

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин і права

Кафедра германської філології та перекладознавства

КВАЛІФІКАЦІЙНА ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр

Освітній рівень


Галузь знань 03 Гуманітарні науки
Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 035 Філологія
Шифр і назва спеціальності

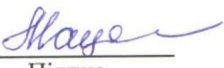
Спеціалізація 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно),
перша – англійська

на тему: **Вербалізація смислів у діловому діалогічному дискурсі:
комунікативний та перекладацький аспекти**

Шифр 23262

Виконала:
студентка 2 курсу, група ФПАмз-23-1  О.В. Чепелюк
Підпис

Керівник:
д. філол. наук, професор  Ю.П. Бойко
Підпис

Нормоконтроль: к. пед. н., доцент  О.О. Мацюк
Підпис

До захисту допускаю:

Зав. кафедри проф. Бойко Ю.П.

«27» травня 2024 р.

Хмельницький, 2024

Хмельницький національний університет

Факультет	<u>міжнародних відносин і права</u>
Кафедра	<u>германської філології та перекладознавства</u>
Освітній рівень	<u>магістр</u>
Галузь знань	<u>03 «Гуманітарні науки»</u>
Спеціальність	<u>035 Філологія. Переклад (англійська)</u>
Освітня програма	<u>Германська філологія та перекладознавство: англійська мова та друга іноземна мова</u>

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
 Юлія БОЙКО
« 02 » лютого 2024 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ
МАГІСТРА**

Олени ЧЕПЕЛЮК

1. Тема роботи **Вербалізація смислів у діловому діалогічному дискурсі: комунікативний та перекладацький аспекти**

Керівник роботи **Юлія БОЙКО, доктор філологічних наук, професор, завідувач кафедри германської філології та перекладознавства**

Затверджено наказом ректора університету від «26» серпня 2024 р. № 60

2. Термін подання студентом роботи на кафедру 2 грудня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи:

Об'єктом дослідження в роботі виступають діалоги ділової тематики, що функціонують в інституційно-виробничій сфері, де комуніканти мають статус і повноваження для вирішення ділових проблем, установлення й розвитку ділових відносин; типологічні особливості ділового діалогічного дискурсу (далі – ДДД), структурно-семантичні й прагматичні характеристики кожного типу ДДД.

Предметом дослідження є способи перекладу ДДД на українську мову із урахуванням усіх типологічних особливостей дискурсу, його структурно-семантичних, комунікативних та прагматичних характеристик.

Матеріалом дослідження послужили 50 зразків ділового діалогічного дискурсу, дібраних із фільму «Devil wears Prada». Приклади були відібрані методом суцільної вибірки.

4. Перелік питань, які потрібно розробити: 1) виділити функціонально-стильові ознаки ділового дискурсу; 2) встановити функціональні та прагматичні особливості діалогічного діалогічного дискурсу (далі – ДДД) як цілісної мовної події; 3) простежити вплив статусно-рольового фактора на вибір мовного й мовленнєво-актового репертуару комунікантів; 4) дослідити основні структурно-семантичні й функціональні характеристики представлених типів ділового діалогічного дискурсу; 5) встановити адекватні способи перекладу ДДД українською мовою; б) визначити типи трансформацій, що використовуються при перекладі ДДД українською мовою.

