

темою, бо йому властива динаміка і гнучкість. Частина формул мовленнєвого етикету поступово архаїзується, можуть виникати нові, здебільшого оказіональні утворення. Деякі вирази, втративши первісну семантику, вживаються в інших комунікативних ситуаціях. Дані зміни в системі мовленнєвого етикету підтверджують значний вплив історичного розвитку суспільства та різних соціальних факторів на формування та еволюцію системи мовленнєвого етикету. Вони впливають на соціальні відносини, що відображається у формулах мовленнєвого етикету, котрі модифікуються у відповідності з вимогами, які ставляться суспільними відносинами до спілкування людей.

1. Лежнева Инна Игоревна. Социолінгвістическое развитие английского и русского речевого этикета : дис. ... канд. филол. наук ; 10.02.19. - Воронеж, 2001. - 163 с.
  2. Формановская Наталья Ивановна. Речевой этикет и культура общения. - М., 1989- 156 с.
  3. Формановская Наталья Ивановна. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. - М., 1987. - 158 с.
  4. Comelia Schmitz-Bemmg: Vokabular des Nationalsozialismus, De Gruyter, Berlin 2000, S. 300-301.
  5. Elisabeth Zellmer: Tochter der Revoite? Frauenbewegung and Feminismus der 1970er Jahre in Mfnchen. Oldenboiirg Verlag. - MOnchen.20H.-S. 263.
- Довідкова література
6. Karl Bartsch; Helmut de Boor; Siegfried Grosse: Das Nibelungenlied. Mittelhochdeutsch/Neuhochdeutsch. Stuttgart 2002 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://Avwww.rz.uni-karlsruhe.de/~nibeliinger/nltext/av\\_37.html](http://Avwww.rz.uni-karlsruhe.de/~nibeliinger/nltext/av_37.html)
  7. Die Edda nach Karl Simrock, 3. Auflage 1987- [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://www.thomasnesges.de/edda/sigrdrit'umal.html>.
  8. Jacob und Wilhelm Grimm: Deutsches Wörterbuch. Band 10, S. 815-822. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://woerterbuchnetz.de/DWB/?sigle=DWB&mode=Vemetzung&lemid=GH05218>.
  9. Johannes Hunger: Warmer von der Vogehveide, Kongress Verlag, Berlin 1955, S. 103.
  10. "Friedrich Kiuge: ErymotogibcYitis V^&rtreibuuYi dti toi'sito. Sprache. Bearbeitet von Elmar Seebold. 24., durcligesehene und erweiterte Auflage. de Gruyter. - Berlin-New York, 2002. - S. 400-401.

## СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УЧАСНИКІВ ПАРЛАМЕНТСЬКОГО ДИСКУРСУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

*Басюк Л. М.*

Постановка наукової проблеми та її значення. Лінгвістичні дослідження останніх років присвячені одній із найактуальніших тем сучасності - пошуку найефективніших шляхів ведення комунікативного процесу, який характеризується певним набором запланованих дій та вибором оптимальних способів досягнення поставленої мети (див. праці Іссерс 2003, Яшенкової 2002, Сковороднікова 2004, Козьміної 2001, Уділової 2000, Зернецького 2009, Рябокони 2005 та ін.).

Мета статті - проаналізувати дискурсивні фрагменти парламентських дебатів, виявити стратегії і тактики, що забезпечують (або унеможливають) ефективність спілкування комунікантів, і мовні засоби їх реалізації. Актуальність такого дослідження обумовлена, з одного боку, його практичним значенням для політичної практики, а з іншого боку, недостатнім висвітленням в лінгвістичних працях тактико-стратегічного потенціалу учасників парламентських дебатів.

З метою контролю поведінки адресата в процесі комунікації адресант, як правило, застосовує різноманітні стратегії і тактики. Поняття стратегії і тактики науковці розглядають як частину і ціле [8], як вид і рід [6], як завдання глобального масштабу (стратегія) і мовленнєві уміння побудови реплік діалогу (тактики) [3, с 23], як когнітивний план і одну або декілька дій, що сприяють його реалізації [4, с 14-16].

