

І. Є. Шпенюк

ЕТИКЕТНІ РИТОРИЧНО-ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ АМЕРИКАНСЬКОГО НАУКОВО-АКАДЕМІЧНОГО ДИСКУРСУ

В статті розглядаються особливості функціонування етикетних речевих стереотипів, які є маркерами риторично-дискурсивних стратегій американського науково-академічного дискурсу. Аналіз матеріалу дозволив виділити три типи етикетних риторично-дискурсивних стратегій, а саме: стратегія вираження власної точки зору адресанта, стратегія урахування точок зору адресанта та адресата, стратегія вираження «чужих» поглядів.

Ключевые слова: американский научно-академический дискурс, этикетные речевые стереотипы, этикетные риторически-дискурсивные стратегии.

The article considers functioning of the etiquette lexical bundles that mark etiquette rhetorical discourse strategies and moves in American scientific-academic discourse. Such strategies include: strategy of expressing addresser's own viewpoint, strategy of taking into account addresser and addressee's opinions, strategy of expressing somebody else's points of view.

Key words: American scientific-academic discourse, etiquette lexical bundles, etiquette rhetorical discourse strategies.

Характерний для сучасного мовознавства комунікативно-прагматичний підхід зумовлює **актуальність** досліджень мовних засобів, які пов'язані з реалізацією цілей та намірів комунікантів у процесі спілкування. **Мета статті** полягає у виявленні основних риторично-дискурсивних стратегій та ходів американського науково-академічного дискурсу, які реалізуються через етикетні мовленнєві стереотипи. **Об'єктом дослідження** обрано сучасний усний та писемний науково-академічний дискурс. **Предметом вивчення** є риторично-дискурсивні особливості етикетних мовленнєвих стереотипів як засобів вираження інтенцій адресанта. **Матеріалом дослідження** слугували транскрибовані тексти лекцій, семінарів, колоквиумів Мічиганського корпусу науково-академічного мовлення (*MICASE – Michigan Corpus of Academic Spoken English*) та тексти підручників з різних дисциплін, які використовуються в американських університетах.

На відміну від Д. Ліча, який пояснював ввічливість з позицій мовленнєвої поведінки та цілей спілкування, П. Браун та С. Левінсон в основі ввічливості розглядають, запропоноване Е. Гофманом, поняття «суспільного обличчя» комуніканта [9, с. 4-5], тобто певне уявлення про людину, яке вона має в очах оточуючих і яке відповідає їх підсвідомим очікуванням та оцінкам. У процесі комунікативної взаємодії людина може зберегти, поліпшити або зруйнувати це уявлення – «обличчя», в залежності

від того наскільки її комунікативна поведінка відповідає очікуванням учасників спілкування. При цьому “суспільне обличчя” індивіда може бути позитивним або негативним. Звідси і розрізняють два типи ввічливості: позитивну та негативну. Перша пов’язана з виявом солідарності, а друга стосується надання максимальної свободи дій [7, с. 62]. Під час спілкування учасники виконують комунікативні дії стосовно один одного, при цьому враховуючи інтереси “суспільного обличчя” співрозмовника. Втім, на думку П. Браун та С. Левінсон, певні комунікативні дії можуть потенційно загрожувати “обличчю” індивіда. Серед них виділяють:

– ті, що загрожують позитивному “обличчю” адресанта (вибачення, реакція на комплімент, зізнання), позитивному “обличчю” адресата (критика, незгода, торкання табуйованих тем);

– ті, що загрожують негативному “обличчю” адресанта (прийняття пропозиції, відповідь на подяку) та негативному “обличчю” слухача (наказ, порада, загроза) [*Ibid.*].