5. Дата видачі завдання 5 лютого 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Назва етапів виконання кваліфікаційної дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
Опрацювання літератури за темою дослідження	<i>5 лютого – 5 березня 2024 року</i>	виконано
Написання теоретичного розділу дослідження	<i>5 березня – 12 квітня 2024 року</i>	виконано
Презентація теоретичного розділу на науковому семінарі /конференції	<i>16-17 квітня 2024 року</i>	виконано
Підбір фактичного матеріалу за темою дослідження для практичного розділу	<i>15 квітня – 10 травня 2024 року</i>	виконано
Написання практичного розділу	<i>До 5 червня 2024 року</i>	виконано
Подання чорнового варіанту дипломної роботи керівнику	<i>10 червня 2024 року</i>	виконано
Захист переддипломної практики	<i>8 листопада 2024 року</i>	виконано
Попередній захист кваліфікаційної роботи	<i>14 листопада 2024 року</i>	виконано
Подання кінцевого варіанту дипломної роботи на кафедру	<i>2 грудня 2024 року</i>	виконано
Перевірка на плагіат	<i>3 10 по 13 грудня 2024 року</i>	виконано
Захист дипломних робіт магістра	<i>26-30 грудня 2024 року</i>	виконано

Здобувач



Олена ЧЕПЕЛЮК

Керівник роботи



Юлія БОЙКО

Анотація

Чепелюк О.В. Вербалізація смислів у діловому діалогічному дискурсі: комунікативний та перекладацький аспекти

У роботі досліджено діловий діалогічний дискурс (далі – ДДД) в аспекті його функційних, семантичних й прагматичних характеристик. У ході дослідження встановлено основні типи мовної взаємодії комунікантів в інституційно-виробничій сфері та типоптвірні ознаки ділового діалогічного дискурсу.

Діловий діалогічний дискурс проаналізовано і в перекладацькому аспекті із встановленням типів трансформацій та адекватних способів перекладу ділового діалогічного дискурсу на українську мову.

Ключові слова: діловий діалогічний дискурс, комунікант, спілкування, комунікація, пряма прескрипція, непряма прескрипція, фаза інтеракції.

Abstract

Chepelyuk O. V. Verbalization of senses in business dialogue discourse: communication and translational aspects.

The paper examines business dialogic discourse in terms of its functional, semantic, and pragmatic characteristics. The study has identified the main types of linguistic interaction between communicators in the institutional and production sphere and the typical features of business dialogical discourse.

Business dialogical discourse has also been analyzed in a translational aspect, establishing types of transformations and adequate methods of translating business dialogic discourse into Ukrainian.

Keywords: business dialogical discourse, communicator, communication, direct prescription, indirect prescription, interaction phase.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТИЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЛОВОГО ДИСКУРСУ	12
1.1. Множинність інтерпретацій поняття «дискурс»	12
1.2. Діловий дискурс як лінгво-культурологічна проблема	16
1.3. Основні сфери актуалізації ділового дискурсу	19
1.4. Типотвірні ознаки ділового діалогічного дискурсу	23
1.4.1. Ситуативний контекст	24
1.4.2. Тема	26
1.4.3. Цілеспрямованність	28
1.5. Одиниці діалогічного спілкування: комунікативний хід, репліковий крок, секвенція, ад'яцентна пара, інтеракційний юніт	32
Висновки до Розділу 1	39
РОЗДІЛ 2. ДІЛОВИЙ ДІАЛОГІЧНИЙ ДИСКУРС У ФУНКЦІЙНО-ПРАГМАТИЧНОМУ ТА ПЕРЕКЛАДАЦЬКОМУ АСПЕКТАХ	41
2.1. Методика комунікативного аналізу	41
2.2. Ініціальна фаза інтеракції у прескриптивному діловому діалогічному дискурсі (мовні кліше)	42
2.3. Змістова фаза ділового діалогічного дискурсу	45
2.3.1. Пряма прескрипція у змістовій фазі інтеракції у діловому діалогічному дискурсі	46
2.3.2. Непряма прескрипція у змістовій фазі інтеракції у діловому діалогічному дискурсі	58
2.4. Інформативний підтип ділового діалогічного дискурсу	70
2.5. Поєднання інформативного та прескриптивного типів ділового діалогічного дискурсу	77
2.6. Завершальна фаза інтеракції	83
Висновки до Розділу 2	86
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	90
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	99

