

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

І. С. Беркешук, Н. М. Дзюбак

ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Навчально-методичний посібник



ЕЛЕКТРОННЕ ВИДАННЯ НА CD-ROM

Кам'янець-Подільський

2019

УДК 81'1.001(075)–56.87

ББК 81.001.1–923

Б48

*Рекомендувала вчена рада Кам'янець-Подільського
національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 2 від 28 лютого 2019 року)*

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Л. Б. Наконечна, кандидат філологічних наук, доцент кафедри педагогіки початкової освіти ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»;

О. В. Книш, кандидат філологічних наук, асистент кафедри професійної освіти Подільського державного аграрно-технічного університету;

Н. В. Гудима, кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри мовознавчих дисциплін Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

Беркешук І.С., Дзюбак Н.М.

Б48 Основи теорії мовної комунікації: навчально-методичний посібник для студентів факультету української філології та журналістики напряму підготовки 6.020303 «Філологія. Українська мова і література». [Електронний ресурс]. Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2019. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.

У навчально-методичному посібнику відповідно до програми з курсу «Основи теорії мовної комунікації» пропонується модульний план курсу. Подаються опорні конспекти лекцій, плани практичних занять, рекомендована література, різноманітні вправи, перелік питань для самоперевірки й індивідуальне творче завдання.

УДК 81'1.001(075)–56.87

ББК 81.001.1–923

© І. С. Беркешук, Н. М. Дзюбак, 2019

ЗМІСТ

[Передмова](#)

[Програма курсу «Основи теорії мовної комунікації»](#)

[Конспекти лекцій](#)

[Плани практичних занять](#)

[Індивідуальна творча робота](#)

[Питання до іспиту з основ теорії мовної комунікації](#)

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Навчальне електронне видання на CD-ROM

БЕРКЕЩУК Інна Степанівна,

кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри української мови
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ДЗЮБАК Наталя Миколаївна,

кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри української мови
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

Електронне видання на CD-ROM

Один електронний оптичний диск (CD-ROM).
Об'єм даних 7,1. МБ. Обл.-вид. арк. 5,5. Підп. 10.12.2019. Тираж 10. Зам. № 880.

Видавець і виготовлювач Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка, вул. Огієнка, 61, м. Кам'янець-Подільський, 32300
Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи
серії ДК № 3382 від 05.02.2009 р.

ПЕРЕДМОВА

Пропонований посібник укладено відповідно до програми курсу «Основи теорії мовної комунікації», який вивчається на факультеті української філології та журналістики, а поданий у ньому матеріал угруповано згідно з кредитно-модульною системою. Посібник має таку структуру: модульний план курсу, змістові модулі, які містять конспекти лекцій, плани практичних занять, самостійної роботи, творче індивідуальне завдання зі зразком виконання, основну і додаткову літературу.

Пропонований навчально-методичний посібник покликаний допомагати студентів опанувати матеріал курсу, спланувати й організувати самостійну роботу під час підготовки до практичних занять.

Завдання для самостійної роботи мають здебільшого проблемно-пошуковий характер, що дозволяє створити стійку пізнавальну мотивацію та сприяє розвитку інтелектуальних здібностей студента: уміння аналізувати, класифікувати, узагальнювати, порівнювати, творити тощо.

З метою поглиблення й систематизації знань, а також перевірки умінь і навичок з курсу запропоновано індивідуальне творче завдання, яке передбачає комплексний аналіз комунікативного акту, за потреби визначення комунікативних помилок тощо.

Матеріал, що розміщений у навчально-методичному посібнику, апробовано на заняттях зі студентами Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

ПРОГРАМА курсу «Основи теорії мовної комунікації»

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Однією з головних властивостей сучасної людини є вміння використовувати свою мовну компетенцію в абсолютно різних ситуаціях і за різних обставин. У зв'язку з цим потрібно вміти аналізувати комунікативну ситуацію, розпізнавати її важливі риси й переключати мовний реєстр залежно від типу і способу спілкування.

Курс «Основи теорії мовної комунікації» належить до числа дисциплін, що мають важливе теоретичне і практичне значення, оскільки вміння спілкуватися полягає не лише у правильному формулюванні висловлювання відповідно до граматичних, лексичних, стилістичних та інших вимог, а й у знанні того, в яких реальних контекстах можливі ті чи інші висловлювання. Наявний досі структурно-семантичний підхід до вивчення мовних явищ не міг пояснити їхнє функціонально-семантичне призначення.

Предметом вивчення є акт спілкування, поняття про який сформувалося в лінгвістичній прагматиці й теорії мовленнєвих актів, лінгвістичній генології, соціолінгвістиці й лінгвістиці тексту. Мовне спілкування розглядається як багаторівневе явище – у соціальному, комунікативному і лінгвістичному аспектах. Курс знайомить студентів з різними підходами до аналізу комунікації як у вітчизняній, так і закордонній науці, сприяє виробленню навичок опису ситуацій спілкування з урахуванням соціальних і психологічних характеристик мовців, їх стратегій і тактик, конвенцій, типів мовленнєвих дій і мовних форм їхнього вираження.

Головна мета курсу – вивчення феномена мовного спілкування, формування вмінь і навичок правильно розуміти й аналізувати явища мовного спілкування, використовувати набуті знання у вивченні іноземних мов, перекладі та філологічних дослідженнях. Ось чому завдання курсу «Основи теорії мовної комунікації» й полягає у висвітленні основних положень теорії мовної комунікації, а також у вивченні мови з пог-

ляду її використання для впливу на співрозмовника. У ході вивчення зазначеного курсу студенти

повинні *знати*:

- термінологічний апарат з проблеми;
- основні положення теорії мовної комунікації;
- структуру і складники мовної комунікації;
- основні принципи, правила й конвенції безконфліктного спілкування;

повинні *вміти*:

- орієнтуватися у проблемі виявлення комунікативних процесів та визначення їх складових;
- визначати типи і види спілкування;
- визначати структуру і складники комунікації;
- застосовувати принципи, правила і конвенції безконфліктного спілкування;
- здійснювати аналіз комунікативних актів;
- давати власну оцінку комунікативним явищам і процесам.

Курс розраховано на 36 лекційних, 24 практичних годин та 24 години самостійної роботи. У кінці курсу студенти складають іспит.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

Денна форма навчання

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	разом	у тому числі				
	лекційні заняття	практичні заняття	семінарські заняття	лабораторні заняття	самостійна робота	індивідуальна робота
Змістовий модуль 1. Назва ...						
Тема 1. Теорія мовної комунікації як лінгвістична дисципліна	2	2				
Тема 2. Базові поняття теорії мовної комунікації	2	2				
Тема 3. Проблема одиниці і зразка мовної комунікації	4	2				
Тема 4. Комунікативна ситуація, її складники	4	4				
Тема 5. Методи дослідження комунікації	2	2				
Разом за змістовим модулем 1						
Змістовий модуль 2. Назва ...						
Тема 1. Моделі комунікації	5	2				
Тема 2. Проблема комунікативної взаємодії в теорії мовної комунікації	4	4				
Тема 3. Мовленнєвий вплив як результат комунікативної взаємодії	4	2				
Тема 4. Доробок дискурсології в теорії мовної комунікації	5	2				
Тема 5. Теорія і практика міжкультурної комунікації	4	2				
Разом за змістовим модулем 2						
Разом годин						

ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Бацевич Ф. Лінгвістична генеологія: проблеми і перспективи. Львів, 2005.
2. Бацевич Ф. Основи комунікативної лінгвістики. Київ, 2004.
3. Бацевич Ф. С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів, 2003.
4. Богданов В. В. Текст и текстовое общение. Санкт-Петербург, 1993.
5. Бэйли Р. НЛП консультирование. М., 2000.
6. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации. М., 1997.
7. Грушевицкая Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П. Основы межкультурной коммуникации. М., 2003.
8. Гудков Д. Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. М., 2003.
9. Дискурс іноземномовної комунікації. Львів, 2001.
10. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. Харків, 2005.
11. Донец П. Н. Основы общей теории межкультурной коммуникации. Харьков, 2001.
12. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. 2-ге вид., доп. Київ, 1999.
13. Селіванова О. Основи теорії мовної комунікації. Полтава, 2011.
14. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации. Киев, 2002.
15. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми. Полтава, 2008.

Додаткова

16. Баронин А. С. Этническая психология. Киев, 2000.
17. Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. М., 1994.
18. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1986.
19. Бацевич Ф. С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів, 2003.
20. Богданов В.В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты. Ленинград, 1990.
21. Богданович Г. Ю. Русский язык в аспекте проблем лингвокультурологии. Симферополь, 2002.
22. Борботько В. Г. Принципы формирования дискурса. От психолингвистики к лингвосинергетики. М., 2007.
23. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988.
24. Бурдые П. Социология политики. М., 1993.
25. Бэндлер Р., Гриндер Д. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий. Воронеж, 1995.
26. Бэндлер Р., Гриндер Д. Струиура магии. Санкт-Петербург, 1996.
27. Бэндлер Р., Гриндер Д. Трансформэйшн. Нейролингвистическое программирование и структура гипноза. Санкт-Петербург, 1995.
28. Бюлер К. Теория языка. М., 1993.
29. Вацлавик П., Бивин Д., Джексон Д. Прагматика человеческой коммуникации. М., 2000.

30. Водак Р. Язык. Дискурс. Политика. Пер. с англ. и нем. Волгоград, 1997.
31. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М., 1980.
32. Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. М., 1997.
33. Дейк ван Т. Язык. Познание. Коммуникация. Пер. с англ. М., 1989.
34. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры. Саратов, 2000.
35. Дементьев В. В., Седов К. Ф. Социопрагматический аспект теории речевых жанров. Саратов, 1998.
36. Диалог: теоретические проблемы и методы исследования : сб. научно-аналитических обзоров. М., 1991.
37. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. Санкт-Петербург, 2000.
38. Береман Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. Санкт-Петербург, 1994.
39. Жанры речи. Саратов, 1997–2010.
40. Загнитко А. П. Основи дискурсології. Донецьк, 2008.
41. Зарубежная лингвистика. М., 1999.
42. Карасик В. И. Язык социального статуса. М., 2002.
43. Карасик В. И. Языковой круг: Личность, концепты, дискурс. М., 2004.
44. Караулов Ю. М. Русский язык и языковая личность. М., 1987.
45. Клемперер В. LTI: Язык Третьего рейха: Записная книжка филолога. М., 1998.
46. Козловский В. А. Политическая лингвистика. М., 2006.
47. Колегаева И. М. Текст как единица научной и художественной коммуникации. Одесса, 1991.
48. Кравченко Н.К. Интерактивное, жанровое и концептуальное моделирование международно-правового дискурса. К., 2006.
49. Красных В. В. Основы психолингвистики и теории коммуникации. М., 2001.
50. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика. М., 2002.
51. Крым И. А. К вопросу о знаковой природе невербальных компонентов коммуникации. Санкт-Петербург, 2003.
52. Кухаренко В. А. Интерпретация текста. Одесса, 2002.
53. Лассан Э. Дискурс власти и инакомыслия в СССР: когнитивнориторический анализ. Вильнюс, 1995.
54. Лотман Ю.М. Избранные статьи: В 3 т. Таллинн, 1992.
55. Медведева Е. В. Рекламная коммуникация. М., 2003.
56. Морозова О. Н. Дискурс согласия в диалогическом пространстве. М., 2005.
57. Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. М., 1985. Вып. 16.
58. Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. М., 1986. Вып. 17.
59. Носкова С. Э. Прагматика дискурса малых форм. М. – Тверь, 2006.
60. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. Челябинск, 1997.
61. Олянич А. В. Презентационная теория дискурса. Волгоград, 2000.
62. Пиз А. Язык телодвижений. М., 1995.
63. Пирс Ч. С. Логические основания теории знаков. Санкт-Петербург, 2000.
64. Потапова Р. К. Конногативная паралингвистика. М., 1997.

65. Потапова Р. К. Речь: коммуникация, информация, кибернетика. М., 1997.
66. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии XX века. М., 2000.
67. Правикова Л. В. Современная теория дискурса: когнитивно-фреймовый и аргументативный подходы. Пятигорск, 2004.
68. Штерн І. Б. Вибрані топіки та лексикон сучасної лінгвістики : енцикл. Київ, 1998.

КОНСПЕКТИ ЛЕКЦІЙ

Тема 1 (2 год.)

ТЕОРІЯ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЛІНГВІСТИЧНА ДИСЦИПЛІНА

1. Предмет і завдання курсу «Основи теорії мовної комунікації». Зв'язок курсу з іншими дисциплінами.
2. Комунікація як об'єкт дослідження. Функції спілкування.
3. Відмінності у спілкуванні людей і тварин.
4. Моделі спілкування.
5. Закони спілкування.

1. Предмет вивчення курсу «Комунікативна лінгвістика» – конкретні акти спілкування в рамках теорії мовної комунікації, що склалася у вітчизняній науці на основі психологічної теорії діяльності, лінгвістичної прагматики, соціолінгвістики і лінгвістики тексту. Мовне спілкування розглядається як багаторівневе явище – у соціальному, комунікативному, психологічному і лінгвістичному аспектах.

Головна мета курсу – вивчення феномена мовного спілкування, набуття вмінь і навичок правильно розуміти і аналізувати явища мовного спілкування, використовувати набуті знання у вивченні іноземних мов, перекладі та філологічних дослідженнях, загалом задля досягнення успіху в будь-якому виді спілкування.

Курс пов'язаний з такими гуманітарними дисциплінами: філософією (а саме з теорією пізнання, аналітичною та комунікативною філософією), логікою, з семіотикою (наукою про знакові системи), соціологією, психологією та педагогікою.

Як складова лінгвістики, комунікативна лінгвістика взаємодіє з усіма розділами традиційного мовознавства, з лінгвокраїнознавством; з суміжними дисциплінами, зокрема з риторикою; з методикою викладання іноземної мови.

2. Курс «Комунікативна лінгвістика» належить до числа новітніх дисциплін, упровадження яких зумовлене: 1) поступом новітніх лінгвістичних досліджень, 2) нагальними прикладними завданнями – новими (комунікативними) підходами до викладання й вивчення рідної та іноземних мов.

Об'єкт дослідження комунікативної лінгвістики – людське (пере-довсім вербальне) спілкування, яке є умовою існування як кожної окремої людини, так загалом і людського суспільства. З усієї великої кількості трактувань спілкування можна виділити найголовніше: 1) спілкування – вид самостійної людської діяльності; 2) спілкування – атрибут інших видів людської діяльності; 3) спілкування – взаємодія суб'єктів.

Разом зі словом *спілкування* уживається й термін *комунікація* (англ. communication від лат. communicare – “перебувати у зв'язку, брати участь, об'єднуватися»). Терміну *комунікація* надають перевагу через: 1) його поширеність у виробничій і технічній сфері; б) можливість утворювати похідні (*комунікативний* тощо).

Комунікація може бути вербальною або невербальною. Вербальна комунікація – це наше звичне використання мови з метою спілкування, невербальна комунікація здійснюється без використання мовних засобів. Вербальна (мовна) комунікація має більш системний, більш структурований характер. Невербальна комунікація є не такою чіткою, але й вона несе в собі достатньо інформації. Існують й інші типології спілкування.

Функції спілкування у суспільстві:

- контактна (встановлення атмосфери обопільної готовності передавати і сприймати повідомлення та підтримувати взаємний зв'язок до завершення акту спілкування);
- соціальна (формування певного рівня культурної мовної компетенції, що дозволяє існувати у суспільстві);
- інформаційна (обмін інформацією, описами, запитаннями та відповідями);
- спонукальна (заохочення партнера, аудиторії або ж самого себе до виконання певних фізичних, фізіологічних, інтелектуальних, духовних та інших дій);
- координаційна (взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування щодо їх спільної діяльності);
- пізнавальна (адекватне сприйняття і розуміння змісту повідомлення а також взаємне розуміння намірів, установок, переживань, станів один одного);
- емотивна («обмін» емоціями, збудження у партнера чи аудиторії певних переживань, психічних станів тощо);
- прагматична (усвідомлення і фіксування свого місця в системі ролевих, статусних, ділових, міжособистісних стосунків);

- впливова (спрямування на зміну стану, поведінки, ціннісно-мотиваційної сфери партнера: намірів, поглядів, думок, рішень, уявлень, потреб, рівня активності, смаків, норм поведінки, оцінних критеріїв тощо).

3. Комунікація відбувається в людських і тваринних системах. Системи комунікації у тваринному світі більш первісні й примітивні, ніж людському, і визначаються як *біологічно доцільна спільна діяльність, спрямована на адаптацію до середовища, і регульована, зокрема, сигналізацією*.

Основні відмінності між спілкуванням людей і тварин:

1. Спілкування у тварин біологічно релевантне, тобто значуще в біологічному відношенні (це не лише передача повідомлення, а й ланка біологічного циклу), а спілкування людей – біологічно нерелевантне. Біологічна нерелевантність людського спілкування виявляється в тому, що форма мовних знаків невмотивована відносно їх значення (пор., наприклад, *стіл* українською, *table* англійською чи *Tisch* німецькою).
2. Комунікація сприяє розвитку людини як соціальної істоти. У процесі спілкування людина набуває комунікативної компетенції, яка співвідноситься з рівнем соціалізації індивіда, з рівнем вияву людиною інтелекту та інших людських якостей.
3. Людське спілкування, на відміну від тваринного, пов'язане з пізнавальними процесами. Комунікативні процеси у тварин не беруть участі у відображенні навколишнього середовища, орієнтування відбувається за допомогою органів чуттів, у той час як спілкування у людей пов'язане з пізнанням: переважно на основі мови функціонує пам'ять, винятково велику роль у мисленні відіграє мова.
4. Вербальне (мовне) спілкування людей характеризується винятковим багатством змісту. Комунікації тварин доступна лише експресивна інформація про внутрішній, фізіологічний стан відправника інформації.
5. Мова людей має рівневу будову і складається з одиниць різних рівнів. На відміну від людської мови, в біологічних комуніках семіотика немає одиниць різних рівнів, тобто складних і простих. За даними зоопсихології, у мовах мавпячих стад використовується близько 30 сигналів, які відповідають 30 стандартним ситуаціям, при цьому всі знаки не можна розкласти на значущі компоненти. У лінгвістичних термінах можна сказати, що у спілкуванні тварин окреме повідомлення – це одночасно звук, слово і речення.

4. На сьогодні розроблено багато моделей комунікації. Модель комунікації відтворює складники елементи і функціональні характеристики у вигляді системи. Зміст моделі залежить від концепції вченого, що її розробляє, від потреб тієї сфери науки, в якій вона з'явилася тощо. Існують лінійні й нелінійні моделі.

До лінійних моделей можна віднести моделі Г. Ласвелла, К. Шеннона (Р. Якобсона).

1. Гарольд Ласвелл подав модель комунікації у вигляді низки запитань: Хто? → Що говорить? → Яким каналом? → Кому? → З яким результатом? (*Who says what to whom in what channel with what effect?*).

Формула Ласвелла вважається класичною.

2. Клод Шеннон, один із творців кібернетики, у роботі «Математична теорія зв'язку» (1948) подав модель комунікації, яка містить п'ять елементів: *джерело інформації, передавач, канал передачі, приймач і кінцеву мету*. Окрім цих елементів, Шеннон увів ще поняття комунікативного шуму.

Широким колам філологів модель Шеннона відома у викладі Романа Йосиповича Якобсона у статті «Лінгвістика і поетика» (1960, рос. переклад 1975).

3. Модель Р. Якобсона: у мовній комунікації беруть участь адресант і адресат, від першого до другого направляється повідомлення, написане за допомогою коду, контекст пов'язаний зі змістом повідомлення й інформацією, що передається (референтом), поняття контакту пов'язане з регулятивним аспектом комунікації: співвідносити) – це інформація, предмет позамовної дійсності, про який йдеться в повідомленні.

Адресант – це відправник повідомлення (мовець, автор). *Адресат* – одержувач повідомлення (слухач, читач).

Повідомлення розуміється як процес і результат породження мовлення, тобто текст (дискурс).

Контакт – це взаємодія, у результаті якої стає можливим спілкування, обмін інформацією.

Код – це знакова система (знакові системи), за допомогою яких здійснюється комунікація.

Ідеї філософії діалогізму (її пов'язують з російським вченим, літературознавцем і мовознавцем Михайлом Бахтіним), які поширилися у мовознавстві, літературознавстві, теорії комунікації, філософії в останні

двадцять років, і були розвинені Роланом Бартом, Густавом Шпетом, зумовили появу інтерактивних моделей комунікації. Узагальнена схема інтерактивної моделі комунікації включає такі елементи:

Відправник Повідомлення Інтерпретатор Отримувач Повідомлення.

5. Закони спілкування описав російський вчений Й. Стернін.

Закон дзеркального розвитку спілкування: один співрозмовник в процесі комунікації імітує стиль спілкування іншого. Це робиться людиною автоматичною, практично без втручання свідомості.

Закон залежності результату спілкування від обсягу комунікативних зусиль: чим більше комунікативних зусиль затрачено, тим вища ефективність спілкування.

Закон прогресуючого нетерпіння слухачів: чим довше говорить промовець, тим більшу неухважність і нетерпіння виявляють слухачі.

Закон падіння інтелекту аудиторії із збільшенням її розміру: чим більше людей вас слухають, тим нижче середній інтелект аудиторії. Іноді це явище називають ефектом натовпу: коли слухачів багато, вони починають гірше «міркувати», хоча особистий інтелект кожної окремої людини при цьому, звичайно, зберігається.

Закон первинного відторгнення нової ідеї: нова, незвична ідея, повідомлена співрозмовнику, в перший момент їм відкидається.

Закон ритму спілкування: співвідношення говоріння й мовчання в мовленні кожної людини – величина постійна. Це значить, що кожній людині необхідно протягом дня певний час говорити й певний час мовчати.

Закон мовного самонавіювання: словесне вираження ідеї або емоції формує цю ідею або емоцію у мовця. Якщо людина своїми словами пояснює що-небудь співрозмовнику, вона сама для себе краще з'ясовує суть повідомлюваного.

Закон відторгнення публічної критики: людина відкидає публічну критику на свою адресу.

Закон довіри до простих слів: чим простішими є думки і слова мовця, тим краще його розуміють і більше довіряють. Простота змісту і форми в спілкуванні – запорука комунікативного успіху.

Закон притягування критики: чим більше людина виділяється з оточення (натовпу), тим більше про неї лихословлять і критикують її дії.

Людина, яка виділяється, завжди стає об'єктом підвищеної уваги і «притягує» до себе критику.

Закон комунікативних зауважень: якщо співрозмовник у спілкуванні порушує деякі комунікативні норми, інший співрозмовник відчуває бажання зробити йому зауваження, поправити його, змусити змінити комунікативну поведінку.

Закон прискореного розповсюдження негативної інформації: негативна, здатна спричинити зміни в статусі людей інформація поширюється швидше в групах спілкування, ніж інформація позитивного характеру. Це пов'язано з підвищеною увагою людей до негативних фактів внаслідок того, що позитивне швидко сприймається людьми як норма і перестає обговорюватися.

Закон спотворення інформації при її передачі («закон зіпсованого телефону»): будь-яка інформація, що передається, спотворюється прямо пропорційно до кількості осіб, які її передають. Це означає: чим більша кількість людей передає ту чи іншу інформацію, тим більша ймовірність спотворення інформації.

Закон відхилення публічної критики: коли публічно критикують когось з того чи іншого приводу у присутності іншої людини, яка має аналогічні недоліки, ця людина критику від себе практично завжди відсторонює, вважаючи, що «у неї – зовсім інше».

Закон детального обговорення дрібниць: люди схильні зосереджувати на обговоренні незначних питань і готові приділяти цьому більше часу, ніж обговоренню важливих проблем.

Закон мовного посилення емоцій: емоційні вигуки людини підсилюють емоцію, що переживається нею.

Закон мовного поглинання емоції: вербальний опис емоції, що переживається, поглинається мовою і зникає. Ось чому радять розповідати про неприємні переживання, емоції – таким чином людина швидше їх позбувається.

Закон емоційного нівелювання логіки: в умовах емоційного збудження людина погано говорить і погано розуміє, що їй говорять.

Знання законів спілкування та вміння використовувати їх, а якщо необхідно – протистояти їм – важлива складова комунікативних вмінь кожної людини, а особливо вчителя-мовника.

Тема 2 (2 год.)

БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1. Основні поняття теорії мовної комунікації: мовленнєвий акт, комунікативний акт, мовленнєвий жанр; комунікативна мета, комунікативна інтенція (намір); комунікативна стратегія і тактика.
2. Поняття про перформативні й неперформативні висловлювання. Суть перформативу у вченні Дж. Остіна.
3. Мовленнєві акти й комунікативні акти як одиниці мовної комунікації. Компоненти й структура комунікативних актів.
4. Класифікація мовленнєвих актів.
5. Комунікативні канали, їх різновиди. Комунікативний шум.

1. У ТМК вживається терміни «комунікативний акт» (КА) і «мовленнєвий акт» (МА), причому їх значення майже збігається.

Мовленнєвий акт – це висловлювання (мовленнєва дія) чи сукупність висловлювань (мовленнєвих дій), здійснюваних одним мовцем із врахуванням іншого.

Комунікативний акт – це сукупність мовленнєвих актів, здійснюваних комунікантами назустріч один одному. Схематично це можна зобразити так:

Мовленнєвий акт	АДРЕСАНТ → АДРЕСАТ
Комунікативний акт	АДРЕСАНТ ↔ АДРЕСАТ

Мовленнєвий жанр – тематично, композиційно і стилістично усталений тип повідомлення – носій мовленнєвих актів, об'єднаних метою спілкування, задумом мовця з урахуванням особистості адресата, контексту і ситуації спілкування. Відповідно до теорії мовленнєвих жанрів, у витоках якої був відомий російський вчений Михайло Михайлович Бахтін (1895–1973), людське мовлення в типових ситуаціях втілюється в певні готові форми мовленнєвих жанрів. МЖ характеризуються триєдністю: 1) тематичним змістом, 2) стилем, 3) композицією висловлювання.

Комунікативний намір (інтенція) — це бажання вступити в спілкування з іншою людиною. *Задум повідомлення* — це інформація в початковому вигляді, яку автор хоче передати адресату, проект, ідея майбутнього повідомлення.

Комунікативна мета – це стратегічний результат, на досягнення якого спрямовано комунікативний акт. Цілі у комунікації бувають різними:

а) інформаційна – донести до співрозмовника свою інформацію і отримати підтвердження, що її одержали; б) предметна – що-небудь одержати, дізнатися, змінити в поведінці співрозмовника; в) комунікативна – сформулювати відповідні стосунки зі співрозмовником. Про різні комунікативні цілі у КА, як правило, сигналізують мовленнєві формули (ПК).

Цілі повідомлення щодо перспективи досягнення бувають двох видів: а) найближчі, безпосередньо висловлювані автором, і б) віддаленіші, довготривалі. Серед найближчих цілей звичайно виділяють інтелектуальні, пов'язані з отриманням інформації, з'ясуванням позицій і думок, роз'ясненням і критикою. Також є цілі, пов'язані зі встановленням характеру стосунків: розвитком або припиненням комунікації, підтримкою або запереченням поглядів партнера, спонукання до дії.

2. На думку Джона Остіна, існує два типи висловлювань: перформативи й констативи.

Перформативи (від англ. performance – дія, вчинок, виконання) – це мовні складники реальних ситуацій, дієслова, вживання яких у відповідній формі (найчастіше у формі 1-ої особи однини, рідше множини теперішнього часу) і є одночасним виконанням дії. За підрахунками Дж. Остіна, в англійській мові налічується більше 200 перформативів. Приблизно така ж їх кількість і в інших мовах.

Констативи описують реальність («Ось йде тролейбус № 4», «Учень іде в школу» тощо), «не втручайчись» в неї.