Ці положення набувають особливого значення при аналізі дискурсивних стратегій американського науково-академічного дискурсу, вибір яких зумовлений регулятивним механізмом ввічливості. Питання стратегій ввічливості неодноразово привертало увагу мовознавців [3, 4, 5, 7], що свідчить про їх важливість для забезпечення успішного спілкування. Аналізуючи стратегії, ми спираємося на розуміння цього поняття у теорії дискурсу Т. А. ван Дейка і У. Кінча. Вчені розглядають стратегію як характеристику когнітивного плану, що оптимізує співвідношення цілей та гнучких і локально керованих засобів їх досягнення. Стратегії дискурсу формують ієрархію, подану глобальною, локальною і мовленнєвою стратегією, де глобальна – це стратегія всього дискурсу, загальна стратегія учасника мовленнєвої взаємодії, яка контролює результати на локальних етапах і реалізується за допомогою локальних стратегій, спрямованих на досягнення більш конкретних цілей. Мовленнєва стратегія – це “функціональна одиниця послідовності дій, яка сприяє вирішенню локального або глобального завдання” [2, с. 53; 274-277]. Розуміння стратегії як дискурсивного феномену зумовлює її трактування як поняття вужчого за комунікативну стратегію, яка може бути і невербальною [1, с. 14], та ширшого за мовленнєву стратегію, котра спрямована на досягнення лише мовленнєвих цілей [6, с. 243]. У нашому дослідженні ми послуговуємося терміном риторично-дискурсивна стратегія з огляду на те, що риторика є інгерентно дискурсивною за своєю природою. Основним об’єктом дослідження у риторичній є вибір мовних засобів для найкращого впливу на адресата. При цьому врахування екстралінгвального контексту дозволяє досягнути максимально ефективного впливу. Ми беремо до уваги адресатно-адресантну референцію та виходимо із дихотомії “ми” та “вони”, яка у науково-академічному дискурсі в аспекті інтертекстуальності виглядає “наша позиція” (“наше обличчя”) на противагу “позиції інших” (“чужому обличчю”). Наша точка зору не протирічить сучасним уявленням про природу дискурсу та його складників.

Вибір певної стратегії ще не гарантує досягнення поставленої мети. Загальний результат реалізації стратегії залежить від адекватного та вдалого комбінування різноманітних тактик, або, за термінологією Т. А. ван Дейка, стратегічних локальних ходів [2, с. 53] як способів реалізації стратегії. У нашій роботі ми вживаємо термін “риторично-дискурсивний хід” (*rhetorical discursive move*) [8, 10], акцентуючи його дискурсотвірний та персуазивний потенціал.

Отже, етикетна риторично-дискурсивна стратегія – це сукупність риторично-дискурсивних ходів, що реалізуються комунікантами у процесі їх взаємодії та регулюються принципом ввічливості.

Проведене дослідження дозволило виділити ряд етикетних риторично-дискурсивних стратегій науково-академічного дискурсу, що стосуються 1) висловлення власної позиції адресанта, 2) урахування точок зору адресанта і адресата/адресатів та 3) висловлення “чужих” поглядів. Такі стратегії реалізуються через низку риторично-дискурсивних ходів.

Риторично-дискурсивна стратегія висловлення власної позиції реалізується за допомогою риторично-дискурсивних ходів експлікації нейтральної позиції адресанта, емпатичного висловлення власної точки зору, імпліцитного вираження своєї думки, а також висловлення аргументованої згоди. Так, у науково-академічному дискурсі **вираження нейтральної позиції** мовця або автора здійснюється через уживання стереотипних висловлювань типу: *I (we) think, I (we) believe, I (we) suggest, I (we) guess, to my (our) mind, in my (our) opinion, my (our) view(point) is ..., I'm (we) (not) convinced, if I'm (we) not mistaken*. Особовий займенник *we* вказує на кількох мовців або авторів, об'єднаних спільними поглядами. Розглянемо приклад.

I think the Bible is the most cited, book at least in the West and Marx comes second (PSL).

У поданому прикладі лектор експлікує свою точку зору нейтрально. Адресант допускає існування відмінних від його думки поглядів та надає можливість аудиторії оцінити його думку і, можливо, висловити свою.