ВСТУП

Антропоцентрична орієнтація сучасних гуманітарних наук, розширення меж комунікативного простору, всезростаюча роль бізнесу в житті суспільства сприяють тому, що спілкування як частина людської діяльності стає об'єктом численних досліджень. Щодо українських розвідок у галузі комунікативної лінгвістики у цілому, то слід назвати праці львівського професора Флорія Бацевича: монографії «Нариси з комунікативної лінгвістики», «Лінгвістична генологія: проблеми і перспективи», підручники «Основи комунікативної лінгвістики» [1], де автор детально описує такі комунікативно-прагматичні категорії, як от: *пресупозицію, комунікативні стратегії і тактики, соціальний статус мовців* тощо. Останнім часом українські вчені усе більше звертаються до дослідження питань так званої «зовнішньої лінгвістики», до якої ми слідом за О.Селівановою [20] відносимо проблематику мовленнєвого спілкування.

Процес комунікативної взаємодії ефективно вивчається також фахівцями в галузі психології, соціології, етики, філософії [8; 9; 11; 15; 24; 39; 41]. Особлива увага приділяється вмінню кваліфіковано вести ділову розмову, що є однією з найважливіших умов професійного успіху. Те, що такі наукові розвідки на часі «не викликає сумніву, оскільки діалогічність інгерентно притаманна комунікації, вербальному спілкуванню, мовленнєвій діяльності, які знаходяться в центрі уваги сучасного функціоналізму. Проте, ці поняття зазвичай не розмежовуються, тож існує потреба в систематизації їх трактувань» [3].

До питань вивчення ділового діалогічного дискурсу зверталися такі науковці як [2; 6; 7; 22; 49; 50]. Напрацювання цих дослідників й становитиме методологічну базу дослідження.

Як відзначають фахівці, правильне проведення ділових бесід сприяє значному зросту продуктивності праці [23; 24]. Успішність ділового спілкування залежить не тільки від знання предмета (професійні основи діяльності), але й від лінгвістичної й комунікативної компетенції, що

реалізується в умінні користуватися мовними засобами для встановлення й підтримки мовного контакту відповідно до правил спілкування й впливу на адресата з метою досягнення комунікативних цілей і реалізації позамовних завдань [24; 37]. Цей факт сприяє тому, що на сучасному етапі розвитку лінгвістики аналіз мовних особливостей ділового спілкування вимагає комунікативно-когнітивного підходу, що дозволяє встановити кореляцію між мовними структурами й мовленнєвою діяльністю. Однак діловий діалог як особливий тип міжособистісної комунікації ще не одержав досить повного й цілісного висвітлення в сучасній лінгвістиці, що й обумовило звертання до його вивчення з погляду дискурсивного підходу. Це й зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Магістерська робота пов'язана з проблематикою наукової теми кафедри германської філології та перекладознавства «Проблеми лексико-граматичної семантики, прагматики та стилістики в когнітивно-дискурсивній парадигмі».

Об'єктом дослідження в роботі виступають діалоги ділової тематики, що функціонують в інституційно-виробничій сфері, де комуніканти мають статус і повноваження для вирішення ділових проблем, установа й розвитку ділових відносин; типологічні особливості ділового діалогічного дискурсу (далі – ДДД), структурно-семантичні й прагматичні характеристики кожного типу ДДД.

Предметом аналізу є способи перекладу ДДД на українську мову із урахуванням усіх типологічних особливостей дискурсу, його структурно-семантичних, комунікативних та прагматичних характеристик.

Мета дослідження полягає у вивченні функціональних, семантичних й прагматичних характеристик ділового діалогічного дискурсу й виявленні на цій основі основних типів мовної взаємодії комунікантів в інституційно-виробничій сфері та встановленні адекватних шляхів перекладу на українську мову.

