихованих, намірів, а задля спокою співрозмовника. Тим самим намагаючись позбавити того самого відчуття заниженої самооцінки, яка постраждала від звільнення, а також позбавити страху перед майбутнім, у якому може бути замало грошей.

Проте Нік не приймає підтримку дружини. Для початку він також використовує ***емоційно-впливову стратегію***, але з іншим наміром. Адже Нік хоче змусити Емі почувати себе провинно. Тож зробивши зауваження, що згідно з шлюбним договором, її гроші не належать Ніку, він хоче змусити її почувати себе ніяково та винуватою. Для цього він також використовує і ***тактику звинувачення***, адже Нік говорить про шлюбний договір не з позитивним наміром, а наче згадуючи минуле та звинувачуючи її, що це було обов'язковою умовою шлюбу, і тепер він не може назвати її гроші своїми. Він, без слів прямої образи, звинувачує її у тому, що вони уклали шлюбний договір. Також Нік використовує ***тактику коригування твердження співрозмовника***, коли не погоджується з Емі та її твердженням стосовного того, що її гроші спільні, підкреслюючи, документально протилежну ситуацію.

Тож, з цього діалогу можна зробити висновок, що Емі щиро намагалась підтримати чоловіка у час скрути, проте, її допомога була відхилена, більш того, у відповідь вона отримала негативне ставлення свого чоловіка.

Nick: That's awful, I'm sorry. At least you have your money to fall back on.

Amy: ***We*** *have the money* [Flynn 2012, p. 76].

У цьому випадку ми можемо спостерігати взаємну підтримку подружньої пари. Адже спочатку Нік використовує декілька стратегій і тактик, щоб підтримати дружину. Емі у свою чергу не тільки приймає цей намір, більш того, вона також намагається підтримати Ніка.

Обома героями, і Ніком і Емі, вживаються ***оцінно-впливова стратегія***, і ***емоційно-впливова стратегія***. Спочатку оцінно-впливову стратегію використовує Нік задля того, щоб підбадьорити свою дружини, яка також залишилась без роботи. Він виражає їй свої співчуття та вказує на те, що в неї є гроші, щоб вона змогла піднятись на ноги. Він прагне надати дружині впевненості. Можливо, у цьому випадку Нік також і вибачається перед Емі, адже коли у такій ситуації був він, то його дружина також намагалась підтримати його, проте він не прийняв її підтримку. Проте, ми можемо бачити таке ж щире бажання Ніка підтримати Емі у час скрути, яке не так давно виявляла його дружина. Емоційно-впливову стратегію Нік використовує також для того, щоб покращити настрій своїй дружині, щоб виразити, що він розуміє її самопочуття та запевнити, що вона із цим впорається. Нік зараз може спиратись на свій власний досвід втрати роботи, адже він знає що людина при цьому відчуває, та які слова хоче почути. Тож чудово розуміючи через що проходить його дружина, Нік щиро намагається їй допомогти впоратись з цим.

Емі реагує на емоційну поміч Ніка протилежно від того, як на подібну ситуацію відреагував сам Нік. Емі не тільки приймає его втіху, більш того, вона відповідає йому у позитивному ключі. Вона спочатку використовує ті самі стратегії, що й Нік. Вона вказує, що гроші не лише її, а й його, тим самим намагаючись надати Ніку почуття спокою, що вони, деякий час можуть не турбуватись через своє безробіття. Тут вона апелює ***емоційно-впливовою стратегією*** і ***оцінно-впливовою стратегією***. Емі розуміє щире бажання Ніка допомогти, адже не так давно вона сама була на його місці, намагаючись втішити свою пару. Проте, Емі ще використовує і й ***регулятивно-спонукальну***

стратегію. Використовує вона її, задля того, щоб зайвий раз нагадати Ніку, що її накопичення також належать і йому. Вона вибрала дуже вчасний момент, щоб загострити увагу не на собі, а ще раз підтримати Ніка, спонукаючи його повірити у те, що вона на його стороні, і зараз вони у однаковому становищі.

Тобто у час, коли Емі було емоційно-важко, вона не зосередила усю увагу на собі, як це колись зробив Нік. Більш того, вона зуміла у нелегкий для себе час приділити увагу і своєму чоловікові. Хоча коли людина засмучена і потребує втіхи, від неї ніхто не очікує і не потребує підтримку у відповідь, отож Емі повела себе нетипово тим, що зосередила увагу не на собі, а вона зробила з цього їх спільний досвід, через який вони пройдуть разом.

Проаналізувавши невелику кількість діалогів, було зібрано достатньо інформації, щоб проаналізувати комунікативні стратегі і тактики з метою підтримки на основі сімейного дискурсу. Можна зробити висновок, що найчастіше використовується ***тактика корегування твердження співрозмовника.*** Використовується вона не задля того, щоб вказати на певну хибу, а навпаки, щоб впевнити, що складнощі, які переживає один з співрозмовників, або обидва, є не такими важкими, якщо подолати їх разом. Також, очікувано, дуже часто використовується ***емоційно-впливова стратегія*** з метою покращити психоемоційне почуття адресата під час складнощів. Можна підмітити, що у сімейному дискурсі адресати по різному реагують на підтримку. Адже хтось може проявити стратегії і тактики з метою підтримки у відповідь, а дехто навпаки, надати відповідь з негативною конотацією, в залежності від ситуації та норову людини.

2.2.3 Стратегії і тактики з метою конфлікту. Наступним предметом нашого аналізу слугуватимуть комунікативні стратегії що пов'язані з конфліктними ситуаціями. Під розгляд попадають стратегії і тактики, які спрямовані на створення конфліктних ситуацій, або на продовження вже існуючих конфліктів. Найчастіше, у конфліктних ситуаціях

використовуються ***регулятивно-спонукальна стратегія, тактика провокації, тактика очорнення, тактика звинувачення, тактика аналізу «мінус»*** тощо. Проте, і інші тактики можуть бути використання з ціллю створення конфлікту.

Варто підмітити, що конфліктна ситуація не обов'язково розуміє під собою безпосередньо сутичку між адресантом і адресатом. Іноді може бути бажання одного з учасників діалогу спонукати до конфліктної ситуації третє обличчя. Також слід зауважити, що конфлікт не обов'язково має на меті взаємна образа комунікантів. Конфліктною ситуацією може бути також і розбіжність у поглядах, яку комуніканти намагаються вирішити, натикаючись на незгоди.

На цей раз, наш аналіз ми розпочнемо з твору «Загублена», та з конфліктних діалогів головних героїв Емі та Ніка.

Amy: I know it feels dire right now, Nick. But-

Nick: It's not dire for you, Amy. Not for you, it never will be dire. But for the rest of us? It's very different [Flynn 2012, p. 62].

У цьому випадку ініціатором конфліктної ситуації є Нік. Більш того, Емі намагалась використати стратегії і тактики націлені на підтримку Ніка. Проте Нік їх не лише не прийняв, а й продовжив їх діалог у негативному ключі, налаштовуючи їх спілкування на конфлікт.

З самого початку, Емі використовує дві стратегії. ***Оцінно-впливова стратегія*** **використана** задля того, щоб створити більш приємну атмосферу, задля того, щоб заспокоїти Ніка у нелегкі часи. Вона виконує вербалізацію емоцій Ніка, задля того, щоб сказати йому, що вона розуміє як йому важко. Адже Емі, як вірна дружина, та як просто людина з емоціями, розуміє журбу свого чоловіка, який втратив роботу, та хочу допомогти йому впоратись з цим. Найперше, що вона може зробити, це намагатись його впевнити, що може зараз йому і важко, проте це не назавжди, і це мине. Тим самим вона ще й використовує ***емоційно-впливову стратегію***, з метою змінити його психоемоційний стан, полегшити його страждання, щоб допомогти своєму

чоловіку почувати себе краще. Це і є приклад використання стратегій і тактик з метою підтримки, які використовувала Емі.