Емпатичне висловлення власної позиції відбувається при використанні конструкцій з дієсловом *do/does*, зворотного порядку слів, а також таких мовних стереотипів з емпатичними словами: *I definitely want to/wanna say, I am still convinced, I really ..., what's (really) interesting/important, it is interesting ..., interestingly, importantly, it is important to note (that) ..., notably, particularly, of particular interest/importance ..., no doubt, undoubtedly, indeed, certainly, for certain, necessarily*, як-от:

What's really interesting is that the architecture of the quote unquote French Quarter which local residents will still interpret as French was actually Spanish through this one, you know, kind of accident A the fire and B through building Spanish through the Spanish building codes (AMALL).

У цьому прикладі лектор прагне емоційно виразити власну позицію і з цією метою вживає етикетний стереотип *what's really interesting*.

Риторично-дискурсивний хід **імпліцитного висловлення власної точки зору** реалізується через удаване заперечення, яке супроводжується поясненням, що експлікується через вживання стереотипних одиниць типу *since, in that, due to, because (of)*, як наприклад:

So for that specific case, feature tests mean reading something from memory. This is not generally the case because in previous versions of CIRCA there have been robots that really haven't had any underlying, control mechanisms where feature tests meant actively going out and looking at something in the world (AIDD).

Як видно з наведеного прикладу, мовець вводить удаване заперечення з метою імпліцитного висловлення власної позиції.

Риторично-дискурсивний хід **висловлювання аргументованої згоди** реалізується через стереотипні лексичні одиниці підтверджувальної семантики: *yes, yeah, yep, (all) right, that's right, I agree, that's true, exactly*. До цієї групи належать також модальні слова, які виражають суб'єктивне відношення адресанта до реальності висловлювання типу: *for sure, sure(ly), of course, certainly, undoubtedly, I have no doubt, there's no doubt, naturally* та інтенсифікатори, що підтверджують чи підсилюють висловлювання, як-от: *indeed, really, truly, absolutely, definitely, totally*. Приміром:

– *When they, people who are organizing foreign policy they have to kinda work on two levels, one with the other country and one like within, with the force within their own country.*

– *Absolutely. That's exactly the point, so negotiators and it mostly relates to diplomatic and trade relations but may be also true for security issues (PSL).*

У цьому фрагменті адресант висловлює власну думку у формі згоди зі своїм співрозмовником щодо організації роботи зовнішньої політики на двох рівнях та підтверджує свою думку подальшим поясненням.

Стратегія урахування точок зору адресанта і адресата/адресатів передбачає використання таких риторично-дискурсивних ходів, як висловлення часткової згоди, ототожнення адресанта з іншими, балансування аргументів, наведення додаткової інформації та підсумовування.

Характерною ознакою американського науково-академічного дискурсу є **вираження часткової згоди** за допомогою так званих дипломатичних апроксиматорів типу: *more or less, in some ways, somehow, quite, sort of, it depends, fifty-fifty*, а також засобів епістемічної модальності: *maybe, perhaps, probably, possibly, I doubt*. Вживання таких стереотипних одиниць надає висловлюванню значення обмеження, що зумовлює неповноту згоди, як наприклад:

– *Is it because there's more shelter, for the seeds?*

– *There's more shelter of a very special kind.*

– *Is it protection from the wind?*

– *Perhaps, a little protection of the wind, but I have something else in mind (PBL).*

Поданий приклад засвідчує намір мовця висловити часткову згоду з адресантом. Адресант підтверджує думку співрозмовника, хоча вважає за необхідне розширити інформацію власними міркуваннями.

Реалізація стратегії урахування точок зору адресанта і адресата/адресатів здійснюється за допомогою безособових речень, які реалізуються у риторично-дискурсивному ході **ототожнення адресанта з іншими**. Серед них виділяємо найбільш часто вживані висловлювання, які трапляються у науково-академічній комунікації: *it is (was) considered, it is said, it is known, it is (has been) found, it is assumed, it is suggested, it is (widely) held, one can say, some say, traditionally*:

It's assumed for instance that all of these higher categories are not monophyletic. Recently, it's been argued, that in fact, reptiles are not monophyletic. [...] But birds are among the descendents of reptiles. It's now pretty well understood that birds evolved from reptiles (RHEL).

