

4. Шелестюк Е. В. О лингвистическом исследовании символа / Е. В. Шелестюк // Вопросы языкознания. – № 4. – М.: «Наука», 1997. – с. 125-143.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТАКТИК ВІДМОВИ В АНГЛІЙСЬКОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ МОВЛЕННІ

О.С. Сокирська

аспірант,

Національний технічний університет України «КПІ»

З огляду на те, що відмова є досить емоційно навантаженим елементом мовленнєвої маніпуляції, особливої актуальності набуває питання використання певних маніпулятивних тактик, спрямованих на реалізацію її сугестивного потенціалу. Проте у відомих нам наукових джерелах, пов'язаних з розглядом цього питання, інформація про специфіку реалізації та ознаки тактик стратегії відмови відсутня. Тому метою нашої праці є систематизація ознак тактик відмови, характерних для англійського діалогічного мовлення.

Зазначимо з цього приводу, що аналіз визначень і трактувань (див., напр., [1: 9; 2: 66; 3: 2; 5: 2; 6: 206; 8: 6]) поняття «стратегія» показав, що будь-яка стратегія, формуючись відповідно до конкретної мети, потребує для своєї реалізації певного плану та відповідних засобів, що набувають ознак складної системи. За результатами аналізу нами було визнано за доцільне погодитися з баченням авторів праці [4: 48], згідно з яким стратегію слід розглядати як особливий вид мистецтва мислення, внаслідок якого комунікант визначає головні завдання та шляхи їхньої реалізації під кутом зору чітко усвідомленої мети, оскільки за таких умов стратегія як і мета набуває ознак свого роду гіпотетичного плану, який містить завдання комунікації та шляхи їхньої реалізації лише в загальному вигляді.

Розглядаючи проблему систематизації тактик як комплексу засобів реалізації відмови в комунікації, неважко з'ясувати, що до теперішнього часу

лінгвістами напрацьована достатня кількість визначень, які віддзеркалюють сутність та особливості тактик, уживаних у різних видах комунікації.

З погляду мети дослідження та в силу адекватності об'єкта нашого вивчення, яким є висловлення відмови, наведена у праці [7], класифікація тактик відмови, що актуалізуються у сфері ділового спілкування, убачається цілком придатною для її використання під час започаткованого нами пошуку. Автор цієї класифікації диференціює тактики відмови на: категоричну (що не передбачає пояснення причин відмови та містить комунікатив *ні* або заперечну частку *не*); емпатійну (яка ґрунтується на проникненні в переживання іншої людини, співчутті їй та, крім заперечення з часткою *ні* часто починається з частки *так*, покликаної підсилити перлокутивний ефект пом'якшення відмови); обґрунтовану (що містить причину, пояснення відмови, яке виражене відповідним підрядним реченням); відстрочену (яка не містить чіткої відповіді на стимул); компромісну (до якої входить згода з часткою прохання, пропозиції та вимоги); дипломатичну (яка передає запрошення до переговорів, спрямованих на пошук компромісного вирішення й одночасної відмови в тому, чого адресант виконати не може або не бажає) та ряду комбінованих тактик (наприклад, емпатійна з дипломатичною та обґрунтованою, компромісна з категоричною і обґрунтованою, компромісна з обґрунтованою і відстроченою).

Аналіз викладених думок та інших загальних ознак тактик висловлення відмови дав нам змогу сформулювати їхню узагальнену класифікацію, відповідно до якої відомі тактики висловлення відмови доцільно поділяти за формою їхнього вираження на експліцитну та імпліцитну. У свою чергу, в межах експліцитних тактик за формою мовленнєвих дій варто розрізняти їхні категоричний, обґрунтований, емпатійний та комбінований різновиди, у той час як до імпліцитних тактик слід віднести їхні компромісний, дипломатичний, комбінований і відстрочений різновиди.

Сформована таким чином класифікація ознак тактик реалізації відмови в англійському діалогічному мовленні може слугувати ефективним підґрунтям для структурування наукового опису результатів подальших

експериментальних досліджень особливостей функціонування, взаємодії та взаємовпливу вербальних і невербальних засобів, у процесі актуалізації висловлень відмови.

Література:

1. Андреева В.Ю. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: автореф. дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / В.Ю. Андреева. – Курск, 2009. – 23 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kursksu.ru/dissertations/dis168.pdf>.
2. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2008. – № 56. – С. 64-71.
3. Богачева М.В. Аргументативная коммуникативная стратегия и тактические приемы ее реализации в русском языке // Вестник Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара. – 2010. – № 16. – 9 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vdpu/Movozn/2010_16/article/9.pdf.
4. Калита А.А. Система целей и средств суггестивного воздействия в коммуникации / А.А. Калита, Л.И. Тараненко // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Філологія. – Т. 15. – 2012. – № 2. – С. 47-56.
5. Кулькова М.А. Коммуникативные стратегии и тактики убеждения в пословичном дискурсе // Политика в зеркале языка и культуры: сб. науч. статей, посвященных 60-летнему юбилею проф. А.П. Чудинова. – М.: ИЯ РАН. – 2010. – С. 145-150.
6. Малышева О.П. Коммуникативные стратегии и тактики в публичных выступлениях (на материале американских и британских политических лидеров) // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 96. – С. 206-209.
7. Мкртычян С.В. Речевая тактика отказа в деловом общении (лингводидактический аспект) // Мир лингвистики и коммуникации: Электронный научный журнал. – 2007. – Т.1, № 8. – С. 78-84.

8. Сковородников А.П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии / А.П. Сковородников // Риторика – Лингвистика: Сб. статей. – Смоленск: СГПУ. – 2004. – №5. – С. 5-11.

СИСТЕМА ЕТИЧНИХ ІДЕЙ ЗМІСТУ ЄВАНГЕЛЬСЬКИХ ПРИТЧ

Л.І. Тараненко

*кандидат філологічних наук, доцент,
Національний технічний університет України «КПІ»*

Актуальність вивчення канонічних притч обумовлена, насамперед, їхньою дидактичною спрямованістю і високим ступенем абстракції закладених у них етичних ідей, завдяки чому й виникає сенс розгляду притч Євангеліє як інваріантних текстів, які містять закодовані ознаки інших фольклорних творів [8, с. 19, 76]. Проте у відомих нам роботах, що приділяють значну увагу трактуванню змісту притч, не подано системного узагальнення етичних ідей їхніх прямих і непрямих настанов. Тому метою цієї праці є систематизації етичних ідей змісту Євангельських притч шляхом співвіднесення канонічного і сучасного інтерпретувань їхніх настанов.

Важливою характеристикою притчі як засобу непрямой комунікації є її здатність передавати духовний та життєвий досвід у їхньому прямому або алегоричному декодуванні, яке потребує від реципієнта специфічних мисленнєвих дій. Отже, з одного боку, Євангельські притчі слід розглядати як комплексний засіб сугестивного впливу на моральність людини через взаємодію логічного й емоційного начал її духовного буття. З іншого, вони, без сумніву, виконують головну – дидактичну функцію, спрямовану на вироблення у реципієнта навичок етичної поведінки у життєвих ситуаціях, що виникають під час здійснення вибору між добром і злом, оцінки вад і чеснот тощо.

Виконаний нами зіставний аналіз настанов оригінальних Євангельських притч, по-різному інтерпретованих тлумачниками Біблії, філологами та іншими