Проте, Нік не приймає використанні Емі стратегії, починаючи налаштовувати їх спілкування у сторону конфлікту. Адже у відповідь на підтримку Нік використовує ***тактику коригування твердження співрозмовника***, підкреслюючи, що вона не може зрозуміти його стан, адже вона не була, не є і ніколи не буде у такому стані, в якому зараз знаходиться він. Цим він підкреслює те, що за своє життя до шлюбу в Емі була можливість накопити збереження, якого їй буде досить задля того, щоб ніколи не потребувати у грошах так, як Нік і *«інші з нас»,* про яких каже Нік, вказуючи на її звеличення над іншими людьми, які мають менше грошей. Більш того, одразу після цього Нік використовує ***тактику звинувачення***. Адже те, що Емі ніколи не була у його стані виставляється як щось від неї залежне, наче вона робить це навмисно, тобто виставляється як її вада. Намагаючись полегшити свої страждання Нік не намагається знайти підтримку і розраду у близької людини, а звинувачує її, наче Емі частково винна у його скруті. Цим самим він породжує конфліктну ситуацію, адже у відповідь на щиру підтримку Емі отримала багато звинувачень і це, звісно, бентежить. Адже на прояв підтримки вона отримала образу у відповідь. Її образили за те, що вона не спроможна змінити, за те, чого вона добивалась власними зусиллями та за допомогою її батьків, які також важко працювали щоб фінансово забезпечити і себе і свою дитину. Тож логічною відповіддю зі сторони Емі буде спроба захистити себе за ці нечесні звинувачення, що лише продовжить конфлікт між персонажами.

Nick: We're a sick toxic Möbius strip, Amy. We weren't ourselves when we fell in love, and when we became ourselves – surprise! – we were poison. We complete each other in the nastiest, ugliest possible way. You don't really love me, Amy. You don't even like me. Divorce me. Divorce me, and let's try to be happy.

Amy: I won't divorce you, Nick. I won't. And I swear to you, if you try to leave, I will devote my life to making your life as awful as I can. And you know I can make it awful [Flynn 2012, p. 437].

Цей діалог можна було б віднести до стратегій і тактик націлених на спонукання, адже тут Нік і Емі, як і раніше, намагаються один одного переконати у тому, варто чи не варто їм розлучатись. Проте, якщо раніше їх діалоги ще можна було видати за те, що вони просто намагаються переконати один одного у їх майбутньому, то зараз персонажі перейшли до відкритого ворожого спілкування, до неприхованих образ і погроз. Більш того, у романі акцентується увага на тому, що до цього вони намагались спілкуватись спокійно, і впевнити один одного у тому, що їм необхідно, то на цьому етапі вони переходять на конфліктний тон та на крики. У цьому випадку на конфлікт налаштований не лише Нік, але й Емі. Вже немає ніякої спроби підтримати один одного.

Промова Ніка базується, здебільшого, на ***риторичній стратегії***, він використовує гарні епітети щоб наповнити його промову драматизмом, підкреслюючи, наскільки ж Емі і Нік не підходять один одному, щоб, нарешті, вплинути на неї, щоб вона з ним погодилась. Він використовує привабливі звороти, використовуючи слова з негативною конотацією стосовно їх шлюбу, щоб викликати в ній відразу. Для цього ж Нік використовує і ***оцінно-впливову стратегію,*** щоб впливати на атмосферу їх розмови, все більше і більше проявляючи негативний стан до їх суспільно прожитого часу. Також Нік використовує ***тактику пояснення*** і ***тактику презентації***. Пояснюючи Емі чим саме їх подружжя настільки погане, він, начебто, і самій Емі надає можливість проаналізувати їх подружнє життя з тієї точки зору, яку їй подає Нік, і зробити з цього висновки. Своїм бажанням керувати поведінку Емі, спонукаючи її до того, щоб вона розсердилась, Нік користується ***регулятивно-спонукальною стратегією***. Адже він не просто хоче змусити її розвестись з ним, він намагається розлютити її, щоб у люті вона погодилась з ним.

Частково, Нік зміг спромогтись того, що він спромігся негативної реакції у Емі, проте не так, як він хотів. Замість того, щоб розізлити Емі і вона погодилась на розлучення, Емі приходить у обурення і лють, і починає відкрито використовувати ***тактику погрози*** та ***тактику попередження***.

Адже, тепер вона не лише натякає, що може ускладнити його життя, якщо він піде від неї, тепер вона каже про це відкрито, присягається присвятити усе своє життя тому, щоб зіпсувати його для Ніка.

Дивлячись на цей діалог, можна побачити, як Нік провокував Емі на початок відвертого конфлікту, і йому вдалось цього добитись, проте не з тим результатом, який він хотів. Замість того, щоб погодитись на розлучення, Емі ще більше почала наполягати на тому, щоб вони залишались парою і перейшла до відкритої загрози життю Ніка.

Nick: You are a petty, selfish, manipulative, disciplined psycho b-

Amy: You are a man. You are an average, lazy, boring, cowardly, woman-fearing man. Without me, that's what you would have kept on being, ad nauseum. But I made you into something. You were the best man you've ever been with me. And you know it. The only time in your life you've ever liked yourself was pretending to be someone I might like. Without me? You're just your dad [Flynn 2012, p. 438].

У цьому діалозі вже не йде провокація на конфлікт, а можна побачити конфлікт у самому його розквіті. Емі і Нік намагаються з усіх сил принизити та образити один одного, використовуючи для цього різні комунікативні стратегії і тактики.

Проаналізувавши, спочатку, репліку Ніка, можна зауважити, що він напрочуд охоче використовує ***тактику очорнення,*** навмисно принижаючи Емі і виставляючи на показ її негативні сторони. Використовуючи дану стратегію, Нік не поскупився на кількість образливих слів, намагаючись як можна сильніше вплинути на Емі, завдати їй як можна більше болю. Цим самим він використовує і ***тактику провокації***, адже він очікує у відповідь від Емі не менше образливих слів, більш того, він наче заохочує її на це, щоб вона сказала як можна більше гидких слів у його адресу і, можливо, нарешті вирішить розлучитись.

Емі, у свою чергу, також не цурається використовувати ***тактику очорнення***, знайшовши ще більше слів з негативною конотацією у адресу Ніка, ніж він знайшов для неї. Проте, при цьому, вона вдало приплітає сюди

риторичну стратегію, прибавляючи мальовничості своїм доріканням, що дозволяє її звинуваченням і образам мати ще більш виразний вигляд і мати ще більше впливу на Ніка. Проте, Емі ще використовує тактику пояснення, і використовує негативний вплив на свої, досить логічно аргументовані, пояснення, чому вони мають залишатись подружньою парою, і чому без Емі Нік нічого із себе не представляє.

Уважно дослідивши уривок, можна зробити висновок, що це є приклад самого класичної конфліктної комунікації, де були використані притаманні для цього тактики очорнення і провокації.