Наведений приклад ілюструє вживання низки засобів деперсоналізації з метою об'єднання власної точки зору з думками інших, адже будь-який з вище зазначених стереотипів можна трансформувати, як-от: *it's assumed → I (we) and others assume*.

Балансування аргументів передбачає одночасне наведення аргументів “за” та “проти”, що свідчить про врахування адресантом усіх “за” і “проти”, а також готовність до сприйняття та конструктивної критики заперечень ще навіть до того, як їх було висловлено. При реалізації цього риторично-дискурсивного ходу вживаються такі стереотипні одиниці: *yes (right, OK)...but, however...but, although, yet, while, on the one hand...on the other hand, we need to reconsider/reassess, some of you may not be aware*, як наприклад:

Most inhabitants of southern California are familiar with earthquakes and the geological hazard associated with living in an active tectonic province, although the recurrence time of major events is great enough to instill a sense of complacency in many citizens. On the other hand, Earth scientists and government officials are acutely aware that destructive earthquakes could occur at any moment (FSG).

Пояснюючи поданий приклад, слід зазначити, що етикетні маркери протиставлення *although* та *on the other hand* дозволяють авторові виразити різноманітні погляди на дану проблему, які не заперечують, а навпаки – доповнюють один одного.

У науково-академічному дискурсі риторично-дискурсивний хід **наведення додаткової інформації** реалізується через використання таких етикетних стереотипів: *also, plus, besides, additionally, in addition (to), moreover, furthermore, therefore, moreover*:

Besides distributional criteria, subdivisions can also be made on purely semantic characteristics (LILT).

В аналізованому фрагменті риторично-дискурсивний хід наведення додаткової інформації реалізовано через уживання мовних одиниць *besides* та *also*, які до того ж сприяють розготанню дискурсу.

Маркерами риторично-дискурсивного ходу **підсумовування** у науково-академічному дискурсі найчастіше виступають такі мовні одиниці: *finally, so, hence, thus, therefore, consequently, in summary, summing (it all) up, to sum up, summarizing, to finish, to conclude, at the end*:

Adolescents who successfully weather an identity crisis emerge as their own persons, as people who have achieved a state of ego identity. Ego identity, however, continues to develop throughout life. Our occupational goals and our political, moral, and religious beliefs often change over time. Therefore, we may weather many identity crises in life (PCA).

У цьому прикладі етикетний стереотип *therefore* вказує на логічний висновок мовця на основі відомої інформації. Адресант підтримує таким чином баланс власної та чужої точок зору.

Стратегія вираження “чужих” поглядів передбачає застосування таких риторично-дискурсивних ходів як протиставлення, цитування, вираження аргументованої незгоди.

Риторично-дискурсивний хід **протиставлення** реалізується через протиставлення особових займенників *я (ми)* та *вони (інші)*, тобто адресант протиставляє свою позицію поглядам інших. З цією метою вживаються такі етикетні одиниці: *a number of ..., but I think ..., for smb. ..., , як-от*:

For most epidemiologists risk exists as a statistical construct. It's a product of analyzing aggregate data in a particular way. [...] I think that risk is tied to probability tremendously in epidemiology and a lot, but in a more liquid way in clinical medicine, and a lot in within the lay individual in terms of perceived, susceptibility (MAL).

У поданому прикладі лектор протиставляє свою точку зору щодо ризику як представника медичної антропології поглядам більшості епідеміологів.

Цитування передбачає введення в авторський текст фрагментів інших текстів. Маркерами риторично-дискурсивного ходу цитування у науково-академічному дискурсі є вставні модальні звороти типу *according to smb., in (on) smb.'s view/opinion, to smb.'s knowledge, in the words of smb., as smb. says/writes, following smb.* тощо. Приміром:

In the view of most modern progressive economists, the wage or salary does not depend merely on technology (EI).