У даній статті ми поділяємо думку А. П. Сковороднікова, який визначає мовленнєву (комунікативну) стратегію як загальний план мовленнєвої поведінки, що реалізується вибором системи продуманих мовцем поетапних мовленнєвих дій, а мовленнєву (комунікативну) тактику як конкретний мовленнєвий хід в процесі реалізації мовленнєвої стратегії [8, с. 6].

Виклад основного матеріалу й обґрунтування дослідження. Парламентські слухання розділяють на дві частини: дебати та офіційні доповіді. Під час парламентських дебатів члени уряду відповідають на запитання парламентарів з приводу напрямів урядової політики. У другій частині парламентських слухань прем'єр-міністр або члени його кабінету виголошують офіційні доповіді певних законопроектів та інших документів, що мають державне значення (затвердження бюджету, перспектива подальших дій уряду тощо).

Для парламентського дискурсу Великої Британії характерна тріадна структура мовленнєвої взаємодії його учасників: спікер, парламентар та відповідач. Спікер виконує роль координатора процедури парламентських слухань; член парламенту регулює дії уряду в процесі звітування відповідача (представника уряду) про діяльність уряду перед спікером та парламентарем під час власне парламентських дебатів. Тріадна структура парламентських дебатів регламентована статусно-рольовими відносинами, характерними для інституційного типу дискурсу, яким і виступає, на нашу думку, парламентський дискурс, що має всі ознаки інституційності.

Соціальний статус тісно пов'язаний з "комунікативним статусом" учасників парламентських дебатів, який визначається як певні відносини, що виникають в процесі мовленнєвих взаємодій комунікантів [7, с 33-35]. Зв'язок між соціальним та комунікативним статусами не означає їх тотожність. Комунікативний статус визначається правами та обов'язками учасників мовленнєвої взаємодії та може мінятися, тобто залежно від ситуації один із комунікантів може зайняти пріоритетну позицію. Зокрема, комунікативний статус мовця вище за комунікативний статус адресата та слухача незалежно від їхнього соціального статусу [2, с 10].

Отже, право обирати стратегію спілкування, що передбачає досягнення перлокутивної мети, належить саме мовцю. Реалізація цієї стратегії відбувається за допомогою обраних тактик ведення розмови. Оскільки кожний із учасників парламентських дебатів має свої цілі, свої комунікативні наміри та залежно від них буде свої мовленнєві тактики, ми розрізняємо стратегії і тактики адресанта та адресата. Варто зазначити, що кожен із учасників мовленнєвої взаємодії в парламентському дискурсі Великої Британії може виступати як адресантом, так і адресатом.

У процесі дослідження 176 комунікативних подій виявилось, що комунікативна роль адресанта і адресата реалізується спікером, парламентарем і відповідачем під час дебатів по-різному. Процентне співвідношення продукування мовленнєвих дій (функція адресанта - A1) та реакції на них (функція адресата - A2) кожного з учасників парламентської тріади: спікер - A3 - 96%, A2 - 4%; парламентар - A1 - 99%, A2 - 1%; відповідач - A1 - 1%, A2 - 99% - свідчать про пріоритетну позицію спікера і

парламентаря як адресанта та відповідача як адресата мовленнєвої взаємодії.

У даній статті ми досліджуємо стратегії і тактики усіх учасників мовленнєвої інтеракції, а саме парламентаря та спікера, які виступають адресантами у межах комунікативних подій парламентських дебатів (КППД), і відповідача, який виконує роль адресата.

Мовленнєва поведінка адресанта (парламентаря) у межах комунікативних подій парламентських дебатів (КППД) визначається наміром ефективно реалізувати обрану ним *стратегію спонукання*, тобто примусити адресата здійснити певну дію, що досягається різноманітними "аттиками".