Проаналізувавши вищевказані діалоги можна зробити певні висновки стосовно комунікативних стратегій і тактик з метою конфлікту у сімейному дискурсі. Як і можна було очікувати, дуже часто використовується ***тактика очорнення***, адже під час конфліктної ситуації подружні пари часто звертаються до того образу співрозмовника, що в них склався в голові за час сімейного життя, і привертають увагу на найгірші з цих рис, або, навіть, з використовують «очорнення» до тих рис, які раніше не турбували. Також часто використовується ***тактика коригування твердження співрозмовника***, адже кожен із опонентів намагається переконати один одного у неправоті, що стосується темі конфлікту, таким чином ставши «переможцем» у конфлікті. Нетиповим є неодноразове використання риторичної стратегії, завдяки якій співрозмовники намагаються придати тактиці очорнення новий погляд, використовуючи різноманітні лексичні засоби і прийоми, щоб більш вражаюче образити один одного. Та, цікавим є використання ***емоційно-впливової стратегії***. Адже, зазвичай, під час конфлікту люди не апелюють до психоемоційного стану співрозмовника, вдаючись лише до усних образ завдяки своєму красномовству. Проте у сімейному дискурсі подібна стратегія є притаманною, адже конфліктні сторони дуже добре знайомі один з одним і можуть впливати на емоційний стан співрозмовника звертаючись до відомих з прожитого життя фактів, надаючи спільним спогадам та сумісно набутому досвіду негативну конотацію.

2.2.4 Стратегії і тактики з «прихованим» змістом. Останнім предметом нашого аналізу на основі сімейного дискурсу буде використання стратегій і тактик, що мають на меті не тільки той зміст, що адресант виражає. На відміну від стратегій і тактик, що використовуються з метою спонукання до певних дій, ті, що мають прихований зміст не обов'язково мають під собою намір змінити поведінку адресата. Також стратегії і тактики що мають на меті спонукання, у більшості випадків виражені відкрито. Найчастіше стратегії і тактики з прихованим змістом використовуються для того, щоб адресантом проявити себе у найкращому світлі, не виражаючи це відкрито. Одним з частих випадків використання «прихованого» змісту є наявність у діалозі третьої особи, і таким «прихованим» чином адресант намагається донести певну думку до адресата, щоб вона не була зрозуміла третій особі. Іноді наявність «другого» змісту одного й того ж мовленнєвого повідомлення може бути навмисно виражене, щоб про його наявність здогадався адресат. Метою подібних стратегій і тактик є бажання викликати в адресата зацікавленість у певній темі чи події. Проте, велика кількість «прихованого» змісту адресат не виявляє відкрито і має на меті таємний вплив на адресата.

Щоб розгледіти у діалогах стратегії і тактики з «прихованим змістом», треба бути напрочуд уважним і розуміти наміри адресанта. Адже «прихований» зміст розміщуєтеся у діалозі з невеликою підказкою, яку адресат повинен запримітити. Якщо підказка буде упущена, адресат може і не зрозуміти, що у словах адресанта було щось приховане.

Найчастіше з ціллю нести «прихований» зміст використовуються ***стратегіє локальної когерентності, невербальні стратегії, діалогові стратегії, інформативна стратегія, тактика протиставлення, тактика презентації тощо.***

На цей раз, аналіз знову розпочнеться з твору «Милі кості», та з діалогів Джека та Ебігейл.

Abigail: You know junior high. Maybe it's Spring Fling.

Jack: Abigail, how can it be Spring Fling when it's snowing? [Sebold

2006, p. 19].

У даному випадку була використана певна комунікативна тактика, а саме ***тактика незгоди з оцінкою***. Завдяки цій тактиці Джек виявляє непогоду з припущенням Ебігайл. Цим самим він і несе «прихований» зміст у своєму твердженні. Адже Джек не каже прямим текстом, що Ебігейл не права, він лише вказує їй на факт, який може спростувати її твердження. Таким чином, задаючи питання Ебігейл, він, насправді, не очікує на відповідь, як, зазвичай і функціонують питальні речення. Ні, насправді зміст цього запитання вказати на помилку Ебігейл. Також, з цією ж метою, у цій короткій фразі можна запримітити ***тактику самопрезентації*** і ***тактику пояснення***. Тактика самопрезентації помітна у тому, що Джек не стверджує що слова Ебігейл є помилковими, а лише вказуючи на фактор неможливості її твердження. Джек надає можливість переосмислити Ебігейл її ж власні слова, при цьому він нав'язує свою думку, адже інформація, яку використає Джек не підлягає запереченню, отже, Ебігейл де-факто помиляться і повинна погодитись з його твердженням. Після усвідомлення, що слова Джека не є помилковими, можна помітити і тактику пояснення. Привернувши увагу Ебігейл до того, що на вулиці йде сильний сніг, він підмічає помилковість припущення Ебігейл, пояснюючу у чому саме її хиба.

Таким чином, можна зробити висновок, що своїм риторичним питанням, Джек насправді несе мету змінити хибне твердження Ебігейл, змінивши його на своє, яке з його точки зору є правильним.

Jack: But it could be anyone's book. Or she could have dropped it along the way [Sebold 2006, p. 33].

У цьому випадку, це не діалог, а лише фраза, проте Джек її використовує напряму до Ебігейл, зміст його припущення має вплинути саме на неї.

Після знаходження книги, яка, ймовірно, належала Сьюзі, Джек не погоджується з цим припущенням, вдавшись до ***тактики незгоди з оцінкою***. Він робить логічне зауваження, що книга могла належати будь кому, або Сьюзі могла її загубити, отже ще рано погоджуватись з твердженням, що її вбили.

Хоча, варто відмітити, що у даному випадку, не дивлячись на те, що Джек не погоджується, він, намагається переконати в цьому не лише Ебігейл, але й самого себе. Проте, здебільшого його фраза, насправді, несе не незгоду з тим, що це книга Сьюзі, а вона націлена на те, щоб покращити емоційний стан своєї дружини, хоча він і не виражає прямих фраз задля її заспокоєння. У цій безнадійній спробі переконати їх обох, можна запримітити ***емоційно-впливову стратегію***. Адже Джек чудово розуміє у якому емоційному стані знаходиться його дружина. Джек своїм припущенням має потаємний вплив, він хоче підбадьорити дружину, щоб вона не відпускала руки, відстрочити в ній відчуття жаху та безнадійності. Отже у цьому випадку адресант використовує тактику не задля своїх потаємних цілей, а навпаки, задля блага і спокійності адресата.

Тож можна зробити висновок, що «прихований» зміст зауваження Джека полягає у тому, що він не намагається підтримати дружину, або вплинути на її психоемоційний стан прямою підтримкою, проте завдяки запереченню тієї події, яка може прямо на цей психоемоційний стан вплинути.

Jack: It's wonderful to have you back.

Abigail: How do you do it?

Jack: There's no choice, Abbie. What else can I do?

Abigail: Go away, start over again.

Jack: Did it work? [Sebold 2006, p. 329].

Ми можемо запримітити «прихований» зміст у словах Джека, спрямованих до Ебігейл. Дружина повернулась до нього після багатьох років втечі. З однієї сторони, Джек неймовірно радіє її поверненню і хоче її втримати, щоб вона залишилась. Проте, з іншого, Джек має на неї образу за те, що вона залишила його самого з дітьми, у той час коли вони обидва потребували підтримки після взаємно пережитого горя. Отож, Джек робить спроби вказати Ебігейл на те, що він на неї ображається за це, проте не казати це прямим текстом, що не злякати її, що може знову призвести до її втечі.

Джек висловлює усе це завдяки ***тактикці звинувачення***. Вона не

відкрита, Джек не проявляє агресивного настрою. Проте коли він говорить про те, що в нього не було вибору, окрім як піклуватись про свою родину, Джек робить дуже відкритий натяк, що все це сталось через втечу Ебігейл, і усе було б інакше, якби вона залишилась. Також його останнє риторичне запитання можна теж розцінити як звинувачення, вказуючи на те, що втеча з дому не допомогла Ебігейл позбутись свого болю через втрачену дитину, а отже це був марний вчинок який тільки ускладнив їм усім життя. Цим усім Джек виражає ті думки, які він насправді має стосовно втечі Ебігейл. Варто підмітити, що його останнє запитання можливо розцінити як ***тактику провокації***, адже таким відкритим запитанням, переповненим образою, він наштовхує Ебігейл на те, щоб вона дала відповідь на питання, на яке вона, вочевидь не хоче відповідати. Бо вони обидва знають, шо втеча їй не допомогла.

