

*Пономаренко О. О.,**кандидат філологічних наук,**старший викладач кафедри перекладу**Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

## ВСТАНОВЛЕННЯ ДИСКУРСИВНИХ СТРАТЕГІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ МОВЛЕННЕВОГО АКТУ ПОГРОЗИ В СУЧАСНОМУ АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

**Анотація.** Статтю присвячено встановленню дискурсивних стратегій та виокремленню тактик реалізації мовленнєвого акту погрози в сучасному англomовному діалогічному дискурсі на матеріалі сценаріїв сучасних англomовних серіалів та фільмів. Суцільна вибірка становить 638 дискурсивних фрагментів реалізації актів погрози із сучасних англomовних серіалів та фільмів.

Оскільки стратегії і тактики реалізації мовленнєвого акту погрози базуються в основному на стратегії невічливості, мовець намагається створити дисонанс у спілкуванні, який зазвичай викликає агресію та конфлікти. Це своєю чергою впливає на вибір стратегії. Наймовірно велика кількість ситуацій мовленнєвої взаємодії, а також поєднання людських мотивів, що можна назвати основою їх розвитку, підтверджують доцільність вибіркового аналізу стратегій. Стратегії та тактики добиралися відповідно до смислів, на які відповідав адресат, згідно з тим, яке саме висловлення змушувало адресата зрозуміти погрозу чи виконати реактивний хід. Стратегії можуть поєднуватися та використовуватися одноманентно, тому підрахунок вживання у відсотковому відношенні не проводився, враховувалися лише абсолютні кількісні показники. Дискурсивними стратегіями реалізації МА погрози є: 1) переконання; 2) дискредитація; 3) маніпуляція; 4) вербальне насилля. До тактик погрози зараховуємо відповідно до стратегій такі: 1) наполягання й аргументація; 2) образа та інквєтива; 3) роз'яснення, встановлення довіри, експлуатація моральних цінностей адресата; 4) наказ і заборона. Відповідно до аналізу емпіричного матеріалу стратегія вербального насилля має першість поміж інших стратегій, як намагання певною мірою вплинути на свідомість адресата. За результатами дослідження така закономірність полягає у формі висловлення погрози, а саме експліцитного директиву, що є реалізацією тактик наказу та заборони. Подальшу перспективу дослідження вбачаємо у відсотковому дослідженні вдалості мовленнєвих актів погрози щодо застосованих стратегій і тактик задля досягнення максимального перлокутивного ефекту від висловлення погрози.

**Ключові слова:** стратегія, тактика, мовленнєвий акт (МА) погрози, дискурс, невічливість, комунікація.

**Постановка проблеми.** Беззаперечно можна стверджувати, що в сучасному світі мова та мовлення є тією рушійною силою, котра допомагає мовцеві у досягненні своїх стратегічних цілей, тому вважаємо однією з актуальних проблем мовознавства визначення того, в який саме спосіб висловлення може впливати на адресата та як саме цього результату досягти. Стратегічний підхід, за О.С. Іссєрс [1], який ефективно використовується у комунікативній лінгвістиці, також можливий до

застосування в реалізації мовленнєвого акту погрози в сучасному англomовному діалогічному дискурсі.

**Мета статті** – охарактеризувати стратегічні особливості висловлень погрози, розкрити тактики, які використовувалися під час їх застосування, зробити кількісні підрахунки на основі емпіричного матеріалу та дійти висновку щодо можливих причин переваги одних стратегій над іншими.

Дослідженням стратегічного потенціалу висловлень погрози в дискурсивному контексті займалося чимало вчених, які мали на меті класифікувати тактики і стратегії [2–7; 8, с. 86–89; 8; 10, с. 108; 11, с. 89]. Однак, відповідно до нашого дослідження, маємо на меті встановити саме ті тактики і стратегії, які характерні для мовленнєвого акту погрози в контексті сучасного англomовного діалогічного дискурсу.

**Виклад основного матеріалу.** Для нашого дослідження релевантним визначенням стратегії є «комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети» [1, с. 54]. Комунікативні тактики – це визначені способи реалізації стратегії, які мають на меті змінити фрагменти свідомості адресата в запланованому мовцем напрямі [11, с. 240].

МА погрози реалізуються в рамках стратегії невічливості. До невічливої основи погрози звертаються Дж. Ліч [12, с. 104] та Ю. Габермас, який акцентує також на стратегічній природі погрози: «Погрози є прикладом мовленнєвих актів, які відіграють інструментальну роль щодо стратегічної дії» [13, с. 74].