3. МА як складна дія має свою структуру. За Дж. Остіном, МА являє собою єдність трьох актів: 1) побудувати граматично правильне висловлювання із слів певної мови, вкласти в нього певний смисл, референцію, тобто посилання на реальність, про яку йтиметься (що одержало назву *локуції* і *локутивного акту*); 2) надати висловлюванню бажаної комунікативної спрямованості на певну реакцію та наслідки (*ілокуцію* та *ілокутивного акту*) та 3) забезпечити засобами мовленнєвого акту створення нової ситуації через вплив на свідомість або поведінку адресата (*перлокуцію* і *перлокутивного акту*). *Перлокутивний ефект* – це той вплив, який висловлювання здійснює на адресата, при цьому мають на увазі не сам факт розуміння адресатом смислу висловлювання, а ті зміни, які є результатом цього.

4. На разі існує близько 200 класифікацій МА і КА. Найбільш універсальною вважається класифікація МА Джона Сьорля, який класифікує МА на основі таких критеріїв:

- 1) мета (призначення) мовленнєвого акту;
- 2) спрямованість акту (твердження спрямовані від реальності до слів, а обіцянки та вимоги – від слів до реальності);
- 3) вираження психологічного ставлення мовця;
- 4) сила прагнення до досягнення мети;
- 5) різниця у статусах мовця та адресата та ін.

На основі цих критеріїв учений виділяє 5 основних груп.

1. *Репрезентативи*. Це інформаційні мовленнєві акти, у ході яких співрозмовнику надається інформація про ті чи інші події, предмети чи явища. Вони свідчать про наміри мовця передати слухачеві певну сукупність відомостей чи взяти на себе відповідальність за їх істинність.
2. *Директиви* – це «імперативні» мовленнєві акти, вони мають імперативну ілокутивну спрямованість», тобто намагаються змусити слухача зробити дещо. Здійснюючи їх, мовець фактично примушує (наказує, змушує) адресата до здійснення (чи не здійснення чого-небудь). Специфіка директивів полягає в тому, що вони зобов'язують співрозмовника взяти до уваги бажання чи потреби мовця.
3. *Комісиви* – мовленнєві акти взяття зобов'язань. Вони накладають на адресанта (мовця) зобов'язання виконати певні дії у майбутньому або дотримуватися певної лінії поведінки. Дж. Сьорль до комісивів відносить погрози, а Г. Почепцов виокремлює погрози у групу менасивів.
4. *Експресиви* – мовленнєві акти, які виражають ставлення мовця до реальних справ, характеризують ступінь його відвертості. Це акти поздоровлення, вибачення, привітання, співчуття тощо.
5. *Декларативи* – мовленнєві акти, функція яких полягає у словесному оформленні різних типів соціальних дій: вінчання, доручення, називання тощо. Особливість декларативів полягає в тому, що їх може здійснити людина, наділена певними обов'язками.

Український вчений професор Георгій Георгійович Почепцов на основі ілокутивної сили виділяє такі типи МА:

1. Констатив – ствердження.
2. Промісив – обіцянка.

3. Менасив – погроза.
4. Перформатив – констатація і здійснення дії одночасно.
5. Директив – пряме спонукання адресата до дії.
6. Квеситив – запитання.

5. *Комунікативний канал* – це реальна або уявна лінія зв'язку (контакту), по якій повідомлення рухаються від адресанта до адресата.

Комунікативні канали забезпечують рух тільки **матеріального втілення** повідомлень, яке виражає смисловий зміст, причому рух відбувається у фізичному (геометричному) просторі і в астрономічному часі.

Розвиток людства супроводжувався постійним збільшенням кількості комунікативних каналів, завдяки доповненню природних каналів, що утворилися в ході антропогенезу, каналами штучними, свідомо створеними людьми.

Природні комунікативні канали – це канали, що використовують вроджені, природно властиві homo sapiens засоби для передачі смислових повідомлень у фізичному просторі. Таких каналів два: невербальний (несловесний) і вербальний (словесний).

Невербальний канал – це спадщина зоокомунікації, властивої вищим тваринам.

Вербальний канал доступний тільки роду людському, що володіє здатністю користуватися природною мовою. Формування мовної здатності (і відповідно – вербального комунікативного каналу) відбувалося у процесі антропогенезу.

Потреба в *штучних комунікативних каналах* виникає тоді, коли адресант і адресат позбавлені безпосереднього контакту, не можуть ані бачити, ані чути один одного, і в той же час існують соціально-культурні значення, які потребують передачі в часі й просторі.

До штучних каналів відносять: документний канал (писемність), телеграф, телефон, радіо, телебачення, електронні засоби (Інтернет) тощо.

Тема 3 (4 год.)

ПРОБЛЕМА ОДИНИЦІ І ЗРАЗКА МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1. Поняття про інформаційні та фатичні акти.
2. Значення і смисл. Складники смислу висловлювання: а) референт і референція, б) пресупозиція, в) імплікатура.
3. Іntenція та референція. Вибір і презентація референта в комунікативному акті.

1. У процесі комунікації можуть використовуватися інформаційні й фатичні акти.

Фатичний акт (ФА) (від англ. phatic communion – несуттєві в інформаційному плані розмови) – це акт, призначення якого полягає у встановленні чи підтримці комунікативного контакту. Формально ФА сприймаються як інформаційні, ґрунтуються на взаємно приємній чи нейтральній тематиці, ні до чого не зобов'язують співрозмовників, основною їх метою є «соціальне схвалення» (Є.В. Ключев). ФА характерні для ритуального спілкування.

Інформаційний акт – це КА, призначення якого полягає в суттєвому інформаційному обміні.

2. У процесі комунікації від адресанта до адресата передається повідомлення. Повідомлення має значення і смисл. Значення – це пов'язаний з конкретною мовною одиницею у свідомості носіїв мови узагальнений образ певного предмета або ситуації, факту, події. Значення пов'язане з мовою, а смисл – з мовленням.

Смисл – «спосіб представлення денотата в знаку» (визначення Готтліба Фреге). Це означає, зокрема, що знак може мати декілька смислів при одному денотаті (предметі, який цим знаком позначається). Смисл має не тільки слово, але й речення (повідомлення), його називають пропозиційним значенням. Ним є зміст речення, висловлена в ньому думка. Смисл повідомлення може передаватися експліцитно й імпліцитно.

Експліцитний (лат. explicito – явний, виражений) *смисл* (інформація) – явний, виражений смисл, який сприймається комунікантами виходячи із значення мовних одиниць. Експліцитна інформація усвідомлюється адресатом як думка, заради вираження якої і було вжито це висловлювання.

Імплицитний (лат. *implicito* – неявний) *смысл* (інформація) – неявний, прихований *смысл*, який виводиться адресатом із значень мовних одиниць під впливом конкретної ситуації чи контексту спілкування.

Смысл повідомлення конституюють референт, пресупозиції та імплікатури.

А) *Референт* – це об'єкт (чи об'єкти) позамовної дійсності, з яким у повідомленні співвідноситься конкретний мовний вираз, речення. Відповідно *референція* – це процес чи результат співвіднесеності слова (мови) і предмета (предметного світу), це «система зв'язків між актуалізованими у мовленні іменами або іменними групами (або еквівалентними структурами) та світом, тобто об'єктами реальності» (І. Штерн). З прагматичного погляду розрізняють, принаймні, три види референції: 1) інтродуктивна, коли йдеться про предмет відомий лише адресанту (*є в мене одна ідея*); 2) ідентифікативна, коли йдеться про предмет, відомий усім учасникам комунікації (*але ж ця ідея нікого не зацікавить*). Ідентифікативна референція, якій у найрізноманітніших концепціях приділено значну увагу, охоплює три види відношень: вказівне, іменування, позначення; 3) невизначена (референція невизначеності), коли йдеться про невідомий предмет (*кажуть, він має якусь ідею*).

Один і той же тип прагматичної референції може бути виражений різними засобами: 1) вказівними (дейктичними) чи особовими займенниками; 2) власними назвами, які виконують номінативну функцію; 3) іменними (субстантивними) конструкціями, які виконують денотативну функцію; 4) актуалізаторами, що звужують сферу дії референції з цілого класу до конкретного предмета.

Б) *Пресупозиція* (лат. *prae* – попереду, перед і *suppositio* – припущення) – це припущення чи розрахунок на те, що частина пропонованої інформації очевидна і/чи добре відома адресатові. Пресупозиція протистоїть комунікативно релевантному змісту висловлювання і входить у семантику речення як «фонд спільних знань» співрозмовників, як попередня умова. Інколи пресупозицію визначають як наявність у комунікантів попередніх знань. З пресупозицією пов'язане споріднене явище – імплікатура.

В) *Імплікатура* (лат. *implicatio* – сплетення, переплетення) – це прагматичний компонент змісту висловлювання, який виводиться адресатом з контексту МА. Імплікатури, по суті, – це те, що «читається між рядками». Відмінність імплікатури від пресупозиції полягає в тому,

що імплікатура є менш стабільним семантичним компонентом висловлювання, ніж пресупозиція, оскільки більше залежить від контексту; по-друге, імплікатура, на відміну від пресупозиції, необов'язкова.

3. Будь-який КА розпочинається з певною метою, а кожен із співрозмовників, вступаючи в КА, має певні наміри, чи інтенції. Тому у процесі комунікації референт не виступає, скажімо так, у чистому вигляді, бо його «супроводжують» інтенції комунікантів – уявлення, думки, надії, бажання співрозмовників, пов'язані з цим референтом. Успішність спілкування буде залежати від того, наскільки учасники комунікації зможуть зрозуміти чи хоча б усвідомили, скільки «доважку» з'єдналося із референтом і як це вплинуло на референта.

Інтенція – це комунікативний намір мовця. Під вибором і презентацією референта в прагматиці розуміють зацікавленість обох комунікантів у спілкуванні у зв'язку саме з даним референтом.

Інтенційний аспект аналізу КА – це вивчення його з погляду того, яким чином і в якому напрямі подано референт у ситуації мовленнєвої взаємодії. Виділяється 3 таких напрями:

Позитивна мовленнєва інтенція полягає у представленні референта з позитивного боку і реалізується у створенні: актів пропаганди, агітації, реклами; процедурах вербування, заохочення тощо. Фахівці з «паблік рілейшенз» називають це «білим PR-ом».

Негативна інтенція подає референта з негативного боку (на практиці це називається «чорним PR-ом») і реалізується у створенні актів осуду, критики, в процедурах відмови, догани тощо.

Нейтральна (або конструктивна) інтенція подає референт об'єктивно.

Конструктивна інтенція втілюється у актах констатації, демонстрації ознак, у процедурах обговорення, аналізу тощо.

Будь-яка мова має чимало засобів, які забезпечують подачу референта з відповідною інтенцією. До таких мовних засобів можна віднести стилістично марковану лексику, дейктичні (наприклад, опозиція *наш – ваш*), модальні (*начебто – напевне*) засоби, евфемізми, різні синтаксичні конструкції тощо.

Таким чином, референт у комунікативному акті не виступає, скажімо так, «у чистому вигляді», на нього накладають певні «доважки» – уявлення, думки, надії, бажання комунікантів, пов'язані з цим референтом.

Тема 4 (4 год.)

КОМУНІКАТИВНА СИТУАЦІЯ, ЇЇ СКЛАДНИКИ

1. Мова і код. Вербальні й невербальні засоби передачі інформації.
2. Засоби стереотипізації мовленнєвого досвіду. Стереотипи і прагматичні кліше.
3. Прямі й непрямі мовленнєві акти.

1. Оскільки комунікація людей (вербальна й невербальна) носить знаковий характер, то в процесі спілкування люди користуються різними знаковими системами (кодами).

Комунікативний код (франц. *cod* – умовні позначення) – це знакова система (чи системи), що використовуються у процесі передачі або одержання інформації.

В умовах реальної комунікації розуміння мови зовсім не забезпечується знанням і володінням мовою, а вимагає знань про те, в яких випадках те чи інше висловлювання буде означати різні комунікативні дії. Код і мова співвідносяться як родове й видове поняття, де код – родове, а мова – видове.

У мовній комунікації використовуються вербальні (власне мовні) і невербальні засоби.

Мова (як засіб кодування) – це система законів і правил, за допомогою яких відбувається кодування і декодування інформації; це упорядкована система знаків і правил користування ними. Мова (чи будь-яка інша знакова система) – це сукупність мовленнєвих актів, дій розглядається в якості засобу донесення референта від мовця до адресата.

До невербальних засобів передачі інформації належать: 1) мова тіла, 2) паралінгвальні засоби, 3) одяг і прикраси.

Мова тіла включає 5 складників:

- а) жести — це різного роду рухи тіла, рук або кистей рук, що супроводжують у процесі комунікації мовлення людини і виражають ставлення людини безпосередньо до співрозмовника. Жести можуть бути довільними і мимовільними, культурно зумовленими й фізіологічними. Серед них виділяють: 1) ілюстратори; 2) конвенціональні жести, які можуть бути прямо перекладені в слова, вони уживаються свідомо і є умовними рухами. Часто їх використовують замість слів, які ніяково висловити вголос; 3) модальні жести, які виражають

емоційний стан людини, її оцінку навколишнього світу, ставлення до предметів і людей, сигналізують про зміну активності суб'єкта в ході комунікації; 4) жести, які використовуються в різних ритуалах.

- б) міміка являє собою всі зміни виразу обличчя людини, які можна спостерігати в процесі спілкування. Вона є найважливішим елементом невербальної комунікації. Окулістика – використання руху очей або контакт очей у процесі комунікації. За допомогою очей також можна виразити багату гамму людських почуттів і емоцій. Наприклад, візуальний контакт може позначати початок розмови, у процесі бесіди він є знаком уваги, підтримки тощо.
- в) положення тіла – спосіб тримати себе (наше тіло);
- г) проксеміка – спосіб використання простору;
- д) тактильна комунікація: дотик, поплескування тощо. Використання тактильних елементів комунікації говорить про взаємні стосунки, статус, ступінь дружби між комунікантами.

Парамова подає додаткову інформацію до інтерпретації, іноді перевертаючи знаки на прямо протилежні.

Паралінгвальні елементи – на відміну від власне жестів – супроводжують мову, доповнюють емоційну сторону комунікації. Як вважає російський вчений В'ячеслав Кашкін, до паралінгвальних моментів можна віднести і мовні суперсегментні засоби: інтонацію, тональний рівень голосу, навіть гучність – що виражає, наприклад, гнів. Паралінгвальні засоби свідчать про емоційний стан співрозмовника на момент КА.

Одяг і зовнішній вигляд (зачіска, прикраси, косметика тощо) свідчить про соціальний статус, роль, роботу. Вони виконують спочатку знакову функцію, а в же потім – естетичну.

2. У ході мовної комунікації відбувається кодування і декодування інформації. Для полегшення цих процесів у будь-якій мові існують мовні стереотипи, призначення яких полягає не в розрізненні інформації, а в її впізнаванні.

Мовні стереотипи – це відтворювані, а значить такі, що впізнаються, мовні формули, що сигналізують про ту чи іншу інформацію чи ситуацію спілкування. Вони полегшують вираження й одержання інформації, тому що на їх основі здійснюється наступність у визначеній сфері мовної культури. До мовних стереотипів, за Є. Ключевим, відносять:

- штампи (мовні образи, які втратили свою образність: *дати зелену вулицю, проходити червоною ниткою тощо*);
- кліше (канцеляризми – з метою подальшого удосконалення, розглянути питання);
- загальні місця (регулярно відтворювані «філософські» банальності типу *в житті треба добре влаштуватись*);
- тавтологічні дефініції (визначення через повторення – *життя є життя*); формули ввічливості (*Дозвольте мені від щирого серця привітати Вас..., цілую ручки*) та прагматичні кліше (ПК) – мовні формули, уживання яких можливе лише в певному КА;
- банальна цитація (звернення до загальновідомих класичних і сучасних текстів – *мова солов'їна і калинова; Еней був парубок моторний; to be or not to be; маємо те що маємо тощо*);
- некритично використовувані модні слова, зокрема із мовлення «кумирів» – *доленосний* тощо;
- стереотипні запозичення (*парадигма, менталітет, толерантний тощо*).

3. З мовним кодом пов'язана проблема прямих і непрямих мовленнєвих актів, вперше проблеми яких вперше почав досліджувати американський вчений Дж. Сьорль.

Прямий МА – це акт, в якому ілокутивна мета адресанта безпосередньо виражається за допомогою спеціально призначених для цього мовних маркерів – ілокутивних показників.

Непрямий мовленнєвий акт (НМА) – це акт, в якому ілокуція адресанта виражена не буквальними засобами повідомлення, а повинна «вчитуватись» адресатом з оперттям на імлікатури. В НМА відбувається «підміна» одного акту іншим. Проблема НМА, як неї сформулював Дж. Серль, «полягає в з'ясуванні того, яким чином мовець може за допомогою якогось висловлювання виражати не тільки те, що воно безпосередньо означає, але і щось «інше». НМА має місце в тому випадку, «коли один ілокутивний акт здійснюється шляхом здійснення іншого».

Непрямі акти досліджуються не лише ТМК, але й, зокрема, в стилістикою, вона вивчає такі явища, як алюзія і натяк, іносказання, гра слів тощо. Ці мовні засоби розглядалися лише як стилістичні прийоми і тільки після розвитку теорії мовленнєвих актів одержали нове висвітлення.

Тема 5 (2 год.)

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ

1. Поняття про мовну й комунікативну особистість, їх характеристики й параметри. Комунікативна компетенція як вміння мовця будувати ефективну мовленнєву поведінку.
2. Соціальні й комунікативні ролі комунікантів, їх комунікативні позиції.
3. Адресант і адресат у структурі КА, їхні ролі.
4. Комунікативні стратегії й тактики. Типологія комунікативних стратегій.
5. Поняття про комунікативні невдачі, шляхи їх усунення.

1. Найбільш повне і систематичне обґрунтування поняття «мовна особистість» викладено в роботах Ю. Караулова і його послідовників. Мовна особистість розуміється як «сукупність здібностей і характеристик людини, що зумовлюють створення і сприйняття нею мовних творів (текстів), які розрізняються: а) ступенем структурно-мовної складності, б) глибиною і точністю відображення дійсності, в) певною цільовою спрямованістю».

У теоретико-гносеологічній моделі мовної особистості Ю. Караулова виділяються три рівні: 1) вербально-семантичний, 2) лінгвокогнітивний і 3) мотиваційний. Ця трирівнева модель дозволяє розглядати різноманітні якісні ознаки мовної особистості в межах трьох істотних характеристик – власне мовної, когнітивної (пізнавальної) і прагматичної. Власне мовна характеристика складається з лексикону індивідуума – всього запасу слів і словосполучень, якими він користується в природній вербальній комунікації. Когнітивна характеристика пов'язана з інтелектуальною сферою особистості, пізнавальною діяльністю людини, яка передбачає розумові процеси. Це відображається у використанні улюблених мовних формул й індивідуальних мовних зворотів, за якими ми часто «впізнаємо» людей.

Прагматична характеристика визначається цілями й завданнями комунікації – наміром адресанта, його інтересами, мотивами й конкретними комунікативними установками.

З трьох рівнів мовної особистості лише останній характеризує індивіда саме в плані його комунікативних здібностей.

Ще важливішим для дослідження комунікації є дослідження комунікативної функції мовної особистості, що актуалізується в різносторонній комунікативній діяльності людини, яка, за даними учених, складає близько 80% всього її існування, а саме: аудіювання – 45%, говоріння – 30%, читання – 16%, письмо 9%.

Як видове поняття *комунікативна особистість* значно ширше за поняття «мовна особистість», оскільки припускає характеристики, пов'язані з вибором не лише вербального, але й невербального коду комунікації з використанням штучних і змішаних комунікативних кодів. Комунікативна особистість розуміється як один з виявів особистості, зумовлений сукупністю її індивідуальних властивостей і характеристик, які визначаються ступенем її комунікативних потреб, когнітивним діапазоном, що сформувався в процесі пізнавального досвіду, і власне комунікативною компетенцією – умінням вибору комунікативного коду, що забезпечує адекватне сприйняття і цілеспрямовану передачу інформації в конкретній ситуації.

Параметри комунікативної особистості. Визначальними для комунікативної особистості є характеристики, які складають три основні параметри – *мотиваційний, когнітивний і функціональний*.

Мотиваційний параметр, який визначається комунікативними потребами, посідає центральне місце в структурі комунікативної особистості. Саме потреба повідомити щось або одержати необхідну інформацію служить могутнім стимулом для комунікативної діяльності і є обов'язковою характеристикою індивіда як комунікативної особистості. Якщо такої потреби немає, то комунікація не відбудеться.

Ступінь мотивованості визначається силою потреби: чим настійніша потреба, тим стійкіша комунікативна установка і тим послідовніше її вираження у висловлюваннях і дискурсах. В актуалізації комунікативної установки спостерігається використання або одних і тих самих комунікативних засобів (ефект посилення при повторюваності), або різних засобів (ефект посилення при прихованій повторюваності за рахунок варіювання комунікативних засобів).

Когнітивний параметр включає характеристики, що формують в процесі пізнавального досвіду індивіда його внутрішній світ в інтелектуальному й емоційному планах. Найістотнішими для когнітивного параметра комунікативної особистості є наступні характеристики: здатність адекватного сприйняття інформації, здатність до впливу на парт-

нера, оцінка і самооцінка когнітивного діапазону і знання соціально зумовлених норм вербальної і невербальної комунікації.

Когнітивний параметр є перехідною ланкою між мотиваційним і функціональним параметрами. *Функціональний параметр* включає три характеристики, які, по суті, і визначають таку властивість особистості як комунікативна компетенція: а) практичне володіння індивідуальним запасом вербальних і невербальних засобів для актуалізації інформаційної, експресивної і прагматичної функцій комунікації; б) уміння варіювати комунікативні засоби в процесі комунікації у зв'язку із зміною ситуативних умов спілкування; в) побудова висловлювань і дискурсів відповідно до норм обраного комунікативного коду і правил мовленнєвого етикету.

2. Учасниками комунікації завжди є люди з притаманними їм соціальними, психологічними, когнітивними, світоглядними особливостями, які упродовж спілкування посідають різні комунікативні ролі й позиції.

Соціальна роль – це спосіб поведінки людини, зумовлений її соціальним статусом, правилами (нормами), прийнятими в суспільстві. Соціальна роль вказує на поведінку, визначену людині її соціальним (віковим, ґендерним, посадовим тощо) положенням, або статусом. Соціальні ролі бувають статусні, позиційні й ситуативні.

Статусні ролі – це ролі, які людина одержує з народженням, вони найбільш постійні (константні); це статеві ролі, расові, етнічні, національні, роль громадянина певної держави чи такі, через які людина неминуче проходить упродовж життя; статусні ролі зазвичай рідко змінюються. *Позиційні ролі* – це ролі в комунікації, які визначаються безпосередньо місцем людини у суспільстві. Одночасно людина, як правило, виконує декілька позиційних ролей.

Ситуативні ролі – більш-менш фіксовані стандарти поведінки, не прив'язані безпосередньо до інших ролей. Ситуативними ролями індивід оволодіває на порівняно ранніх етапах соціалізації, вони програються на рівні несвідомого контролю чи на рівні несвідомого. Соціальні ролі виявляються в діях людини (переважно вербальних) і визначаються професією, видом діяльності, ґендером, віком, реальними стосунками людей у суспільстві.

Комунікативні ролі – це відносно сталі, внутрішньо зв'язані й очікувані іншими системи комунікативних вчинків індивіда, значною мірою визначені його соціальним статусом, віковими, ґендерними та іншими чинниками. Вони значно вужчі від соціальних, а тому їх репертуар значно

ширший. Комунікативні ролі виявляються лише у ході комунікації й істотно впливають на характер комунікативного акту. На сьогодні мовознавча наука лише працює над описом і типологією комунікативних ролей.

Залежно від способу втілення комунікативної поведінки виокремлюють стандартні та ініціативні комунікативні ролі.

Стандартна комунікативна роль – це комунікативна поведінка людини, прийнята в суспільстві для відповідної соціальної ролі й ситуації.

Ініціативна комунікативна роль – це той образ, який людина свідомо створює у спілкуванні для досягнення певної мети; те, що вона вирішила вдавати в конкретній ситуації спілкування, переслідуючи певну предметну мету. Комунікативні ролі можуть бути зрозумілими відразу, з перших реплік учасників спілкування, а можуть виявлятися поступово, у процесі розгортання інтеракції.

Мовленнєву поведінку особистості пов'язують також з її комунікативними позиціями, які вона обирає у різних ситуаціях спілкування, – Дитина, Батько і Дорослий (за Е. Берном).

Комунікативна позиція – це комунікативна роль, яку підсвідомо виконує кожен з комунікантів відповідно до своїх індивідуально-психологічних особливостей.

Комунікативна позиція Батька передбачає, що адресант готовий і може нести комунікативну відповідальність як за себе, так і за адресата. Через це адресант-Батько може демонструвати впевненість у собі, відчуття власної переваги над іншими, нав'язування свого заступництва, привласнення права карати й милувати, інколи – безапеляційність.

Комунікативна позиція Дорослого передбачає, що адресант готовий і може нести відповідальність за лише за власну комунікативну поведінку, припускаючи, що його адресат здатний на аналогічні дії.

Комунікативна позиція Дитини припускає, що адресант не готовий і не може нести відповідальність за свою комунікативну поведінку.

Успішною комунікація може бути лише за умов, якщо у співрозмовників збігаються позиції Дорослий – Дорослий або Батько – Дитина.

Рольові функції партнерів у комунікації можуть бути систематизовані таким чином: 1) кожен індивід може виконувати декілька ролей (статусні, позиційні, ситуативні ролі; комунікативні позиції Батька, Дитини чи Дорослого); 2) кожна роль може виконуватися декількома індивідами по-різному.

Залежно від характеру різних ролей комунікантів усі рольові відносини поділяються на симетричні й асиметричні. У першому випадку всі учасники мовленнєвого спілкування мають однакові ознаки, в іншому – комуніканти відрізняються хоча б за однією ознакою. Слід зазначити, що повністю симетричні рольові відносини трапляються надзвичайно рідко. Більш того, в конкретній ситуації спілкування актуалізується здебільшого одна з ознак ролі. На думку російської дослідниці Н. Арутюнової, «мовець вступає в комунікацію не як глобальна особистість, в якій синтезовано усі складники, а як особистість «параметризована», яка виявляє в акті комунікації одну із своїх соціальних функцій чи психологічних аспектів, у зв'язку з якими й повинні розумітися його висловлювання».

3. Будь-який КА – це взаємодія як мінімум двох осіб за допомогою засобів мовного коду. Один з учасників комунікативного акту постає як адресант, інший – як адресат.

Роль адресанта полягає в тому, що він розпочинає (ініціює) КА. Вважається, що саме ініціатор тримає у своїх руках схему взаємодії, і саме від нього багато залежить, наскільки успішно в ході КА буде реалізовано цю схему. Проте успішність дій мовця залежить від низки чинників, до яких відносять попередні умови, обирання правильних стратегій і тактик, власної комунікативної ролі й позиції, правильного визначення соціальних і комунікативних ролей і позицій адресата. Адресант також визначає час і місце КА, його референційне поле.

Не менш важлива і роль адресата, хоча його здебільшого сприймають як пасивного учасника. Його роль полягає в реакції, тобто відповіді – вербальній чи невербальній, причому ці реакції формують КА упродовж усього часу розгортання комунікації. Адресат уможлиблює свою участь КА. Через це, на думку російського дослідника Є. Ключєва, роль адресата також є активною.

Таким чином, адресант і адресат – активні учасники комунікації, при цьому адресант з'являється в КА з моменту ініціації, а адресат автоматично стає учасником спілкування, оскільки саме він уможлиблює комунікацію.