Отже, завдяки вище вказаних тактик, Джек приховано намагається донести до Ебігейл, що її втеча вплинула на усіх них не у позитивному сенсі, і це її провина. Але, Джек розуміє чому саме вона хотіла втекти, бо йому б хотілось втекти від тих самих речей, отож він не звинувачує її напряму. Лише дає зрозуміти, що йому, на відміну від неї, вдалось пересилити себе та залишитись заради тих дітей, що залишились живі та потребували підтримки.

Jack: So what did you say when people asked you about family in California?

Abigail: Out loud I said I had two children. Silently I said three. I always felt like apologizing to her for that."

Jack: Did you mention a husband?

Abigail: No.

Jack: Man [Sebold 2006, p. 338].

Справжній зміст речень, знов таки, намагається донести Джек. Розпитуючи про життя дружині під час її втечі, його насправді цікавить, що вона розповідала про їх родину іншим людям, та чи не було в неї інших чоловіків під час її відсутності та «другого» життя.

Майже увесь цей діалог Джек використовує ***інформативну стратегію***, бажаючи отримати відповіді на свої запитання і дізнатись якою було життя

його дружини за останні роки. Він досягає цієї стратегії шляхом того, що задає прямі питання. Проте, не дивлячись на те, що він не намагається з неї витягти відповіді якимось таємним чином, а прямо задає питання, насправді вони мають трохи іншу мету, що можна зрозуміти за змістом роману. Проте, Ебігейл розповідає про те, що вона згадувала лише двох живих дітей, та не згадувала загиблу доньку, і нічого не каже про те, чи були в її житті інші чоловіки. Тоді Джек намагається скерувати її до цієї відповіді, питаючи, чи розповідала вона, що в неї є чоловік. Це питання хоч і має «прихований зміст», проте вже найбільш наближений до того, що саме хоче від неї почути Джек. А його остання фраза, точніше коротке слово, можна розцінити як ***емоційно-впливову стратегію***. Адже його відповідь була спрямована на те, щоб змінити емоційний стан Ебігейл, і вона стала м'якіша до нього, або, хоча б, пояснила причину своєї негативної відповіді. Чи означає те, що вона не розповідала про свого чоловіка те, що в неї був хтось ще?

Отож, можна зробити висновок, що з розпитування Ебігейл про її життя під час подорожі, Джек насправді намагався дізнатись, чи був в неї якийсь інший чоловік, проте Ебігейл так і не надала на це відповіді.

Надалі під розгляд тактик і стратегій з «подвійним» змістом знов попадає твір «Загублена» з головними героями Емі та Ніком.

Nick: Some guys were playing poker after work, so I hung around for a bit. Hope that was okay.

Amy: Of course. More fun than my night.

Nick: Who all showed up?

Amy: Oh, Campbell and Insley and their dancing monkeys. Boring. You dodged a bullet. A really lame bullet.

Nick: God, I love you [Flynn 2012, p. 62].

Носій «подвійного» змісту, у даному діалозі, є Емі. Адже відбулась зустріч з її старими друзями, на яку не з'явився Нік, хоч і обіцяв. Не дивлячись на те, що за сюжетом твору, Емі зачепило те, що Нік і не приїхав і не відповідав на телефоні дзвінки, вона стверджує що він зробив правильно, коли після

роботи пішов зі своїми друзями грати у покер. Таким чином, Емі хотіла мати потаємний вплив на Ніка, гравши роль «ідеальної» дружини для нього. Більш того, вона підмічає, що її друзі, інша подружня пара, вели себе як *«танцюючі мавпочки»* - так Емі з чоловіком називали подружні пари, де один танцює під дудку іншого. Принижуючі іншу пару, де обидва з'явились на заплановану зустріч, Емі на їх плані хоче виглядати кращою дружиною, як та, що не буде напосідати на чоловіка за те, що він зробив так, як сам вважав за краще. Тож «потаємний» зміст Емі полягає у тому, щоб отримати заохочення від Ніка за те, яка вона в нього чудова жінка.

Для цього біло використано декілька стратегій. По-перше, ***прагматична стратегія***, яка була використана Емі. Ця стратегія дозволила їй обрати кращу відповідь для Ніка, бо вона наперед знала що саме хоче почути її чоловік, та за які слова він її похвалить. Таким чином Емі виглядає більш вигідно для нього, незважаючи на те, що, насправді вона б хотіла, щоб Нік був з нею та їх друзями у цей вечір, або якби він хоча б попередив, що він не приїде.

По-друге, була використана ***оцінно-впливова стратегія***. Використана вона була Емі з тією ж метою, що і прагматична стратегія. Таким чином Емі впливала на свого чоловіка, щоб вона йому подобалась, щоб в нього був якийсь зайвий привід симпатизувати їй. Емі знає, що Нік не любить, коли жінки керують чоловіками та змушують їх робити як їм зручніше, *«танцюючі мавпочки»*. Отже Емі, апелюючи до його цінностей та настанов, створює з себе такий образ дружини, який би хотів бачити Нік, не дивлячись на те, що, насправді такої Емі не існує.

По-трете, також Емі використала ***емоційно-впливову стратегію***. Завдяки використанню цієї стратегії Емі впливала на емоції Ніка, щоб отримати заохочення від свого чоловіка. Вона робила усе, щоб пробудити у ньому теплі емоції на свою користь, впливаючи на його психоемоційний стан. При цьому вона спеціально зображує у негативній конотації іншу подружню пару, також впливаючи на емоційний стан Ніка, змушуючи його відчути відразу до них і ще більше почати цінити Емі.

Окрім вищезгаданих стратегій, також Емі використала декілька комунікативних тактик. А саме тактика ***протиставлення (контрасту) та тактика презентації***. Тактику протиставлення Емі використовує, щоб порівняти себе зі своїми друзями. Вона наголошує на тому, що її друзі вели себе як класична нудна подружня пара, підкреслюючи те, що Емі не така як вони. Адже вона знає, що такий тип пар не імпонує Ніку. Цей самий випадок Емі використовує і задля тактики презентації. Адже, порівнюючи себе зі своїми «нудними» друзями, Емі виставляє себе у позитивному світі, підкреслюючи їх відмінності.

Amy: Happy day after anniversary.

Nick: Amy, I've had the crappiest day ever. Please don't lay a guilt trip on me on top of it.

Amy: I was just saying happy anniversary.

Nick: Happy anniversary, my as-hole husband who neglected me on my big day [Flynn 2012, p. 94].

У цьому нетривалому діалозі носієм «прихованого» змісту є Емі. Вона ображена на свого чоловіка, який пропустив їхню річницю, і тепер, ображена, хоче змусити його почувати себе винним, відверто цього не кажучи, проте даючи Ніку зрозуміти істинний зміст її слів. Нік і справді зрозумів той сенс, який хотіла донести до нього Емі, проте, наперекір її очікуванням, він не почував себе винним, а почав сперечатися з нею, надаючи відсіч її відповідям. У їх діалозі була використана велика кількість комунікативних стратегій і тактик, при чому використані вони були як Емі, так і Ніком. Ми розглянемо почергово репліки, які використовували герої у тій послідовності, у якій вони були сказані, та проаналізуємо кожну з них на комунікативні стратегії і тактики, у намірі побачити «прихований» зміст та як на нього реагує адресат.