Оскільки на сучасному етапі лінгвістичних досліджень видається неможливим створення єдиної типології та чіткої класифікації стратегій та тактик їх реалізації, наше дослідження демонструє вибірково аналіз стратегій і тактик відповідно до емпіричного матеріалу. Наймовірно велика кількість ситуацій мовленнєвої взаємодії, а також поєднання людських мотивів, що можна назвати основою їх розвитку, підтверджують доцільність вибіркового аналізу стратегій. Стратегії та тактики добиралися відповідно до смислів, на які відповідав адресат, згідно з тим, яке саме висловлення змушувало адресата зрозуміти погрозу чи виконати реактивний хід.

Підрахунки вживання у відсотковій кількості є неможливими, тому ми зазначаємо лише абсолютні кількісні показники, оскільки стратегії часто переплітаються та одночасно використовуються у висловленні погрози в сучасному англomовному діалогічному дискурсі [14].

Таким чином, наше дослідження не демонструє чітку класифікацію, а лише узагальнює результати аналізу емпіричного матеріалу щодо стратегій і тактик висловлень погрози.

Розглянемо дискурсивні стратегії реалізації МА погрози.

Будь-яке висловлення має суб'єктивний характер і може чинити певний вплив. Само по собі висловлення не може бути нейтральним, оскільки будь-яка комунікація впливає на сприйняття і осмислення світогляду іншою людиною [15, с. 91]. Навіть не маючи на меті вплинути на модель бачення світу співбесідника, партнер по комунікації може своїм висловленням нашкодити йому на цю думку [16, с. 11].

Аналіз фактичного матеріалу демонструє кількісну перевагу стратегії переконування як одну з найефективніших для корекції моделі бачення світу адресата. Серед усього масиву прикладів ця стратегія використовувалась 199 разів.

Причиною, з якої мовець намагається змусити адресата змінити про щось свою думку, є конфліктність у широкому баченні цього слова. «Погроза є яскраво вираженою ситуацією конфлікту, за якої переконування можна вважати першою стадією погрози, адже у разі відсутності згоди адресата виконати певну вимогу саме і настає погроза як останній дієвий засіб впливу на комуніканта» [14].

До переконування вдаються задля спроби трансформувати бачення світу співбесідника, заохотити його до здійснення або уникнення певного вербального чи невербального акту [17, с. 135]. В основі нашого дослідження стоїть широке трактування розуміння процесу переконування, до якого входять різноманітні способи впливу, що знаходять відображення в апеляції до розуму, почуттів адресата, як свідомого, так і підсвідомого.

Продуктивність реалізації стратегії переконування закладена у способі висловлення погрози, що повністю або частково завуальована дружнім характером бесіди, результатом якої є натяк або ненароком висловлена пропозиція виконати якусь дію в інтересах самого адресата, конкретизація власної думки, власне без висловлення конфліктної тези. Бажання переконати адресата виконати певну дію без експліцитної демонстрації погрози змушує вдаватися до хитрощів, щоб його слова здавались, скоріше дружньою порадою, ніж ультиматумом.

Таким чином, стратегією переконування вважаємо інтелектуально-мовленнєву діяльність адресанта, яка націлена на трансформацію бачення світу адресата в разі його небажання цього процесу [18, с. 8].

Відповідно до нашої наукової розвідки стратегія переконування реалізується двома тактиками – аргументація й наполягання.

Наведемо для прикладу дискурсивний фрагмент. Агент поліції Келлерман вимагає від втікача з в'язниці Лінкольна віддати йому компрометуючі документи, але той ухиляється від виконання вимоги, на що Келлерман дістає зброю і знову повторює вимогу:

*Kellerman: Give it to me! I said, give it!*

*Lincoln: Wait, let's talk about it...*

*Kellerman: Now! Give it!* [19]

Погроза зі зброєю в руках та багаторазове повторення вимоги *Give it!* є підтвердженням стратегії переконування з тактикою наполягання, саме для якої і характерне повторення слів та виразів.

Наступною стратегією є стратегія дискредитації (121 випадок вживань), в якій адресант свідомо спрямовує своє мовлення та вчинки на завдання образи адресату. Комунікація, яка містить у собі погрозу, є деструктивною за своєю природою, сповнена конфліктів, агресії. За визначенням Л.В. Чайки, «негармоній-

ність відносин між комунікантами стимулює виникнення вербальних конфліктів між мовними особистостями не лише через їх об'єктивні розбіжності, а й завдяки їхнім індивідуальним упередженням та схильностям мовного плану» [20, с. 169–170].

