

Сидорова М. О.,
кандидат філологічних наук,
старший викладач кафедри німецької філології
Харківського національного педагогічного університету
імені Г. С. Сковороди

ДИСКУРСИВНО-СТРАТЕГІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ВИСЛОВЛЕНЬ З ІМПЛІКАТУРАМИ В РЕАКТИВНИХ ХОДАХ НІМЕЦЬКОМОВНОГО ДІАЛОГІЧНОГО ДИСКУРСУ

Анотація. Статтю присвячено встановленню типів стратегій та тактик у межах цих стратегій у німецькомовному діалогічному дискурсі. Аналіз емпіричного матеріалу дозволив встановити, що у реактивних висловленнях мовець вдається до стратегій аргументації, вуалювання та ввічливості, які у свою чергу мають у собі певні тактики, що допомагають мовцю досягнути певної комунікативної мети.

Ключові слова: діалогічний дискурс, реактивне висловлення, стратегія, тактика.

Постановка проблеми. Антропоцентрична спрямованість лінгвістичного пошуку на сучасному етапі розвитку науки дедалі більше зумовлює звертання до імпліцитних смислів, а саме до їхнього прагмасемантичного значення та положення висловлень з імплікатурами, насамперед, у діалозі. Окрім того, на сучасному етапі розвитку прагмалінгвістики аналіз діалогічного дискурсу є неможливим без аналізу стратегій і тактик, які використовують комуніканти для досягнення своїх цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки основною одиницею аналізу сучасного діалогічного дискурсу є дискурсивний хід, сучасні лінгвісти досить часто пов'язують його з поняттям дискурсивної стратегії й тактики – у процесі розгортається тактування співрозмовників із метою реалізації обраної ними стратегії мовленнєвої поведінки [4, с. 28–29]. Поняття стратегії, яке прийшло до прагматики з воєнного мистецтва [13, с. 82], розглядається під кутом дискурсивного підходу. Під дискурсивною стратегією треба розуміти ситуаційно обумовлену систему поетапних дій комуніканта, які мають певну мету, наміри щодо свого партнера з комунікації, які реалізуються за допомогою певної тактики або набору тактик [4, с. 28–29], «когнітивний план спілкування, за допомогою якого контролюється оптимальне вирішення комунікативних завдань мовця в умовах нестачі інформації про дії партнера» [8, с. 100].

Дослідження стратегій дискурсу розглядає, перш за все, інтерперсональний аспект мовленнєвої взаємодії [16, с. 11]. Стратегія визнається інструментом реалізації комунікативної функції мови, яка пов'язана з функцією регуляції міжособистісних відносин, що відображає її інтерактивну природу [16, с. 12–14].

У сучасній лінгвістиці тактика трактується як мовленнєва дія, яка експлікується за допомогою комунікативного ходу (або послідовності комунікативних ходів) [4, с. 29]. О.С. Іссерс розуміє під тактикою «одну або декілька дій, які сприяють реалізації стратегії» [8, с. 110]. При цьому «специфікою мовленнєвих стратегій взагалі та мовленнєвих тактик зокрема є комплексність використання мовних засобів для досягнення комунікативної мети» [8, с. 114]. Тому дискурсивно-стратегіч-

ний підхід є одним із провідних у сучасних дослідженнях діалогічного дискурсу [1; 3].

Мета статті полягає у встановленні типології стратегій і тактик, які використовуються мовцем у процесі комунікації для досягнення власної мети.

Виклад основного матеріалу. Аналіз емпіричного матеріалу довів, що на сучасному етапі розвитку лінгвістичної науки використання висловлень з імплікатурами в реактивних ходах діалогічного дискурсу зумовлено стратегіями аргументації, ввічливості та вуалювання.

З точки зору прагмалінгвістики аргументація є «особливою формою дискурсу, яка характеризується використанням мовних засобів, для вирішення проблем, коли має місце протилежність думок співбесідників» [14, с. 22]. У разі стратегії аргументування «провідною функцією адресанта є інформування адресата про певний стан справ (фактів, подій, думок) із метою спонукати співбесідника зрозуміти та, можливо, прийняти той чи інший стан справ. Інакше кажучи, для ситуації аргументування характерним є когнітивний дисонанс і чітко виражена спрямованість на вплив із боку адресанта на адресата у процесі прийняття адресатом рішення» [5, с. 224].