Amy: Happy day after anniversary.

У найпершій репліці Емі із використовує ***емоційно-впливову*** та ***регулятивно-спонукальну стратегію***. Завдяки першій Емі хоче змусити Ніка почувати себе провинним, вплинути на його емоції, адже він не згадав про їх

річницю, та провів день деінде. А завдяки другій стратегії, Емі добивається від Ніка, щоб він, відчувши провину, почне вибачатись перед Емі. Вона прагнете отримати контроль над цією ситуацією. Емі прагне, щоб, керуючи відчуттям провини Ніка, вона змогла постати у образі «жертви». Таким чином у подальшому діалозі Емі змогла б апелювати маніпулятивною стратегією, проте Нік не надає їй такої можливості. Емі не виражає свою образу відкрито, приховавши її, проте так, щоб Нік з легкістю розгадав істинний зміст її слів. Усе це Емі робить задля того, щоб не зруйнувати той образ «ідеальної» жінки, котрий Емі так ретельно вибудовувала перед Ніком. Навіть у ситуації, коли вона справді на нього ображена, і має на це усі підстави, - навіть у цьому випадку вона не хоче щиро виразити ті емоції, що відчуває, не бажаючи здаватись не «ідеальною» жінкою, яка напосідає на чоловіка.

Також, у цій репліці Емі використала ***тактику звинувачення*** та ***тактику презентації***. Своїм зауваженням, завдяки прихованій тактиці звинувачування, Емі апелює до відчуття провини Ніка. А тактика презентації, у цьому випадку працює на користь Емі задля того, щоб підносити себе у очах Ніка як жертву, як ображену.

Nick: Amy, I've had the crappiest day ever. Please don't lay a guilt trip on me on top of it.

Проте, Нік не ведеться на стратегії і тактики Емі, які мали змусити його почувати себе провинним. Нік не ведеться на «прихований» зміст слів Емі, розгадавши який Нік мав почати вибачатись. Відповідаючи на образу Емі, Нік використовує ***діалогову*** (***конверсаційну***), ***регулятивно-спонукальну*** та ***емоційно-впливову стратегію***. У даному випадку, використовувати діалогову стратегія, є метою контролю за темою спілкування, адже Нік не хоче визнавати свою провинну, отож він прагне домінувати у цьому діалозі. Використовуючи емоційно-впливову стратегію, Нік прагне зняти з себе провину за те, що він проігнорував річницю та змусити саме Емі почувати себе винною. Саме з цією метою ця фраза також виражає собою регулятивно-спонкальну стратегію. Адже знімаючи з себе провину, Нік бажає досягнути

того, щоб саме Емі почала перед ним вибачатись, щоб вона визнала, що це вона винна, задля цієї ж мети він використовую емоційно-впливову стратегію.

Що до тактик, використаних Ніком, то він використовує ***тактику відведення критики***. Адже, Емі мала вагому причину щоб ображатись на Ніка. Проте, це було проти його характеру – визнавати свою провину. Тож Нік використовує цю тактику, насправді, не надаючи якогось вагового аргументу на свій захист, а лише вказуючи що в нього був жахливий день і звинувачення у томі, що він не згадав про річницю для нього зараз дуже недоречне. Тобто, він і не надає якоїсь доцільної відповіді чи причини, чому він проігнорував їх свято, а натомість ще й робить Емі винною. Адже Емі може й не здогадуватись про те, що він мав жахливий день, проте Нік так наголошує на цьому, неначе вона мала про це здогадатись і не згадувати свою образу. У той самий час як у Емі була вагома причина образитись, і Нік про це знав. З цього можна зробити висновок, що Нік здогадувався, що Емі буде на нього ображена, і він заздалегідь придумав причину виправдати свої вчинки так, щоб ще й його опонент почувався винним. І його відповідь ідеально підходила для обох випадків якби Емі відверто виразила свою образу, так і для того випадку, якби вона була «прихована».

Amy: I was just saying happy anniversary.

Помітивши, що спроба Емі вплинути ні Ніка була марною, і що не дивлячись на те, що Нік зрозумів її зміст, Емі вирішує зробити крок назад. Вона вирішує спростувати, начебто, хибну думку про те, що Емі на нього ображена, хоча у минулий раз вона на це дуже натякала. Цим Емі робить помилку, адже відомо, що Нік вже розгадав «прихований» зміст у словах Емі, тож не варто було це заперечувати. Проте, Емі вже пішла цим шляхом намагаючись приховати «прихований» зміст, утворюючи певну рекурсію, і використавши задля цього декілька стратегій і тактик. Емі надає відповідь, яка містить в собі ***прагматичну стратегію, тактику незгоди з оцінкою, тактику відведення критики*** і ***тактику презентації.*** Прагматична стратегія полягає у тому, що Емі, у відповідь на досить негативну репліку Ніка

намагається обрати оптимальну відповідь у даній ситуації. Адже зусилля Емі викликати в Ніка відчуття провини не спрацювали, більш того, розізлили його, тож вона пішла іншою стежкою, щоб розмова не перетворилась на сварку. Тому, своїм зауваженням про те, що вона хотіла лише привітати його з річницею, Емі застосовує тактику незгоди з оцінкою. Начебто його попередні слова про те, що вона хотіла його звинуватити є хибними і вона зверталась до нього з благими намірами. Цим самим вона і використовує тактику відведення критики, щоб спростувати його звинувачення на свій рахунок. А тактику презентації вона використовує задля виставлення себе у кращому світлі, подає себе у більш привабливому вигляді, вказуючи на те, що в неї не було наміру його звинуватити. Проте, їм обом відомо, що це неправда, що і використовує Нік, надаючи їй відповідь.

Nick: Happy anniversary, my as-hole husband who neglected me on my big day.

Відповідь Емі не переконала Ніка у тому, що в неї не було ніякого «прихованого» змісту, тож його наступне зауваження виражає ***діалогову стратегію, емоційно-впливову стратегію*** і ***регулятивно-спонукальну стратегію.*** Діалогова стратегія виявляється у бажані Ніка контролю над цією темою. Незважаючи на те, що Емі зробила крок назад у своїх звинуваченнях, Нік не робить подібного руху і продовжує наполягати, що Емі його звинувачує у недбайливості. Емоційно-впливова стратегія помітна у подальших спробах Ніка змусити Емі почувати себе винною за це. Він подає ситуацію під іншим світлом, неначе і виражаючи те, що мала на увазі Емі, але й водночас наче вона це робила з ціллю зауважити що у даній ситуації вона світла сторона. Ці стратегії їм використовуються для того, щоб спрацювала і регулятивно-спонукальна стратегія, адже її ціллю є змусити Емі почувати себе винно за те, що вона звинуватила його у зневазі до їх свята. Данна стратегія працює завдяки інтонації та підбору слів, де він, наче виражає думки Емі, називаючи себе образливими словами. Наміром цього, звичайно, є керування Емі, щоб вона припинила його звинувачувати і не напосідала на нього, а більш того,

щоб визнала себе винною у даній ситуації.

Також, у останній репліці Ніка можна запримітити декілька тактик, а саме ***тактику звинувачення*** і ***тактику презентації***. Тактику звинувачення Нік використовує без прямих слів образи у бік Емі, проте завдяки коментуванню ситуації неначе з її точки зору. Більш того, виражаючи її точку зору, він робить акцент на тому, наче вона неправа і робить це з ціллю виставити себе «жертвою». Цим самим, підкреслюючи її, начебто, хибну поведінку, він виставляє себе у кращому світлі, начебто це він «жертва» необґрунтованого звинувачення, і цим проявляється тактика презентації.