Дискредитація як явище применшення авторитету співбесідника, завдання шкоди його репутації [21, с. 35; 22, с. 298; 23] має обов'язкову кореляцію з неввічливістю. Явище ввічливості й неввічливості є обов'язковою складовою частиною нашого повсякденного життя, характерною формою соціальної поведінки [24, с. 90; 25, с. 18]. У сучасному суспільстві визнають існування Розмовного Договору, який означає особливі неписані закони, які впливають на модель нашої поведінки в певних ситуаціях. У разі порушення цих негласних правил поведінки і висловлення комунікантів визначаються як неввічливі [26].

Щоб бути ввічливим, слід погодитися з тією соціальною роллю, на яку претендує ваш співрозмовник, або навіть надати йому вищої. У випадку неввічливості ви свідомо занижуєте партнеру роль, на яку він претендує [27, с. 51]. Мовець, який реалізує МА погрози, свідомо вдається до неввічливості. Він проявляє негативне ставлення до адресата, демонструє недовіру, ворожість, незгоду з висловленнями адресата, вважає його вчинки негативними і т.д. [28, с. 26].

Дієвими тактиками для стратегії дискредитації в нашому корпусі досліджень виявились звинувачення, негативна оцінка та образа. Оскільки ці тактики взаємоперехідні, вони можуть стати компонентами одне одного.

Стратегія дискредитації за наявності тактики образи й тактики інвективних висловлень продемонстрована наступним прикладом.

Розмова відбувається між в'язнем Ті-Бегом та жінкою-медсестрою Сарою, яку він взяв у заручниці. Ті-Бег вимагає від Сарі покори і натякає на можливу фізичну розправу над нею:

*T-Bag: Stand still or I'll do my best! You understand me, bitch, ha?*  
*Sara: Don't do this, please...* [19].

Використання інвективного слова *bitch* є підсиленням погрози, а також демонстрацією гендерної та фізичної нерівності.

Наступною дієвою стратегією визначаємо маніпуляцію (183 вживання), поняття якої не можна розглядати лише як власне мовний феномен [29, с. 96]. Оскільки це поняття має велику кількість тлумачень у різних галузях знань, свою основу воно отримало від лінгвальних структур та функціонує в мовленнєвій діяльності [30, с. 68]. «Мовленнєва (мовна) маніпуляція – різновид маніпулятивного впливу, який здійснюється шляхом майстерного використання певних ресурсів мови з метою прихованого впливу на когнітивну й поведінкову діяльність адресата» [31, с. 50–51].

Виокремлюють два типи маніпуляцій щодо суб'єктів маніпулювання:

1) міжособистісна маніпуляція (вживання різноманітних засобів і технологій інформаційно-психологічного впливу на конкретного комуніканта);

2) колективна маніпуляція (пригнічення волі людей шляхом духовного впливу на них завдяки програмуванню їхньої поведінки) [32, с. 358].

Колективна маніпуляція не є показовою для нашого дослідження, оскільки специфіка дискурсивних фрагментів зазвичай виявляється у формі бесіди однієї чи кількох осіб, тому для нас релевантним є вид міжособистісної маніпуляції, яка має за

тактику роз'яснення, експлуатацію моральних цінностей адресата та встановлення довіри.

Наведемо приклад поєднання тактик маніпуляції. Агент під прикриттям Магоні тримає в заручниках сина Лінкольна, натомість йому необхідно дізнатися інформацію про місцезнаходження іншої особи:

*Mahone: I know you're a good guy. You'll never leave a friend behind. Let's help him together and I'll let you go to your son.*

*Lincoln: I'll tell you everything!* [19].

Мовець використовує стратегію маніпуляції, наголошуючи на моральних засадах дружби (*I know you're a good guy. You'll never leave a friend behind*), намагається встановити довірливі відносини (*Let's help him together*).

Останньою розглянемо стратегію вербального насилля, дискурсивні фрагменти з реалізацією якої налічують 261 застосування.

Конфліктна ситуація змушує комунікантів поводитись певним чином. Вони вдаються до агресії, жорстокості у висловлюваннях, неаргументованих нападів, негативних емоцій та психологічної шкоди [33, с. 6–8].

«Навмисне здійснення контролю, спрямованого на поведінку, інтелект чи емоцію, дозволяє обмежити свободу іншого. Це можна розглядати як спосіб впровадження влади над ним за допомогою говоріння» [14]. «Суть стратегії примусу до підкорення полягає в тому, що хід комунікативного події не збігається з бажаннями і уявленнями суб'єкта мовлення, і він втілює мовну діяльність, прагнучи вплинути на партнера у власних інтересах – змусити його діяти відповідно до бажаного результату» [34, с. 42].