Поставлена в роботі мета визначила необхідність вирішення таких **завдань:**

- виділити функціонально-стильові ознаки ділового дискурсу;
- встановити функціональні та прагматичні особливості діалогічного діалогічного дискурсу (далі – ДДД) як цілісної мовної події;
- простежити вплив статусно-рольового фактора на вибір мовного й мовленнєво-актового репертуару комунікантів;
- дослідити основні структурно-семантичні й функціональні характеристики представлених типів ділового діалогічного дискурсу;
- встановити адекватні способи перекладу ДДД українською мовою;
- визначити типи трансформацій, що використовуються при перекладі ДДД українською мовою.

Матеріал дослідження. Матеріалом дослідження послужили 50 зразків ділового діалогічного дискурсу, дібраних із фільму «Devil wears Prada». Приклади були відібрані методом суцільної вибірки.

Методи дослідження включають *метод спостереження* який передбачає системний аналіз і спостереження за вживанням синтаксичних повторів, *описовий метод* що допомагає структуровано аналізувати та описувати синтаксичні стилістичні засоби, враховуючи їхню структуру, семантику, функції та роль у тексті, *статистичний аналіз* дозволяє вимірювати частоту вживання експресивних синтаксичних повторів, *порівняльний аналіз* здійснюється шляхом порівняння оригінальних текстів та їхніх перекладів, *метод контекстуального аналізу* включає в себе детальне вивчення контексту, в якому вживаються мовні одиниці, *метод стилістичного аналізу*, виявлення в тексті певного стилістичного засобу.

Основні положення, що виносяться на захист:

1. Дискурс – це складна комунікативна подія, що включає в себе соціальний контекст, інформацію про учасників, процесуальність, знання механізмів породження й сприйняття інформації, умотивованість; це цілеспрямована, ситуативно-обумовлена мовна дія, сукупність процесу й результату, аналіз якого треба проводити з урахуванням лінгвістичного й екстралінгвістичного факторів.

2. Діловий дискурс – це підвид дискурсу в цілому. Проблема визначення ділового дискурсу полягає, в першу чергу, у визначенні його місця в континуумі загальної національної мови (в нашому випадку – англійської). Діловий дискурс актуалізується у чотирьох основних сферах: це комерція, виробництво, фінанси та посередництво. Діловий дискурс – це повторювана функціонально-семантична єдність, закріплена в певному мовному середовищі.

3. На функціональному рівні діалогічність постає як первинна властивість мови. Принцип діалогічної природи мови був сформульований В. фон Гумбольдтом: «У первинній сутності мови наявний незмінний дуалізм, і сама можливість мовлення зумовлюється ЗВЕРНЕННЯМ І ВІДПОВІДДЮ». Дискурсивні ходи мають змістовий, граматичний і комунікативний взаємний зв'язок. Останній передбачає розподіл ходів на ініціальні, реактивні (що відповідають стимулюючій і реагуючій репліці в діалогічному тексті та ре-ініціальні (такі, що становлять одночасно реакцію на попередній мовленнєвий акт та ініціацію наступного). Дискурсивний обмін становить послідовність зв'язаних мовленнєвих ходів, яка відповідає діалогічній єдності, суміжній парі реплік (*adjacency pair*), секвенції, мінімальному діалогу.

4. Діалог описують на підставі таких його складників, як комунікативний хід, репліковий крок, секвенція й ад'яцентна пара. У діалозі комунікативний хід (= репліковий крок) за функцією поділяють на три частини: перша встановлює відношення до попереднього ходу, друга передає зміст ходу, заради якого він здійснюється, третя встановлює відношення до наступного ходу. за параметром інтерації є такі типи діалогу: 1) фатичний (підтримує соціальний контакт), 2) риторичний (спрямований на зміни соціуму); 3) естетичний – такий, що інтерпретує дійсність; 4) терапевтичний (усуває перешкоди між суб'єктами комунікації); 5) метакомунікативний (дає змогу здійснити рефлексію комунікативної поведінки).