1. **Тактика перепитування** передбачає уточнення та підтвердження каузованої дії та представлена загальним і розділовим типами питального речення, до складу яких входять лексичні одиниці з семою "правильність" типу *Is it correct? Is it right?* та ін.:

*Q 66 Mr Wright: That essentially means that raising the participation age in 2013 and 2015 will not happen. Is that a correct, fair and honest assessment?*

2. **Тактика оцінки** полягає у наданні адресантом суб'єктивної оцінки розуміння змісту каузованої дії. Така штика реалізується вибором лексичних одиниць з семою "оцінка" типу *it is good/bad, it seems to me that...* та ін.:

*Q 23 Julie Hilling (Bolton West) (Lab): It seems that a Kttmber of the things you have talked about are quite possible to do in the maintained sector.*

3. **Тактика зацікавленості** показує підвищений інтерес до змісту каузованої дії та потребу дізнатися більше інформації про предмет обговорення. Така тактика реалізується за допомогою різних типів речень (питальних, розповідних та ін.), які містять лексеми з семою "цікаво" типу *out of interest, I am interested in...* та ін.:

*Q 7 Mr Hansom Just out of interest, have you made any representations to the Government in the development of the scheme about those issues?*

4. **Тактика сумніву** передає невпевненість в істинності пропозиції висловлювань та спрямована на отримання істинної інформації та розвіювання сумнівів. Така штика досягається заперечними реченнями типу *I am not sure, I don't know whether...* та ін.:

*Q 33 Andrew Bingham: I am not sure how closely your organisations work with smaller accountants.*

5. **Тактика узагальнення** передбачає підведення підсумків щодо сказаного раніше про предмет каузованої дії та реалізується за допомогою лексем з семою "висновок" типу *so, thus, finally...* та ін.:

*Q 44 Tessa Munt: So you are saying that it should be nominated staff who search students.*

6. **Тактику цитування** застосовує адресант з метою показати свою обізнаність про зміст каузованої дії та стримати коментарі адресата щодо сказаного раніше. Тактика реалізується за допомогою розповідних речень з прямою та непрямою мовою:

*Q 41 Mr Hanson: In your memorandum Mr Pichon you said: "this is a divisive and almost unworkable scheme that ill be expensive to introduce and to monitor." Would you like to expand on that for us?*

7. **Тактика згоди** відображає повну або часткову солідарність адресанта з думкою адресата та реалізується за допомогою таких мовних засобів типу *I agree, I do not find much with which to disagree...* та ін.:

*Q 58 Kelvin Hopkins: First, I found your paper really interesting. It was one of the most interesting papers I have read for a long time. I agreed with much of it, and, as you say, it was thought-provoking. That is very helpful, and I must say that I do not find much with which to disagree.*

8. **Тактика посидання** на інших особи робить акцент на інтересах і вимогах інших осіб стосовно реалізації

каузованої дії та представлена репліками, до складу яких входять розповідні речення, що констатують бенефіціанта:

*Q 30 Richard Harrington (Watford) (Con): I am sure that hon. Members on both sides of this table would agree that both of your organisations help business a lot, and they also help us, in Parliament and in our constituencies, to understand small businesses.*

9. **Тактика з'ясування** спрямована на одержання додаткової інформації щодо змісту висловлювання та реалізується питальними реченнями, що передбачають запит інформації щодо думки, мотиву, місця, умов реалізації каузованої дії.:

*Q 35 Mr Sam Gyimah (East Surrey) (Con): We have obviously focused quite a lot on the role of local authorities with academies. I would like you to shed some light on the role of parents. What has the initial reaction of parents been, what challenges have you faced and what has the feedback been?*

10. **Тактика прямого запитання** спрямована на отримання інформації щодо змісту каузованої дії. Мовленнєвими засобами актуалізації такої тактики є питальні речення різного типу (загальні, спеціальні, повного/неповного складу та ін.):

*Q 15 Chris Leslie: Do you think that there should be a proposal that would allow the full-time equivalent in aggregation to count, in order to maximise the relief?*

11. Тактика **припущення** передбачає можливу пресупозицію розвитку каузованої дії. Така тактика реалізується за допомогою розповідних, питальних, умовних речень:

*Q 21 Pal Glass: If I were you, I would expect to get many letters as a result of today, from parents of children with SEN, and from SEN organisations.*