Тактики наказу та заборони нерідко реалізуються одночасно у МА погрози. Вони є дуже подібними. Емпіричний матеріал демонструє попарне або по чергове використання цих тактик із метою здійснення впливу на співрозмовника будь-яким можливим чином.

В.О. Мулькеєва у своїх дослідженнях тлумачить тактику наказу та заборони у вигляді опозиції. Наказ вона розглядає як наполегливу атакуючу мовну поведінку мовця, щоб змусити адресата виконати певні дії, а заборону – як зворотний процес, основним завданням якого є демонстрація наміру позбавити адресата права що-небудь вчинити [35].

Для прикладу наведемо фрагмент, де поліція зупинила правопорушників та наказує їм виконати певні вимоги:

*Officer: All right! Hands up! You have nowhere to go. Put your hands where I can see them! Don't even think about guns!* [36]

Цей приклад реалізує стратегію вербального насилля з тактикою наказу *All right! Hands up! Put your hands* та заборони *Don't even think about guns!*

**Висновки.** Як висновок можна сказати, всі визначені стратегії і тактики дуже тісно переплітаються між собою в пошуку можливостей максимального впливу на адресата задля успішності погрози. Кількісний підрахунок уможливило встановлення найуживаніших серед них. Таким чином, всі стратегії демонструють відносно однакові показники частоти вживань, проте стратегія вербального насилля є найчастотнішою і становить 261 вживання у висловленнях погрози, стратегія переконування – 199 разів, стратегія маніпуляції – 183 рази, а стратегія дискримінації – 121 раз. Відповідно до прикладів дискурсивних фрагментів вважаємо кількісну перевагу стратегії вербального насилля можливою спробою мовленнєвого впливу

на свідомість адресата, основною зі спонукальних та дієвих компонентів. Експліцитний директив, який реалізується у МА погрози, є прямим відповідником тактики наказу та заборони. Подальшою перспективою дослідження вважаємо відсоткове дослідження вдалості мовленнєвих актів погрози щодо застосованих стратегій і тактик задля досягнення максимального перлокутивного ефекту від висловлення погрози.

#### Література:

1. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : Едиториал УРСС, 2002
2. Астафурова Т.Н. Типология коммуникативных стратегий в научных парадигмах. *Лингводидактические проблемы межкультурной коммуникации* : сб. науч. статей. Юбилейное издание, 2003. С. 15–25.
3. Голуб І.О. Метафора та метонімія як засоби вираження стратегії дискримінації у німецькомовній пресі. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2011. Вип. 953. С. 35–41.
4. Гулієва Д.О. Комунікативні наміри дискурсивної стратегії схвалення (на матеріалі англійського кінодискурсу). *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2014. Вип. 1102. С. 94–99
5. Гусева Г.Г. Стратегії комічного в комічному дискурсі мовної особистості дитини: емотивний аспект. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2011. Вип. 973. С. 75–79.
6. Криницька О. Іntenція як детермінанта ідентифікації та розгортання комунікативної стратегії й тактики у художньому тексті (на матеріалі драм Миколи Куліша). *Українознавчі студії* : науково-теоретичний журнал Інституту українознавства при Прикарпатському національному університеті ім. Василя Стефаника. 2007–2008. № 8–9. С. 90–97.
7. Максимова Н.В. «Чужая речь» как коммуникативная стратегия : монографія. Москва : Издательский центр РГГУ, 2005. 315 с.
8. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : монографія. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2007. 332 с.
9. Белова А.Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики. *Мовні і концептуальні картини світу* : зб. наук. пр. Київ : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. С. 11–16.
10. Фролова І.Є. Стратегія конфронтації в англійському дискурсі : монографія. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. 344 с.
11. Селіванова О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава : Довкілля-К, 2006., с. 240
12. Leech J. Principles of Pragmatics. London, New York : Longman, 1996. 250 p.
13. Habermas J. Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt. *Nachmetaphysisches Denken. Philosophische Axiome*. Fr./M.: Suhrkamp, 1988. S. 63–104.
14. Пономаренко О.О. Мовленнєві акти погрози в сучасному англійському діалогічному дискурсі: когнітивно-прагматичний аспект: дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2019. 246 с.
15. Блэкар Р.М. Язык как инструмент социальной власти. *Язык и моделирование социального взаимодействия*. Москва, 1987. С. 88–125.
16. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход) : автореф. дис. ... доктора филол. наук : 10.02.01 «Русский язык»; 10.02.19 «Теория языкознания». Москва, 1990. 36 с.
17. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагматический и когнитивный аспекты : монографія. Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2007. 288 с.
18. Тимофеев А.И. Аргументация: теория и практика : учеб. пособие. Санкт-Петербург : СПбГУАП, 2005. 80 с.