4. Відповідно до своїх цілей адресант і адресат у ході КА застосовують комунікативні стратегії й комунікативні тактики.

Комунікативна стратегія – це сукупність запланованих мовцем і реалізованих в ході комунікативного акту теоретичних ходів, спрямованих на досягнення комунікативної мети.

Вибір комунікативної стратегії відповідно до комунікативної мети залежить від рівня комунікативної компетенції мовця. Комунікативна компетенція – це система знань про правила мовної комунікації, що складається із знань моделей комунікативної поведінки, знання мовленнєвого етикету, шаблонів спілкування (знань про національно-ментальні та ритуальні особливості спілкування, його соціальну зумовленість, стилістичні, ситуативно-тематичні особливості).

Таким чином мовець, використовуючи комунікативну компетенцію, ставить перед собою власну мету і, слідуючи певній інтенції, формулює власну стратегію.

У кожній реальній ситуації спілкування комунікативна стратегія втілюється в комунікативній тактиці.

Комунікативна тактика – це сукупність практичних ходів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії, тобто комунікативна тактика, на відміну від комунікативної стратегії, співвідноситься не з комунікативними завданнями, а з мовленнєвими ходами.

Комунікативний (мовленнєвий) хід – це тактичний хід, який є практичним засобом досягнення комунікативної мети; іншими словами, це елемент комунікативної тактики, сукупність комунікативних ходів складає комунікативну тактику. Т. ван Дейк визначає мовленнєвий хід як функціональну одиницю послідовності дій, яка сприяє вирішенню локального чи глобального завдання під контролем стратегії.

Комунікативні ходи узгоджуються з попередніми й наступними, вибудовуючи тактику. На основі застосування комунікативних тактик мовець збагачує свій комунікативний досвід – сукупність уявлень про успішні й неуспішні комунікативні тактики, що призводять чи не призводять до реалізації відповідних комунікативних тактик.

Отже, мовець виробляє комунікативну стратегію, яка перетворюється (чи не перетворюється) в комунікативну тактику як сукупність комунікативних ходів, поповнюючи його комунікативний досвід.

Залежно від обраних критеріїв існують різні типології комунікативних стратегій.

Відповідно до ступеня «глобальної» мети виділяють загальні й часткові стратегії. Наприклад, загальна стратегія дискредитації реалізується в часткових – звинувачення, образи, насмішки.

З функціонального кута зору виділяють основні й допоміжні стратегії. Основна стратегія – це найбільш значуща в комунікативній взаємодії з погляду мотивів і цілей.

Допоміжна стратегія – це стратегія, яка сприяє ефективній організації мовленнєвої взаємодії, наприклад, це стратегії, статусні й рольові, спрямовані на створення емоційного настрою тощо.

Серед комунікативних стратегій виділяють маніпулятивні. Маніпулювання – це вплив на людину з метою спонукати її до дій несвідомо або всупереч її власній думці, наміру. Маніпулювання носить імпліцитний характер, оскільки об'єкт маніпулювання може не усвідомлювати впливу, тоді як примус завжди есплікується.

Сучасна людина повинна володіти різноманітними стратегіями, оскільки в різних комунікативних ситуаціях, аудиторіях, при спілкуванні з різними типами співрозмовників виникає необхідність як в мовній дії, так і в маніпуляції (пор. наприклад, необхідність маніпуляції відносно дітей, емоційно збуджених людей, п'яних, істериків, конфліктних осіб тощо). Таким чином, маніпулятивна стратегія як тип стратегії не є лайливим словом або морально засуджуваним способом впливу на людей.

5. Комунікативна невдача – негативний результат комунікації, таке завершення спілкування, коли мети не досягнуто. Невдачі з'являються з різних причин: коли неправильно побудовано мовленнєвий вплив, тобто обрано не ті способи впливу, не враховано особливостей адресата, не дотримано правил безконфліктного спілкування тощо.

Розглянемо детальніше причини комунікативних невдач. Український учений Ф. Бацевич пропонує таку типологію:

1. Комунікативні невдачі, спричинені адресантом: причина невдач – помилки адресанта в виборі стратегій, застосуванні тактик чи окремих комунікативних ходів. Адресант може порушити попередні умови комунікації чи розпочати недоречні, несвоєчасні, незбалансовані чи дезорієнтовані КА. Помилка в розпочинанні недоречного КА – одна з найтяжчих, її Є. Ключев називає комунікативним самогубством, тобто грубою помилкою, яка відразу робить спілкування явно неефективним.
2. Комунікативні невдачі, спричинені адресатом. Це можуть бути помилки в очікуваних чи неочікуваних адресатом КА, коли він не бажає чи не готовий вступати в комунікацію, підмінює пресупозиції адресанта, читає неіснуючі імплікатури чи неправильно визначає іпо-

кутивні сили. Помилки можуть полягати в різниці сприйняття світу (наприклад, адресант оптиміст, а адресат – песиміст) чи в різниці ідеолексиконів (досить важко спілкуватися вихованій людині з нахабою (згадаймо Шурика з комедії Л. Гайдая «Операція та інші пригоди Шурика», коли він перевиховував дрібного правопорушника, роль якого виконував О. Смирнов).

3. Третя група комунікативних помилок може зумовлюватися контактом, а саме: невмотивованою різкою зміною комунікативних стратегій, недотриманням постулатів кооперативного, ввічливого спілкування, створенням недоречних атмосфери, регістру й тональності спілкування (як відомо, фамільярне спілкування, панібратство не схвалюються). До цієї групи помилок відносять помилки, спричинені некоректним поведженням з пресупозицією чи порушенням законів референції. Лжа, зумовлена перекручуванням, видозміною, тобто деформацією інформації в каналах комунікації, також обов'язково призводить до комунікативних помилок.
4. Комунікативні помилки, пов'язані з мовним кодом, – це найбільша, найчастотніша і найчисленніша група помилок. Вони виникають через недостатній рівень комунікативної компетенції, а саме недостатнє володіння мовою (мовні, мовленнєві помилки).

Таким чином, типовими помилками в комунікації є помилки, спричинені впливом практично всіх складових КА: психологічних, духовних, когнітивних та інших ознак адресанта й адресата, контекстом і ситуацією спілкування, особливостями каналів комунікації, організацією і якістю зворотного зв'язку, засобами мовного коду. З метою досягнення предметної й комунікативної мети учасники комунікації повинні постійно дотримуватися всіх принципів, правил і конвенцій у спілкуванні.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

Тема 1 (5 год.)

МОДЕЛІ КОМУНІКАЦІЇ

1. Суть категорії контакту, його складники. Умови успішного спілкування.
2. Принцип кооперації, його максими: а) максима кількості; б) максима релевантності; в) максима якості (істинності), ТМК про лжу в мовній комунікації; г) максима манери (способу).
3. Поняття увічливості в ТМК. Принцип увічливості Г. П. Грайса, його максими.
4. Конфлікти максимум увічливості.

1. *Комунікативний контакт* – це безпосередня мовленнєва взаємодія комунікантів, яка здійснюється через комунікативний канал (чи канали). Комунікативний контакт здійснюється, якщо дії обох співрозмовників свідомі й навмисні і вони володіють спільним кодом (спільними кодами). Це означає, що партнери по КА мусять усвідомлювати кожну свою мовленнєву дію і що кожна цих дій служить певній, відомій мовцю меті.

Комунікативний контакт ґрунтується на *комунікативному кодексі* – системі принципів, правил і конвенцій спілкування, які регулюють мовленнєву поведінку учасників комунікації і виявляються в певних категоріях і критеріях.

Окрім комунікативного кодексу, на контакт впливають комунікативна мета й комунікативний намір, про що вже йшлося. Комунікативна мета й комунікативний намір експлікуються в *комунікативних ходах* – комунікативних прийомах, що сприяють тривалості комунікації, досягненню комунікативної мети.

Успішність комунікативного контакту (й комунікації загалом) буде залежати від відповідності комунікативних ходів і тактик комунікативній меті й комунікативним намірам. Невідповідність призводить до комунікативних невдач і може бути наслідком недостатньої комунікативної компетенції мовця, що, в свою чергу, може виявитися наслідком не надто значного комунікативного досвіду.

У роботах представників англо-американської лінгвістичної школи (Г. П. Грайса, Г. Лакоффа, Е. Ліча, Дж. Ліча, П. Баун, С. Левінсона та інших) одержали розвиток ідеї визначення комунікативних конвенцій і правил мовного спілкування. У працях цих дослідників було введено і розроблено основні поняття комунікативного кодексу, найвідомішими і загальноприйнятими з яких є принцип кооперації Г.П. Грайса й принцип увічливості Дж. Ліча. Усі сучасні прагмалінгвістичні дослідження мовленнєвих і – ширше – комунікативних актів ґрунтуються на їх детальному описі.

2. Принцип кооперації було викладено американським вченим Гербертом Полом Грайсом у роботі «Логіка і мовленнєве спілкування» (1975). Принцип кооперації звучить таким чином: «Твій комунікативний вклад на даному кроці діалогу повинен бути таким, яким його вимагає спільно прийнята мета (напрямок) цього діалогу», тобто принцип кооперації припускає наявність у кожного співрозмовника двох тісно пов'язаних установок: прагнення до досягнення обопільного успіху комунікації і прагнення до досягнення свого особистого, еґоїстичного успіху. Обидві ці установки, будучи протилежними полюсами, створюють силові лінії, уздовж яких спрямована комунікація. Умовою успішності мовної комунікації є налаштованість співрозмовників на кооперацію, хоча поряд з комунікативною поведінкою існує і конфліктна комунікативна поведінка.

Далі Г. П. Грайс формулює конкретніші максими, дотримання яких сприяє створенню кооперативних стосунків у спілкуванні: 1) максима повноти інформації (кількості): «Твоє висловлювання не повинно містити нічого зайвого, але має бути змістовним»; 2) максима істинності (якості): «Говори правду, не говори без достатніх для того підстав!»; 3) максима релевантності: «Будь релевантним, тобто говори тільки те, що стосується справи!»; 4) максима ясності виразу (манери): «Говори стисло та зрозуміло, уникай неясних та незрозумілих висловлювань!».

1. *Максима інформативності* (кількості) включає в себе 2 постулати: 1) «твоє висловлювання мусить містити не менше інформації, ніж це потрібно»; 2) «твоє висловлювання повинно містити не більше інформації, ніж це потрібно». Порушення першого постулату призводить до неповного розуміння повідомлення. У зв'язку з тим, що мовець не ввів слухача в курс справи, перший не досягає бажаного комунікативного ефекту – впливу на співрозмовника. Зайва інформація, у свою

чергу, може ввести співрозмовника в оману, збити з пантелику через те, що через зайву інформацію він може висунути припущення про існування якоїсь особливої, прихованої мети, особливого смислу.

2. З першою максимою пов'язана *максима релевантності*: «Не відхиляйся від теми!». В іншому випадку розмова стає розпливчастою, а адресант і адресат на кінець розмови забувають, які у них були наміри на початку розмови.

3. Загальний постулат *якості (істинності)* звучить так: «Намагайся, щоб твоє висловлювання було істинним!». Воно включає в себе два конкретніші постулати: «Не говори того, що вважаєш хибним» і «Не кажи того, для чого у тебе немає достатніх підстав». Даючи свідомо хибну інформацію, мовець неминуче змінює хід розмови, думки і знання співрозмовника. У ТМК питання істинності й лжі розглядається з різних аспектів. Українська дослідниця Н. Баландіна вивела формулу комунікативної правди (адекватності): це сума істинності й щирості, а російський вчений Є. Ключев пропонує такі механізми визначення лжі:

- 1) дійсна комунікативна мета того, хто вдається до лжі, як правило, обернено пропорційна оголошеній ним комунікативній меті. Тобто чим наполегливіше, чіткіше і частіше оголошується мета, тим більше підстав читати навпаки (модель *Я бажаю вам лише добра*);
- 2) адекватніші уявлення про дійсну комунікативну мету дають презентовані мовцем комунікативні наміри (кроки, прийоми, до яких він вдається в ході КА) – по них легше скласти власне уявлення про справжні комунікативні стратегії мовця. Це легко зробити, оскільки комунікативні наміри експлікуються, тобто вони явно виражаються, їх не приховати (модель *Заговори, щоб я тебе побачив*);
- 3) адекватні уявлення про дійсну комунікативну мету можна одержати, спостерігаючи за комунікативною тактикою мовця. Комунікативні тактики, які ведуть до дійсної, істинної комунікативної мети, зазвичай дуже гнучкі, адже мовець прагне порозуміння. Комунікативні тактики, які ведуть до неістинної комунікативної мети, як правило, жорсткі, ригідні. У цьому випадку мовець наполегливо реалізує за будь-яку ціну власну комунікативну мету, і будь-які пропозиції «поглянути на речі з іншого боку відхиляються».

Наступні два критерії стосуються не істинності, а щирості. Отже,

- 1) нещирий КА – це КА, в якому коментарів більше, ніж фактів, оскільки нещирість вимагає добре підготовленого антуражу, багатого інтер'єру, вдало скомпонованого фону;
- 2) нещирий співрозмовник дуже часто вдається до самохарактеристик, мовби попереджуючи можливі характеристики партнера.

Зазначені ознаки не можна розглядати як правила, це скоріше орієнтири, бо люди дуже різноманітно, винахідливо й витончено вдаються до лжі, і від партнера вимагається неабияка майстерність і досвідченість, щоб у ході КА визначити лжу. Після завершення КА це зробити легше, оскільки КА із лжею не досягає результату чи його результатами адресатові скористатися неможливо.

4. *Максима способу*: «Висловлюйся ясно», «Будь небагатослівним!», «Уникай незрозумілих висловів!», «Уникай двозначності!», «Будь організованим!». На адресата впливає не лише зміст інформації, але й спосіб її подачі. Якщо мовець буде вдаватися до незрозумілих слухачеві слів, якщо під одним і тим же терміном будуть мати на увазі різний референт, то співрозмовники не порозуміються. Постулат «Будь організованим!» передбачає, що висловлювання повинно бути точно сформульоване. Інколи цей постулат порушується неухважними співрозмовниками, що призводить до втрати часу, до плутанини в судженнях.

3. Гіпотеза про принципи мовленнєвого спілкування, висунутого Гербертом Полом Грайсом, стимулювала низку досліджень, спрямованих як на перевірку істинності її теоретичних положень (тобто верифікацію), так і на подальше вивчення принципів комунікативного впливу. Одна із спроб розширення запропонованого Г. П. Грайсом апарату була зроблена Джеффри Лічем, який вказав на можливість доповнення принципу комунікативного співробітництва принципом увічливості.

Принцип увічливості, за Лічем, забезпечує соціальну рівновагу і є необхідною передумовою для комунікативного співробітництва. Ввічливість являє собою стратегію усунення конфліктів і може вимірюватися в термінах зусиль, необхідних для попередження конфліктних ситуацій.

Виділяючи принцип ввічливості, Джеффри Ліч сформулював такі максими: максиму такту: «Дотримуйся інтересів іншого, не втручайся в його особисте життя!» максиму великодушності: «Не утрудняй інших!» максиму схвалення: «Не критикуй інших!» максиму скромності: «Відхи-

ляй від себе похвалу!» максимуму згоди: «Уникай заперечень!» максимуму симпатії: «Висловлюй доброзичливість!».

Максима тактовності – це максима меж особистої сфери. Вона полягає в обережному поводженні з комунікативною стратегією співрозмовника. Співрозмовники, які беруть участь у КА, мають, за словами Є. Ключова, певний «тил», тобто особисті інтереси. Вони можуть або представити ці інтереси, або приховувати – залежно від обраної ними комунікативної стратегії. Тоді завдання співрозмовника полягатиме у визначенні цієї стратегії і побудові аналогічним чином (відкрито чи закрито, експліцитно чи імпліцитно) власної стратегії. Увічливий співрозмовник зобов'язаний виявити певну обережність у поводженні з комунікативною стратегією іншого, його особистими інтересами. В ідеалі будь-який КА передбачає певну дистанцію між учасниками, зумовлену врахуванням інтересів кожного. Обережність (тактовність) як механізм мовленнєвої поведінки передбачає як «розумний егоїзм» адресанта, так і врахування інтересів адресата.

Максима великодушності – це максима необтяження співрозмовника. Фактично вона охороняє співрозмовників від домінування упродовж спілкування. КА, хто б його не ініціював і хто б не був відповідальним за нього, належить обом учасникам і будується на демократичних засадах. Відповідно до принципу увічливості і максими великодушності, зокрема, високо цінується таке вміння вести розмову, щоб, з одного боку, уникнути дискомфорту, а з іншого – не доводити відчуття комфорту до абсурду.

Максима схвалення – це максима позитивності в оцінці інших. Принцип увічливості взагалі забороняє співрозмовникам «переходити на особистості», зокрема прямо негативно характеризувати особливості мовленнєвої поведінки партнера. Ця максима передбачає, що позитивність як принцип оцінки повинен на насамперед лежати в основі світовідчуття мовця. Звісно, це не означає, що співрозмовники повинні висловлювати один одному компліменти і не дозволяти собі ніякої критики.

Успішність КА багато в чому залежить від атмосфери, в якій він розгортається. Атмосфера визначається не лише позиціями співрозмовниками стосовно один одного, але й позицією кожного з них стосовно світу, а також тим, чи збігаються ці позиції.

Різні оцінки світу (позитивна чи негативна) впливають на можливість реалізації власної комунікативної стратегії. Відбувається це перш за все тому, що надто багато часу іде на різного роду з'ясування стосунків із співрозмовником – заперечення, аргументи й контраргументи, упорядкування поглядів тощо. При однаковому напрямі оцінки світу не варто гаяти час на різного роду з'ясування стосунків, іде інтенсивний обмін власними думками, те, що називається конструктивним діалогом. Як зазначає Є. Ключев, неможливо зіграти ситуацію порозуміння, навіть якщо співрозмовники добре виховані і відверто не демонструють негативне ставлення чи неприйняття кутів зору один одного. Отже, максима схвалення створює сприятливі умови для комунікативного процесу, не-обтяжливий мовленнєвий фон.

Максима скромності є максима неприйняття похвали на власну адресу. Незважаючи на конкретне формулювання, ця максима стосується значно ширшого кола проблем, ніж може здатися: вона стосується сфери самооцінки комунікантів. Недотримання максими скромності призводить до конфлікту самооцінок учасників мовної комунікації (відомо, що важко порозумітися з людиною, в якій завищена чи занижена самооцінка).

Максима згоди. Максима згоди є максима неопозиційності. Фактично ця максима повністю заперечує стереотипне твердження, що у суперечці народжується істина. Є. Ключев продовжує його таким чином: «Але гине симпатія». Будь-яка конфліктна ситуація у ході КА робить його безнадійним. Максима згоди не дозволяє накопичувати конфронтацію, а пропонує «зняти конфлікт» шляхом взаємної корекції комунікативних тактик співрозмовників. Замість того, щоб поглиблювати суперечності, варто працювати над суперечністю – шляхом взаємних поступок – до того часу, поки вони не зникнуть. За умови готовності співрозмовників дотримуватися принципу кооперації і хоча б деяких максимумів ввічливості партнери з мовленнєвої взаємодії можуть досягти деякої розумної згоди практично в будь-якій мовленнєвій ситуації. Іншими словами, завжди можна домовитися, а це найголовніше.

Максима симпатії. Максима симпатії – це максима доброзичливості. Вона створює сприятливий фон для перспективної предметної розмови. Американський принцип «Keer smile!» досить добре ілюструє цю *максиму*. Доброзичливість часто стає умовою роботи інших максимумів.

ввічливості. Наприклад, максими такту неможливо дотримуватися без максими симпатії.

Ця максима, як і максима згоди, охороняє мовленнєві ситуації, в яких жевріє конфлікт. Саме дотримуючись максими симпатії, співрозмовники можуть переносити увагу із самого конфлікту на його причину і тим самим його розв'язувати. Часто цього досить, щоб уникнути конфліктної ситуації.

4. За Дж. Лічем, увічливість за своєю природою асиметрична, тобто не передбачає дзеркально точного відтворення одних і тих самих мовленнєвих дій стосовно мовця й адресата: те, що може бути ввічливим стосовно адресанта, може бути неввічливим стосовно адресата. Будь-яка максима відносна і дуже часто не узгоджується з іншими; максими ввічливості дуже часто вступають у конфлікт. Особливість ввічливості полягає в тому, що не лише її порушення, але й надмірне дотримання викликає дискомфорт. Багато етичних ситуацій виявляються часто складними саме через конфлікти максим. Тому справжній стратег буде обирати таку поведінку, в якій конфлікти максим (а вони обов'язково виникнуть) будуть найменш помітними і не перешкоджатимуть успішності КА.

Тема 2 (4 год)

ПРОБЛЕМА КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1. Комунікативна взаємодія – інтеракція. Головні аксіоми комунікативної взаємодії.
2. Типи комунікативної взаємодії.
3. Умотивованість й інтенційність комунікативної взаємодії.
4. Проблема стратегій і тактик комунікантів.
5. Комунікативний кодекс. Закони і правила комунікативної взаємодії.

1. Процесуальною величиною комунікативної ситуації є комунікативна взаємодія (інтеракція) як суб'єктно-об'єктно- суб'єктна діяльність учасників спілкування, спрямована на інформаційний обмін і вплив на свідомість чи поведінку на підставі тексту (повідомлення), паравербальних засобів, інтенційно-стратегічних програм та інтерпретанти комунікантів. Психологічним підґрунтям інтеракції є прагнення бути зрозумілим і зрозуміти іншого, доповнене взаємними переживаннями, відчуттями, почуттями, оцінками. Когнітивною базою комунікативної взаємодії служить певна спільність сфер свідомості: тезаурусів, мовної та комунікативної компетенції, механізмів асоціювання. Комунікативна взаємодія детермінована суспільними відношеннями й етнічною культурою. Як зазначає українська лінгвістка З. Гетьман, «інтеракцію не можна розглядати відірвано від етнокультурного середовища. Взаємний обмін ідеями, емоціями, установками, мотивами в певному соціокультурному просторі з урахуванням міжособистісних відношень за наявності бікомунікативного та полікомунікативного контекстів забезпечує результативну взаємодію комунікантів».

2. Особистісними чинниками успішної комунікативної взаємодії, на думку дослідників, є такі:

- 1) комунікативний самоконтроль, який ґрунтується на самоспостереженні й самоаналізі комунікантів у ситуації спілкування зважаючи на реакції й поведінку партнера з метою досягнення відповідності соціальної норми й формування необхідного враження;
- 2) комунікативна адаптивність, що зумовлює готовність комунікантів до перегляду звичних уявлень і рішень, здатність до гнучкого реагу-

вання на обставини, які змінюються у процесі спілкування, до коригування власної комунікативної поведінки, але без втрати особистісної свободи, упевненості в собі, наполегливості;

- 3) комунікативна сумісність як готовність й уміння партнерів комунікації співробітничати, створювати невимушену атмосферу взаємного задоволення спілкуванням, психологічної комфортності, що виникають на підставі узгодженості спільної позиції, взаємного розуміння і т. ін.

Другим, альтернативним типом комунікативної взаємодії є комунікативний конфлікт. Ознаками цього типу фахівці з комунікативної лінгвістики вважають неузгодженість цілей і стратегічних програм комунікантів, а також асиметричні відношення між ними, дисбаланс статусів облич, результатом чого зазвичай є припинення спілкування, небажання дальшої комунікації. Комунікативний конфлікт звичайно супроводжують негативні емоції й розбалансування статусу обличчя (принижується обличчя одного або обох партнерів комунікації). Л. Фестингер вважає комунікативний конфлікт наслідком когнітивного дисонансу – стану дискомфорту та психологічної напруги, що виникає у прагненні однієї людини узгодити свої думки й дії з іншою людиною, зокрема, у процесі комунікації.

3. У лінгвістичній прагматиці дослідники виявляють у міжособистісному спілкуванні два головних мотиви (прагнення зберегти обличчя, створивши позитивний імідж, і прагнення зберегти власну територію, ухилившись від вимог, які ущемляють власні інтереси) і три типи цілей (інструментальні, інтеракційні, самопрезентації). Крім цілей, які ініціюють комунікативний процес і керують мовленнєвими діями, виокремлюють також вторинні цілі, які визначають вибір мовних засобів у спілкуванні, тип комунікативної поведінки, бажання виразити себе як особистість, керувати ситуацією, зберегти або примножити значущі для себе цінності, оптимізувати ситуацію спілкування тощо. Іноді цілі комуніканта можуть конкурувати, наприклад, мета щирості й мета самопрезентації зіштовхуються, створивши своєрідні комунікативні ситуації з неочікуваним результатом.

Комунікативна взаємодія в усних дискурсах передбачає взаємний вплив інтенцій його учасників, що зумовлює коригування намірів, а нерідко і їхню зміну. Тому інтенція є величиною динамічною, змінною, чинниками корекції якої є комунікативна ситуація в цілому та всі її складники. У письмовій чи друкованій комунікації мотиви й інтенції ав-

тора фіксовані в повідомленні. Письмовий текст здатний представляти власну систему інтенцій, яку, безперечно, коригує програма інтерпретації, вбудована до тексту автором. Інтенції читача суттєво впливають на сприйняття цієї програми, тому відносна стабільність інтенційності тексту обертається динамікою інтенційності його сприйняття.

4. Від мотивів, установок та інтенцій учасників спілкування залежать їхні стратегічні програми. Комунікативна стратегія — це складник евристичної інтенційної програми планування дискурсу, його проведення й керування ним із метою досягнення кооперативного результату, ефективності інформаційного обміну та впливу. Наявність комунікативних стратегій зумовлена загальним принципом стратегічності будь-якої діяльності. К. Келлерман вважає стратегічність головною ознакою спілкування. Дослідниця розглядає зв'язок комунікативних стратегій із відбором мовних ресурсів й адаптацією їх до умов комунікації. Комунікативна стратегія ґрунтується на глобальному намірі комунікації, конкретній інтенції комунікативної дії, інформаційному масиві й інтерактивному режимі (виборі манери, стилю, жанру, прагматичних маркерів тощо).

Дефініція комунікативної стратегії не є чітко окресленою. Чимало лінгвістів пов'язують стратегічність із вирішенням проблемних питань, суперництвом тощо (К. Кандлін, С. Кордер, К. Фач, Дж. Каспер й ін.), тобто звужують обсяг стратегії. Наприклад, Ч. Фернандо визначає її як спосіб досягнення перемоги, переваги в інтелектуальному двобої, як складну когнітивну модель (гештальт) узагальнення досвіду, яка містить особистісні, локальні, діяльнісні й ін. параметри, організовані у свідомості відповідним чином. Однак не всі комунікативні акти налаштовані на перевагу, наприклад, на досягнення інших цілей спрямовані ситуації навчання, інформування тощо, хоч деякі дослідники наголошують на відсутності в чистому інформуванні стратегічного характеру.

5. Систему принципів і правил, яких дотримуються співрозмовники у спілкуванні і які регулюють їхню комунікативну поведінку, називають комунікативним кодексом. Ф. Бацевич описує три складники комунікативного кодексу: принципи спілкування як найзагальніші вимоги до комунікантів; правила спілкування як вимоги до одного учасника комунікації та конвенції спілкування – звичаї або домовленості партнерів, зумовлені культурою, зразками інституційного спілкування. Основою кодексу дослідник вважає комунікативну мету й наміри. Як здається, у подібній диференціації складників кодексу не враховано, по-перше,

правила спілкування, зумовлені загальними нормами культури, соціуму; по-друге, правила, використання яких потребує та чи та конкретна комунікативна ситуація; і, по-третє, правила, визначені зразком, тобто мовленнєвим жанром і типом дискурсу, або сферою спілкування.