З аналізу цього діалогу можна зробити висновок, що «прихований» зміст Емі, як і планувалось, був легко розшифрований Ніком, проте, його реакція не відповідала тій, якої прагнула Емі. Отож вона прийняла спробу заперечити існування цього змісту, проте було вже запізно, і від цієї розмови Емі досягла протилежне від того, чого вона хотіла досягти.

Amy: My gosh, Nick, why are you so wonderful to me?

Nick: Because I feel sorry for you.

Amy: Why?

Nick: Because every morning you have to wake up and be you [Flynn 2012, p. 480].

Прихований зміст несе Нік у останній фразі. Цей діалог є останнім між персонажами у романі, коли стосунки Емі і Ніка трохи покращились, після вагітності Емі, проте вона так і не змогла домогтися від нього, щоб він знову її покохав. Проте вона все ще не покидає на це надії, і намагається знайти хоч малий натяк на те, що він до неї потеплішав. Проте остання репліка Ніка, вщент розбиває її надії, адже замість того, щоб сказати, що він кохає Емі, як вона на це сподівалась, Нік каже, що йому шкода Емі через те, що вона – це вона. І саме у цій, останній репліці і є «прихований» зміст. Адже, Нік не каже напряму, що він так і не покохав її, і він більше не виказує свою відкриту зневагу до неї, проте він дає зрозуміти, що хоч він і став лагіднішим до неї через її вагітність, його ставлення до неї не змінилось і він не забув їх жахливе

минуле. Метою Ніка є донести, що вони мають різні погляди. Тож, варто роздивитись комунікативні стратегії і тактики, які були тут використані.

По-перше, увесь діалог будується ***на інформативній стратегії,*** адже тут представлена сукупність мовленнєвих дій, що націлені на отриманні необхідній інформації, і Емі її отримує на прямі питання у сторону Ніка. Проте, саме остання репліка Ніка, яка нас цікавить більше всього базується на ***риторичній стратегії***, адже ця стратегія передбачає використання ораторського мистецтва задля впливу на адресата. І правда, можна помітити, що остання фраза звучить не як типова фраза у діалозі двох сімейних пар, вона звучить дуже гарно, наче Нік її заздалегідь вигадував, а за сюжетом книги Нік був письменником, а тож він володіє вмінням вражаюче будувати речення. І Нік цією «штучною» фразою його розвинутого ораторського мистецтва намагається зробити вплив на Емі, щоб вона зрозуміла що він відчуває до неї. Це не любов, це жалість. Також Нік використовує ***тактику пояснення***, адже він дає відповідь на питання Емі, він надає логічний аргумент у свою відповідь. Проте, немаловажну роль у фразі Ніка відіграє тактика ***аналіз «мінус».*** Цій тактиці дуже характерний прихований вплив, саме такий, який несе собою відповідь Ніка. Тобто, його відповідь носить негативний характер, проте негативні емоції виражаються імпліцитно, завдяки «прихованому» змісту. Аддже, якби Емі не завагітніла, Нік би не залишився з нею, проте тепер він зобов'язаний залишитись з нею і це не допомагає йому знову закохатись у Емі.

Таким чином, можна помітити, що «прихований» зміст Нік підносить таким чином, аби Емі зрозуміла, що насправді в нього немає жодних теплих почуттів до неї, проте він вимушений їх проявляти, адже вона носить їх спільну дитину і для решти суспільства вони мають вести себе як звичайна родина.

Дослідивши велику кількість діалогів, можна зробити певні висновки стосовно комунікативних стратегій і тактик з «прихованим» змістом у сімейному дискурсі. Можна помітити, що, як і раніше, дуже часто

використовується ***емоційно-впливова стратегія***, адже адресант, у змозі донести «прихований» зміст, часто апелює до емоцій адресата, щоб йому було відчутно, що відбулись деякі зміни. Також доволі часто використовується ***тактика (само)презентації***, адже «прихований» зміст несе собою певну думку, намагаючись виставити щось або когось певного у кращому світлі для адресата. Проаналізувавши мету використання можна зробити висновок, що найчастіше комунікативні тактики і стратегії з «подвійним» змістом використовуються задля того, щоб дізнатись певну інформацію, не задаючи прямих запитань, або навпаки, щоб натяками доповісти про певну ситуацію.

ВИСНОВКИ

Дипломна робота була присвячена дослідженню сімейного дискурсу у сучасні лінгвістиці і була зосереджена на дослідженні подружніх відносин, який відображає взаємини між чоловіком і дружиною.

У сучасній лінгвістиці не існує певного загальноприйнятого тлумачення сімейного дискурсу. Це стало причиною того, що сімейний дискурс не був ретельно досліджений, у зв'язку із складністю отримання матеріалу для аналізу. Проте усі отриманні раніше дослідження дискурсу сучасної сім'ї надали змогу сформувати певний термін, де було визначено що сімейний дискурс являє під собою міжособистісне спілкування між людьми, що об'єднані сімейними зв'язками осіб, якому притаманний широкий набір комунікативних тактик, різноманітні комунікативні ситуації та більші вимоги до комунікативної залежності мовців, в залежності від статі, віку та сімейних ролей у адресантно-адресатному спілкуванні.

У запропонованому досліджені було виявлено що будь який дискурс, у тому числі і сімейний, тісно пов'язаний з когнітивною прагматикою, адже ця наука вивчає використання мови в ретельних процесах комунікації, що є необхідним для дискурсу, який поєднує мову з ситуацією, в якій вона відбувається. Були виділені основні комунікативні стратегії і тактики завдяки якому відбувається комунікація у сімейному дискурсі.

У роботі було проаналізовано використання комунікативних стратегій і тактик на матеріалі уривків з двох сучасних творів англомовних авторів де був присутній діалогічний сімейний дискурс. Завдяки цьому були виявлені домінуючі комунікативні стратегії і тактики, які використовувались у декількох типових обставинах і ситуаціях для сімейного дискурсу між подружньою парою. Для аналізу були обрані наступні домінуючі комунікативні стратегії і тактики у сімейному дискурсі:

5) спонукальні стратегії і тактики;

6) стратегії і тактики з метою підтримки;

7) конфліктні стратегії і тактики;

8) стратегії і тактики з «прихованим» змістом.

Проаналізувавши спонукальні комунікативні стратегії і тактики, були зроблені висновки, що серед стратегій у діалогічному сімейному дискурсі найчастіше використовується емоційно-впливова стратегія. Це можна пояснити бажанням адресанта вплинути на психоемоційний стан адресата, змусивши його прийняти певне рішення чи виконати певну дію керуючись нав'язаним адресантом емоційним станом. Серед тактик у діалогічному сімейному дискурсі лідируючою є тактика коригування твердження співрозмовника. Завдяки даній тактиці думка адресата змінюється відповідно до думки адресанта, що може призвести до спонукальних наслідків.

У дослідженні був зроблений висновок, що серед стратегій і тактик з метою підтримки у діалогічному сімейному дискурсі домінуючими виявились ті ж самі стратегії і тактики, що і використовувались з метою спонукання. Проте, емоційно-впливова стратегія з метою підтримки використовується зовсім інакше, оскільки адресант націлений на те, щоб привести психоемоційний стан адресата у гармонійний стан. Найчастіше адресант використовує особовий займенник 1-ї особи множини «ми», замість однини «ти», підкреслюючи спільність подолання певної проблеми, яка потребує підтримки. Тактика корегування твердження співрозмовника у діалогічному сімейному дискурсі з метою підтримки використовується задля того, щоб вказати на хибність припущення що непокоїть адресата і змушує потребувати підтримку.