Емпіричний матеріал дослідження дав змогу встановити, що реалізація стратегії аргументації за допомогою висловлень з імплікатурами в реактивних ходах діалогічного дискурсу пов'язана з тактиками обґрунтування та узагальнення.

Тактика обґрунтування полягає в наведенні аргументів, які доводять, ілюструють, обґрутовують певну тезу [18, с. 287]. Це інформація, за допомогою якої мовець прагне пояснити причини, що спонукають його висловити певний стан справ не прямо, а в імплікатурі. За допомогою тактики обґрунтування мовець намагається вплинути на адресата за допомогою якихось аргументів для обґрунтування певного стану справ реальної дійсності або своєї незгоди з точкою зору співрозмовника та довести свою.

За реакції-заперечення на мовленнєвий акт (далі – МА) асертив-припущення K2 наводить аргумент, з якого виводиться думка, що відрізняється від думки співрозмовника. Ступінь переконаності K2 у своїй правоті варіює від високої до низької:

(1) [Людвіг та Георг стають свідками нещасного випадку – людина впала з драбини].

Der Vorsteher nickt unbehaglich. "Es ist Beste. Von einem Lungenschuß weiß ich nichts. Aber vielleicht hat der Schreck – er hatte wohl ein schwaches Herz."

"Davon bekommt man keinen Blutsturz", erklärt Bredius trocken. (+) Deshalb ist er nicht vor Schreck gestorben) "Was ist denn passiert?" (Remarque, "Der schwarze Obelisk", S. 83).

IX: A(p)

PX: A(q) +> A(~p)

Адресант вдається до тактики узагальнення в тих випадках, коли він прагне аргументувати свій погляд апеляцією до загальнокультурних норм, які відомі всім носіям німецької лінгвокультури, генералізуючи свій погляд. Т. ван Дейк розуміє під узагальненням такий хід, який використовується «для того, щоб показати, що (негативна) інформація, яка тільки-но була наведена або повинна була бути наведеною, наприклад у випадку з життя, не просто «випадкова» або «виняткова», таким способом підкріплюється можлива загальна думка» [6, с. 297].

Так, тактика узагальнення допомагає К2 вкласти в імплікатуру непрямую відповідь як реакцію на квеситив із використанням генералізуючих іменників:

(2) [Гонсало поводить себе зухвало, тому Антоніо викликає його на дуель].

“*Du hast doch nicht Angst, Spanier?*” lachte Gonzalo.

Und weil in seinen Worten so ein merkwürdiger Ton von Verhöhnung lag, brauste ich auf: “*Angst vor dir? Vor einem Indianer? Ein Spanier hat nie Angst!*” (+> *Ich habe keine Angst vor dir, weil ich Spanier bin*) Das will ich dir gleich beweisen. Los zum Azteken-Duell!” (Traven, “*Die Baumwollpflücker*”, S. 49).

IX: Q(p)

PX: Q(p) & A(q) +> A(~p)

На провідну роль ввічливості в реалізації імпліцитних смислів неодноразово вказують дослідники [12; 15, с. 17, 19]. Т.В. Ларіна визначає ввічливість як комунікативну категорію, яка має універсальний характер і має під собою складну систему специфічних стратегій, що спрямовані на гармонійну, безконфліктну комунікацію, та відповідає очікуванням співрозмовника [11, с. 160].

Поняття ввічливості тісно пов’язане з поняттям «лиця» (англ. *face*, нем. *Image, Gesicht*) – центральним поняттям у теорії ввічливості П. Браун та С. Левінсона, яке пов’язане з бажаннями та намірами комунікантів. Лице має під собою індивідуальний, самоорієнтований (*self-oriented*) імідж, який обмежує свободу самовираження комуніканта та регулює його мовлення у процесі реалізації МА, оскільки в дискурсі існує необхідність постійного піклування про своє лице та про лице партнера з комунікації [19, с. 13].