Спектр принципів ефективного спілкування в теорії мовної комунікації та лінгвопрагматиці, зокрема, значно ширший. Дж. Ліч, П. Браун, С. Левінсон виокремлюють принципи ввічливості, збереження статусу обличчя, Д. Гордон, Р. Лакофф – максими щирості й мотивованості, О. Йокояма – максими довіри й тактовності, І. Тарасова – максими уваги до партнерів, економії часу, авторитету, взаємності, скромності, В. Дем'янков, – максими самозахисту й самокритики, М. Берклі-Ален – максимуму слухання. Дослідники обговорюють також максими схвалення, згоди, функціоналізму, раціональності, конструктивізму, доброзичливості тощо.

Тема 3 (4 год)

МОВЛЕННЄВИЙ ВПЛИВ ЯК РЕЗУЛЬТАТ КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

1. Мовленнєвий вплив. Проблеми теорії мовленнєвого впливу.
2. Нейролінгвістичне програмування: становлення та принципи.
3. Техніки нейролінгвістичного програмування.

1. У зв'язку з розвитком іміджології, PR-технологій, рекламної справи, теорії аргументації, теорії мовної демагогії й політичної лінгвістики сьогодні особливої актуальності набула проблема мовленнєвого впливу. Мовленнєвий вплив має широку і вузьку дефініцію. У широкому розумінні його ототожнюють із будь-якою комунікативною діяльністю, оскільки комунікація завжди є вмотивованим і цілеспрямованим процесом.

У вузькому розумінні мовленнєвий вплив є мовленнєвою дією адресанта, керованою цільовою установкою мовленнєвого спілкування і спрямованою на зміну поведінки, психологічних станів, мислення адресата, оцінки ним певного явища і т. ін. Така дефініція зумовлена диференціацією типів спілкування на звичайну бесіду (*ordinary conversation*) і персуазивний дискурс (*persuasive discourse*). Цю позицію обстоює американська дослідниця дискурсу Р. Лакофф. Вона зауважує, що попри неможливість чітко розмежувати наведені типи спілкування, все ж у багатьох комунікативних актах чітко та яскраво простежується функція впливу на співрозмовника.

Російський лінгвіст Й. Стернін розглядає мовленнєвий вплив як об'єкт окремої науки про ефективність спілкування, яка має теоретичну частину і прикладну – практику навчання ефективному спілкуванню. Таку галузь дослідник назвав теорією мовленнєвого впливу. Концепція Й. Стерніна ґрунтується на широкому розумінні мовленнєвого впливу як ефективного спілкування в аспекті його цілеспрямованості та мотиваційної зумовленості. Однак будь-яка комунікація має певні мотиви, мовні й немовні цілі та стратегії, тому наука про ефективність спілкування практично тотожна напрямку комунікативної лінгвістики, який вивчає кооперативну комунікативну взаємодію.

2. Мовленнєвий вплив на позасвідомі механізми людської психіки є предметом нейролінгвістичного програмування (НЛП) – міжгалузевого наряду дослідження оптимізації комунікативних процесів і комунікати-

вного впливу, об'єктом якого є поведінкові механізми особистості, котрі на підставі певних когнітивних стратегій, моделей, умінь і навичок реалізують позитивні програми ефективного проведення дискурсу й керування ним.

НЛП створювалося під впливом ідей Нью-ейдж (руху в науці, що характеризувався зростанням значення індивідуального емпіричного сприйняття світу в духовних пошуках, тобто увагою до медитації, психотренінгу, містичних ритуалів) і віри в потенціал людини. НЛП орієнтоване насамперед на людину, до якої ставляться з повагою, прагнучи домогтися зворотного зв'язку, що сприяє усвідомленню нею своєї проблеми та її розв'язанню.

Головною сферою застосування НЛП вважають психотерапію, однак його техніки використовують і в інших сферах, приміром: у рекламній справі, бізнесі, менеджменті, особистому та корпоративному консультуванні, РЛ-технологіях, професійній комунікації, політиці, юриспруденції, освіті тощо. У Росії, в Пермі, у 90-ті р. було створено лабораторію сугестивної лінгвістики, завданнями якої стали суміжні проблеми психолінгвістики і психотерапії, зокрема, й гіпнозу. Сьогодні успішно працює Російський Центр НЛП, що пропонує спеціальні курси, тренінги для бізнесменів. Подібні центри виникають і в Україні.

Г. Почепцов вважає, що НЛП і подібні сугестивні техніки є важливими для публік-рілейшнз і прикладного аспекту теорії мовної комунікації, оскільки вони спроможні формувати набагато ефективніші стратегії впливу. Не всі дослідники поділяють його думку, кваліфікуючи НЛП як непрофесійну психотерапевтичну технологію, психологічну моду, примху, наукову секту. НЛП звинувачують у суперечливості, псевдонауковості, неетичності практикування, відсутності контролю за дотриманням екології в межах соціальної етики. За словами української дослідниці в цій галузі Т. Ковалевської, ефективність НЛП підтверджена величезною кількістю навчальних центрів, орієнтованих на вивчення й застосування відповідних методик у найрізноманітніших галузях комунікації. Науковці розглядають НЛП як синтез теорії комунікації та психотерапії, який орієнтує методи психоаналізу на жорстко окреслене комунікативне підґрунтя. Р. Ділтс наголошує, що базою НЛП є нейршогія, психофізіологія, лінгвістика, кібернетика та теорія комунікації.

3. У НЛП застосовують різноманітні техніки, описані у вигляді моделей. Етапами НЛП як процесу є, по-перше, збір інформації про пото-

чний стан клієнта й бажаний для нього стан, яка протягом впливу уточнюється. По-друге, встановлення рапорту – стану людини у процесі комунікативної або психотерапевтичної взаємодії, зумовленого підсвідомою довірою, глибинним порозумінням комунікантів або лікаря й пацієнта (сугестора й сугестента під час застосуванні НЛП). Стан рапорту виникає внаслідок взаємного уподібнення сугестора й сугестента. Рапорт є одним з основних механізмів НЛП.

Установлення рапорту передбачає три операційні ланки: приєднання (досягнення синхронності дихання, погляду, міміки, голосу, рухів тіла, манери мовлення комунікантів); закріплення (вилучення й відображення характерних жестів, міміки, ключових слів партнера по комунікації); ведення (реконструкцію внутрішньої програми співрозмовника відповідно до загальної мети комунікації, установлення емпатичних і впливових елементів). Стан рапорту досягається на свідомому й на позасвідомому рівні, коли сугестор приєднується до репрезентативних систем клієнта і відтворює їх у своїй вербальній чи невербальній поведінці. Репрезентативна система є способом представлення й осмислення досвіду взаємодії з навколишнім світом. Вона може мати візуальний, аудіальний, кінестичний, одоративний і смаковий характер. Сугестор мовби розділяє із сугестентом його переживання й усвідомлення дійсності.

Однією з найбільш поширених технік НЛП є Мілтон-модель, яку використовують для утворення трансівних станів у гіпнотичній і психотерапевтичній комунікації на підставі оптимізації сугестивно маркованих елементів мовлення з оберненою метою – приєднання й доступу до неусвідомлюваних (підсвідомих) ресурсів іншої людини. Мілтон-модель розроблена Дж. Гріндером і Р. Бендлером на підставі праць і концепції, зокрема гіпнотичної мови, терапевтичних метафор американського психіатра і гіпнотерапевта Мілтона Еріксона, який дійшов висновку щодо актуальності безсвідомих ресурсів психіки й інтуїтивних механізмів людини у сприйнятті дійсності. Розробленню Мілтон-моделі посприяв і Г. Бейтсон, який познайомив Дж. Гріндера і Р. Бендлера з М. Еріксоном. Дослідники розділяли ідею відносно того, що увага свідомості звичайно обмежена, і тим самим намагалися задіяти ресурси підсвідомого шляхом застосування метафор й інших гіпнотичних патернів.

Тема 4 (5 год)

ДОРОБОК ДИСКУРСОЛОГІЇ В ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Дискурсологія як лінгвістична дисципліна. Об'єкт і предмет дискурсології.

Дискурс-аналіз: передумови, завдання та проблематика.

Критичний аналіз дискурсу: теоретичне підґрунтя, завдання та проблематика. Політична лінгвістика.

Напрямок етнографії мовлення в дискурсології.

Конверсаційний аналіз як напрям дискурсології.

1. Дискурсологія є мовознавчою дисципліною, представленою методологічно й теоретично різноманітними течіями, лінгвістичними школами й окремими дослідженнями, спрямованими на всебічний опис і характеристику мовленнєвого спілкування людей у специфічних і стандартних комунікативних ситуаціях з урахуванням соціальних, культурних, когнітивних, психологічних, етнічних й ін. чинників. Об'єктом дискурсології є різноманітні дискурсивні практики мови, а предметом – організація дискурсу.

У темі 2 ми розглянули базове поняття дискурсології – дискурс – порівняно із поняттями комунікативної ситуації і комунікативного акту. Формування й динаміка різноманітних значень дискурсу визначали розроблення напрямів дискурсології, кожен із яких мав власні передумови, завдання та проблематику.

У сучасній дискурсології відбувається певна інтеграція різних галузей, доробок яких враховують у дискурсивно орієнтованих дослідженнях. Російський лінгвіст В. Карасик у передмові до монографії М. Макарова «Основы теории дискурса» зазначає: «Теорія дискурсу, попри хиткість та багатозначність основного поняття, є одним із напрямів сучасної лінгвістики, який найбільше розвивається. Цей напрям прагне до синтезу наукових результатів, отриманих у різних галузях знань і насамперед – у мовознавстві, психології, соціології й етнографії. Незважаючи на численність дослідницьких концепцій та наукових шкіл, які розробляють цю теорію і нерідко гостро полемізують одна з одною, дослідники дискурсу об'єднані прагненням вивчати не абстрактну мовну систему, а живе мовлення в умовах реального спілкування».

2. Одним із базових напрямів сучасної дискурсології є дискурс-аналіз, або аналіз дискурсу. З огляду на пріоритет уведення терміна «дискурс» американським лінгвістом З. Харрисом, дослідники вважають, що й термін «аналіз дискурсу» у значенні методу аналізу зв'язного мовлення, який служить для опису меж простого речення і для зв'язку мови з культурою, вперше вжив саме цей учений. Проте деякі мовознавці наполягають на тому, що назва «дискурс-аналіз» виникла в межах Бірмінгемської групи дослідників й асоціюється з іменами Дж. Сінклера і М. Култарда (до цієї групи належать і М. Монтомері, В. Едмондсон, М. Стабз й ін., хоч орієнтація їхніх досліджень дещо варіюється).

В одній із наукових праць Дж. Сінклера і М. Култарда аналізу підлягало спілкування учня та вчителя, яке було описане на підставі положень соціально орієнтованої граматики М. Холлідея у версії 1961 р. Зазначмо, що М. Холлідей був учнем і послідовником фундатора Лондонської школи Дж. Фьорса і прихильником культурно-соціологічної теорії Б. Маліновського, який одним із перших поєднав вивчення мовної комунікації з польовими методами антропології та етнографії. Протягом 1970-1972 р. Дж. Сінклер і М. Култард здійснювали проект «The English Used by Teachers and Pupils», метою якого було вивчення мовленнєвої взаємодії вчителя й учнів на шкільних уроках. Дослідників цікавило, хто контролює дискурс, які ролі виконують мовець і слухач, яким чином здійснюється введення нових тем розмови і як завершуються попередні, як структуровано дискурс тощо. Такий підхід до аналізу спілкування створив підстави для відходу від усталеного в 70-ті р. р. розуміння дискурсу як тексту, хоч і в контексті різних ситуаційних чинників, і переходу до дискурс-аналізу.

3. У межах дискурс-аналізу виокремлюють течію критичного аналізу дискурсу, який постає як напрям сучасної дискурсології. Ця течія спрямована на емпіричне дослідження відношень між дискурсом і соціальним станом суспільства, а також їхнім розвитком під кутом зору критичного перегляду співвідношення між мовою та суспільством. Така орієнтація аналізу дискурсу передбачає вияв ідеологічних функцій мови у продукуванні, відтворенні та зміні соціальних структур, зв'язків і суб'єктів. Об'єктом критичного дискурс-аналізу є владні відношення в суспільстві, а предметом – співвідношення між знаками, значеннями природної мови, фіксованими в дискурсі, й соціальними структурами, зв'язками, суб'єктами. Критичний аналіз дискурсу користується різноманітним дис-

курсивним матеріалом: текстами, записами радіо, телебачення, усного повсякденного мовлення. Представники цієї течії з'ясовують природу влади з огляду на мовне підґрунтя процесів домінування, дискримінації й контролю та вивчають конструктивну функцію дискурсивних практик.

Теоретичним підґрунтям критичного дискурс-аналізу є:

- 1) системно-функціональна й соціально-семіотична концепція британського лінгвіста М. Холлідея, який розглядав мову як знаряддя реалізації соціальних відношень;
- 2) теорія комунікативної дії німецького філософа та соціолога, представника Франкфуртської школи Ю. Хабермаса, який обґрунтував зв'язок між лінгвокомунікативними та соціальними процесами й обстоював принцип установлення в суспільстві вільних від примусу комунікацій у межах усезагальної соціальної згоди;
- 3) лінгвістична антропологія та інтеракційна соціолінгвістика, яка розглядає інтеракцію як узгодження інтерпретацій на підставі контекстуалізації, що здійснюється шляхом співвіднесення з фоновими знаннями учасників;
- 4) філософська концепція французького філософа-постструктураліста М. Фуко щодо влади як сили, що створює суб'єктів й агентів дій і взаємодіє з дискурсивними практиками суспільства;
- 5) концепція лінгвістичного капіталу французького соціолога й етнологіста П. Бурдьє, який вважав, що лінгвістичні знання соціально відтворюються в техніках домінування, а структуризація соціального простору здійснюється на базі різних капіталів (економічного, культурного й символічного), що є інструментами боротьби в цьому просторі;
- 6) теорія діалогічності гуманітарного пізнання М. Бахтіна;
- 7) модель соціолінгвістики В. Бернстайна;
- 8) структуралістські і постструктуралістські теорії розуміння мови як суб'єкта культури, здатного структурувати соціальні відносини, і тексту та дискурсу як конструктивних феноменів;
- 9) постмодерністська філософія Ж. Дерріда, Ж. Бодріяра й ін. (головні тези: немає нічого поза текстом, реальність — соціальний конструкт, який створюють ідеї, закріплені в нормах, інститутах і механізмах соціального контролю).

Завданнями критичного дискурс-аналізу є такі:

- 1) аналіз політико-ідеологічного аспекту дискурсу, тобто механізмів формування, вияву й відтворення за допомогою дискурсу владних відношень у суспільстві;

- 2) дослідження взаємовпливу дискурсивних практик, влади й ідеології;
- 3) пояснення інтердискурсивних, інтертекстуальних рівнів соціальних та історичних практик, до яких занурені тексти;
- 4) з'ясування способів конструювання об'єктів дійсності шляхом зіставлення та критичного аналізу текстів;
- 5) аналіз ролі осадових дискурсів суспільства в регулюванні владних відношень;
- 6) характеристика варіантів соціальної інтеракції зважаючи на їхню частково мовну форму;
- 7) пояснення дискурсивних структур з огляду на соціальну інтеракцію й соціальну структуру.

Головними положеннями критичного аналізу дискурсу є такі:

- 1) процеси породження текстів і їхнє споживання відтворюють і змінюють соціум і культуру;
- 2) дискурс не лише сам творить соціальний світ, конституює суспільство та культуру, а й соціальні практики творять, моделюють і формують дискурс;
- 3) фізичні об'єкти набувають певного значення завдяки дискурсу, який структурують певними інституційними обмеженнями сфери соціального спілкування;
- 4) суб'єкт є децентрованим, його дискурсивні вияви визначає панівний дискурс, що залежить від ідеології влади;
- 5) суб'єкт здатний діяти креативно й перетворювати соціальні практики та дискурси шляхом критичного перегляду встановлених панівним дискурсом значень;
- 6) світ є членованим і гетерогенним, його інтерпретація визначається соціальним оточенням суб'єкта і домінантним дискурсом свого часу;
- 7) дискурс здійснює ідеологічну роботу і т. ін.

4. Увага до соціальної контекстуалізації дискурсу зумовила розроблення етнографії мовлення, яка сьогодні органічно вбудована до дискурсології як її напрям. Завданнями етнографії мовлення є дослідження впливу культурних і соціальних чинників на процеси мовленнєвого спілкування, зокрема, з'ясування правил комунікативної взаємодії, процедур інтерпретації з урахуванням фонових знань учасників спілкування; встановлення особливостей зміни комунікативних ролей і їхньої соціокультурної детермінованості; визначення ролі правил виведення (conversa-

tional inferences) в інтеракції і т. ін. Дослідники вважають головною метою етнографії мовлення – вироблення гіпотези щодо того, «як мислять носії мови у своїх щоденних інтеракціях, на підставі численних та довготривалих емпіричних польових досліджень мовленнєвих ситуацій».

Основоположником етнографії мовлення був американський соціолог і психолог, представник символічного інтеракціонізму І. Гоффман. Дослідник кваліфікував соціальну взаємодію як театралізовану дію з відповідними їй функціональними позиціями акторів, які виконують свої ролі, що коректуються у процесі взаємодії. Кожний елемент спілкування наділений певною мірою влади й дистанційно окреслений у просторі комунікативної та соціальної взаємодії. Центральне поняття концепції І. Гоффмана – «я сам як маска», тобто мовець як людина-актор, заданий професійно, але ще відносно непередбачуваний. Лише сцена з наявним на ній «реквізитом», постановка та «публіка» є визначальними для дій актора, наділеного певною владою та рольовим образом.

Соціальна (рольова) дистанція для актора зумовлена здатністю розрізнити особистісну та рольову іпостасі. Міра соціальної компетентності людини залежить від уміння тримати цю дистанцію й займати рефлексивну позицію. Звідси головна настанова етнографії мовлення, що полягає у вивченні не людини в соціальній ситуації, а соціальних ситуацій, які є позачасовими, хоч і почасти детермінованими культурою та майстерністю учасників, і поведінки людини в них. Мовна група, тобто учасники інтеракції, діють на підставі спільних знань щодо правил комунікативної поведінки й інтерпретації мовлення.

5. Напрямом дискурсології є конверсаційний аналіз, представлений сукупністю процедур емпіричного дослідження інтеракцій діалогічного усного розмовного мовлення (spoken interactions). Загалом конверсаційний аналіз ґрунтується на розробленій у 1967 р. у роботі «Дослідження з етнометодології» соціологом Х. Гарфінкелем теорії способів та прийомів організації повсякденної діяльності членами певної соціокультурної спільноти, а також на соціологічній концепції І. Гоффмана (їхню течію інколи кваліфікують як мікросоціологію, або соціологію мови) та теорії мовної гри Л. Вітгенштейна.

Представник етнометодології Х. Гарфінкель розглядав як передумову ситуацій соціальної взаємодії прагнення людей досягти у всіх ситуаціях згоди відносно релевантних рис обстановки взаємодії. Згода передбачає докладання зусиль учасників спілкування та врахування

правил і процедур кожної окремої ситуації взаємодії. Соціокультурна реальність є нічим іншим, як потоком неповторних ситуацій, які розробляються в конкретних практиках діяльності людей, зокрема, в повсякденному спілкуванні. Отже, соціальний порядок не є результатом дії соціокультурних механізмів (норм, цінностей, інститутів тощо), а щоразу конструйованим завдяки здатностям індивідів постійно створювати та руйнувати сукупність уявлень про кожну ситуацію й досягати згоди у процедурах розуміння й інтерпретації. Соціолог має реконструювати вбудовані до інтеракції людей спільні правила-схеми, невербальну інформацію, підтримувану фоновими знаннями, що об'єднує учасників спілкування.

Методику конверсаційного аналізу мовлення почали впроваджувати на початку 60-х р. р. XX ст. Американський дослідник Г. Закс (університет штату Каліфорнія) аналізував телефонні розмови центру запобігання самогубствам, зокрема, структуру цих розмов, особливості зміни комунікативних ролей. У 70-ті р. р. розроблення конверсаційної методики продовжили переважно американці й німці Е. Щеглов, Г. Джефферсон (вони видали курс лекцій Г. Закса «Lectures on Conversation» після його смерті), Дж. Херітедж, Д. Цимерман, Е. Хеві, Г. Хене, Г. Рейбок, Ч. Гудвін, К. Еліх, Й. Ребайн й ін. У Німеччині, Фінляндії, Росії вивчення діалогічного розмовного мовлення здійснювали також у межах лінгвістичних шкіл аналізу діалогу (Л. Карлсон, Г. Фриц, Ф. Хундснуршер, М. Даскал, В. Девкін, О. Романов, Л. Чахоян й ін.). У Росії дослідження усного розмовного мовлення отримали ще й назву колоковіалістики (Ю. Скребнєв, О. Сиротиніна, О. Земська й ін.).

Тема 5 (4 год)

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1. Теорія і практика міжкультурної комунікації: об'єкт, предмет, передумови, завдання.
2. Між культурна й етнокультурна компетенція, їхні складники.
3. Принципи етноцентризму та культурного релятивізму в теорії міжкультурної комунікації.
4. Проблеми інкультурації й акультурації.
5. Культурний шок.
6. Міжкультурний тренінг.

1. Теорія і практика міжкультурної комунікації є маргінальною галуззю мовознавства, спрямованою на аналіз параметрів, особливостей міжкультурного спілкування, соціокультурних чинників його оптимізації; на формування практичних навичок і вмінь спілкування із представниками інших культур і субкультур. Об'єктам цієї галузі є міжкультурна комунікація як інформаційний обмін і вплив, що здійснюються між комунікантами, які належать до різних культур. Предмет теорії і практики міжкультурної комунікації – параметри та чинники ефективного міжкультурного спілкування.

Теорія та практика міжкультурної комунікації має теоретичний та прикладний напрями: перший обґрунтовує теоретичні засади вивчення процесів міжкультурної комунікативної взаємодії з огляду на механізми інкультурації й ікультурації, установлює специфіку та складники міжкультурної компетенції, її реалізацію в конкретних комунікативних ситуаціях міжкультурного спілкування; другий розробляє методики міжкультурного тренінгу з метою формування міжкультурної компетенції, з'ясовує засоби подолання й усунення культурного шоку і т. ін.

Теорія і практика міжкультурної комунікації інтегрована з різними лінгвістичними галузями: етно- та психолінгвістикою, лінгвокультурологією, теорією мовної комунікації, паралінгвістикою, перекладознавством, лінгвопрагматикою, дискурсологією, лінгвокраїнознавством, а також із нелінгвістичними дисциплінами: антропологією, історією, філософією, етнориторикою, етнологією, соціологією, культурологією, психологією, фольклористикою та літературознавством.

Виникнення теорії міжкультурної комунікації пов'язано з виходом у світ книги американських лінгвістів Е. Холла та Дж.Трейджера «Культура як комунікація. Модель аналізу» 1954 р., де вперше було вжито термін «міжкультурна комунікація» у значенні ідеальної мети, досягнення якої повинна прагнути людина в бажанні якнайкраще й найефективніше адаптуватися до навколишнього світу. У 1959 р. у книзі Е. Холла «Німа мова» було обгрунтовано головні засади цієї дисципліни.

Передумовами становлення теорії та практики міжкультурної комунікації у США були суто практичні інтереси американських політиків і бізнесменів, які після Другої світової війни поширювали свій вплив на інші країни, що потребувало не лише знання мов інших народів, а й формування міжкультурної комунікативної компетенції, знання матеріальної та духовної культури чужих етносів. США розробили програму допомоги країнам третього світу, суб'єктом реалізації якої став Корпус Миру, проте численні невдачі його активістів поставили питання про їхню фахову підготовку, у якій головну увагу потрібно було зосередити на формуванні вмінь і навичок міжкультурного спілкування, а не на простому інформуванні про культурні особливості тієї чи іншої країни.

2. Міжкультурна компетенція є знанням на підставі власної культурної компетенції чужих культурних конвенцій і стандартів, які ґрунтуються на традиційних культурних установах, нормах і цінностях певного етносу. Міжкультурна компетентність формується передусім на підставі позитивного ставлення до наявності в суспільстві різних етнокультурних груп. Вона існує як в індивіда, так і в суспільстві зважаючи на політику добровільної адаптації соціальних і політичних інститутів держави до потреб різних культурних груп.

Культурні стандарти зафіксовані у знаковій формі культурно-мовного коду, адже володіння іншою мовою ще не передбачає комунікативної успішності – для цього потрібно органічно поєднувати у спілкуванні три взаємно проникні коди: мовний, паравербальний та культурний. Взаємна проникність цих кодів полягає в тому, що в мовному та паравербальному кодах наявні культурно марковані елементи, а культурний код передбачає проекцію на знакові системи природної мови та паравербаліки. У випадку невідповідності, дезінтеграції наведених кодів у спілкуванні комунікативні канали блокуються. За наявності лакун чужого культурного досвіду мовець може компенсувати цю лакуну кодом рідної культури, що нерідко призводить до парадоксів міжкультурної ко-

мунікації, зокрема, псевдокомунікації, що характеризується ілюзією спілкування й відповідним непорозумінням, тобто частковим блокуванням каналів комунікації.

Як зазначає О. Трошина, проникнення елементів чужого культурного коду до мовного можливе при заповненні пропусків у структурі фрейму на підставі власного національно-культурного досвіду, що може призвести до побудови помилкових логічних ланцюжків. Слова, дібрані під впливом національно-культурно- специфічного фрейму, викликають невиправдані в іншому коді асоціації, що призводить до нерозуміння. Як свідчить практика, збої в міжкультурному спілкуванні настають тим імовірніше, чим ближчими є культури одна одній при значному збігові культурем і біхевіорем, тобто правил культурного коду спілкування й реалізації їх у комунікативній поведінці.

Головними стратегіями міжкультурної комунікації дослідники вважають правила Х. Грайса. М. Клайн коректує їх відповідно до норм міжкультурного спілкування таким чином: 1) правило кількості – формулою висловлення по можливості інформативно згідно з правилами дискурсу й нормами культури; 2) правило якості – формулою висловлення відповідно до норм власної культури; не кажи того, що суперечило б уявленню про культурні норми істинності, гармонії, співчуття та / або поваги; 3) правило модальності – не ускладнюй взаєморозуміння більше, ніж того потребують інтереси збереження обличчя й авторитету; 4) уникай двозначності, навіть якщо вона необхідна для ввічливості або збереження основних культурних цінностей, наприклад, гармонії; формулою висловлення такої довжини, яку диктує мета спілкування й дискурсивні правила твоєї культури; структуруй висловлення відповідно до правил твоєї культури.

3. Між культур на комунікація ґрунтується на двох альтернативних принципах оцінки культур, представники яких є учасниками спілкування. Домінантним у сучасній теорії та практиці міжкультурної комунікації є принцип культурного релятивізму, згідно з яким культурні цінності різних народів визнають рівноправними, культуру кожного народу відносною, адекватно оцінити котру можна не за якимись універсальними критеріями, а виходячи із самої культури, її закономірностей і цілісності. Аналіз й оцінювання змісту інших культур може відбуватися й відносно стандартів і норм власної культури за умови визнання рівноправності та повноцінності власної й інших культур. Культурний реля-

тивізм як бажана характеристика мовної особистості створює необхідні передумови для комунікативного співробітництва як взаєморозуміння у процесі міжкультурної комунікації, хоч і висуває високі вимоги до людини, оскільки позбавляє її звичних ціннісних орієнтирів.

Головні положення культурного релятивізму сформульовані американським соціологом У. Самнером, розвинуті його співвітчизниками антропокультурологом Р. Бенедикт й антропологом, учнем Ф. Боаса М. Херсковіцем у середині ХХ ст., хоч ще фундатор американської антрополінгвістики Ф. Боас першим висловив думку про самоцінність окремих культур. М. Херсковіц відмовився від європоцентризму в описі й поясненні культур різних народів. Культуру він розумів як неповторну, унікальну модель створеного людиною середовища існування, яка визначається традицією, зумовленою системою цінностей, специфічною для кожного народу. На його думку, у кожній культурі є культурний фокус – найістотніша риса цієї культури.