Вираження аргументованої незгоди здійснюється за допомогою стереотипних одиниць: *I don't think .../I disagree with ... (because, as, since), you may be unfamiliar with ...*:

I disagree with architectural historians about how old the structure actually is. It's called Madam John's Legacy, if you're ever a tourist in New Orleans or wanna check it out it's in the French Quarter (AMALL).

Як бачимо, риторично-дискурсивний хід вираження незгоди сприяє реалізації адресантом стратегії висловлення “чужих” поглядів.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що прагматична спрямованість науково-академічного дискурсу визначає вибір адресантом етикетних риторично-дискурсивних стратегій, серед яких основними є

стратегія висловлення власної позиції (реалізується через риторично-дискурсивні ходи експлікації нейтральної позиції адресанта, емпатичного висловлення власної точки зору, імпліцитного вираження своєї думки, а також висловлення аргументованої згоди), стратегія урахування точок зору адресанта і адресата/адресатів (реалізується за допомогою риторично-дискурсивних ходів висловлення часткової згоди, ототожнення адресанта з іншими, балансування аргументів, наведення додаткової інформації та підсумовування) та стратегія вираження “чужих” поглядів (реалізується через риторично-дискурсивні ходи протиставлення, цитування, вираження аргументованої незгоди).

Література

1. Белова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики / А. Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. пр. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2004. – С. 11-16.
2. Дейк Т. А., ван Язык, познание, коммуникация / Теун А. ван Дейк ; [пер. с англ. / сост. В. В. Петрова ; ред. В. И. Герасимова]. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
3. Ільченко О. М. Етикет англомовного наукового дискурсу / Ольга Михайлівна Ільченко. – К. : ІВЦ Політехніка, 2002. – 288 с.
4. Ларина Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах / Татьяна Викторовна Ларина. – М. : Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 2003. – 315 с.
5. Морозова І. І. Комунікативні стратегії ввічливості у стереотипній мовленнєвій поведінці вікторіанської жінки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / І. І. Морозова. – Х., 2004. – 20 с.
6. Фролова І. Є. Дискурсивна стратегія як організуючий конститuent вербально-соціальної інтеракції / І. Є. Фролова // Лінгвістика XXI століття : нові дослідження і перспективи К. : Логос, 2009. – С. 242-249.
7. Brown P. Politeness : some universals in language usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
8. Carl W. J. Rhetorical Discursive Action Analysis of How a Business Presentation is not a Sales Pitch [Електронний ресурс].
Режим доступу : <http://www.slideshare.net/Timothy212/a-rhetorical-discursive-action-analysis-of-how-a-business>
9. Goffman E. Interaction ritual : essays on face-to-face behavior / Erving Goffman. – Garden City, N.Y. : Anchor Books, 1967. – 270 p.
10. Zachry M. Communicative practices in virtual workplaces [Електронний ресурс].
Режим доступу : <http://www.courses.washington.edu/commprac/research.html>

Список джерел ілюстративного матеріалу

MICASE – Michigan Corpus of Academic Spoken English. <http://quod.lib.umich.edu/m/micase/>
AIDD - Artificial Intelligence Dissertation Defense/1999/June 28. **AMALL** – Archeology of Modern American Life Lecture/2001/May 21. **MAL** – Medical Anthropology Lecture/1998/February 25. **PBL** – Practical Botany Lecture/2000/February 25. **PSL** – Principles in Sociology Lecture/1999/September 9. **RHEL** – Race and Human Evolution Lecture/2000/September 21

TEXTBOOKS

- EI** – Economics : an introduction to traditional and progressive views / Howard J. Sherman, E. K. Hunt, Reynold F. Nesiba, Phillip Anthony Ohara. – M.E. Sharpe, 2008. – 742 p.
- FSG** – Fundamentals of Structural Geology / David D. Pollard, Raymond C. Fletcher. – New York : Cambridge University Press, 2005. – 503 p.
- LILT** – Linguistics : an Introduction to Linguistics Theory / Victoria A. Fromkin. – Wiley-Blackwell, 2001. – 768 p.
- PCA** – Psychology : Concepts and Applications / Jeffrey S. Nevid. - Cengage Learning, 2007. – 655 p.
-