Стратегія ввічливості накладає на мовця певні обмеження: який семантичний зміст необхідно висловлювати, а який – ні; які МА доречні та яке стилістичне оформлення є прийнятним [8, с. 105]. Реалізація імпліцитних МА в реактивних ходах діалогічного дискурсу в рамках стратегії ввічливості демонструє тактики ликопідвищення адресата, власного ликозниження та натякання.

Адресант використовує тактику ликопідвищення адресата в тих випадках, коли хоче підвищити соціальне лице в його власних очах або в очах сторонніх, а також показати перевагу адресата над собою або сторонніми.

У наступному дискурсивному фрагменті К2 вказує на особливості поведінки співбесідника під час судового засідання та за допомогою похвали намагається підвищити його лице:

(3) “*Habt ihr von meinem Prozess gehört?*”

“*Du hast sehr klug und sehr tapfer geantwortet, wurde erzählt*”. (+> *Wir haben darüber gehört*) (Feuchtwanger, “*Die Witwe Capet*”, S. 97).

IX: Q(p)

PX: E(q) +> A(p)

Підвищення лица адресата можна досягти за допомогою тактики власного ликопониження. Понижуючи власне лице, адресант автоматично прославляє адресата. Це є характерним для реакцій на МА квеситиви, директиви та комісиви (відповідей, відмов і згод). У наступному дискурсивному фрагменті К2, відповідаючи на запитання співрозмовника, як причину своєї віри в казки характеризує себе як гупого та наївного, тобто свідомо понижує своє соціальне лице та підвищує в такий спосіб лице адресата:

(4) [Син Одисея вірить, що його батько живий. Дід Лаерт не підтримує його в цьому].

LAERTES *Glaubst du an Märchen?*

TELEMACH *Ich bin dumm und naiv.* (+> *Ich glaube an Märchen*) (Jarzyna, “*Areteia*”, S. 24).

IX: Q(p)

PX: A(q) +> A(p)

Наступна тактика в межах стратегії ввічливості – натякання, на думку О.М. Белозорової, є одночасно і МА, і дискурсивною тактикою, оскільки реалізується в межах одного дискурсивного ходу, рідше – кроку [3, с. 6]. МА натякання «є імпліцитним мовленнєвим актом і визначається як дискурсивно-мовленнєва взаємодія мовця та адресата, під час якої ними конструюється інтендована імпліцитна пропозиція – натяк» [3, с. 3].

До тактики натякання К2 вдається у тих випадках, якщо вважає, що пряме вираження пропозиції та / або іллокуції загрожує лицю К1 – позитивному чи негативному. Наприклад, позитивне лице К1 перебуває під загрозою, якщо К2 дає йому зрозуміти, що він знає інформацію, яка дискредитує його в очах навколишніх, у відповідях на питання та в конкретизованому підтвердженні повідомлення:

(5) “*Und warum nicht, wenn ich fragen darf?*”

Ihre Antwort kam langsam, wie vorsichtig abgezählte Arzneitropfen. “Weil ich dich von einer weiteren Urkundenfälschung bewahren will”. (+> *Ich weiß, dass du die Urkunde gefälscht hast*) (Weber, “*Museumsräuber*”, S. 13–14).

IX: Q(p)

PX: A(q) +> A(r)

Стратегія вуалювання спрямована на збереження, підтримку негативного або позитивного лица самого мовця [19, с. 61]. В.І. Карасик вказує на те, що стратегія вуалювання полягає в тому, щоб уникнути нав’язування своєї позиції адресату, та, будучи вельми близькою до стратегії негативної ввічливості, відрізняється від останніх тим, що мовець, намагаючись не зачепити співрозмовника, водночас піклується про збереження власного лица [10, с. 78].

Стратегія вуалювання має у своєму складі найбільшу кількість тактик – тактика власного ликопідвищення, евфемізації, ухилення, ликозниження адресата та ликопідвищення / ликозниження третьої особи.

Адресат вдається до тактики власного ликозниження в тих випадках, коли прагне якось а) свідомо збільшити власні заслуги або б) виправдати себе та свою поведінку в очах адресата. О.К. Ірісанова вказує на існування в будь-якій комунікації «конфлікту інтересів, у якому кожна зі сторін вимушено відстоювати власні права та погляди – право отримати інформацію, бажання отримати необхідну відповідь, справити необхідне враження або ж право відмовити в наданні інформації, бажання «не нашкодити самому собі», запобігти збитків власному іміджу» [9, с. 688]. Наприклад, у наступному дискурсивному фрагменті обидва співрозмовники намагаються справити пози-

тивне враження один на одного, бажаючи продовжити знайомство ближче, розуміючи, однак, що це бажання понизить їхнє лице:

(6) [Юлія та Крістіан проводять разом вечір на дискотечі].