12. **Тактика незгоди** акцентує увагу на частковій/повній розбіжності у поглядах адресанта і адресата щодо змісту каузованої дії. Така тактика реалізується реченнями різного типу з використанням лексем з семою "незгода" типу *I disagree, I am not arguing for or against it* та ін.:

*Q 56 Richard Harrington: I disagree with your position as to the abolition of the employers' contribution to national insurance.*

Мовленнєва поведінка спікера, який виступає в ролі адресанта, зумовлена обраною ним стратегією координації, що спрямована на регулювання мовленнєвих дій адресата під час парламентських дебатів. У межах стратегії координації було виявлено такі тактики:

1. **Тактика презентації** акцентує увагу комунікантів на представленні порядку денного та особах відповідачів. Така тактика актуалізується розповідними, питальними та спонукальними реченнями.

*The Chair: I welcome our witnesses. Introduce yourself for the record, please.*

2. **Тактика застереження** передбачає дії спікера в разі порушення комунікантами регламентованого проведено дебатів та реалізується реченнями різного типу.

*The Chair: A lot of Members want to ask you a lot of questions, so may I please request that no matter how loquacious you want to be in answering a question, you resist the temptation - short questions, short answers?*

3. **Тактика регулювання** передбачає втручання спікера у процес комунікації з метою продуктивності регламентованих дій учасників дебатів та реалізується назовими, спонукальними та розповідними реченнями.

*The Chair: If I may interrupt, that was your last supplementary. Mr Hendrick wants to come in, and Sam Gyimah has waited a long time, so will get two questions as compensation for his patience.*

У процесі комунікації рівнозначно важливими є позиції і адресанта як ініціатора мовленнєвої інтеракції, і адресата як інтерпретатора реплік-стимулів адресанта, який виступає реагентом [11, с 15]. Репліки адресата характеризуються певним ступенем ініціативності, в них відпрацьовуються поведінкові тактики реагування [1. с 649].

В ході дослідження було виявлено, що в КППД репліка адресата (відповідача) експлікує його ставлення до слів адресанта (парламентаря/спікера) у спектрі відображення діалогічних взаємодій: кооперація або конфлікт. У зв'язку з цим ми виділяємо два типи стратегії відповідача в КППД: кооперативно-спрямовану та конфліктно-спрямовану.

В межах *кооперативно-спрямованої стратегії*, що відображає зацікавленість відповідача у співпраці з парламентарем, було виявлено значний арсенал тактик,

1. **Тактика прямої відповіді** відображає готовність та здатність відповідача надати потрібну парламентареві інформацію та спрямована на заповнення інформаційних лакун у репліці-стимулі.

2. **Тактика підтвердження** засвідчує правильність припущення адресанта щодо реалізації певної ситуації та відображає повний збіг інформаційних обсягів реплік комунікантів.

3. **Тактика коригування** передбачає виправлення окремих сегментів репліки-стимулу, що не суперечить комунікативному наміру парламентаря отримати потрібну інформацію.

4. **Тактика розгорнутої відповіді** спрямована на додаткове інформування парламентаря та відображає збільшення інформаційного обсягу репліки-стимулу.

5. **Тактика уточнення** часто зумовлена несподіваністю висловлювання парламентаря та відбиває непевність відповідача в тому, що він правильно розуміє зміст репліки-стимулу,

6. **Тактика з'ясування** спрямована на одержання додаткової інформації, пов'язаної зі змістом репліки-стимулу та потрібної відповідачеві для прийняття рішення.

*Конфліктно-спрямована стратегія* відповідача припускає пряму або приховану відмову надати потрібну парламентареві інформацію та відображає контрадикторний характер реплік комунікантів. Реалізація конфліктно-спрямованої стратегії відбувається завдяки репертуару тактик:

1. **Тактика відмови** прямо вказує на небажання відповідача надати інформацію, що запитується, та передбачає негативну відповідь як реакцію на запитання парламентаря,

2. **Тактика неповної відповіді** базується на імпліцитній відмові надати повну відповідь та демонструє порушення Грайсових постулатів якості та кількості.

3. **Тактика обіцянки** відображає добровільне зобов'язання відповідача здійснити каузовану дію.