Проте дослідження показує, що у випадку використання конфліктних стратегій і тактик у діалогічному сімейному дискурсі, лідирує вже інша тактика, а саме тактика очорнення. Завдяки негативній конотації дана тактика має помітний вплив на адресата, змушуючи його використовувати цю ж саму тактику у відповідь, що примножує частоту її використання. Що ж стосується стратегій, то найбільш вживаною залишається емоційно-впливова стратегія.

Проте, на відміну від використовування її з метою підтримки, у випадку конфліктного діалогічного сімейного дискурсу, дана стратегія використовується з метою погіршення психоемоційного стану адресата.

Останніми з досліджених домінуючих стратегій і тактик, були проаналізовані стратегії і тактики з «прихованим» змістом, які мають на меті непряме представлення певної думки. Найпоширенішою серед стратегій які використовувались у діалогічному сімейному дискурсі залишилась емоційно-впливова стратегія. У змозі донести «прихований» зміст адресант часто апелює до емоцій адресата, налаштовуючи його на позитивний чи негативний психоемоційний стан, що буде відповідним до мети «прихованого» змісту адресанта. Серед комунікативних тактик, домінуючою виявилась тактика (само)презентації. Завдяки ній адресант пропонує адресату зручну для себе думку чи ситуацію у необхідному для себе світлі.

Таким чином, підсумувавши отримані результати, можна виділити емоційно-впливову стратегію як домінуючу у сімейному дискурсі між подружньою парою, що пояснюється широким діапазонам використання стратегії, адже нею можливо апелювати у більшості комунікативних ситуацій.

Перспектива дослідження полягає у вивчені комунікативної поведінки подружжя в інших, типових для сімейного дискурсу між чоловіком і дружиною, обставинах. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розгляд дискурсу подружжя, що належать до представників різних соціальних груп, або являються представниками різних лінгвокультур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

СПИСОК ТЕОРЕТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К. : Академія, 2009. 376 с.

2. Бєлова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики : проблеми систематики. *Мовні і концептуальні картини світу*. К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. С.11–16.

3. Бєлова А. Д. Поняття «стиль», «жанр», «дискурс», «текст» у сучасній лінгвістиці. *Іноземна філологія*. К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2002. Вип. 32. С. 11–14.

4. Бобошко Т. М. Комунікативні стратегії й тактики та оцінні висловлення. *Лінгвістика XXI століття*. К. : Національна академія наук України, 2013. С. 51–58.

5. Богданов В.В. Классификация речевых актов. *Личностные аспекты языкового общения.* Калининград : КГУ, 1989. С. 25–37.

6. Борисова И. Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге. Разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург : АРГО, 1996. С. 21–48.

7. Ван Дейк Т.А., Кинч В. Стратегии понимания связного текста. *Новое в зарубежной лингвистике*. М. : Прогресс, 1988. Вып. 23. С.153–211.

8. Гридасова О.І. Спонукальний та каузальний способи актуалізації стереотипних ролей в англомовному сімейному конфліктному дискурсі. *Методика викладання іноземних мов.* Харків : Вісник харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, 2011. Вип. 66. С. 26–31.

9. Дружинин А.С. Когнитивно-прагматические особенности контрафактивных грамматических конструкций в американском предвыборном дискурсе 2000-2012 гг : дисс. … канд. филол. наук : 10.02.04.

М., 2014. 181 с.

10. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Санкт-Петербург : Речь, 2003. 294 с.

11. Заботкина В.И. Когнитивно-прагматический подход к неологии. *Когнитивнопрагматические аспекты лингвистических исследований*. Калиниград : ун-т. Калининград, 1999. С. 3–9.

12. Занадворова А. В. Домашние номинации и социальная структура семьи. *Функциональная лингвистика*. Язык. Культура. Общество. Ялта : CLC Симферополь, 1999. С. 126–130.

13. Звягинцева В.В. Обращение в семейном дискурсе : дисс. … канд. филол. наук : 10.02.19. Курск, 2011. 147 с.

14. Ільченко О.М. Етикет англомовного наукового дискурсу. К. : ІВЦ «Політехніка», 2002. 288 с.

15. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : автореф. дис. … д-ра филол. наук : 10.02.11. Екатеринбург, 1999. 385 с.

16. Иссерс О. С. Речевое воздействие. М. : ФЛИНТА: Наука, 2013. 240 с.

17. Карасик В.И. Язык социального статуса М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. 333 с.

18. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации : учеб. пособ. Воронеж : Изд-во ВГТУ, 2000. 175 с.

19. Киров Е.Ф. Язык в системе человеческой деятельности. *Теория языкознания и русистика: Сборник статей по материалам международной научной конференции памяти Б.Н. Головина.* Н.Новгород : Нижегород. ун-т, 2001. С. 24–26.

20. Киселюк Н. П. Невербальні компоненти комунікації. *Науковий вісник Волинського державного університету.* Луцьк : Вежа, 2006. Вип. 6. С. 15–18

21. Клюев Е. В. Речевая коммуникация: учеб. пособ. для студ. высших учебных заведений. М. : Рипол-классик, 2002. 320 с.

22. Колшанский Г. В. Паралингвистика. М. : Высшая школа, 1974. 83 с.

23. Костюшкина Г.М. 2007. Когнитивная прагматика. URL: http://www.islu.ru/files/rar/2011/Professores/kostyushkina/kostyushkina_2007__2_kognitivnaya_pragmatika.pdf (дата звернення: 15.09.2020).

24. Кравченко А.И. Социология. М. : Логос, 1999. С. 86–109.

25. Красных В.В. Структура коммуникации в свете лингво-когнитивного подхода : дис. … д-ра филол. наук : 10.02.19. М., 1999. 655с.

26. Крысин Л.П. Речевое общение и социальные роли говорящих. *Социально-лингвистические исследования*. М. : Наука, 1977. С. 42–51.

27. Личко Л. Я. Формування у майбутніх фахівців з менеджменту та економіки стратегічної компетенції в говорінні. Іноземні мови. К. : Ленвіт, 2010. С. 39–42.

28. Маслова Т.Б. Принципи класифікації комунікативних стратегій. *Сучасні дослідження з лінгвістики, літературознавства і міжкультурної комунікації.* Івано-Франківськ : Кушнір Г.М., 2015. С. 81–85.

29. Мачульська К.Я. Комунікативні стратегії і тактики у рекламних слоганах Інтернет-магазинів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* Острог : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2015. С. 44–47.

30. Мосейчук О. М. Проблема виокремлення та тлумачення мовленнєвих актів в англомовному дискурсі: когнітивно-прагматичний підхід. *Вісник Херсонського державного університету*. Херсон : Науковий вісник ХДУ, 2019. С. 55–61.

31. Ніколаєва С.Ю. Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. К. : Ленвіт, 2003. 261 с.

32. Основні «сімейні» періоди. URL:https://faqukr.ru/samovdoskonalennja/148805-pravila-spilkuvannja-z-batkami-kultura.html (дата звернення: 15.09.2020).

33. Осовська І. М. Різнорівневі прояви прецедентності в

німецькомовному сімейному дискурсі. *Науковий вісник Чернівецького ун-ту.* Чернівці : Рута, 2011. Вип. 552. С. 106–115.

34. Осовська І. Стереотипні мовленнєві жанри в парентальному німецькомовному дискурсі. *Науковий вісник Чернівецького університету.* Чернівці : Рута, 2011. Вип. 532. С. 130–140.

35. Осовська І. М. Стратегії і преферентні тактики парентального німецькомовного дискурсу. *Наукові записки.* Острог : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2010. Вип. 16. С. 240–246.