“Ich wünschte, der Coffeeshop hätte noch offen”, sagte sie.

“Ich könnte echt noch einen Espresso vertragen. Aber ich hab ja nur den Scheiß-Nescafé im Haus”. (+> Ich möchte einen Espresso +> Lade mich zu einem Espresso ein)

“Ich hab mir heute eine Espressomaschine gekauft”, sagte Christian. (+> Ich lade dich zu einem Espresso ein) (Mayer “Morgen wirst du sterben”, S. 41).

IX: **D(p)**

PX: **A(q) +> D(p)**

Евфемізація розуміється в сучасній лінгвістиці як стратегія: «явища евфемізації <...> не тільки не обмежуються лексичною заміною, але й не зводяться до жодної з так званих лінгвістичних технік. Вони мають глибинну природу та до них найчастіше застосовується визначення стратегій» [7]. Стратегія евфемізації розуміється як використання номінацій, які приховують справжню сутність найменувань, що здаються мовцю нетактовними, грубими або табуованими [2, с. 251]. Однак під кутом зору цього дослідження евфемізація вбачається не стратегією, а тактикою, оскільки вона реалізується в межах одного дискурсивного ходу та одного МА.

О.І. Шейгал вказує на те, що евфемізація зумовлена прагненням зменшити гостроту проблем, камуфлювати неправові та аморальні вчинки, уникнути втрати власного лица, дотримати етикет [17, с. 180–183]. Тактика евфемізації стосується таких сфер людського життя, які пов'язані з різними табу, упередженнями, забобонами: це сексуальна сфера, смерть, хвороба, злочин тощо.

(7) *“Begann sie wieder als Hure ihr Geld zu verdienen?” fragte Klaus.*

In diesem Moment kam der kleine Fred ins Zimmer. “Mama, ich hatte einen Albtraum”.

“Ja, unsere Tante Emma geht gerne spazieren, besonders durch die Straßen. Na, ich komme gleich, mein Lieber”. (+> Emma arbeitet wieder als Hure) (Wendelschmidt, “Auf der Suche nach Sinnlichkeit”, S. 45).

IX: **Q(p)**

PX: **A(q) +> A(p)**

Зі збереженням власного лица пов'язана й тактика ухиляння. Адресант, який реалізує цю тактику, має перлюкутивну мету за допомогою ухилення від прямої відповіді зберегти своє лице [6, с. 298].

О.К. Ірісханова вказує на те, що «мета стратегії ухиляння полягає в тому, щоб, не порушуючи ходу комунікації, запобігти небажаним діям зі свого боку та зрештою вийти «з найменшими втратами» з певної неприємної, незвичної або незручної ситуації» [9, с. 686].

К2 ухиляється від прямої відповіді на питання, що може виражатися як загальнопитальними, так і спеціально питальними реченнями:

(8) [Плакса-Оскар завідував під час війни кладовищем у Росії].

“Einen Tag vor der Besichtigung wurde alles abgesagt. Seine Majestät kamen überhaupt nicht. Ein Meer von Primeln und Narzissen hatten wir gepflanzt”.

“Haben Sie die Austauschtoten dann zurückgegeben?” fragt Georg.

“Das hätte zuviel Arbeit gemacht. Die Papiere waren auch schon geändert. Und die Angehörigen waren informiert worden, daß ihre Toten verlegt worden seien. (+> Ich habe sie nicht zurückgegeben) Das kam ja öfter vor. Friedhöfe gerieten in die Kampfzone, und nachher mußte alles neu angelegt werden. Wütend war nur der Kommandant mit dem Wodka. Er versuchte sogar, bei mir mit seinem Fahrer einzubrechen, um die Kisten zurückzuholen; aber ich hatte sie längst glänzend versteckt. In einem leeren Grab”. (Remarque, “Der schwarze Obelisk”, S. 225).