4. **Тактика посилання на необізнаність** припускає неможливість надати потрібну парламентареві інформацію через недостатню обізнаність відповідача.

5. **Тактика заперечення** припускає розбіжність поглядів комунікантів стосовно здійснення каузованої дії та відображає негативне ставлення відповідача до цієї дії.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Отже, тактико-стратегічний потенціал учасників парламентських дебатів є досить потужний та вимагає глибшого вивчення. Стратегія спонукання адресанта (парламентаря) реалізується такими тактиками: перепитування, оцінки, зацікавленості, сумніву, узагальнення, цитування, згоди, посилання, з'ясування, припущення, незгоди і прямого запитання. Стратегія координації адресанта (спікера) представлена тактиками презентації, застереження та регулювання. Кооперативно-спрямована стратегія адре-

сата представлена тактиками прямої відповіді, підтвердження, коригування, розгорнутої відповіді, уточнення, з'ясування, а конфліктно-спрямована стратегія адресата реалізується тактиками відмови, неповної відповіді, обіцянки, посилання на необізнаність та заперечення.

Цікавим і перспективним, на наш погляд, є подальше дослідження стратегій і тактик адресата (відповідача) в парламентському дискурсі Великої Британії з метою виявлення мовних засобів їх реалізації, а також порівняння тактико-стратегічного потенціалу кожного з учасників парламентських дебатів.

1. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека / Нина Давидовна Арутюнова. - М. : Языки русской культуры, 1998. - 896 с.
2. Богданов В.В. Коммуниканты / Валентин Васильевич Богданов // Вестник Харьковск. ун-та. - 1989. - № 339. - С. 12-18.
3. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / Ирина Николаевна Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры: сб. науч. трудов / отв. ред. Тамара Вячеславовна Матвеева. - Екатеринбург: АРГО, 1996. - С. 21-48.
4. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра филол. наук : спец. 10.02.01 "Русский язык" / Оксана Сергеевна Иссерс; Омский ун-т им. Ф. М. Достоевского. - Омск, 1999. - 29 с.
5. Козьмина В.Н. Языковая реализация гибких коммуникативных тактик в английском диалоге: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04. "Германские языки" / Вера Николаевна Козьмина. - Санкт-Петербург, 2001. - 20 с.
6. Матеева Т. В. Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Тамара Вячеславовна Матеева. - М. : Флинта; Наука, 2003. - С. 284-285.
7. Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения: автореф. дис. на соиск. науч. степени д-ра филол. наук: спец. 10.02.04. "Германские языки" / Олег Григорьевич Почепцов, КГУ им. Т.Г.Шевченко. - К., 1989. - 47 с.
8. Сквородников А.Л. О необходимости разграничения понятий "риторический прием", "стилистика", "речевая тактика", "речевой жанр" в практике терминологической лексикографии / Александр Петрович Сквородников // Риторика («»)Лингвистика: сб. науч. статей. - Смоленск : СГПУ, 2004. - Вып. 5. - С. 5-12,
9. Скуратовська Т.А. Аргументація в американському судовому дискурсі (на матеріалі справ за участю суду присяжних): автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04. "Германські мови" / Тетяна Анатоліївна Скуратовська; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 2002. - 20 с
10. Уділова Т.М. Види мовленнєвих стратегій / Тетяна Миколаївна Уділова // Наукова спадщина професора Ю.О. Жлуктенка та сучасне мовознавство: Зб. наук, праць. - К.: Логос, 2000. - С 255-257.
11. Чайка Л.В. Питальні висловлювання у комунікативному аспекті (на матеріалі англійської мови): автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04, "Германські мови" / Лариса Василівна Чайка; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 1998. - 20 с
12. Яшенкова О.В. Реалізація принципів спілкування в діловій сфері / Ольга Володимирівна Яшенкова // Мовні і концептуальні картини світу: Зб. наук, праць. - К. : Логос, 2002. - №7, - С 561-573.
13. Parliamentary Debates (Hansard) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm2010H/cmpublic/nationalins/101202/pm/101202s0i.pdf>.