Дослідник виокремив три аспекти культурного релятивізму: методологічний, спрямований на опис певної культури в її власних термінах; філософський, що полягає у визнанні множинності шляхів культурного розвитку й запереченні еволюційної зміни стадій культурного росту; практичний, що передбачає залучення до індустріальної цивілізації архаїчних культур за умови збереження їхньої культурної самобутності. Підґрунтям культурного релятивізму М. Херсковіц вважав процес інкультурації як входження індивіда ще з дитинства до рідної культури.

Культурному релятивізму протистоїть принцип етноцентризму, який є типом ціннісного судження про культурні надбання іншого народу з позицій переваг ціннісних орієнтацій і критеріїв власного етносу. Термін увів американський соціолог У. Самнер у 1906 р. Жорсткий етноцентризм позначає свідоме сприйняття носіями культури власного культурного стандарту як єдино можливого та правильного (за цим принципом, рідна культура завжди перевершує культури інших етносів). Слабкий варіант етноцентризму є несвідомим процесом, його важко розпізнати, адже людина взагалі погано сприймає поведінку й дії, не характерні для неї та її оточення.

Етноцентризм є однією з головних перешкод міжкультурних контактів і нерідко призводить до комунікативного конфлікту в міжкультурному спілкуванні. Етноцентризм пов'язаний з опозицією МИ – ВОНИ та архетипами свій – чужий. Чинниками його формування вважають почуття нетерпимості до інших народів, зверхності власного народу тощо.

4. Міжкультурна комунікація передбачає поєднання власної етнічної та культурної ідентичності з чужою етнокультурною компетенцією. Тому важливими в теорії та практиці міжкультурної комунікації є проблеми інкультурації й акультурації.

Інкультурація є засвоєнням людиною культурних норм, цінностей, надбань певного угруповання, набуття культурної ідентичності, тобто усвідомлення своєї належності до відповідної культури шляхом ототожнення себе, свого світогляду, поведінки з культурними зразками, що дає змогу людині орієнтуватися в певному соціокультурному середовищі, упорядковувати власну життєдіяльність, передбачати її наслідки, обирати той чи інший спосіб, манеру і зразок спілкування. Процес набуття людиною етнічної та культурної ідентичності дає змогу їй ставати повноправним членом суспільства, почуватися більш-менш комфортно, сприймати й розуміти навколишній світ й адекватно реагувати на нього.

Термін «інкультурація» уведений М. Херсковіцем у 1948 р. Приблизно в той самий час американський антрополог К. Клакхон запропонував дублетний термін «культуралізація». Більш уживаний термін «інкультурація» нерідко ототожнюють із терміном «соціалізація» зважаючи на широке розуміння культури як будь-якої біологічно не успадкованої діяльності, закріпленої в певних результатах. Однак більшість дослідників усе ж розмежовують ці терміни: соціалізація є гармонійним входженням індивіда до соціального середовища, а інкультурацію трактують як засвоєння особистістю духовної та матеріальної культури соціуму й етнічної групи, до якої людина належить. Результатом інкультурації є емоційна та поведінкова схожість індивіда з іншими членами групи й відмінність від представників інших етнокультурних груп.

Американський антрополог М. Херсковіц розглядав інкультурацію на двох рівнях. Перший (дитинство) забезпечує стабільність культури, адже дитина засвоює культурний досвід попередників у незмінному вигляді, ще не маючи змоги оцінити його. На цьому рівні діти навчаються найважливішим елементам, установкам і нормам культури, набувають певних культурних навичок, однак їхнє ставлення до засвоєного є некритичним, оскільки діти лише слідуєть правилам культурної гри, відтворюють уже наявні в культурі зразки, уникаючи випадкових і нових елементів. Цей етап триває до завершення підліткового віку. Осередками інкультурації для дитини є родина, вікова група, школа, ЗМІ, церква, спортивні й інші гуртки. Психологічними механізмами на цьому етапі

вважають імітацію як усвідомлене наслідування певній моделі поведінки; ідентифікацію як прагнення дитини до ототожнення з батьками, близькими людьми; почуття сорому та провини як негативні механізми, що коригують формування культурних табу й оцінок.

Другий рівень інкультурації (зрілість) є усвідомленим засвоєнням культурних норм і цінностей та оцінкою їх під кутом зору власних потреб і наслідків культурної ідентифікації. Така оцінка детермінує можливі зміни в культурі, надає їй динамізму при збереженні певних консервативних структур, оскільки зріла людина може не приймати або заперечувати деякі культурні явища та вносити до культури відповідні зміни. Гармонійну й послідовну інкультурацію завершує формування менталітету як сукупності здатностей індивіда мислити, відчувати та сприймати світ, ідентифікуючи себе із соціокультурною спільнотою. Інститутами інкультурації на цьому рівні є навчальні заклади, професійне середовище, родина, громадянське суспільство, засоби масової інформації тощо.

Дослідники розрізняють три способи передачі культурної інформації: вертикальну трансмісію (вплив батьків на дітей), горизонтальну трансмісію (вплив спілкування з ровесниками), непряму трансмісію (вплив навчання у школі, вищих закладах освіти, дорослого оточення).

Термін «інкультурація» застосовували також як синонім інкультурації в контексті культурних контактів й адаптації людей до чужих культурних умов. Але в такому значенні він був витіснений терміном «акультурація».

Акультурація є процесом засвоєння людиною чужої культури, адаптацією до нових культурних умов із метою досягнення сумісності із соціокультурним середовищем. Це поняття у вузькому значенні культурної асиміляції застосовували ще наприкінці XIX ст. в американській культурній антропології у зв'язку з дослідженнями процесів культурних змін у середовищі північно-американських індіанців Ф. Боасом, В. Холмсом, В. Мак-Джі, Р. Лоуї. У перші десятиліття XX ст. американські культурні антропологи Р. Редфілд, Р. Лінтон, М. Херсковіц досліджували акультурацію в ракурсі взаємодії різних культурних груп як змішування й досягнення стану етнічної та культурної однорідності (наприклад, формування американської культури). Вони запропонували три типи реакцій на ситуацію культурного контакту: прийняття як повне заміщення старого культурного зразка новим, адаптацію як часткові

зміни традиційної культури під впливом донорської та реакцію як повне відторгнення культурних зразків донорської групи.

5. Вплив чужої культури на людину спричиняє психічну напругу, стрес через неповну акультурацію, нетотожність культур, що в етнологічній літературі кваліфікують як «культурний шок». Термін уведений американським дослідником Р. Обергом у 1955 р. Культурний шок виникає на підставі значної відмінності матеріальних і духовних культур двох народів в умовах особистісного, безпосереднього контакту представника однієї культури із представниками іншої й супроводжується нерозумінням, неадекватною інтерпретацією або прямим відторгненням чужого з позицій власної культури.

Виявами культурного шоку є напруга через зусилля, спрямовані на досягнення психологічної адаптації; почуття втрати; почуття самотності; порушення рольових очікувань і самоідентифікації; тривога від усвідомлення культурних розбіжностей, яка може перетворюватися на відразу до нової культури; почуття меншовартості через неспроможність керувати ситуацією. Культурний шок спричинений руйнуванням звичної системи орієнтацій, стереотипів, установок, норм і цінностей. Він може мати негативні й позитивні наслідки для індивіда. Сучасні дослідники розглядають його як частину звичайного процесу адаптації до нових умов, що сприяє культурному розвитку особистості.

Перебіг культурного шоку характеризується п'ятьма етапами в моделі и-подібної кривої адаптації: від добре до гірше, далі – до погано, краще, добре. Чинниками подолання культурного шоку є індивідуальні характеристики людини (стать, вік, освіта, професія тощо), мотиви адаптації, досвід, дистанція між рідною й чужою культурами, важливість збереження обличчя, умови нового середовища існування.

У міжкультурній комунікації застосовують термін «комунікативний шок» – різке усвідомлюване розходження в нормах, традиціях спілкування народів, що виявляється в умовах безпосереднього комунікативного акту й викликає подив, неадекватно інтерпретований представником однієї лінгвокультурної спільноти з позицій власної комунікативної культури. Виявом комунікативного шоку є як невербальна комунікативна поведінка, так і сфера соціального символізму народу. Комунікативний шок може викликати шумові ефекти або спричинити комунікативний конфлікт чи цейтнот.

6. У теорії та практиці міжкультурної комунікації головним методом оволодіння міжкультурною компетенцією є міжкультурний тренінг, метою якого є зниження етноцентризму, формування культурного релятивізму, толерантності до чужої культури й підготовка людини до міжкультурних контактів, зокрема, спілкування. Тренінгу передують дидактичні методи: просвітницька робота – отримання знань про історію народу, географічне положення країни, звичаї, традиції, літературу, мистецтво тощо; орієнтування, що є програмою набуття норм, цінностей, правил поведінки в чужому культурному середовищі; інструктаж, у процесі якого людина отримує інформацію щодо проблем, які можуть виникнути під час контактів з чужою культурою. В основі між культурного тренінгу лежить, по-перше, загальнокультурний тренінг, що дає змогу усвідомити норми, установки й цінності власної культури; по-друге, тренінг диференціації, спрямований на вияв розбіжностей і навичок їхнього розпізнавання; по-третє, тренінг культурного релятивізму; по-четверте, методика рольових ігор, орієнтована на ігрове переживання в ситуаціях міжкультурного спілкування за умови усунення його конфліктних моментів і на формування вмінь і навичок сприйняття чужої культури.

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття № 1

ТЕОРІЯ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В КОЛІ ІНШИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ ДИСЦИПЛІН І ГАЛУЗЕЙ ЗНАННЯ

Мета: ознайомитися із предметом та завданнями курсу «Основи теорії мовної комунікації», формувати поняття про комунікацію, її види; підходи до вивчення комунікації.

План

1. Предмет і завдання курсу «Основи теорії мовної комунікації». Методи теорії мовної комунікації.
2. Спілкування як соціально-психологічний механізм взаємодії людей, особливості суто людської комунікації.
3. Основні підходи до вивчення комунікації. Моделі комунікації. Модель Р. Й. Якобсона.
4. Основні закони спілкування.

Завдання

1. Вивчіть усі нові терміни. Користуючись словниками (тлумачним, словником іншомовних слів та ін.) випишіть у робочий зошит тлумачення слів *спілкування, комунікація, мовлення, мовець, адресант, адресат*.
2. Заповніть таблицю.

Типи і види спілкування

Критерії визначення	Типології спілкування
За участю / неучастю мовного коду	
За формою реалізації засобів мовного коду	
За темою спілкування	
За метою спілкування	
За ступенем контрольованості	
За мірою офіційності	
За кількістю співрозмовників	
За соціальними чинниками	
За формою спілкування	
За свободою вибору партнера	
За тривалістю	

3. Усно поясніть: а) причини виникнення пліток; б) чому негативна інформація дуже швидко поширюється; в) в чому причина ефекту «зіпсованого телефону»; г) чому нові ідеї, як правило, спочатку не сприймаються; д) чому глядачі у великому залі можуть сміятися над сумнівними жартами, а в невеликому товаристві – не завжди; е) чому люди більшу увагу приділяють обговоренню дрібниць, ніж якихось важливих проблем.

Практичне заняття № 2

БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: усвідомлювати суть, основні положення теорії мовленнєвих актів; ознайомитися зі структурою мовленнєвих актів, їх класифікацією; вчитися визначати типи мовленнєвих актів.

План

1. Мовленнєвий жанр і мовленнєвий акт. Поняття мовленнєвого акту в сучасній лінгвістиці, різні підходи до його розуміння.
2. Мовленнєвий акт як складова комунікативного акту. Суть комунікативного акту.
3. Поняття перформативу. Перформативні й неперформативні висловлювання.
4. Класифікація мовленнєвих актів (за Дж. Сьорлем та Г. Почепцовим).

Завдання

1. Визначте перформативні висловлювання, обґрунтуйте свій вибір:

Бажаємо Вам лише одних щасливих днів у новому році! Завтра я тобі покажу!

Я, Петренко Ніна Миколаївна, доручаю Корнієнко Ользі Іванівні одержати мою зарплату за січень 2006 року.

Я постійно повторюю тобі одне й те ж.

Я тобі співчуваю.

Обіцяю більше Вас не турбувати! Зачини двері!

2. Проаналізуйте подані висловлювання як мовленнєві акти. В які класи МА за Дж. Сьорлем і Г. Г. Почепцовим входять ці висловлювання?

Київ – столиця України.

Я обов'язково принесу завтра цю книгу. Тютюнопаління небезпечне для Вашого здоров'я. Тут я посаджу троянди.

Сьогодні на вечірку ти не підеш. Вчора спізнився потяг.

Я заповідаю цей годинник своєму братові. Вітаю тебе з днем народження!

Можеш на мене розраховувати.

Тільки спробуй не виконати домашнє завдання! Вас граф до мене прислав?

Практичне заняття № 3

МІНІМАЛЬНІ ОДИНИЦІ ТА ЗРАЗКИ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: усвідомити поняття референта і референції, експліцитних й імпліцитних складників смислу висловлювання, знати прагмасемантичні характеристики референційного значення, його складники; формувати вміння визначати фактичні й інформаційні акти.

План

1. Комунікативний акт і висловлювання. Значення і смисл.
2. Інформаційні й фактичні акти.
3. Референт, пресупозиція і імплікатура як компоненти інформації.
4. Суть референції. Види референції.
5. Вибір і презентація референта. Типи мовленнєвої інтенції: позитивна, негативна, нейтральна.

Завдання

1. Користуючись тлумачними словниками, випишіть значення слів *значення і смисл*.
2. Визначте пресупозиції й імплікатури наступних КА:

А. – А де зараз Ганна Петрівна?

– Живе десь на Донбасі.

– А як можна зв'язатися з нею?

– Старший син Ганни Петрівни навчається у «Львівській політехніці».

Б. Он [Римский], задыхаясь, побежал через широкую улицу на противоположный угол у кинотеатра, возле которого маячил красноватый тусклый огонёк. Через минуту он был уже возле него. Никто не успел перехватить машину.

– К курьерскому ленинградскому, дам на чай, – тяжело дыша и хватаясь за сердце, проговорил старик.

– В гараж еду, – с ненавистью ответил шофер и отвернулся.
(М. Булгаков)

Практичне заняття № 4

СКЛАДНИКИ КОМУНІКАТИВНОЇ СИТУАЦІЇ

Мета: усвідомити суть і значення коду у структурі КА, роль і призначення стереотипів і прагматичних кліше; навчитися визначати прямі й непрямі МА, стереотипи й прагматичні кліше, формувати вміння до речно використовувати у мовленнєвій діяльності код.

План

1. Параметри і стратифікація комунікативної ситуації.
2. Комуніканти, їхня типологія.
3. Проблема структури особистості комуніканта. Мовна й комунікативна компетенція комунікантів.
4. Текст (повідомлення) як знакова форма мовної комунікації.
5. Контекст комунікативної ситуації.
6. Канал комунікації.
7. Комунікативний шум.

Завдання

1. Опрацюйте розділ «Жанровая составляющая эволюции дискурсивной компетенции» із книги І. М. Горелова і К. Ф. Седова «Основы психолингвистики». М., 2005. С. 252-259.
2. Законспектуйте статтю «Текстова категорія» із «Лінгвістичної енциклопедії» О. О. Селіванової. Полтава, 2010. С. 719-721.
3. Ознайомтесь зі статтею О. О. Селіванової «Коммуникативный шум: к постановке проблемы» у «Віснику Черкаського ун-ту. Сер. філол.наук». 2000. Вип. 15. С. 3-10.
4. Установіть типи комунікантів за різними підходами й параметрами на підставі наведених текстових фрагментів. Охарактеризуйте риси та специфіку мовних засобів цих комунікантів.

Сергій, дивлячись на білосніжну побережну смугу, дає волю своїм фантазіям:

– Оце світло прибою, що знизу осявало хлопчика і що відкрило нам його загадку, як у Мони Лізи, усмішку... Хіба само воно не є для нас чудом? Світло – це сама загадковість, принаймні для мене!

Дивовижний, найблагородніший вид матерії, вияв її найдосконаліший... Границя її можливого руху. Неперевершено в швидкості... Воно – і хвиля, і частка... І, можливо, ще щось...

– Антипод космічної тьми.

– О, ви на жарти одразу... Але ж правда... Вершинний самовияв природи, її шедевр! Зігріває і пестить... Витворює чар фотосинтезу... Диво із див! Недарма ж беремо його як образ чистоти, досконалості, найвищої енергії життя Може, й справді тут відбувається перехід реального в ідеальне? Кажемо ж: світло розуму. Світлолюбові. Світло надії... Я хотів би знімати фільм... про Світло! Про Світло як таке. Так би й стрічку назвати: «Світло!»

– А як це тобі уявляється — на екрані?

Сергій не чує, роздумує, заглиблений в себе:

– Світло, скажімо, як зміст, а форма.. Ну, скажімо: коло. Все в природі прагне дійти форми кола, опуклості, кулі. Планети і електрон, небесне світило і яблуко чи крапля води... І навіть мозок людський з його півкулями... Саме у формі кола природа, по-моєму, найповніше здатна виявити себе, свою досконалість (О. Гончар, Циклон).

Разом з тим критичне ставлення до мови виникло відразу, як тільки людина почала розмірковувати про її сутність. Фактично, критика мови стала обов'язковою складовою різноманітних філософських учень. Із змістовної точки зору, зазначає М Кронгауз, можна виділити два напрями цієї критики Перший – це критика мови як інструмента людського спілкування і мислення Тут, як правило, розглядається людська мова в цілому або її окремі фрагменти Другий напрям пов'язаний зі станом конкретної мови в певний період її розвитку [8, 133-134]. Нижче йтиметься лише про перший, у своїй основі філософський, напрям, пов'язаний із співвідношенням Мова <=> Мислення (Свідомість).

Тут необхідно зазначити, що філософська критика велась у достатньо визначених межах і стосувалася, перш за все, мови науки і не претендувала на «виправлення» живої природної мови. Претензії ж на глобальну значущість (лікування хвороб, запобігання соціальним катаклізмом тощо) характерні для іншого філософського напрямку – так званої загальної семантики (Ф. Бацевич).

Прямо над нашою хатою пролітають леbedі. Вони летять нижче розпатланих, обвислих хмар і струшують на землю бентежні зву-

ки далеких дзвонів. Дід говорить, що так співають лебедині крила. Я придивляюсь до їхнього маяння, прислухаюсь до їхнього співу, і мені теж хочеться полетіти за лебедями, тому й підіймаю руки, наче крила. І радість, і смуток, і срібний передзвін огортають та й огортають мене своїм снуванням.

Я стаю ніби меншим, а навколо більшає, росте і міниться увесь світ: і загачене білими хмарами небо, і одноногі скрипучі журавлі, що нікуди не полетять, і полатані веселим зеленим мохом стріхи, і блакитнава діброва під селом, і чорнотіла, туманцем підволохачена земля, що пробилася з-під снігу.

І цей увесь світ тріпоче-міниться в моїх очах і віддаляє та й віддаляє лебедів. Але я не хочу, щоб вони одлітали від нас. От коли б якимсь дивом послухали мене: зробили круг над селом і знову пролетіли над нашою хатою. Аби я був чародієм, то хіба не повернув би їх? Сказав би таємниче слово! Я замислююсь над ним, а навколо мене починає кружляти видіння казки, її нерозгадані дороги, дрімучі праліси і ті гуси-лебедята, що на своїх крилах виносять з біди малого хлопця.

Казка вкладає в мої уста оте слово, до якого дослуховуються земля і вода, птиця в небі й саме небо...А в цей час наді мною твориться диво: хтось невидимим смичком провів по синьому піднебессі, по білих хмарах, і вони забриніли, як скрипка Я тягнусь догори і сам собі не вірю: від зарічки знову над нашою хатою пролітають лебеді! Чи вони послухались мого слова-обкружляли навколо села й повернулись до мене, чи це новий ключ?..

А віща скрипка і срібний відгомін бринять, єднаються над моїм дитинством, підіймають на крила мою душу і забирають її в нерозгадану далину. І хороше, і дивно, і радісно стає мені, малому, в цій світі... (М. Стельмах, Гуси-лебеді летять).

Предметом вивчення у словотворі є морфема як мінімальна знакова одиниця тобто знакова вона тому, що морфема, на відміну від фонем, має значення. Отже, морфема – це мінімальна значуща одиниця мови Мови, а не мовлення, оскільки в мовленні морфему представляють морфи Таким чином, морфема – одиниця мови, а морф – одиниця мовлення (Лекція).

Ти повинен вивчити французьку, щоб в оригіналі читати Сартра і Камю, – не втерпів, щоб не кольнути, Отава.

– Цікаво, скільки знаєш іноземних мов ти? – поцікавився лікар.

– Скільки треба, стільки й знаю, – відповів Отава

– Сі-сі! – свиснув поет. – А якщо тобі, як от мені, не потрібна жодна іноземна мова?

– Тоді не знаю жодної, – хмикнув Отава.

– Якби я був сином професора, – зітхнув інженер, – це було б прекрасно. А так доводиться надолжувати прогаяне в дитинстві. Не було відповідної обстановки.

– Ну так, – Отава говорив майже зло, – не вчив тебе грати на роялі професор Гольденвейзер, академік Соболевський не читав латини, Ігор Грабар не водив по художніх музеях.

– Ну, не будемо сваритися, – заспокійливо промовив лікар. – Кожен мав те, що міг мати. І тепер теж має те, що може, тобто хоче. Не всі народжуються професорами чи там героями, міністрами. Але стати ними може кожен.

– І встати теж може кожен, – вигукнув поет, якому так і не дали прочитати вірш про старик жінок. – А таму встали і ходімо! Сі-сі. (П. Загребельний, Диво).

Розумна людина пристосовується до світу; нерозумна – наполегливо намагається пристосувати світ до себе. Тому прогрес залежить від нерозумних людей (Б. Шоу).

Охарактеризуйте наявні в текстових фрагментах засоби репрезентації текстових категорій:

Цей роман про кожного з нас, про наші страждання, про нашу землю, її минуле й сучасність; це роман про воскресіння душ наших що прагнуть дійти до Єрусалиму.

«Пастирю добрий, що кладеш душу за вівці! Не остав нас, хоч іще ми блукаємо; не остав нас, хоч іще грішимо перед Тобою... Каємося, просимо, молимо: каємося із-за злих діл наших; просимо, щоб Ти страх свій послав у серця наші; молимо, щоб на Страшному суді Ти помилував нас... І поки стоїть світ, не наводь на нас напасті спокус, ані не передай нас у руки чужих, щоб не прозвався город.

Твій полоненим городом, і стадо Твоє – чужинцями на землі не своїй; щоб не сказали сусіди: де є Бог їхній?»

Митрополит Іларіон. «Слово о законі і благодаті». 1140 р.

ЧАСТИНА ПЕРША

ВАСИЛЬ БЕРЕЖАН

Сталося так, що в студентські часи, будучи у своїх Братишанах, десь перед Великоднем я забрів на церковну ограду; стара присадкувата наша церковця, що стоїть іще з сімнадцятого століття, була відчинена, кільканадцять немолодих жінок поралися всередині храму, наводячи перед святами порядок, а мій далекий родич Федір Стригач, вічно усміхнений у звислі козацькі вуса, повільний дядько, який паламарював у церкві «від створення світу», як казали в селі, розкладав у куті огради ватерку, щоб спалити речі, що службу відслужили і вже не один рік чекали свого вогню під сходами в дзвіниці серед потовчених на друзки різьблених ангелів, виноградних грон, хрестиків, купи побілілого лахміття, на якому то тут, то там, немов із того світу, виглядало облущене обличчя якогось святого.

Я вибрав і за п'ять бідних студентських карбованчиків (щоб незадурно, такий звичай) купив у стрія Федора майже зовсім чорну невелику ікону, що в часи мого дитинства висіла внизу в дзвіниці на дощаній стінці біля дверей; хоч тоді я тільки-но розпочинав свою інститутську науку, дещо вже встиг прочитати про старовинний живопис, про ці дивовижні, повні краси, спокою, філософської заглибленості мистецькі твори, що дійшли до нас від предків і свідчать про глибину предківського світу; мав я також уявлення про «ковчеги» та про «шпони», що повинні свідчити про давність ікон; і якраз дошка, яку я вигріб із сміття, мала ці ознаки давності. Одначе ні «шпони», ні «ковчеги», ні навіть мода на ікони, яка поступово, розходячись колами, набирала сили, гандлю, ажіотажу й, звісно, злодійства, не були причиною моєї зацікавленості дошкою; я, побачивши її, чомусь пригадав дитинство, «Страстну» й «Голодну» п'ятницю, калими, ціла зграя сільських дітваків, обсідали, як горобці, високу дзвіницю й били клепалами — широкими та міцними дерев'яними молотками по її висхлих дощаних стінах: тах-тах-тра-та-тах! Клепання тривало з полудня й до самого вечора, охочих було багато, кожен шибеник хотів усістися біля прорізаного в дошках вікна й звістити світ клепалом: умер Ісус Христос. Так, принаймні, говорили в моєму селі, у це вірили, клепання обов'язково пов'язували із Страстною п'ятницею; я однак думаю, що клепання на Русі жило іще в дохристиянські часи, клепало, було служило людям замість дзвонів і призначалося, очевидно, для оповіщення, для новин, для розголосу про тривогу.

Із дитячих тих часів, від тривожного kleпання я і запам'ятав чорну ікону, яка, закіптюжена, обсотана павутинням, висіла на дзвіничній стіні якраз там, де починалися стрімкі сходи, що вели до навдивовиж чутливих дзвонів, які побренькували собі, гуділи й співали навіть тоді, коли ніхто й не доторкувався до їхніх шнурків; мені тоді здавалося, що святий образ, ледве видимі на ньому постаті трьох волхвів, які прийшли обдарувати Діву Марію і новонароджене дитя, Віфлеємська зірка, яка золотим цвяшком пробивалася з-під товщі звощеного бруду, пастухи в овечих шкурах на плечах і навіть два осли біля ясел стерегли нас, малих, щоб у Страстну п'ятницю ніхто із нас, kleпаючи, не зірвався з дзвіниці та не полетів на землю.

У цьому невеликому образі, в його чорноті, в нахмуреності забрудненій мовби таїлася наша осторога та берега.

– Нащо тобі цього образа, Бережане? – спитав мене тоді паламар Федь Стриг ач, роздмухуючи капелюхом вогонь. – Нічого-бо на ньому тепер не видно... нема там ні святих, ні грішних, одна зірка лише й світиться Хіба вона коштує п'ять рублів? Але гроші пок-вапом сховав.

Що я мав йому відповісти? Тайчи треба було щось говорити, коли наді мною у вишині знову так само таємно і сумно, як колись, вишумлювали смереки навколо церкви, коли цілий світ хмелів молодими бруньками, весною, передчуттям свята, коли мені нестримно хотілося, як малому, одним духом вилетіти сходами на дзвіницю й вдарити лунко на ціле село дерев'яним kleпалом (Р. Федорів, Єрусалим на горах).