IX: **Q(p)**

PX: **A(q) +> A(~p)**

Своє негативне лице адресант намагається зберегти, також реалізуючи тактику ликозниження адресата. На мовному рівні ликозниження адресата зводиться до неввічливої поведінки. В.І. Карасик вказує на те, що «мовне вираження неввічливої поведінки на соціальній дистанції в прямій формі зісковзує на персональну дистанцію, а в непрямій формі – зводиться до натяків, що є образливими для людини» [10, с. 85].

Ликозниження адресата є типовим для реалізації МА експресивів. Наприклад, реагуючи на МА жалю, К2 імпліцитно звинувачує адресата в тому, що трапилось:

(9) [Після від'їзду поліції в готелі трапляється новий надзвичайний випадок].

“Schade, dass die Polizisten schon weg waren”, bemerkte Sonia.

“Was hätte das gebracht, wenn sie noch hier gewesen wären?” (+>> Es hatte nichts gebracht, weil Sie daran Schuld sind) Auf Barbara Peters' bleicher Haut hatten sich ein paar hektische rote Flecken gebildet. (Suter, “Der Teufel von Mailand”, S. 216).

IX: **E(p)**

PX: **Q(q) +>> E(r)**

Адресант використовує тактику ликозниження третьої особи, якщо хоче показати свою перевагу над ним в очах адресата. «При цьому всі поведінкові акти, що обмежують свободу або ставлять під удар самооцінку людини, реалізуються у трьох типових стратегіях: а) навмисна неясність, вуалювання смислу за допомогою метафори, іронії, пом'якшувальний засіб; б) пряме вираження смислу без пом'якшувальних засобів; в) ввічливе вираження смислу у вигляді негативної та позитивної ввічливості» [10, с. 77]. Наприклад, відкидаючи пораду співпраці з поліцейськими, приватний детектив свідомо ставить під удар самооцінку третіх осіб (у цьому випадку – поліцейських) та імпліцитно характеризує їх як не наділених розумом, підкреслюючи таким способом свій власний розум:

(10) *“Ich erwarte, dass Sie mit der Polizei zusammenarbeiten”, sagte meine Klientin. “Vier Augen sehen mehr als zwei”.*

“Das mag schon stimmen, aber zu den vier Augen gehört nur ein brauchbares Gehirn. Das erschwerte das Sehen ungemein”. (+> Die Polizisten sind dumm +> Ich werde mit der Polizei nicht zusammenarbeiten) (Graf, “Philip Maloney und der Mord im Theater”, S. 76).

IX: **D(p)**

PX: **A(q) +> A(r) & K(~p)**

Висновки. Загалом, можна зробити висновок про те, що в реактивних ходах німецькомовного діалогічного дискурсу адресант використовує найтипівіші стратегії, за допомогою яких і відбувається комунікація та реалізуються реактивні МА. Реалізація реактивних МА обумовлена такими стратегіями, як аргументація, ввічливість і вуалювання, які передбачають ряд характерних тактик.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються в більш детальному аналізі стратегічного потенціалу реактивних МА в німецькомовному діалозі та встановленні ширшого спектра тактик, до яких вдається мовець для досягнення своєї комунікативної мети.

Література:

1. Бабич Е.Н. Типы вербальных реакций на речевые акты с нарушением условия искренности. Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 2013. № 1051. С. 76–80.
2. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. 332 с.
3. Белозьорова О.М. Дискурсивні властивості мовленнєвого акту натякання (на матеріалі сучасної німецької мови): автореф. дис. ... канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови». Харків, 2007. 20 с.
4. Глушак В.М. Лингвопрагматический аспект речевого поведения коммуникантов в ситуациях повседневного общения (на материале немецкого языка): автореф. дисс. ... д-ра филол. наук: спец. 10.02.04 «Германские языки». М., 2010. 49 с.
5. Гурочкина А.Г. Аргументативный дискурс: некоторые проблемы понимания. Интерпретация, понимание, перевод: сб. науч. ст. СПб.: Изд-во СПбГУЭФб, 2005. С. 223–230.
6. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Эдиториал УРСС, 2015. 320 с.
7. Иванова Ю.М. Эвфемизация и дисфемизация как стратегии манипуляции в политическом дискурсе. Языковая личность: проблемы когниции и коммуникации. Волгоград: Колледж, 2001. С. 230–235
8. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 7-е изд., ст. М.: КомКнига, 2015. 304 с.
9. Ирисханова О.К. Речевые акты уклонения: на стыке когнитологии и прагматики. Горизонты современной лингвистики: традиции и новаторство: сб. в честь Е.С. Кубряковой. М.: Языки славянской культуры, 2009. С. 684–693.
10. Карасик В.И. Язык социального статуса. М.: Гнозис, 2002. 333 с.
11. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 516 с.
12. Малая О.Ю. Теорія «обличчя» як методологічне підґрунтя дослідження реалізації стратегій ввічливості та неввічливості у німецькомовному інтернет-дискурсі. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2011. Вип. 973. С. 51–56.
13. Матвеева Г.Г., Петрова Е.И. Основы прагмалингвистики. М.: Флинта: Наука, 2013. 232 с.
14. Пірог І.І. Аргументація в сучасній німецькій публіцистиці: прагмалингвістичний аспект: дис. ... канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови». Київ, 2009. 209 с.
15. Сыщиков О.С. Имплицитность в деловом дискурсе (на материале текстов коммерческих писем): автореф. дисс. ... канд. филол. наук: спец. 10.02.19 «Теория языка». Волгоград, 2000. 23 с.
16. Фролова І.С. Регулятивний потенціал стратегії конфронтації в англomовному дискурсі: автореф. дис. ... д-ра філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови». Харків, 2015. 36 с.
17. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса. М.: Гнозис. 2004. 326 с.
18. Blum-Kulka S., House J., Kasper G. Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Norwood, N.J.: Ablex, 1989. 300 p.
19. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. L., N.Y. et al.: Cambridge University Press, 1987. XIV. 345 p.
20. Feuchtwanger L. Die Witwe Capet. B.: Volk und Welt, 1983. 159 S.
21. Graf R. Philip Maloney und der Mord im Theater. Zürich: Kein & Aber, 2000. 333 S.
22. Jarzyna G. Areteiaio Theater, Theater: Aktuelle Stücke 20/10. Fr./M. : Fischer, 2010. S. 19–39.
23. Kopytko R. From Cartesian Towards Non-Cartesian Pragmatics. Journal of Pragmatics. 2001. № 33. P. 783–804.
24. Mayer G. Morgen wirst du sterben. Düsseldorf: Ravensburger Verl., 2013. 349 S.
25. Remarque E.M. Der schwarze Obelisk. URL: <http://artefact.lib.ru/library/remarque.htm>
26. Suter M. Der Teufel von Mailand. Zürich: Diogenes, 2007. 298 S.
27. Traven B. Die Baumwollpflücker. B.: Volk und Welt, 1986. 144 S.
28. Weber K.H. Museumsräuber. B.: Das Neue Berlin, 1980. 188 S.
29. Wendelschmidt F. Auf der Suche nach Sinnlichkeit. Nürnberg: limited edition, 2004. 124 S.

Сидорова М. О. Дискурсивно-стратегические особенности высказываний с импликатурами в реактивных ходах немецкоязычного диалогического дискурса

Аннотация. Статья посвящена установлению типов стратегий и тактик в пределах этих стратегий в немецкоязычном диалогическом дискурсе. Анализ эмпирического материала позволил установить, что в реактивных высказываниях говорящий прибегает к помощи стратегий аргументации, вуалирования и вежливости, которые, в свою очередь, определены тактиками, помогающие говорящему достигнуть определенной коммуникативной цели.

Ключевые слова: диалогический дискурс, реактивное высказывание, стратегия, тактика.

Sydorova M. Discourse-strategic features of utterances with implicatures in the reactive moves of the German-speaking dialogical discourse

Summary. The article is devoted to the establishment of types of strategies and tactics of these strategies in the German-speaking dialogic discourse. An analysis of the empirical material made it possible to establish that in reactive moves the speaker resorts to strategies of argumentation, veiling and politeness, which are determined by certain tactics that help the speaker to achieve a certain communicative goal.

Key words: dialogic discourse, reactive move, strategy, tactics.