5. У цій роботі буде використана схема аналізу ДДД представлена двома підтипами з погляду комунікативних цілей: прескриптивним, мета якого – віддання розпорядження або наказу, і інформативним, мета якого – отримання інформації. Дані підтипи можуть зустрічатися як у чистому вигляді, так і у зв'язці.

6. Прескриптивний підтип ДДД містить ініціальну фазу змістову із прямою та непрямою проскрипцією а також інформативний підтип ДДД у поєднанні із прескриптивним. При лінгвістичному аналізі кінофільму було встановлено домінування поєднувального підтипу ДДД (прескриптивний і інформативний). При зіставному аналізі було виявлена низка трансформацій, а саме: модуляція, дослівний переклад, еквівалент.

Наукова новизна дослідження полягає в комунікативному підході до аналізу ділового діалогічного дискурсу. Встановлено закономірності структурування й динаміки функціонування ділового діалогічного дискурсу як спільної діяльності комунікантів та виявлено вплив статусно-рольових характеристик на вибір і реалізацію мовного й мовленнєво-актового репертуару кожного типу ділового діалогічного дискурсу у кінофільмі «Devil wears PRADA».

Теоретична значимість роботи полягає в детальному описі функціонально-стильових характеристик ділового дискурсу, розробці проблем ДДД з урахуванням соціальних факторів, позиціонування суб'єктів, цілей і інтенцій комунікації, що є внеском у дослідження соціальних і прикладних аспектів дискурсу.

Практична цінність роботи полягає в можливості використання результатів дослідження в теоретичних курсах, пов'язаних з вивченням стилістики, основ теорії мовної комунікації, соціокультурного варіювання мови.

Апробація роботи здійснена у публікації «Діловий діалогічний дискурс: типологічні ознаки». *Всеукраїнська науково-практична конференція для студентів та молодих науковців «Філологічні, лінгводидактичні та медійні дослідження: сучасні тенденції та*

перспективи»: зб. тез 30 квітня 2024 рік С.153–156; «Основні сфери актуалізації ділового діалогічного дискурсу». *Міжкультурна комунікація та переклад: напрями, пріоритети та перспективи* : доп. на 1 Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції, 16-17 квітня 2024 року. м.Хмельницький; «Одиниці діалогічного спілкування: збереження прагматичного ефекту при перекладі»: *Іноземні мови у сучасному комунікативному просторі*: доповідь на XV Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції, Херсонський національний технічний університет, Херсон-Хмельницький 2024, 10 березня 2024 р.

Структура роботи складається зі вступу, двох розділів, із висновками до кожного з них, загальних висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 98 сторінок.

У **Вступі** обґрунтовано актуальність теми, сформульовану мету та конкретні завдання дослідження, його наукову новизну, теоретичне значення та практичну цінність, визначено матеріал, джерела дослідження, його методи, подано відомості про апробацію.

У **Розділі 1** описано дискурс як комунікативне та інтерактивне явище; окреслено напрями дослідження ділового діалогічного дискурсу у сучасній лінгвістиці; описано основні сфери актуалізації діалогічного дискурсу; схарактеризовано типологічні ознаки ділового діалогічного дискурсу та описано класифікації типів ділового діалогічного дискурсу .

У **Розділі 2** описано сфери реалізації ділового діалогічного дискурсу та зазначено способи перекладу окремих діалогічних кроків українською мовою.

У **Загальних висновках** підведено підсумки дослідження роботи.

Перелік використаних джерел нараховує 28 праць зарубіжних та 26 українських вчених, а також 2 джерела ілюстративного матеріалу.

Додатки розміщено на 1 сторінці.