36. Почепцов Г.Г. Избранные труды по лингвистике. Харьков : Изд-во ХНУ им. В.Н. Каразина, 2009. 556 с.

37. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: учеб. пособ. К. : Фитосоциоцентр, 2002. 336 с.

38. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми. Полтава : Довкілля-К, 2008. 712 с.

39. Семенюк О.А., Паращук В.Ю. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. К. : ВЦ «Академія», 2010. 240с.

40. Сиротинина О. Б. О терминах «разговорная речь», «разговорность» и «разговорный тип речевой культуры». *Лики языка.* М. : Наследие, 1998. С. 348–354.

41. Сковородников А. П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии. *Риторика – Лингвистика.* Смоленск : СГПУ, 2004. Вып. 5. С. 5–11.

42. Славова Л. Л. Комунікативні стратегії та тактики у сучасному масмедійному політичному дискурсі. *Вісник Житомир.* Житомир : ЖДУ ім. Івана Франка, 2006. Вип. 27. С. 116–117.

43. Сологуб Л.В. Комунікативні стратегії фахової соціалізації адресата у науково-дидактичному дискурсі : дисс. … канд. филол. наук : 10.02.04. Львів, 2015. 214 с.

44. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в

англомовному дискурсі. Харків : Константа, 2006. 300 с.

45. Сорокіна Л.Є. Комунікативна стратегія vs. маніпулятивна стратегія. *Актуальні питання іноземної філології*. Луцьк : СНУ ім. Лесі Українки, 2015. С. 187–191.

46. Стратегія і тактика спілкування URL:https://pidru4niki.com/84456/dokumentoznavstvo/strategiya_taktika_spilkuvannya (дата звернення: 18.09.2020).

47. Сусов, И.П. Личность как субъект языкового общения. *Личностные аспекты языкового общения*. Калинин : Изд-во Калинин, 1989. С. 9–16.

48. Суховецька Л.В. Реалізація лінгвопрагматичного потенціалу спонукальної інтенції в англійськомовному політичному дискурсі. дисс. … канд. филол. наук : 10.02.04. Запоріжжя, 2018. 274 с.

49. Толмачева Т.А. Методический потенциал использования коммуникативных стратегий иноязычного речевого поведения в процессе обучения иностранному языку в языковом вузе. *Мир науки, культуры, образования.* М. : МНКО, 2008. С.95–98.

50. Шевченко И. С. Эволюционные механизмы когнитивной семантики. *Когниция, коммуникация, дискурс*. Харьків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2016. С. 131–141.

51. Шостром Е. Человек-манипулятор. URL:http://psylib.org.ua/books/shost01 /txt02.htm (дата звернення: 21.09.2020).

52. Ярощук, И. А. Когнитивно-прагматические свойства метафоры (на материале художественной прозы писателей Черноземья). *Вестник Волгоградского государственного университета.* Волгоград : Языкознание, 2012. С. 181–185.

53. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К. : ВЦ «Академія», 2010. 312с.

54. Bach K. Speech Acts. *Routledge Encyclopedia of Philosophy*. London : Routledge, 1998. P. 385–390.

55. Carston, R. Thoughts and Utterances. *The Pragmatics of Explicit Communication.* Oxford : Blackwell, 2002. P. 128–129.

56. Chomsky N. Deep structure, surface structure, and semantic interpretation. Bloomington : Indiana University Linguistics Club, 1969. 51 p.

57. Givon. T. Mind, Code and Context. *Essays in Pragmatics.* Mahwah : Lawrence Erlbaum Associates, 1996. P. 70–73.

58. Grice H. P. Studies in the Way of Words. Cambridge : Harvard University Press, 1991. 394 p.

59. Halliday, M. Towards Probabilistic Interpretations. *Functional and Systemic Linguistics: Approaches and Uses.* Berlin, New York: Mouton de Gruyter, 1991. P. 39–61.

60. Kasher, A. Pragmatics and the Modularity of the Mind. *Pragmatics.* A Reader. Oxford : Oxford University Press, 1991. P. 567–582.

61. Leech G.N. Principles of Pragmatics. London, New York : Longman, 1983. 257 p.

62. Mey. J. Pragmatics. *An Introduction*. Hoboken : Blackwells, 1996. P. 303–304.

63. Nuyts, J. Aspects of a Cognitive-Pragmatic Theory of Language. Amsterdam : John Benjamins, 1992. 399 p.

64. Searle J.R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge : Cambridge University Press, 1969. 203 p.

65. Selinker L. Interlanguage. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching.* Berlin : De Gruyter Mouton, 1972. P. 209–241.

66. Sperber D., Wilson D. Meaning and Relevance. Cambridge : Cambridge University Press, 2012. 395 p.

67. Sperber D., Wilson D. Relevance, Communication and Cognition. Oxford : Blackwell, 1995. 326 p.

68. Van Dijk, T. A. Discourse and Context. *A sociocognitive approach.* Cambridge : Cambridge University Press, 2008. P. 59–61.

69. Verschueren. J. Handbook of pragmatics. Amsterdam : John

Benjamins, 1995. 658p.

70. Webster M. Status Generalization: New Theory and Research. Stanford : Stanford univ. press, 1998. 536 p.

71. Wunderlich D. On Problems of Speech Act Theory. *Basic Problems in Methodology and Linguistics.* Dordrecht : Reidel, 1977. P. 243–258.

СПИСОК ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ДЖЕРЕЛ

72. Кубрякова Е. С. Краткий словарь когнитивных терминов. М. : Изд-во МГУ, 1996. 245 с.

73. Longman Dictionary of Contemporary English. URL:https:// www.ldoceonline.com/ (дата звернення 15.09.2020).

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

74. Flynn G. Gone Girl. New York : Broadway Books, 2012. 415 p.

75. Sebold. A. The Lovely Bones. New Yourk : Little, Brown and Company, 2006. 372 p.

SUMMARY

The presented paper is dedicated to the analysis of such a topical problem as family discourse in modern English literature.

The object of the work can be defined as the communicative family discourse between spouses.

The main aim of the paper consists in research of the means of communication between spouses in family discourse and the impact that it has on marital relationships. It determined the accomplishment of such objectives as:

-definition of the term "discourse" and define its connection with family communication;

-theoretical and methodological basis of the study of cognitive pragmatics in modern linguistic research;

-explore the basic concepts of pragmatics in the form of verbal strategies and tactics of communication;

-analyze the language units that reflect the communication between spouses;

-identify the main communication strategies and tactics of family discourse between spouses.

The researches lies in research of the term "discourse" (O.I. Gridasova, V.I. Krasyk, V.V. Krasnykh, V.B. Kashkin), "cognitive pragmatics" (P. Grice, R. Carston, J. Nuyts, D. Verschueren) and the basic concepts of pragmatics (I.N. Borysova, O.S. Issers, E. Kliuiev, OP Skovorodnykov).

In modern linguistics, there is a difficulty in defining the term "family discourse". Dominant communication strategies and tactics in family discourse have been identified. The strategy of emotional influence is the most common of all strategies. Tactics of correcting the interlocutor's statement, denigration tactics, and (self)presentation tactics were used most often among other tactics.

Key words: *family discourse, spouses, communication, strategy, tactics, addressee, dialogue*

Декларація

академічної доброчесності

здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ

Я, Капля Ірина Сергіївна, студентка 2 курсу, денної форми навчання, факультету іноземної філології, спеціальність 035 Філологія, освітньо-професійна програма Мова та література (англійська), адреса електронної пошти kaplya.irka@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Специфіка сімейного дискурсу на матеріалі англомовних художніх творів XX-XXI століття» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування моєї роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ ПІБ (студент)_____