19. Prisonbreak. Season 4 (24 episodes). URL: <http://www.twiztv.com/scripts/prisonbreak> (дата звернення 05.09.2020).
20. Чайка Л.В. Вербальний конфлікт та аспекти його дослідження в англійській комунікації. *Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація*: тези доповідей XVII наукової конференції з міжнародною участю, Харків, 2 лютого 2018 р. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2018. С. 168–171.
21. Сідак О.О. Гумористичний ефект як умова комунікативної успішності тактики образи в англійському політичному дискурсі. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2012. Вип. 1002. С. 34–38.
22. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
23. Macmillan Dictionary. URL: <http://www.macmillandictionary.com/> (дата звернення 25.04.2021).
24. Петренко О.М. Когнітивна семантика неввічливості/impoliteness. *Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація*: тези доповідей XVII наукової конференції з міжнародною участю, Харків, 2 лютого 2018 р. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2018. С. 133–134.
25. Watts R. J. Politeness. Cambridge : Cambridge Univ. Press, 2003. 304 p.
26. Fraser B., Nolen W. The association of deference with linguistic form. *International Journal of the Sociology of Language*. 1981. 27. P. 93–111.
27. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. Москва : Изд-во «Русский язык», 2002. 216 с.
28. Велівченко В.Ф. Непряме втілення емотивно-оцінного змісту «ОСУД» у сучасній англійській мові. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*, 2012. Вип. 1022. С. 25–30.
29. Різун В.В., Непийвода Н.Ф., Корнєєв В.М. Лінгвістика впливу : монографія. Київ : Київський ун-т, 2005. 148 с.
30. Козак С.В. Комунікативні стратегії як засіб маніпулятивного впливу в англійських прес-релізах. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна»*. 2012. № 23. С. 68–70.
31. Руда О.Г. Мовне питання як об'єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі : монографія. Київ : НАН України, Ін-т укр. мови, 2012. 232 с.
32. Деренчук Н.В. Особливості формування маніпулятивної стратегії в українському політичному дискурсі. *Проблеми гуманітарних наук. Філологія*. 2012. № 38. С. 357–364
33. Фадеева Е.В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса (на материале современного английского языка) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Киев, 2000. 197 с.
34. Балахонская Л.В., Борисова И.Н., Дымарский М.Я. та ін. Речевая конфликтология : учебное пособие. Санкт-Петербург : РГПУ им. А.И. Герцена, 2008. 215 с.
35. Мулькеева В.О. Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки». Санкт-Петербург, 2006. 19 с.
36. Snitch. URL: [https://www.scripts.com/script/snitch\\_18374](https://www.scripts.com/script/snitch_18374) (дата звернення 16.10.2020).

**Ponomarenko O. Establishment of discourse strategies for the implementation of the speech act of threatening in modern English dialogic discourse**

**Summary.** The article has been devoted to the establishment of discursive strategies and the separation of tactics for the implementation of the speech act of threatening in modern English dialogic discourse on the basis of scripts of modern English series and films. The continuous sample consists of 638 discursive fragments of the implementation of acts of threatening from modern English series and films.

Since the strategies and tactics of the implementation of the speech act of threatening are based mainly on the strategy of rudeness, the speaker tries to create dissonance in communication, which usually causes aggression and conflict. This in turn affects the choice of strategy. An incredibly large number of situations of speech interaction, as well as a combination of human motives, which can be called the basis of their development, confirm the feasibility of selective analysis of strategies. Strategies and tactics were selected according to the meanings to which the addressee responded, according to which statement made the addressee understands the threat or takes a reactive move. Strategies can be combined and used simultaneously, so the percentage of usage was not calculated, only absolute quantitative indicators were taken into account. Discursive strategies for implementing the speech act of threatening are: 1) persuasion; 2) discrediting; 3) manipulation; 4) verbal violence. The tactics of threat include the following in accordance with the strategies: 1) persistence and argumentation; 2) abuse and disgrace; 3) explanation, establishing trust, exploitation of moral values of the addressee; 4) order and ban. According to the analysis of empirical material, the strategy of verbal violence takes precedence among other strategies, as an attempt to influence the consciousness of the addressee. According to the results of the study, such a pattern is in the form of a threat, namely an explicit directive, which is the implementation of the tactics of order and ban. We see a further perspective of the study in the percentage study of the success of speech acts of threatening in relation to the strategies and tactics used to achieve the maximum perlocutionary effect of the threat.

**Key words:** strategy, tactics, speech act of threatening, discourse, rudeness, communication.