Не все те забулось, що було змалку. Пригадую, як біля церкви, на яку богомільні баби обернули звичайну сільську хату, почепили на поперечці поміж двох стовпів тракторне колесо замість дзвона Пригадую, як ще малими дітлахами по синьо-рипучих снігах ходили колядувати, і нам виносили спечені з м'яси та цукру гіркуваті солодоші, або пиріжки з печеними буряками, або ж просто спускали собаку з цепу. Пригадую, як ранньої весни, темного, принишклого вечора, поверталися з церкви жінки з запаленіми свічками; ховали кволе світло за тинками долоней, за крайками хусток, оберігали від подуву вітерця, од власного дихання, намагаючись донести запалені свічки аж додому, й цікаво було дивитись на рухливі цятки вогню, на тремтячі його язички, які, коливаючись, щось безмовно розповідали й дорозі, й дере-

вам, і чорному небу, – і все їх, мабуть, розуміло, бо ж слухало заворожено. Варто мені зараз заплющити очі – й зринає перед внутрішнім зором оте рухоме й бліде сузір'я свічок, і ледь-ледь освітлювані раптовими спалахами обличчя жінок, зосереджені, врочисті й тихі, і я вловлюю, як пахне мокрою землею, яку носі і в горлі лоскоче духом вербового пуху, недавно одлетілим дощем і ще чимось таким, чого й не можна назвати. Пригадую, як ми, діти, зламували на Івана Купала гильце, прикрашали його стрічками, стружками, паперовими квітами, як ходили з тіш гильцем по вулиці, співали пісень тремтячими голосами, а потім, уже пізніше, розламували те гильце, прикривали ним грядку огірків, щоб добре цвіли, щоб добре родили, щоб було не посушливе літо.

Вранці виходили на город, і те поламане гильце з паперовими прикрасами, вже зів'яле, похнюплено лежало на грядці, а з молодого гудиння усмішливо визирали жовті квіточки і ставало на душі так, наче не було вчорашнього Івана Купала, наче не було тих вечорово-протяжних пісень, не було зворушливо-млосного ниття в серцях і ще багато чого не було...

Город біля хати Цвітуть соняшники. Озвучені бджолами, вони чомусь схожі для мене на круглі кобзи, які земля підняла зі свого лона на високих живих стеблах. Живе тіло кобз, пахуче, припорошене жовтим пилом, проросле пелюстками, – світиться й золотіє, щось промовляє своєю широкою, незгасаючою усмішкою. Скільки того сміху на городі – всі соняшники сміються, веселі, але водночас по-доброму замислені, кожен щось хоче сказати тобі, тільки підійди до нього.

Коли заходить сонце, то й соняшники вечоріють, поступово смеркають, поночіють-поночіють. І вже того сміху не видно й не чути на городі, і вже затихають живі кобзи, або ж і зовсім позамовкали. Стоять на межі, поміж грядками, поміж картоплею та кукурудзою не розсудливі й приязні світильники, а похмурі квіти смутку й темряви. Стоять мовчки, думають про своє, і в їхньому заглибленому думанні й мовчанні вловлюється щось чуже. Переборюючи легкий страх у грудях, обережно ступаючи по принишклій землі, наближаєшся до першого-ліпшого соняшника, простягаєш руку, повертаєш його бліде обличчя до свого – і вражено й трохи безпорадно відповідаєш усмішкою на потемнілу, на пригаслу усмішку соняшника, на його широкий і якийсь наче аж докірливий погляд.

Гарбузи в'ються поміж картоплею, спинаються на вишні, перелазять через тин, вони, прикріпившись чіпкими своїми вусиками, просочуються, пробиваються скрізь, де тільки можуть знайти краплину сонця. Завойований простір вони відзначають високим, зірчастим цвітом, цілими вогняними сузір'ями, які палахкотять поміж кущами картоплі, які завзято здираються на тини, на кущі, які перелазять через рови, з наївною безтурботністю вискакуючи на вигін, на стежку, на дорогу, розцвітають і там, нашорошуючи навсібіч свої чутливі струни- вусики, аж поки їхню довірливість розтопче в пилюці людська нога, або ж худоба, або ж переїде колесо воза чи велосипеда. Так закінчуються майже всі вилазки гарбузів за межі городу, але це їх не лякає, не зупиняє, – і хіба тут відмовиш городній рослині у вродженій відвазі!..

І як молоде зітхання землі, як рожевий подих ранку, стоять на тонких підсвічниках тремтячі маки. Десь у зеленій, бурхливій гушці городу, або на окремій грядці, або попід смарагдовою латкою буряків вони попідставляли свої рум'яні чашечки, складені з пелюсток, шпарким променям, ловлять їх, хочуть націдити по вінця, – та хитнеться одна пелюстка, гойднеться друга, і вже розтеклося, вилилося сонячне тепло, і вже знову треба стати непорушне, обережно підставляти рум'яні чашечки, чекати – наллє сонце свого тепла чи не наллє.

Підійдеш до маків, довго стоятимеш, здивований їхньою чистотою й непорочністю, милуватимешся з цнотливості їхнього блиску, і ще тоді, дитиною, не порівняєш їх ні з своїм власним життям, ні свого життя не порівняєш із їхнім цвітінням, – це порівняння прийде пізніше, коли вже ті маки бачитимеш у спогадах, коли намагатимешся відновити у пам'яті їхній ранко-воросяний запах – і не зможеш.

І уявиш тоді своє дитинство великою квіткою маку, яка щойно-щойно визволяє свої пелюстки з тугого бубляха, нашорошує їх, розкріпає й випростує, уявиш десь посеред городу, в оточенні в'юнкої квасолі, що пнеться по патиках, зазираючи яскравими своїми квітучими оченятами прямисінько в твою душу, уявиш десь на світанку, коли бентежне молоко туману тече без берегів, а у великій краплині роси, що зібралась за ніч між пелюстками, відбивається весь той щойно народжений світ, щойно народжений ранок, і тремтить у тій краплині його прохолода, й віддзеркалюється невидимий вітерець і ще щось таке, чому й слів не підбереш (Є. Гуцало, Запах кропу).

Знайдіть у художніх текстах (на ваш вибір) випадки комунікативного шуму. Визначте, на якому рівні комунікативної ситуації цей шум виникає і які засоби його створюють.

Практичне заняття 5

ПАРАВЕРБАЛЬНІ Й НЕВЕРБАЛЬНІ СКЛАДНИКИ КОМУНІКАТИВНОЇ СИТУАЦІЇ

Мета: уміти визначати пара вербальні й невербальні складники; знати типи імплікатур; визначати пресу позиції, постпозиції.

План

1. Паравербальні засоби комунікації.
2. Невербальні засоби комунікації.
3. Імплікатури, їхні типи.
4. Підтекст. Засоби створення підтексту.
5. Пресупозиції, їхні типи.
6. Постсупозиції.
7. Фонові знання.

Завдання

1. Ознайомтесь із параграфом «Паравербальные компоненты устного дискурса» книги І. М. Горелова і К. Ф. Седова «Основы психолінгвістики». М., 2005. С. 52-62.
2. Ознайомтесь із темою «Невербальні засоби спілкування» із підручника Л. В. Савченко «Ораторське мистецтво: історія красномовства і сучасна риторична комунікація». Сімферополь, 2009. С. 294-354.
3. Опрацюйте статтю Л. В. Солощук «Невербальні складові англомовного дискурсу» із книги «Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен». Харків, 2005. С. 145-180.
4. Виокремте у фрагменті художнього твору текстові кінеми, охарактеризуйте їхні функції, типи; мовні засоби, які їх формують. Визначте тип співвідношення текстових кінем із вербальними засобами мовлення персонажів. Охарактеризуйте невербальні складники змодельованої автором твору комунікативної ситуації.

*У кабінеті Лобода побачив чоловіка притомленого, з посрібленими скронями Набряклі, уважно примружені очі, голос твердий, баритонистий, але зичливий... Запросив сісти і найперше про батька запитав:
– Як там старий твій?*

– Трагедія у мене з батьком, – вихопилось мимоволі, і, помітивши тінь настороженості в секретаря, Лобода поспішив уточнити: – Не політичного характеру... Збунтувався старий.

І, бувши певним, що тут уже все відомо, коротко виклав суть батькового бунту. В глибині душі зародилось бажання цим навіть розжалобити секретаря, сподівався, що буде господар кабінету на його боці, але підтримки чомусь не почув, інше почув:

– Могутній у тебе батя... Трудяга. Без порожняви в душі... Моноліт.

Майнула була думка вразити секретаря, викласти йому, як свою, оту батькову ідею, що старий у гніві вифантазував щодо Скарбного... Грандіозна ж ідея! Перетворити Скарбне, затопити його або осушити! Чи принаймні створити на його базі мисливське господарство закритого типу з козулями, з дикими кабанами, на яких можна було б полювати після втомливого службового дня, після відповідальної роботи. Полював же колись там Петро Петрович, що зі своїх мисливських трофеїв опудала робив, досі в соборі вепрячі його шедеври шкіряться – хоч у такий спосіб людина хотіла себе увічнити... Кожен якось хоче увічнитись... Проте в останню мить зачіплянський «геній» таки стримався, не дозволив собі покласти на стіл гро скороспілу ідею з мисливським господарством, якесь чуття самозахисту підказало: почекай, не квапся, адже не відомо ще, як твоя ініціатива буде тут сприйнята Це тобі, брате, не кольоретки! (О. Гончар, Собор).

Отавин колега професор Паливода підготував до видання великий кольоровий альбом з софійськими і михайлівськими мозаїками. Про той альбом було багато мови, про нього роздзвонили навіть за кордоном, здається, обігріли повезти його на всесвітню виставку в Нью-Йорк. Передмова і коментар до альбому друкувалися шістьма мовами. Подія!

Але зненацька професор Паливода, упорядник альбому, автор передмови й коментарів, десь зник. Згодом в інституті було пояснено, що професор Паливода – ворог народу. Професора Отаву запросив до себе один з керівників інституту.

– Що ж будемо робити, товаришу професор? – спитав він.

– Не розумію, – обережно промовив Отава.

– Альбом цей ваш... ці... як їх?... Мозаїки...

Отава якось не міг відразу зв'язати факт зникнення Паливоди з мозаїками, бо що не кажи, а відстань у часі – неймовірна: мозаїки робилися в одинадцятому столітті, а професора Паливоди не стало в двадцятому.

– Мозаїки наші унікальні, – цілком щиро сказав Отава.

Молодий керівник в душі подивувався професоровій наївності, але не виказував цього.

– Це я знаю, – так само стурбовано мовив він. – Але ж цей... як його?... Паливода.. Підвів він нас... Не тією людиною виявився...

– Вчений він був бездоганний! – твердо сказав Отава

– А я хіба що? – подивувався молодий керівник. – Я теж нічого як про вченого. Але, як сказав поет: «Ученым можешь ты не быть, а гражданином быть обязан».

Отава знизав плечима. Цитата була не зовсім точна, але яке це, зрештою, мало значення?

– Так що ж ми будемо робити з цими... як їх?... з мозаїками? – знову затяг своєї молодик.

– Треба видавати! – В цьому Отава не мав жодного сумніву.

– А я хіба кажу – не видавати? Не можна не видавати! Всі вже знають. Вже тираж готовий.

– То в чому ж справа? – Отава вдавав, що ніяк не збагне, до чого хилить його співрозмовник.

– А Паливода! – схопився той і пробігся по кабінету. Отава мовчав, і керівникові сподобалася його злякана мовчанка.

– Я розумію, що ви теж цього не хочете. Бо ви – чесний радянський учений. Ми тут довго радилися, і от є така думка, – він пильно подивився на Отаву, – запропонувати вам, щоб ви підписали передмову і коментар до цих... як їх?... мозаїк, значить, замість Паливоди... Ви відомий спеціаліст, вас скрізь знають. Та ще й, – він засміявся наївно, по-парубочому, – і прізвища ж у вас козацькі: Отава, Паливода...

– Ні, я не можу цього зробити, – підвівся Отава.

– Та ви сядьте! Куди ви? Не треба гарячкувати. Спокійно подумайте...

– Ні! – Отава вже йшов до дверей.

– Але ж, товаришу професор...

– Ніколи! Я тільки вчений. Моя спеціальність – стародавнє мистецтво.

– Але ми з вами...

– Я не можу продовжувати цієї розмови. — Отава вже тримався за дверну ручку.

– Ну, гаразд. Кого б ви нам порадили?

– Не знаю. Не можу вам бути корисний (П. Загребельний, Диво).

Визначте підтекстову інформацію і засоби, що її створюють у текстових фрагментах.

З другого поверху долинули звуки рояля: хтось грав «Баркаролу» Чайковського.

– Прекрасна музика, – послухавши деякий час, розчулено сказав агроном, – прекрасна і ніжна, мов весняні квіти. Але я нічого в ній не розумію. Такий жаль. В квітах розумію, а от в музиці – ні.

– Для того, щоб розбиратися в музиці, треба їсти лише редиску і чорний хліб, – сказав брюнет і, засміявшись власному дотепові, знову подавився кісточкою.

– До чого тут редиска і всі ваші дотепи? Якщо хочете, то я вам розповім одну історію, і ви самі переконаєтесь, що не слід говорити так зневажливо про музику і про людей, які їй служать... (П. Загребельний, Учитель).

Втікати, – сказав Борис. – і то якнайшвидше.

– Гаразд. Куди втікати?

– Ну... В ліс... до партизанів...

– Вони лишили тобі свою адресу?

– Знайдемо! Що ми – вже не зможемо знайти партизанів?

– Якщо це так легко, тоді фашисти вже давно їх познаходили (П. Загребельний, Диво).

– Пане гетьмане, – мовив єлейно, – ви втомилися походами, але світло ваших перемог опромінює нас, і близька та година...

– Усі ви берете світло, – перебив Жолкевський старосту, – тільки ніхто не квапиться підливати оливи, щоб лампа, яка дає те світло, не загасла. Починайте, вашність (Р. Іваничук, Манускрипт з вулиці Руской).

Реконструйте імплікатури у фрагментах текстів.

Лобода з свого боку теж докинув цитатку, навмисне так, щоб і ті бурсаки чули:

– Зевес тоді лигав сивуху і оселедцем заїдав!

– В бібліотеку завтра піду, – каже воєнком, – дістану цю поему й візьмуся за неї Правда, я ще не дуже вмію по-вашому, але опаную: на-полегливість у мене солдатська (О. Гончар, Собор).

Я одружуюсь. За машину запросили чимало грошей.

– А це правда, Петре, що і кров із шкіри виступає, так тебе ти-сне на тих швидкостях? – нарешті запитує він. – І що, буває, й не-притомніє ваш брат?

– Зі мною не траплялося. Якби трапилось, то з вами тут чарку не пив би (О. Гончар, Тронка).

Скільки трави пропадає в степу, а в них, у колгоспі худоба дохне. Дощ перейшов у мокрий сніг, а потім сипнуло враз крупною, і в ній усе втонуло (В. Шевчук, Терновий світ).

Ось він одружиться, поставить хату й слухатиме веселий ще-бет діток...

Вогонь заблимав і згас – тягне з вікна холодним духом.

Коли мороз, вода у кварти шерхне, береться льодом.

Визначте пресупозиції, постсупозиції та їхні типи у висловленнях.

Авторка «Марусі Чурай» є найвидатнішою поетесою України.

Інтерв'ю з популярною українською групою було досить цікавим.

Я здійснив кілька сходжень на Монблан.

Щоразу, коли він приїздив до Черкас, він виступав перед студен-тами.

У мене народилася ще одна донька.

Можливо, завтра сніг таки піде.

За зовнішнім виглядом риба нагадує Пегаса.

До складу продукту входить нітрит натрію.

Автор, крім власних книжок, мав 7 книг перекладів.

Залиште мене в спокої хоч 31 грудня.

Згідно з інформацією офіційного сайту уряду СІЛА сума допомоги Україні буде витрачена на шість головних напрямків.

Які енциклопедичні знання потрібно залучити для розуміння наве-дених повідомлень?

Одбодлерили, одсєверянили Порозкопували душі в кав 'ярнях І встає сонце з відблисками багряними,

І простягає лагідно – «всі заходи марні» (В. Семенко).

*Завтра день прокинеться
І приголубить усе розхристане –
усе хлоп'яче і молоде –
омайнрідене, омонтекрістене –
ранком весняним по вулиці йде (В. Семенко).*

*Розмітерлінить поет Марінеттову тишу, Перетворить аеро-
планно затоплений дзвін,
Замість драми – переживатиме на розі афішу Що ж тоді роби-
тиме він? (В. Семенко).*

*Ідалія Полетика,
прославилася бабонька,
цькувала собі генія, знічев'я, просто так.
Тепер в музеях Пушкіна
зі стін очима кліпає,
за віяло ховається, коли екскурсовод
ні-ні та й скаже: – Ось вона,
та сама світська дамочка,
котра цькувала генія. Нікчемна, а й вона
отрути жменьку вкинула, де наклепи варилися,
ієв його загибелі також її вина (Л. Костенко).*

*Минають фронди і жіронди, минає славне і гучне.
Шукайте посмішку Джоконди, вона ніколи не мине (Л. Костенко).*

Практичне заняття 6

МОДЕЛІ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: знати поняття моделі комунікації, уміти наводити приклади комунікативних моделей К. Бюлера, Р. Якобсона та Ю. Лотмана; виховувати любов до мови, рідного слова.

План

1. Поняття моделі комунікації.
2. Моделі мовного знака як підґрунтя комунікативного моделювання.
3. Модель комунікативного знака К. Бюлера.
4. Інформаційно-технічні моделі комунікації.
5. Комунікативна модель Р. Якобсона.
6. Семіотична модель художньої комунікації Ю. Лотмана.
7. Прагмалінгвістичні моделі комунікації.
8. Діалогічна модель комунікації.
9. Комунікативна модель перекладу.

Завдання

1. Опрацюйте параграф «Моделі комунікації» із підручника Ф. С. Бачевича «Основи комунікативної лінгвістики». К., 2004. С. 47-51. З'ясуйте, у чому специфіка трансакційних моделей комунікації.
2. Наведіть приклади різноманітних моделей перекладу, відомих із наукової літератури з перекладознавства. У чому різниця між цими моделями й моделями монокультурної комунікації?
3. Виконайте тестові завдання:
 1. Який головний принцип застосовано в моделюванні явища, предмета, ситуації тощо?
 - А. Ізоморфізм.
 - Б. Гоморфізм.
 - В. Менталізм.
 2. Хто розробив принцип «карта – не територія»?
 - А. Коржибський.
 - Б. Н. Хомський
 - В. Т. ван Дейк.

3. У якій моделі знака вперше введено інтерпретанту?
- А. У моделі знака К. Бюлера.
 - Б. У моделі знака Ч. Пірса.
 - В. У моделі знака Ч. Морриса.
4. Що таке інтерпретанта?
- А. Дія на інтерпретатора у процесі семіозису об'єкта різних чинників.
 - Б. Дія на мовця у процесі семіозису різних чинників.
 - В. Намір одержувача інформації.
5. Яка різниця між моделями знака Г. Фреге і К. Огдена й А. Ричардса?
- А. У моделі Г. Фреге наявна інтерпретанта.
 - Б. У моделі Г. Фреге відсутній референт як складник дійсності.
 - В. У моделі Г. Фреге три складники, а в моделі К. Огдена й А. Ричардса – чотири.
6. Який складник додатково до моделі Ч. Пірса ввів його послідовник Ч. Моррис?
- А. Інтерпретатора.
 - Б. Об'єкт дійсності.
 - В. Денотат.
7. Чому в моделі К. Бюлера коло та трикутник перетинаються?
- А. Коло – це знак, а трикутник – мова, знак є лише елементом мови.
 - Б. Коло – це знак, а трикутник – мова, знак утворено за законами не лише мови, а й за задумом мовця.
 - В. Коло – це знак, а трикутник – мова, знак формує власну мову, що має й ознаки літературної мови, знак є лише елементом мови.
8. Яку функцію в моделі К. Бюлера виконує мовний знак як симптом?
- А. Апелятивну.
 - Б. Репрезентативну
 - В. Експресивну
9. Яку функцію в моделі К. Бюлера виконує мовний знак як сигнал?
- А. Експресивну
 - Б. Апелятивну
 - В. Репрезентативну.

10. Яку функцію в моделі К. Бюлера виконує мовний знак як символ?

- А. Апелятивну.
- Б. Репрезентативну.
- В. Експресивну.

11. Хто з лінгвістів майже одночасно з К. Бюлером виокремив у переліку функцій мови соціальну функцію, яка солідаризує людину з її співтовариством?

- А. Р. Якобсон.
- Б. Е. Сепір.
- В. Дж. Лакофф.

12. Що в теорії К. Бюлера колеги вважали спеціальною заслугою його перед лінгвістикою?

- А. Інтерсуб'єктивну природу мовного знака.
- Б. Функціональну природу мовного знака.
- В. Репрезентативну природу мовного знака.

13. Які компоненти, крім комунікантів і повідомлення, наявні в моделі комунікації Р. Якобсона?

- А. Контекст, код.
- Б. Контекст, контакт, код.
- В. Контекст, контакт, код, інтенція.

14. Яка функція в моделі Р. Якобсона позначає забезпечення контакту зі співрозмовником?

- А. Референтивна.
- Б. Конативна.
- В. Фатична.

15. Яка функція в моделі Р. Якобсона позначає спосіб вираження власного «я» адресантом?

- А. Емотивна.
- Б. Поетична.
- В. Фатична.

16. Який компонент у моделі К. Шеннона і В. Вівера зумовлює наявність двох сигналів?

- А. Канал.
- Б. Шум.
- В. Передавач.

17. Яку роль відіграла контактнo-релейна схема К. Шеннона і В. Вівера у становленні теорії мовної комунікації?
- А. Увела компонент передавача.
 - Б. Розрізнила джерело інформації та передавач.
 - В. Надала поняттєвий апарат майбутній теорії мовної комунікації.
18. Яке положення є базовим для концепції текстової комунікації Ю. Логмана?
- А. Концепція деавтоматизації літературної мови.
 - Б. Теорія комунікативного шуму.
 - В. Теорія інтенційності комунікації.
19. Хто з лінгвістів першим розмежував цілі мовця й адресата в комунікації?
- А. Р. Якобсон.
 - Б. Т. ван Дейк.
 - В. Ф. Бацевич.
20. Чим обмежена, за Ю. Лотманом, вільно-варіативна інтерпретація художнього тексту читачем?
- А. Наміром адресата.
 - Б. Інтерпретантою читача.
 - В. Межами закладеної в тексті свободи смислів.
21. Які прагмати використав у своїй комунікативній моделі І. Сусов?
- А. Іntenцію й інтерпретанту.
 - Б. Сигніфікат, інтенцію й інтерпретанту.
 - В. Іntenцію, інтерпретанту та референтну ситуацію.
22. Який головний недолік має модель комунікації І. Сусова?
- А. Наявність двох сигніфікатів.
 - Б. Наявність однієї референтної ситуації.
 - В. Наявність референтної ситуації.
23. Що таке семіотичний універсум культури?
- А. Твір мистецтва.
 - Б. Зв'язок у часі та просторі всіх художніх текстів.
 - В. Сукупність усіх знакових продуктів культури.

24. Яку діалогічність тексту в семіотичному універсумі розглядав М. Бахтін?

- А. Рекурсивну.
- Б. Прокурсивну.
- В. Рекурсивно-прокурсивну.

25. Хто з філософів-герменевтів обстоював принцип діалогічності?

- А. М. Бахтін.
- Б. Г. Шпет.
- В. Ф. Шлейєрмахер.

Практичне заняття 7

КОМУНІКАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ: АКсіОМИ, ТИПИ, СКЛАДНИКИ

Мета: знати головні аксіоми комунікативної поведінки; типи комунікативної взаємодії; уміти знаходити проблеми стратегій та тактик комунікантів.

План

1. Комунікативна взаємодія та інтеракція.
2. Головні аксіоми комунікативної взаємодії.
3. Типи комунікативної взаємодії.
4. Умотивованість й інтенційність комунікативної взаємодії.
5. Проблема стратегій і тактик комунікантів.

Завдання

1. Опрацюйте параграфи «Речевая стратегия и речевая тактика», «Речевая тактика и коммуникативные ходы» книги О. С. Иссерс «Коммуникативные стратегии и тактики русской речи». М., 2003. С. 109-130.
2. Визначте тип комунікативної взаємодії, охарактеризуйте складники комунікативної ситуації:

Син, стоячи біля колони, зустрів свого старого усмішкою, любов'ю, почуттям гордоців синівських за нього, а він... він наче не впізнав його! Не дійшовши кількох кроків до веранди, зупинивсь і, лишаючи сина непоміченим, суворо сказав до директора:

– Кликали?

Директор мовив якимось виправдально:

– Син ось до вас...

Тільки тепер Лобода Ізот глянув на сина. Глянув очима здивовано-недобрими, налитими кров'ю. Певна ознака, що не сиропами частувались діди на тій пасіці... Сіно стирчало із закудланої сивини, певно, спочивав після обіду в курені, краще було б не будити. В руці скрутень трави якоїсь цупкої тримав, наче ремінь у дитинстві. Ніякої родинності не виявив до сина. Уп'явся червоним поглядом і мовчав.

– Син ось ваш, – було повторено, щоб розрядити ніяковість.

Батька наче ошпарило це слово.

– Син? Хіба в мене є син? – велике лице ще більше розбрякло, налилось. – Були сини! Один – під Кривим Рогом, другий – у Берліні... Більше нема.

– Тату...

– Був тато! – гримнув на все подвір'я. – Доки на руках тебе носив! Доки в колісці колихав! А зараз який тато? Достобіса. Нахлібник держави! У приют його! У богадільню! Старцюга бездітний, а не тато!..

Старий клекотів. Страшно було дивитись на нього, збагровілого: ще сонячний удар трахне, впаде хрестам серед двору і щелепу набік... Але старий не падав, стояв, як дзвін.

Сцена була жахлива. Люди підходили, звідки вони й бралися, свідки ганьбища цього. Невдовзі вже чимало їх стояло по двору і аж під сараєм, попід повапнованим муром незрушно стояли, нагадуючи ідолів скіфських, кимось звезених із степів і поставлених у безладі біля історичного музею... У сутичку не встрявали, проте Лободі-молодшому нестерпно було витримувати на собі їхні сухі, колючі погляди. Особливо пекла поглядом одна якась Сівілла розкудлана, схожа на відьму... Почувався кинутим у лабети, в пастку. І подумати тільки, що все це не кошмар, не сон, що все – в реальності: і Скарбне, і розпалахкотілий сонцем день, і цей вибух батькової люті-ненависті. Приют! Богадільня! Жахливо, жахливо.

Навіть директора, видно, вжалила та «богадільня».

– Не богадільня, дозвольте зауважити... До того ж свою частку син регулярно платить за вас. Жодного разу не доводилось посилати повістку...

Старого це ще дужче кинуло в лють. Розкошлане віяло бороди рвонулося вгору:

– Дяка ж тобі, що внески справно платиш!... – Ідо людей:

– Чуєте? Внески платить на рідного батька! Як профспілкові! На родителя! Ух! Життям не оплатиш! – знов ревно до сина, і кров знову густо бурхнула йому в лице.

Директор, занепокоєний, запропонував старому зайти в тінь, поберегтися сонячного удару, але ветеран пустив осторогу мимо вух. У гніві його, проте, було щось безпомічне, і цю безпомічність син уловив, і сам відчув, як у серці йому крізь образу озвалося щось таке, що рідко озивається. Якби можна було впасти отут до ніг батькові,

дитинчам малим стати... Хай би до крові шмагав отим скрутнем рудим, як дротяним, хай би крізь шмаганину, крізь біль прийшло тобі прощення... Але схоже на те, що цього не буде. Стояв чужий, розбагровілий у ненависті чоловік, з налитими кривавою люттю очима, із скрутнем іржавої трави у дрижачій великій руці. Сонце палило його, на півкулях чола рясно росилась роса Жахливим було все: самий цей день, і несамовитість людини, яка тобі доводиться батьком, і роса напруги, роса ненависті на чолі (О. Гончар, Собор).

Охарактеризуйте мету комунікантів, їхні стратегії й тактики, відображені в комунікативних ходах. Виокремте реплікові кроки, комунікативні ходи, ад'яцентні пари, секвенції наведеного нижче фрагмента діалогу в художньому тексті. Охарактеризуйте мовні засоби репрезентації комунікативних тактик, паравербальні засоби і засоби внутрішнього мовлення.

Баглай запалюється, коли мова заходить про історію виникнення собору та про зв'язані з ним легенди, свідком виставляється, звичайно, академіка Яворницького, а Геннадій слухає усмішливо, про щось навіть перепитує, на пошерхлих губах блукає іронія:

– Ти ж сучасний хлопець, Миколо, лев на курсі з теоретичної фізики, і я просто дивуюсь, як ти можеш захоплюватися анахронізмом, піддаватися... міражам.

– Без міражів не було б і віражів. Так, я гадаю, на це міг би відповісти той, хто знається на законах аеродинаміки. А собор – це не тільки міраж. Найвища поезія, думка людська неминуче прагне матеріалізуватись, і тут це сталося колись. Глянь, як пливе у блакиті! Невже тобі він байдужий?

– Ти мені поясни: в чім його сенс? Раніше споруди такого типу, ясна річ, мали значення для людини, але сьогодні, року Божого шістдесят третього?.. Процесові старіння підлягає все. Як тобі відомо, старіє навіть метал.

– А це не старіє! Мистецтву, тільки йому дано володіти таємницями вічної молодості... Згодься, людській натурі притаманний потяг до ідеальних гармоній – свідченням того є хоча б математика, логіка, музика.. І в цьому творінні поєдналося все, все гармонійно злилось, і виникла велика, вічна поезія. Невже ти не відчуваєш, що в отому гроні соборних бань живе горда, нев'януча душа цього степу?

Живе його мрія-задум, дух народу, його естетичний ідеал... Нас з тобою не буде, а дев'ятиглав цей стоятиме, повинен стояти!

Навіщо? Розтлумач.

– А навіщо я люблю? Навіщо ти любиш?

– Щодо мене, це надто сміливе припущення...

– Такий собор, такий витвір, він належить не тобі, не мені, точніше, не тільки нам. І не тільки нації, яка його створила. Він належить всім людям планети!

– Ого! Пішли-поїхали...

– Якась є колективна свідомість в народі, в людства – повинна ж вона передаватись у майбутнє! Повинна жупам 'яті прийдущих зберегтись? Дикі степи тут з білими кінями були, дикі води Вовчої, темні хащі Скарбного кишіли звіром... Тільки кронясті дуби стояли над водою, як храми. І ось він прийшов, великий будівник, і своїм духом, своїм витвором оживив цей пустельний простір. Не знаю, як хто, а я вже не уявляю цих степів без отого силуету собору- дев'ятиглавця. Ті, що будували його, вони думали про вічність. Людині властиво прагнути вічності, знаходити в ній для себе мету і натхнення.. Навряд чи взагалі є щось гідніше, як вдосконалювати свій дух, увічнювати себе в творіннях своїх і дарувати їх нащадкам. Чи це, по-твоєму, теж міражі?

– А без них мені, скажімо, звичайному, простому смертному... не можна й прожити?

– Чому ж, можна. Можна прожити і без собору, і без пісні, і без Рафаеля. Без усього можна, на чому висять охоронні таблиці і на чому їх нема. Можна «Анну Кареніну» читати в екстракті, на півтори сторінки тексту. Але чи залишились би ми тоді в повному розумінні слова людьми? Чи не стали б просто юшкоїдами, пожирачами шашликів? Тяглом історії?

– Забуваєш ти, друже, про одну обставину: вік наш не в рицарських латах. Вік наш в атомному шоломі, і на це не можна не зважати.

– Знаю, ти про всепланетний фінал. Але ж його може й не бути. Замість тієї стадії буття яку біблійні поети назвали судним днем, може ж бути безконечність, безсмертя?

– Безсмертя, якого воно кольору? Яке на смак?

– Кольору неба! А смак свободи! – так воліє висловлюватись, розлігшись у пшениці, Баглай (О. Гончар, Собор).

Практичне заняття 8

ЗАКОНИ ТА ПРАВИЛА КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Мета: знати поняття комунікативного кодексу; визначати складники комунікативного кодексу; вміти доречно використовувати мовленнєвий етикет.

План

1. Комунікативний кодекс, його складники.
2. Максими Х. Грайса. Конверсаційні імплікатури спілкування.
3. Проблема правил спілкування в лінгвопрагматиці.
4. Загальні закони спілкування Й. Стерніна.
5. Правила переконання й доведення. Полемічні правила.
6. Мовленнєвий етикет.

Завдання

1. Законспекуйте фрагменти книги В. П. Шейнова «Искусство убеждать». М., 2004. С. 10-34, 113-127.
2. Опрацюйте розділ «Формулы речевого этикета в лингвокультурологическом описании» книги Г. Ю. Богданович «Русский язык в аспекте проблем лингвокультурологии». Симферополь, 2002. С. 130-154.
3. Опрацюйте розділ «Представлення концептосфери мовної діяльності у фразеосистемі української мови» книги О. О. Селіванової «Нариси з української фразеології». К. ; Черкаси, 2004. С. 125-142. Які правила спілкування українців зафіксовані у фразеології української мови?
4. Які максими ефективного спілкування і правила переконання не застосовують співрозмовники в наведених ситуаціях? Спробуйте змодельовати ці ситуації так, щоб створити кооперативну інтеракцію.
 - Вікторе Павловичу, відпустіть мене на дві години раніше.
 - А що трапилось?
 - Справа в тому, що приїжджає моя сестра з двома дітьми, мені її треба зустріти.
 - А може, ваш чоловік її зустріне?
 - Ой, що ви! Його керівник не відпустить, у них роботи багато.
 - А в нас мало роботи. Не можу Вас відпустити.

До приймальні входить людина і прямує до дверей кабінету керівника.

Секретарка: – Туди не можна! Олег Петрович зайнятий. Відвідувач: – Мене записано на цей час.

Секретарка: – Я Вас не пам'ятаю. Як Ваше прізвище? Відвідувач: Записався мій керівник, але він зайнятий і доручив це мені.

Секретарка: – Ні, я не можу Вас пропустити. Ви не записані.

Виховательці дитячого садка телефонує завідувачка:

– Наталя Петрівна! Завтра до нас приходить комісія Я хочу, щоб відкрите заняття провели саме Ви.

– Вибачте, я вже три дні працюю в першу зміну. А саме завтра в мене залік в університеті.

– Знаєте, нам Ваше навчання вже кісткою в горлі! Тільки й робимо, що під Вас підлаштовуємося. Якщо Ви не проведете заняття, я відміню Ваш графік і тоді навчання буде Вашою проблемою.

– Нехай відпрацює Ніна, це ж її обов'язок.

– Я все вже сказала. Розмову закінчено.

– Сергію Миколайовичу! Я б хотіла піти у відпустку в липні.

– Людмило Іванівно, у Вас відпустка у вересні.

– Але я хочу в липні, у мого чоловіка відпустка також у липні, і ми хочемо поїхати разом на море.

– Усі хочуть. Я Вам нічим не зобов'язаний. Даруйте, але я Вас і звільнити можу.

– Ірино Петрівно! Доброго дня! Це телефонує Ваша студентка яка писала у Вас кваліфікаційну роботу. Зараз я пишу у Вас дипломну роботу. Ви повинні мені сказати тему і призначити консультацію.

– А, це та студентка, яка навіть мені не зателефонувала й не сказала яку оцінку вона отримала на захисті.

– Я отримала п'ятірку. Але ж я не знала, що я піду на п'ятий курс і писатиму у Вас дипломну роботу.

– Ой, як же Вам важко буде в житті з таким спілкуванням. Ну, що ж приходьте завтра об одинадцятій.

– Ні, я не можу, я йду до стоматолога.

– Ну, це Ваші проблеми. До зустрічі.

Визначте, які максими Х. Грайса порушують комуніканти в наведених ситуаціях спілкування і які при цьому виникають конверсаційні імплікатури.

– Крім тебе, Петре, всі ми тут зібрались такі, що ніколи в житті не літали, – оглянув своїх побратимів Демид. — Той глухий, той кривий, той ребер недолічується, куди нам до літання.. Люди, що не літали,— це ж диво для тебе, Петре, га?

– Серед тих, що пішки ходять, теж люди різні є: і безкрилі й крилаті.

– Це правда. Всі ми, піхота, війни скуштували, — підтвердив Демид не зовсім улад і знову допитував: – Розкажи хоч, які ми є звідтіля, з висоти? Чи хоч видно нас? Чи як комахи? Як кузьки які- небудь повзаємо по землі? (О. Гончар, Тронка).

– Мої предки якраз пили каву, – похмуро промовив Отава. – То й що з того? Я професор і син професора, а мій батько теж був сином професора ще царського, а той теж був сином професора, і так без кінця.

– Вони були професорами вже тоді, коли ще й професорських звань не було на світі? – делікатно поцікавився лікар,

– Очевидно, – сказав Отава.

– Не бачу підстав для роздратування, - знизав плечима інженер, – по-моєму, тут все о'кей. Інтелігенція – це звучить гордо. Я десь недавно навіть читав, що інтелігенція – слово не іноземне, а російське.

– Років через п'ятдесят знайдуться охочі привласнити й слово «джаз» або ще щось, – засміявся Отава. – Дивуватися не треба (П. Загребельний, Диво).

Треба бігти, – сказав Сивоок, – і якомога швидше. Щоб не наспіли вони нас у темнощах.

– А чи не однаково? – не зрозумів його наміру Лучук.

– Якщо буде досвіток, то ти можеш їх стрілами половину поцілити. А в темнощах – тільки що? Посвистиш услід? (П. Загребельний, Диво).

Наведіть приклади негативної та позитивної ввічливості. Охарактеризуйте маркери ввічливості.

Практичне заняття 9

МОВЛЕННЄВИЙ ВПЛИВ. НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ

Мета: визначати дискусійні проблеми природи мовленнєвого впливу; визначати об'єкт, предмет та становлення нейролінгвістичного програмування.

План

1. Дискусійні проблеми природи мовленнєвого впливу.
2. Теорія мовленнєвого впливу: об'єкт, предмет, становлення.
3. Нейролінгвістичне програмування: об'єкт, предмет, становлення.
4. Принципи (пресупозиції) нейролінгвістичного програмування.
5. Техніки нейролінгвістичного програмування.

Завдання

1. Опрацюйте статтю О. О. Селіванової «Мовні засоби репрезентації стратегічних програм в українському рекламному теледискурсі» у збірнику наукових праць «Українська журналістика: умови формування та перспективи розвитку». Черкаси, 2007. С. 234-240.
2. Запишіть 5 текстів телереклами або письмової реклами. Визначте комунікативні стратегії й тактики, мовні засоби їхньої репрезентації та невербальні чи паравербальні складники. Проаналізуйте техніки нейролінгвістичного програмування в рекламі.
3. Опрацюйте фрагменти книги В. П. Шейнова «Искусство убеждать». М., 2004. С. 35-59.
4. Які стратегії й тактики мовленнєвого впливу застосовують комуніканти в наведених фрагментах текстів:

Перед нами стоїть в довгій ліврої благообразно-суворий, сивий швейцар і холодно питає:

– Що треба?

Але Зіні все те й за вухом не свербить.

– Губернатора треба бачити, – недбало кидає вона й шукає очима вішалку, де б могла повісити своє пальто.

– Їх превосходительство не приймають.

– Що??

Вона озирється, високо піднімає брови й здивованими очима дивиться на його. Вона здивована, але здивована з смішком в очах, з

смішком людини, яка знає, що дивуватись нічого, бо то єсть неправда, а буде так, як вона собі знає.

– Їх превосходительства немає дома... – ще холодніше промовляє швейцар.

– Хіба? – весело дивується вона й скидає пальто. Дає його мені й повертається до швейцара: – Ви певні в тому? Кумедно! Але того не може бути, ви помиляєтесь. Він напевне дома. Напевне. Підіть, будь ласка, скажіть, що прийшла Зінаїда Сокоринська. Він знає. Дуже-дуже треба бачити.

Швейцар строго дивиться на неї й на мене. Але я твердо витримую його погляд, – мені навіть жаль його трошки, жаль його строгої поважності і довгої лібреї.

– Я ж вам виразно кажу, що їх превосходительство не приймають зараз, – з натиском говорить він до Зіни. Але Зіна веселонетерпляче поводить плечима.

– Ах, боже мій! «Приймають, не приймають». Ви підіть скажіть, що прийшла Зінаїда Сокоринська. Розумієте: Зінаїда Сокоринська. От і все. Ну, швидше, швидше... А то піду сама без вас, вам же гірше буде. Чудак ви!

Швейцар обурюється, дивується, сперечається, але кінець кінцем якимось непомітно від її упевненого сміху губить свою строгу поважність і нерішуче йде до губернаторських покоїв.

Нас приймають. Зіна балакає, слухає, дивується і сміється. І видно, що вона рішуче не вірить у те, чому дивується, та ще й знає, що то неправда і буде так, як вона знає.

– Але ж у вашого нареченого витрушено бомби! За це – каторга. Ми не можемо таких злочинців випускати на поруки! – розводить руками губернатор.

– Каторга?? – страшенно дивується Зіна. Але за тим дивуванням пробивається щось таке лукаве й певне, що губернаторові стає якимось сумнівно і здається, що каторга – це, справді, вже занадто...

– Але, во всякому разі, я тут нічого не можу допомогти вам! – ще ширше й безнадійніше розводить він руками.

Але я про себе посміхаюсь. Сміється й Зіна, і зеленкуваті очі її, як дивний кришталь, блискають при поворотах усякими кольорами. І розмова кінчається тим, що сильний мира перестає вірити в свою силу, у велику злочинність Зіниного нареченого і схиляється до того,

що коли другий сильний мира нічого не матиме проти, то й він не буде перечити випуску нареченого на поруки. Зіна сміється, прощається й виходить. Я за нею, мовчазний і зайвий.

Сильний мира з приємною очумілістю дивиться нам услід.

От, самі бачите, до чого зводилась моя роля! Але що я міг зробити, коли ця дівчина була утворена цілком інакше, ніж я, а я сам попав у такий момент, коли чоловік сам собі дивується? (В. Винниченко, Зіна).

– Доброго дня Ніно Дмитрівно! Яка сьогодні погода чудова, чи не так?

– Добридень, Сашко. Погода, дійсно, сьогодні гарна.

– Скоро канікули, нарешті Ви відпочинете від нас.

– Так, всі втомлені – і ми, і ви. Мабуть теж не можете дочекатися канікул?

– Так, але хотілося б закінчити рік з гарними оцінками.

– А як у тебе справи з оцінками?

– Та ніби нічого, якщо б по Вашому предмету підвищити бали.

– А чому ж не вчив як потрібно?

– Я вчив, але як тільки трошки гірше підготуюсь, Ви як відчуваєте і одразу питаєте. А коли гарно вивчу, то якось ніби й не помічаєте мене.

– Так, за двадцять років роботи всіх наскрізь бачиш, хто підготувався, а хто ні.

– Але сьогодні я вже вивчив як слід.

– Ну то подивимось.

У крамниці.

– Добрий день. У мене сьогодні день народження. Мама хоче зробити салат, але немає зеленого горошку. Я знаю зараз крамниця зачиняється. Чи Ви не дозволите мені зайти й купити горошок? Я швиденько.

– А що без горошку вже ніяк не можна?

– Розумієте, частувати особливо нічим, знаєте, який зараз час. Криза. Особливо не розживешся. Вся надія на салати. А салат без горошку, вже зовсім погано.

– Ну то прохось, іменинник.

Випишіть із матеріалів передвиборчого виступу будь-якого політичного лідера мовні засоби впливу. Які стратегії вони репрезентують? На які психічні функції свідомості вони орієнтовані: на логіку мислення, емоції, почуття, відчуття, – або на підсвідомі механізми психіки?

Практичне заняття 10

ДИСКУРСОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ: СПІЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Мета: знати об'єкт та предмет дискурсології; аналізувати напрями та проблеми політичної лінгвістики; характеризувати напрям етнографії мовлення в дискурсології.

План

1. Дискурсологія як лінгвістична дисципліна. Об'єкт і предмет дискурсології.
2. Дискурс-аналіз: передумови, завдання та проблематика.
3. Критичний аналіз дискурсу: передумови, завдання та проблематика.
4. Політична лінгвістика: напрями та проблеми.
5. Напрямок етнографії мовлення в дискурсології.
6. Конверсаційний аналіз як напрям дискурсології.

Завдання

1. Законспекуйте параграф «Дискурсивная психология» із книги М. Л. Макарова «Основы теории дискурса». М., 2003. С. 7582.
2. Опрацюйте розділ «Язык и идеология» із книги С. Г. Тер-Мінасової «Язык и межкультурная коммуникация». М., 2004. С. 247-296.
3. Ознайомтеся із розділом «Функциональная структура семиотического пространства» із книги О. Й. Шейгал «Семиотика политического дискурса». М., 2004. С. 121-153.
4. Здійсніть аналіз тексту на засадах критичного дискурс-аналізу. Визначте мовні засоби риторики опозиції.

Наступні вибори парламенту призначили на 28 жовтня 2012 року

У вівторок о 9.40 на вул. Грушевського біля Кабміну та Верховної Ради вимикають світлофори. На дорогу виходять кілька регульовальників. До парламенту під'їжджає кортеж президента. Зупиняється біля одного із входів.

На відкриття восьмої сесії поспішає засмаглий «регіонал» Сергій Ключев. Його супроводжують двоє охоронців. Цілується з однопартійцями, яких зустрічає дорогою до зали. На балконі стиха наспівує хор імені Вірьовки.

– Дівчата не підведіть, каже до хористок диригент. – Давайте ще раз.

Встановлюють президентський штандарт. На стіл кладуть виступ для Віктора Януковича. На дерев'яній підставці виносять Конституцію. Ставлять біля трибуни. В урядовій ложі розсідаються міністри із прем'єром Миколою Азаровим. У ложі навпроти – інші посадовці. Серед них голова Конституційного суду Анатолій Головін, керівник Нацбанку Сергій Арбузов та голова служби безпеки Валерій Хорошковський.

Заходить керівництво парламенту і президент. Янукович насуплений. Махає депутатам рукою. «Регіонали» аплодують.

– Ми маємо зробити все для ефективності парламентської роботи і виходу політичних сил зі стану протистояння, – читає виступ 60-річний Віктор Янукович. – Тому потрібен національний круглий стіл, ділова розмова з опонентами. Політики можуть мати різні погляди на ідеологію, політичний устрій чи економічну політику. Але є проблеми, що не мають партійності.

«Нунсівець» Юрій Кармазін опирається на своє робоче місце, перекидає ногу за ногу. «Регіонали» сидять тихо. До трибуни виходить спікер 54-річний Володимир Литвин. Хвалить Януковича за проведення реформ:

– Банкова як центр реформізму. Хто запропонував своє бачення реформ? Це президент.

– От захвалює! – викрикує хтось із «бютівцев». Спікер на це не зважає. Продовжує читати.

– Видно, Янукович прозріває, – говорить у кулуарах нардеп від НУ-НС Ярослав Кендзьор, 69 років. – Починає замазувати імідж відверто прокремлівського ставленика. Показує, який він патріот. Але, може, дійсно чоловік нарешті починає усвідомлювати, що він — президент усієї країни, а не лише окремої частини.

«Бютівець» Сергій Соболеєв вважає, що бажання Януковича сісти за один стіл з опозицією – фальш.

Депутати затверджують порядок денний сесії, яка закінчиться у липні 2011 року. На ній вони мають розглянути близько тисячі законопроектів.

(Газета по-українськи, середа, 2 лютого 2011 року, № 15(1168))

Здійсніть аналіз діалогу з художнього тексту. Складіть прагматограму діалогу. Визначте текстові кінеми, засоби внутрішнього мовлення персонажів, секвенції, ад'яцентні пари, реплікові кроки й комунікативні ходи. Охарактеризуйте функції комунікативних ходів. Опишіть тематику, інтенції, стратегії й тактики комунікативних ходів. Установіть накладання комунікативних ходів в ад'яцентних парах та наявні бічні секвенції, конверсаційні імплікатури.

– *Ти міг би зіграти в моєму фільмі «Олень Август», – сказав Альтов.*

– *Це про піратів?*

– *Ні... А чому саме про піратів?*

– *Зветься незрозуміле...*

– *Ні, це про золотошукачів, які заблудили в тайзі. Правда, я сам ніколи не бачив тайги. Та це не страшно. Ти як гадаєш?*

– *Не страшно.*

– *Отож... їх має врятувати маленький хлопчик, син одного шукача Його не хотіли брати в експедицію, але він домігся свого хитростю. Його ім'я – Август, а тому, що він марив опенями, шукачі назвали його Олень Август – Альтов вигадував, імпровізував. Ніколи в житті він не збирався ставити подібний фільм. У своїй творчості він не вмів фантазувати. І зараз, кажучи неправду, вважав, що його брехня має благородну мету... А Женя вірив. Він уже уявляв безкраю, зеленоверху тайгу. Хвоя розлилася, як море, а він із старими бородачами стоїть на сопці. Вони розгублені, знесилені, не знають, куди йти. Але він рятує їх... Як йому це вдасться, Женя не знав, але та місія, що була покладена на нього, зараз підносила його у власних очах. Адже він і сам не сподівався, що здатен на таке!*

Альтов запитав:

– *Тобі подобається мій задум, Олень Август? Женя, який уже був Оленем Августом, відповів:*

– *Подобається.*

– *І не лякають труднощі?*

– *Ні.*

– *І ти врятуєш моїх золотошукачів?*

– *Врятую (Є. Гуцало, Август-олень).*

– *Кажуть, ти вчора мотоциклом ганяв по степу?... Це правда?*

– *Я вчинив великий гріх?*

– Гріх не гріх, а під час екзаменів... Якби знала, мав би ти в мене мотоцикл!

– Що ти, мамо! Мотоцикл на те й винайдено, щоб на ньому їздити, мчати, летіти, давати найвищу швидкість... Це ж просто здорово: кермо та два колеса, а само їде, не їде – летить! Уявляєш, якби на такому та влетів куди-небудь... скажімо, між шатра стародавніх скіфів. Між їхні кибитки на дерев'яних колесах! Царі й коні, тарпани й гепарди – все перед тобою врозтіч!

– Що таке – гепарди?

– Це, мамо, дикі навчені кішки... З ними на полювання ходили в степах; може, якраз отут, де ми з тобою обідаємо, гепард роздирав свою здобич. І ось новеньким мотоциклом – в той палеоліт... Скільки було б дива, переполоху! Бог, сказали б, не інакше!

– Ще був би, мабуть, і культ твоєї особи? – посміхнулась Лукія на його вимрійки.

– О, без цього не обійшлось би... Ну, я хоч дечого корисного їх навчив би: оце вам, товариші скіфи, наука алгебра. А це вам теорія Ейнштейна. А це наймудріша наука – не гратися з вогнем, жити на планеті без глобального хуліганства... Ну, звичайно, я їм радіо відкрив би...

– Годі вигадувати, – обірвала його Лукія, прибираючи зі столу посуд. – Сідай за книжки. Зубри!

– Мамо, епоха зубрінь минула. Я не начотчик.

– Ти ба, як заговорив! – Лукія підійшла й сіла біля сина, розглядаючи його аж здивовано. – Це щось нове, хлопче. Зубрити не хочеш. Може, і вчитись не хочеш?

– Вчитись хочу, але по-справжньому.

– Як це по-справжньому?

– Не по катехізисах. Не по-бурсацькому. А так, щоб самому до всього доходити, більше власним казанком варити...

– Це, звісно, добре. Казанок твій варить, інших критикувати вже змієш, а ось як ти сам житимеш?

– Не знаю. Знаю тільки., що не в усьому житимем так, як ви.

– Що ж ти хочеш від життя?

– Небагато. Просто жити, працювати, як усі... Хочу, щоб брехні від мене не вимагали – дуже не люблю брехні. Не хочу голодовок, про які ти розповідала, війни не хочу, арештів, тюрем... Працювати – це да! Праця – мій бог, її люблю.

– Так от і працюй, хлопче, а не розкатуй по степу. Ніяких від сьогодні мотоциклів! Чуєш?

– Мамо, ти деспотка!

– Кого ти вчора по степу катав?

– Однокласничку, мамо. Не бійся, дівча файне.

– Файна не сіла б в такий час кататись. Добра, видно, вітровійка.

– Ти не маєш права, мамо, так обзивати дівчину!

– Хто ж хоч вона?

Хлопець посміхнувся спідлоба, зрозумівши, що йому просто розставлено сільця.

– Прийде час, дізнаєшся, – відбувся жартиком, а матері думай тепер. Бо він же ще дитина, хлоп 'я довірливе, а якась така підвернеться, що з розуму зведе, забаламутить, і де вже йому тоді думати про інститут, про науку... Правда, Лукія трохи догадується, хто міг його виманити на ті степові катання, але вона і в думці навіть не допускає того, щоб сином її крутила ота їхня шкільна вертуха, що з трійок не вилазить, зате вже вмє реготи справляти з дорослими хлопцями біля клубу.

Викинь це все з голови, чуєш? Рано ще!

– А тс! – застерезливо підняв Віталій палець угору.

Мати прислухалась, але нічого особливого не почувала. Тільки десь за виноградним листям веранди коник тонко, монотонне сюркотів.

– «В полудневій духоті коник, очманілий від сонця, кричить»... Знаєш, хто це сказав? Товариш Арістофан. Понад дві тисячі років тому... Дві тисячі років, мамо, той його коник кричить!

– Ти мені зуби не забалакуй, я без твого Арістофана коників чула...

– А вето на мотоцикл... Це ж ти, мамо, пожартувала?

– Ніскілечки. Доки не здаси всіх екзаменів, з двору виводити не смій!

Це був для хлопця удар. Ні слова після цього не промовив. Ображено прикусивши губу, поглядом на вулицю втупився, де хоч білий день, а на стовпі забуто блищить електрична лампочка (О. Гончар, Тронка).

Практичне заняття 11

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: визначати об'єкт, предмет, передумови теорії і практики міжкультурної комунікації; аналізувати прецедентні феномени; характеризувати проблеми інкультурації та акультурації.

План

1. Теорія і практика міжкультурної комунікації: об'єкт, предмет, передумови, завдання.
2. Між культурна й етнокультурна компетенція, їхні складники.
3. Мовна репрезентація стереотипів.
4. Прецедентні феномени, їхня роль в міжкультурній комунікації.
5. Символи, архегипи, міфи, їхня роль в міжкультурній комунікації.
6. Паравербальні засоби в міжкультурній комунікації.
7. Принципи етноцентризму та культурного релятивізму в теорії міжкультурної комунікації.
8. Проблеми інкультурації й акультурації.
9. Культурний шок.
10. Міжкультурний тренінг.

Завдання

1. Опрацюйте розділ «Особенности национального характера отдельных народов мира» із книги А.С. Бароніна «Этническая психология». – К., 2000. – С. 130-219.
2. Опрацюйте розділ «Реальный мир, культура, язык. Взаимоотношение и взаимодействие» із книги С.Г. Тер-Мінасової «Язык и межкультурная коммуникация». М., 2004. С. 44-109.
3. Ознайомтесь зі статтею О.О. Селіванової «Лингвокультурный аспект коммуникативного шума» у книзі «International Scientific Conference LINGVAPAX 8.»- Kiev: UNESCO, KSLU, 2000.- Vol.3.-С. 51-55.
4. Випишіть із тексту прецедентні феномени. Визначте їхній тип і зміст за енциклопедичним словником. Наведіть приклади універсальних і національно-специфічних прецедентних феноменів різних типів. Які прецедентні феномени наявні в етнокультурній компетенції українців?

Хто звів семибрамні Фіви? В книгах стоять імена королів. А хіба королі лупали скелі й тягали каміння? А без ліку руйнований Вавілон –

хто відбудовував його щоразу?.. В яких халупах жили будівники золотосяйної Ліми? Куди пішли муляри того вечора, як закінчили Китайський мур? Великий Рим повен тріумфальних арок, хто спорудив їх? Над ким тріумфували цезарі? І хіба в славетній, щедро оспіваній Візантії були самі палаци для громадян? Юний Александр завоював Індію. Невже сам? Цезар розбив галлів. А чи мав коло себе бодай кухаря? Філіп іспанський плакав, бо затонув його флот. Невже ніхто більше не плакав? Як багато історій. Як багато запитань (П. Загребельний, Диво).

Які стереотипи оцінки тварин наявні в українській етносвідомості. Випишіть із фразеологічного словника української мови фразеологізми, у яких зафіксовано оцінні стереотипи тваринного світу. Використайте з цією метою розділ «Мовна концептуалізація тваринного світу в українській фразеосистемі» із книги О. О. Селіванової «Нариси з української фразеології». К. ; Черкаси, 2004. С. 143-165.

Випишіть із художнього твору зарубіжної літератури в перекладі українською мовою приклади специфічних для цієї культури реалій, паравербальних засобів, прецедентних феноменів, символів тощо. Користуйтеся коментарями та примітками до обраного вами твору або тлумачними чи енциклопедичними словниками.

Практичне заняття 12

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: знати методику аналізу усного діалогічного спілкування; уміти аналізувати тексти, усне мовлення за методикою контент-аналізу, нарративного аналізу.

План

1. Методика аналізу усного діалогічного спілкування.
2. Методика аналізу комунікативної ситуації в аспекті діалогічності її складників.
3. Контент-аналіз.
4. Методики когнітивного картування тексту та дискурсу.
5. Наративний аналіз дискурсу.

Завдання

1. Законспекуйте параграф «Контент-аналіз літературного тексту» із книги А. М. Баранова «Введение в прикладную лингвистику». М., 2003. С. 271-281.
2. Опрацюйте параграф «Аналіз комунікативних ситуацій» із підручника Ф. С. Бацевича «Основи комунікативної лінгвістики». К., 2004. С. 271-284.
3. Затранскрибуйте секвенцію усного побутового діалогу (на ваш вибір). Охарактеризуйте його за методикою конверсаційного аналізу. Використайте систему позначень ТРУД, наведену в книзі М. Макарова «Основы теории дискурса». М., 2003. С. 117.
4. Здійсніть аналіз діалогу персонажей із художнього тексту за зразком аналізу усного діалогічного мовлення. Складіть прагматограму діалогу. Визначте текстові кінеми, засоби внутрішнього мовлення персонажів, секвенції, ад'яцентні пари, реплікові кроки й комунікативні ходи. Опишіть тематику, інтенції, стратегії й тактики комунікативних ходів. Охарактеризуйте явища накладання комунікативних ходів в ад'яцентних парах та наявні бічні секвенції, конверсаційні імплікатури, функції порушення релевантності.

Софійчина мати подякувала, а до льотчика мовила:

– Не забудь же нас.

– Я вас не забуду, – пообіцяв він. – І ви мене запам'ятайте: Заболотний Кирило Петрович, гвардії винищувач, вічний боржник ваш, і аж нахмурився, щоб не виказати свого хвилювання – Веселим запам'ятайте...

– Одужуй, – сухо схлипнула тітка Василина. Льотчик, окинувши поглядом усіх трьох, затримався посмутнілими очима на Софійці. Вона стояла як піч.

– Що ж тобі, Софійко, лишити на згадку?

Дівчина мовчала.

– Не знаю навіть і що, – додав він, дивлячись на неї ласкаво.

– Карточку оту подаруйте, – раптом видихнула дівчина випроставшись, готова, здається, так і бризнути слізьми.

Йшлося про той груповий фотознімок, що зберігався у нього в планшеті під штурманською картою, уже відлітаною тепер.

– Якщо так ти її уподобала... Підемо ради цього навіть на порушення..

Взявши непораненою рукою планшет, Заболотний простягнув його Софійці:

Берн. З планшетом бери.

– Спасибі.

Дівчина взяла, густо зашарівшись.

– Фото ні до чого не зобов'язує, – всміхнувся льотчик, – та все ж: краще згадай і подивись, аніж подивись і згадай...

Тітка Василина, видно, була невдоволена цією церемонією.

– Карточки дарувати, – буркнула вона, – то недобра прикмета...

– Для нас добра, рішуче мовила дівчина – Хіба ні? (О. Гончар, Твоя зоря).

– Сподівались знайти меч центуріона, а добули іржаву, з копійку завбільшки бляшку, – самі ж і підсміюються – Чи, може, це меч зітлів, звівся до розмірів бляшки?

– Зате з дна моря улов, – нагадує дебелий археолог-водолаз, – ціла купа черепків, потовчених амфор... У декотрих збереглася елліньська смола, каніфоль...

– Крім того, – додає цибатий студент-практикант, – маємо ще одну стелу білого мармуру з написом. Багатючий текст!

– Що ж там написано? – цікавиться котрась із дівчат.

– Хай ось Росавський розшифрує, він у нас поліглот, – кивають копачі на худорлявого бородатого юнака, що й сам, видно, трохи соромиться своєї мудрецької закучерявленої бороди.

– Коли ж це ви розшифруєте? – допитується в нього Світлана Вусик.

– Уже розшифровано, – відказує він скромно.

– То поділіться й з нами, якщо не секрет!

– Я народилась від афінської матері й від батька із Герміона, — речитативом проказує він, не зводячи очей з Інни Ягнич, – а ім'я моє Теодора. Я бачила багато країн і плавала по всьому Понту, бо мій батько і мій муж мореплавці. Воістину щасливими були мої дні серед любові та муз!... І зовсім молодю, народивши дочку, що була схожа на мене, я посеред надії і життя покинула цей сонячний світ, переселившись у безкрайній край – хадес...»

– А далі? – чомусь хвилюючись, запитала Інна.

– Далі мрамур надщерблений... (О. Гончар, Берег любові).

– Як там у тебе, на роботі? Я чула, машину якусь конструюєш?

– Звідки це ти?.. – Холод поклав молоток, лапу, підвівся.

– Володя сказав. Полив'яний. Ми оце пригадували з ним давні дні, сміялися. Він страшенно упадав за мною. Тоді, як ми з тобою збиралися одружитись. Пам'ятаєш, обридав нам своїми відвідинами. Все мене намовляв... А ти знаєш, Володимир незабаром буде міністром. Правда, дивно?

– Чому, я бачив і таких міністрів.

– Грубо. Ти завжди шкодив собі грубістю. А хочеш, я тобі допоможу з твоїм винаходом.

– Через Полив'яного? – і враз відчув, ніби щось липке, холодне проповзло йому по грудях. Вже більше не хотілося отієї розмови, притьмом втікав від неї. – Він мені обіцяв приїхати, подивитись... Два місяці тому.

– Мабуть, забув. У нього зараз стільки клопоту. Адже заступає міністра. Але може приїхати.

– Вже не треба, я розбив свій апарат. «Так от чого, голубонько, ти прийшла, – усміхнувся в думці Прокіп Гордійович. – Яне поліз до настановленої тобою пастки, і ти порішила нацькувати на мене псів. Я їх не боюся. Я вдам, буцім не чую їхнього гавкату, я зіб'ю їх із

слідую. Тобі доведеться зукати їх, ти викажеш себе, вийдеш з гри» (О. Гончар, Крапля крові).

Визначте сигнали контекстуалізації (вербальні, невербальні та паравербальні) у фрагментах діалогів:

– Професоре... Ви пробачте... Хто мені робитиме операцію? Холода не здивували ані ці відвідини, ані це запитання.

– Маю робити я.

– А це... – посмішка стала вкрай ніяковою, вона ледве трималася на вустах, – дуже небезпечно?

– Бачите... Сідайте сюди. Все безпечно й небезпечно...

– Ні, не те... – перепинив Вадим. – Я... Ну, як би вам. Та от... Ви, звичайно, не повірите. Подумаєте, що там він... Але... Я інженер, фізик. Я розрахував апарат, яким можна просвічувати металеві предмети. Ну, скажімо, рейки. Апарат зовсім відмінної од попередніх конструкцій. Ультразвуковий. Ми з хлопцями вже конструємо його. То... Якщо небезпечно... Щоб відкласти операцію... Адже я знаю – прочитав усе по своїй хворобі, один день чи місяць для неї важать однаково. Ми б скінчили... Йтоді вже...

– Ультразвуковий?.. Просвічувати? Прокіп Гордійович склав на купу папери, посунув на край столу.

– Щодо операції... Хто може достеменно сказати: важить чи не важить. Така склалася думка. Хоч взагалі майже всі хвороби прогресують з часом... Апарат... – живе зацікавлення тріпотіло вогником в його мінливих темно-сірих очах. – Ви знаєте, отакий збіг... Я теж морокую над чимсь подібним. Тільки мені – просвічувати не сталь, а значно м'якіше... А може, й твердіше. Людей. Ну ж, ну... Цікаво, від чого ви танцюєте. В мене поки що найскладніше – електрод...

І Холод, і Соловейко забули, що звело їх в цьому кабінеті В'язали розмову, аж поки за вікном, у небі, не зайнялася вечорова зірка.

Вадим першим помітив її, вказав за вікно:

– Моя зірка. А може, наша? – і посміхнувся (О. Гончар, Крапля крові).

Змоделюйте когнітивну карту тексту:

Звістка про те, що запорожці захопили Кодак і мають перетворити його на власну фортецю, швидко облетіла не лише Україну, а й Польщу. Магнатство занепокоїлось, а що коли Кодак – то лише по-

чаток? Повстання неминуче, якщо від Кодака запорожці підуть на Україну. А тут ще й коронне військо як повіялось по весні в Прибалтику, то й досі там воловодиться. І магнатство розхвилювалося не на жарт.

Де взяти силу, котра б повернула їм втрачену фортецю на Дніпрі і запобігла новому повстанню? Шляхта втратила сон.

У Барі, резиденції коронного гетьмана Речі Посполитої, сидів воєвода Адам Кисіль, один з найбагатших магнатів Польщі. Він тимчасово заступав коронного гетьмана, до нього й посунула стривожена шляхта, вимагаючи, аби запорожці були негайно вигнані з Кодака. Та заступник коронного не мав ніякого війська і почував себе як на бочці з порохом. Але панічний страх не був притаманний Адаму Кисілю. Це був хитрий і врівноважений політик, котрий менше всього був схильний загрибати жар власними руками. І тим більше руками шляхти.

– Прошу панство ясновельможне не хвилюватися, жар будуть загрибати не білі, а чорні руки, – ласкаво виспівував він переляканій шляхті, і його великий лисий череп врочисто блищав, наче мармуровий. – Отож нацькуємо українців на самих же українців. Одні українці захопили Кодак, інші українці повернуть його нам, та ще й у придачу піднесуть голови своїх братів. У цьому наше спасіння. Тільки в цьому!

– Проше, пане воєводо, але то давно відомо, що реєстровцям довіряти – все одно що вовками орати!

– Але відомо також, що й вовки іноді собаками стають, – лагідно посміхався Адам Кисіль, погладжуючи густу довгу бороду. – У нас немає вибору: або реєстровці, або пропали. З їхньою старшиною я зумів побалакати як треба. Не всі ж у них Павлюки, знайдуться й іуди! А в нас – тридцять срібняків... (В. Чемерис, Фортеця на Борисфені).

Складіть список мовних одиниць і їхніх значень із метою контент-аналізу концептуальних змінних ВИБОРИ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ, ЗІРКА ЕСТРАДИ.

Здійсніть наративний аналіз оповіді, визначте макроструктури наративу та факультативні елементи:

Просять, щоб я сочинив їм що-небудь на відкриття весни.

– Що ж я вам сочиню?

– Ну, як були ви молодим...

Ах, сороки, ах, білобок! Це їхня улюблена тема.

– От хочете – вірте, дівчата, хочете – ні... І я розповідаю їм чисту правду, як був я молодим та була в мого діда шовковиця, одна-однісінька на все подвір'я. Тепер я догадуюсь, що була то не шовковиця, а безплідний шовкун, бо не родило дерево зовсім. А нам, усьому Братусівському вивідку, дуже та й дуже хотілося, щоб воно родило! Щозими, під новий рік, виходив уночі дід наш Каленик босоніж на подвір'я і погрожував дереву сокирою:

Роди, бо зрубаю!

І всі ми сподівалися разом з дідом, що дерево злякається і почне з наступного літа родити. Наступало літо, а самотнє уперте дерево знову нічого нам не родило. Дівчата не вірять, сміються. А мені чого сміятись? Я не сміюсь, я виклав їм чистісіньку правду.

– Ні, ви таки в нас, Микито Івановичу, справжній народний артист!.. (М. Братусь).

Здійсніть трансакційний аналіз фрагментів. Визначте рольові позиції комунікантів (Батька, Дорослого, Дитини). Охарактеризуйте специфічні для цих ролей інтенції, стратегії та мовні засоби їх репрезентації. З'ясуйте, за якими культурними сценаріями комуніканти здійснюють рольове позиціювання. Визначте ступінь сумісності рольових позицій суб'єктів спілкування з цими сценаріями.

– Де ж, Миколо Костянтинівичу, люди?

– А люди відпочивають собі, бо коротка нічка-петрівочка, – всіма зморшками посміхається мельник, і вони осипають борошно.

– І ви оце самі засипаєте, самі й мелете?

– Атож! Це мій час – жнива! – Старий теплим поглядом обводив мішки, що нічліжанами полягали навкруг мучника. – Заночуєш у мене?

– Заночую, коли не надокучив.

– І не кажи такого, – посмутнішав мельник. – Сини мої роз'їхались по морях-океанах, і їм уже не до старого вітряка, не до старого батька. Навіть листи лінються писати – усе б'ють телеграми. А я чогось цих телеграм і досі боюсь хтозна, що вони можуть принести. Ти ж чув, що мій старшенький аж теплохід водить?

– Чує, Миколо Костянтинівичу.

На тому теплоході, розказував, може вміститися усеньке наше село, навіть з хуторами й присілками. Просив приїхати до нього на море, та я ніяк не можу покинути свого вітряка: вріс у нього тілом і

душею, та й годі. У мене є диня-качанка, може, покуштуєш? Медом пахне. Що то літечко! – Старий підійшов до сипанки, вийняв звідти диню, черкнув по ній ножем – і медвяні пахощі одразу забили пахощі борошна Літечко! знову повторив мельник, поставив догори дном сипанку, поклав на неї диню. – Це не те, що зимова цибулина, – потім вигріб борошно з мучника, зав'язав матроським вузлом мішок і попле-скав його, як любовно плескають рукою дітей (М. Стельмах, Чотири броди).

– Вмивайся, вмивайся, дитино, – квапить мене мати, ріже окра-єць жорнового хліба й наливає з співучого глечика сизе, ще з вечірні-ми тіннями молоко, що теж дихає суницями.

Я навіть спросоння помічаю, як журба не відходить од матері. В її тепер прибляклих, мов перестиглі волошки, очах аж куриться туга.

– Чого ви, мамо?

– Що тобі, Михайлику? – стрепенулась вона і туманом очей своїх поглянула на мене.

– Чогось ви такі сьогодні зранку виморені. Чи, може, прихворіли?

– Нічого, нічого, це я так собі. – І враз така печаль налягає на неї, що нажурені повіки починають тремтіти, як у зобидженої дити-ни.

– Не треба, мамочко, – припадаю до неї.

– Еге ж, не треба, — згоджується вона, а кілька краплинок пада-ють на мою чуприну, і мати обороняє її від слюзи зазіленою рукою. – Ой, бити б мене, та нікому: плачу, мов свічечка, їдь, Михайлику, їдь і надивляйся на ліси, бо хто знає, чи більше побачиш...

– Ви не журіться, мамо: якимсь воно буде, – хочу заспокоїти її, але не знаю як (М. Стельмах, Щедрий вечір).

ІНДИВІДУАЛЬНА ТВОРЧА РОБОТА

Завдання

1. За матеріалами художньої чи навчальної літератури доберіть приклад комунікативного акту (КА) на 18-20 реплік.
2. Письмово охарактеризуйте КА за схемою.
3. Роботу оформіть на окремих аркушах формату А-4 у файлі чи скріпіть степлером.

Схема аналізу комунікативного акту

1. Контекст і ситуація спілкування (місце і час спілкування, канали комунікації, комунікативний шум).
2. КА за інформативністю (інформаційний чи фатичний). Для інформаційних (референт, пресупозиція, імплікатури (якщо є). Для фатичних – мета і призначення).
3. Код: використання вербальних і невербальних засобів.
4. Аналіз реплік за їх віднесеністю до прямих і непрямих мовленнєвих актів.
5. Адресант (мовець) і адресат: соціальні й комунікативні ролі учасників спілкування, комунікативні позиції, комунікативні стратегії й тактики.
6. Контакт: тип спілкування, дотримання (недотримання) принципів спілкування.
7. Аналіз МА, з яких складається КА (за Дж. Сьорлем).
8. Висновки (характеристика спілкування загалом, а також комунікативних позицій учасників: у кого вони сильніші, а в кого слабші, як вони змінюються в ході спілкування, хто повніше досягає предметних і комунікативних цілей, хто ефективніше використовує засоби комунікативного кодексу тощо).

Зразок:

Пікерінг (*потягуючись*). Відверто кажучи, я все ж стомився. Пікнік, званий обід, а потім ще опера! Щось занадто багато задоволень відразу. Але парі ви виграли, Хіггінс: Еліза впоралася з роллю, та ще й як! – **репрезентатив**.

Хіггінс (*запально*). Хвала богу, що все скінчилось! – **експресив**.

Еліза здригнулась, але вони не звертають на неї уваги. Вона, оволодівши собою, знову сидить непорушно, немов скам'яніла.

Пікерінг. Ви хвилювалися на прийомі? Я хвилювався. А Еліза, по-моєму, анітрохи. – **репрезентатив.**

Хіггінс. Еліза? Навіть і не думала. Та я знав, що все буде гаразд. Просто перевтомився за ці місяці, ось воно тепер і відчувається. Спочатку, поки ми займалися тільки фонетикою, було цікаво, але згодом мені все це обридло. Як би не парі, я б давно все послав до біса. Дурна, загалом, була витівка; все виявилось набагато нуднішим, ніж ми думали. – **репрезентатив.**

Пікерінг. Ну що ви! На прийомі було багато гострих моментів. У мене навіть серце завмирало. – **репрезентатив.**

Хіггінс. Так, перші три хвилини. А коли стало зрозуміло, що ми перемагаємо без бою, я почувався мов ведмідь, якого зачинили в клітку і він не знає куди подітися від нудьги. А за столом було ще гірше: сиди і жуй цілу годину, навіть перекинутися словом ні з ким, окрім якоїсь модної дурепи. Ні, Пікерінге, запевняю, з мене досить. Більше я продукуванням герцогинь не займаюсь. Це була суцільна мука. – **репрезентатив і комісив.**

Пікерінг. Вам просто не вистачає справжньої світської дресури. *(Йде до рояля.)* А я інколи люблю пірнути в цю атмосферу: відчуваєш себе молодшим. Без сумніву, це був успіх, величезний успіх! Разів зо два я навіть перелякався, настільки добре Еліза трималася. Розумієте, справжні герцогині дуже часто не вміють поводитися; вони такі дурні, що уявляють, начебто до людей їхнього стану гарні манери приходять самі собою, і тому не хочуть їх навчатися. Коли що-небудь робиться не просто добре, а чудово, у цьому завжди відчувається професіоналізм. – **репрезентатив.**

Хіггінс. Так, оце мене й дратує: бовдури, які навіть бовдурами не вміють бути за всіма правилами. *(Встає.)* Ну, так чи інакше, справу зроблено і все вже позаду; можна лягати спати без страху за завтрашній день. – **репрезентатив.**

Краса Елізи набуває зловісного відтінку.

Пікерінг. Так, і я теж піду на боковеньку. Все ж таки це була велика подія; ми здобули блискучу перемогу. На добраніч. *(Виходить.)* – **репрезентатив.**

Хіггінс (*йде за ним*). На добраніч. (*Озирнувшись з порога.*) Елізо, вимкніть світло і скажіть місіс Пірс, щоб вона не варила мені вранці каву, я буду пити чай. (*Виходить*). – **директив**.

1. КА відбувається у будинку професора Хіггінса увечері після прийому, розмовляють Хіггінс і Пікерінг у присутності Елізи, на яку обидва не звертають уваги. Співрозмовники бачать і чують один одного, отже, задіяно аудіовізуальний канал, комунікативний шум відсутній.
2. Це інформаційний КА, оскільки полковник Пікерінг визнає перемогу Хіггінса у парі, обидва співрозмовники обговорюють поведінку Елізи на балу, діляться враженнями. Референтами виступають власні переживання і відчуття співрозмовників та поведінка Елізи на балу, загалом референт подається з позитивною інтенцією: *Еліза впоралася з роллю, та ще й як, добре Еліза трималася, у цьому завжди відчувається професіоналізм, це була велика подія; ми здобули блискучу перемогу* тощо. Пресупозиції пов'язані зі знаннями світського життя, емоційною сферою кожного із співрозмовників, професійною діяльністю Хіггінса.
3. Засобами коду – вербальні й невербальні. Серед невербальних можна назвати пара лінгвістичні та мову тіла (спосіб використання простору).
4. Уся інформація, якою обмінюються співрозмовники, в цілому позитивна, не потребує імплікації, тому МА цього КА прямі, таким чином, обидва співрозмовники, Хіггінс і Пікерінг використовують прямі МА.
5. Соціальні й комунікативні позиції співрозмовників в цілому симетричні – це близькі друзі, хоча й у позиційних ролях вони мають деякі відмінності – професор фонетики й відставний полковник, щодо один одного займають комунікативну позицію Дорослого, а до Елізи – позиції Батьків, через це вони не зважають на її присутність під час розмови. Комунікативні стратегії адресанта й адресата можна характеризувати як успішні стосовно один одного. Оскільки полковник Пікерінг ініціює КА, він виступає адресантом і ініціює очікуваний КА (професор Хіггінс не заперечує, щоб той визнав свою поразку в парі), у розгортанні КА Пікерінг правильно обирає час, місце, адресата й референт КА, тому його стратегії цілком слухні; Хіггінс виступає адресатом, усі його ходи стосовно Пікерінга слухні, оскільки адресат враховує семантичні й прагматичні засоби зв'язності діало-

гу (у відповідь на запитання подає реактивну репліку, підтримує і розгортає далі думку співрозмовника тощо).

6. У КА співрозмовники частково дотримуються максим кооперації, оскільки в КА обидва партнери, Пікерінг і Хіггінс, прагнуть порозумітися, і тому враховують максими повноти інформації (не подають більше чи менше інформації, ніж потрібно, щоб досягти успіху), якості інформації, тобто не говорять того, що вважають хибним, але обговорюють третю особу (Елізу) у її присутності, зовсім не зважаючи на неї, тобто порушують один з постулатів максими якості; разом з тим не відхиляються від теми, тобто дотримуються максими релевантності та манери. Проте у КА не дотримується принцип увічливості. Співрозмовники порушують максими симпатії, тактовності, великодушності і скромності, оскільки усіляко вихваляють себе, не звертають ніякої уваги на Елізу. Щоб цей КА був успішним, Хіггінс і Пікерінг повинні були принаймні хоча б подякувати Елізі за те, що вона так гарно трималася на прийомі і допомогла виграти парі.
7. Класи МА вказано у тексті.
8. КА навряд чи можна назвати успішним, оскільки співрозмовники грубо порушили принцип ввічливості, і надалі цей промах призводить до конфліктної ситуації (Еліза залишає будинок Хіггінса і т.д.).

ПИТАННЯ ДО ІСПИТУ З ОСНОВ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1. Сутність, предмет, об'єкт і завдання теорії мовної комунікації.
2. Становлення теорії мовної комунікації.
3. Теорія мовної комунікації в колі різних галузей знань.
4. Міжпредметні зв'язки теорії мовної комунікації з лінгвістичними дисциплінами.
5. Дослідницькі принципи теорії мовної комунікації.
6. Дефініція комунікації. Вербальна комунікація.
7. Комунікація і спілкування.
8. Невербальна та вербальна комунікація.
9. Типи вербальної комунікації.
10. Комунікативна ситуація, комунікативний акт і дискурс.
11. Проблема дефініції дискурсу. Риси дискурсу.
12. Дискурс. Параметри дискурсу.
13. Мовленнєвий акт як мінімальна одиниця мовної комунікації.
14. Проблеми теорії мовленнєвих актів.
15. Проблема класифікації мовленнєвих актів.
16. Одициці діалогічного спілкування. Комунікативний хід, його типи.
17. Комунікативний хід, репліковий крок, секвенція, ад'яцентна пара, інтераційний юніг.
18. Проблема зразка мовної комунікації (мовленнєвий жанр, жанр дискурсу).
19. Проблема типології дискурсу за сферою спілкування.
20. Параметри і стратифікація комунікативної ситуації.
21. Комуніканти, їхня типологія.
22. Проблема структури особистості комуніканта. Мовна й комунікативна компетенція комунікантів.
23. Текст (повідомлення) як знакова форма мовної комунікації. Проблема текстових категорій.
24. Контекст комунікативної ситуації. Проблема контексту в лінгвістиці.
25. Канал комунікації, його типи.
26. Комунікативний шум, його рівні в комунікативній ситуації.
27. Паравербальні засоби комунікації, їхня типологія.
28. Теорія мовної комунікації та паралінгвістика.
29. Невербальні засоби комунікації. Імплікація, її типи.

30. Імплікатура, підтекст, пресупозиція, постсупозиція, фонові знання.
31. Поняття моделі комунікації.
32. Моделі мовного знака як підґрунтя комунікативного моделювання.
33. Модель комунікативного знака К. Бюлера.
34. Інформаційно-технічні моделі комунікації.
35. Комунікативна модель Р. Якобсона.
36. Семіотична модель художньої комунікації Ю. Лотмана.
37. Прагмалінгвістичні моделі комунікації.
38. Прагмалінгвістична модель І. Сусова.
39. Діалогічна модель комунікації.
40. Аспекти діалогічності комунікативної ситуації.
41. Комунікативна взаємодія – інтеракція. Головні аксіоми комунікативної взаємодії.
42. Типи комунікативної взаємодії.
43. Умотивованість й інтенційність комунікативної взаємодії.
44. Проблема стратегій і тактик комунікантів. Типологія комунікативних стратегій.
45. Комунікативний кодекс. Закони і правила комунікативної взаємодії.
46. Мовленнєвий вплив. Проблеми теорії мовленнєвого впливу.
47. Нейролінгвістичне програмування: становлення та принципи.
48. Техніки нейролінгвістичного програмування.
49. Дискурсологія як лінгвістична дисципліна. Об'єкт і предмет дискурсології.
50. Дискурс-аналіз: передумови, завдання та проблематика.
51. Критичний аналіз дискурсу: теоретичне підґрунтя, завдання та проблематика.
52. Критичний аналіз дискурсу і політична лінгвістика.
53. Напрямок етнографії мовлення в дискурсології.
54. Конверсаційний аналіз як напрям дискурсології.
55. Теорія і практика міжкультурної комунікації: об'єкт, предмет, передумови, завдання.
56. Стереотип як складник етнокультурної компетенції, його типи.
57. Прецедентні феномени та символи як складники етнокультурної компетенції.
58. Міжкультурна та етнокультурна компетенція, їхні складники.
59. Принципи етноцентризму та культурного релятивізму в теорії міжкультурної комунікації.

60. Проблеми інкультурації й акультурації.
61. Культурний шок. Міжкультурний тренінг.
62. Методика аналізу усного діалогічного спілкування.
63. Конверсаційний аналіз як метод дискурсології.
64. Методика аналізу комунікативної ситуації в аспекті діалогічності її складників.
65. Контент-аналіз.
66. Методики когнітивного картування тексту та дискурсу.
67. Наративний аналіз дискурсу.

БАЖАЄМО ВАМ УСПІХІВ У НАВЧАННІ!