РОЗДІЛ 1. ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТИЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЛОВОГО ДИСКУРСУ

1.1. Множинність інтерпретацій поняття «дискурс»

Захоплення сучасної лінгвістичної науки антропоцентричними та комунікативними дослідженнями призвело до вирізнення та активного дослідження такої макрокатегорії мови, як дискурс. Термін *discourse* вперше був уведений у науковий обіг в 1952 р. Харрісоном в контексті терміносполучення *discourse analysis* на позначення «методу аналізу зв'язного мовлення (або письма)» [32, с. 100]. Поступово тлумачення дискурсу в гуманітаристиці набуло більш окреслених контурів. Дискурс став визначатися як деякий мовний абстракт, що віртуально існує у надрах живої національної мови, або штучні мовні обмеження, що виконують певну соціальну функцію, «сурогатні» підмови. За ілюстрацію таких штучних «субмов» можуть правити мови науки, мистецтва, мови політичних співтовариств [12, с.16]. Кожна така підмова створює власну картину світу, особливий «ментальний світ». У просторово-часовому континуумі живої мови вільно співіснують різні дискурси: міфологічний, релігійний, науковий, філософський, ідеологічний тощо.

У сучасній лінгвістиці поняття дискурсу трактується неоднозначно, має безліч наукових інтерпретацій і дефініцій, особливо в співвідношенні з такими поняттями як текст, мовлення, діалог. Така «відкритість» теорії дає можливість власних трактувань і точок зору залежно від цілей дослідження, припускає деяку ідеологічну орієнтацію [15; 38; 47; 48].

На сучасному етапі розвитку лінгвістичної думки в різних працях представлені такі основні значення терміна *дискурс*:

- еквівалент мови;
- одиниця, за розмірах переважаюча фразу;
- вплив висловлення на його одержувача з урахуванням ситуації;
- бесіда;

- мовлення з позицій того, про що йдеться;
- мовна реалізація одиниць мови;
- соціально та діалогічно обмежений тип висловлень;
- теоретичний конструкт, призначений для дослідження умов виробництва текст (абстрактна модель мови);
- зв'язний текст;
- усно-розмовна форма тексту;
- діалог;
- група висловлень, зв'язаних за змістом;
- мовне надбання як даність – письмова чи усна.

Отже, на рівні дефініції має місце явище полісемії, що вважається одним з недоліків терміна.

Визначення дискурсу через текст або тексту через дискурс пов'язане з появою даного терміна на початку 50-х років, що цілком може бути пояснено з позицій діахронії, оскільки теорія дискурсу була породжена в лоні формально-структурної лінгвістики. З. Харріс використав даний термін при описі свого методу дистрибутивного аналізу зв'язного мовлення, розглядаючи дискурс на основі мережі еквівалентності між фразами й ланцюжками фраз, як висловлення, надфразова єдність у контексті інших єдностей і пов'язаної з ними ситуації. Такий підхід, хоча й охарактеризований згодом як формалістичний, був націлений на «розширення дескриптивної лінгвістики за межі одного речення в цей момент часу й для співвіднесення культури й мови» [35, с. 1–2] і тим самим закладав основи нової парадигми в лінгвістиці.

Якщо, наприклад, у 60-70-х роках дискурс переважно тлумачили як зв'язну послідовність речень, зокрема в таких авторитетних джерелах, як словники Вебстера, Дудена, то з позицій сучасних знань «дискурс – складне комунікативне явище, яке окрім тексту містить екстралінгвістичні фактори про світ, судження, установки, цілі адресата, необхідні для розуміння тексту.

З кінця 70-х років дискурс протиставляють тексту як переважно абстрактній, формальній конструкції, де й актуалізуються різні види мовно-соціального змісту. Отже, дискурс – це різні види текстової актуалізації, що розглядаються з точки зору ментальних процесів та у зв'язку з екстралінгвістичними факторами [31]. Загалом дискурс подекуди торкається усього процесу соціального спілкування, певну частину якого становить текст. Спільними для обох явищ є когезія – змістово-антропоцентрична для дискурсу та жанрово-тематично-сюжетна – для тексту загалом.

Визначення дискурсу як зв'язного тексту, але вже в контексті ситуації знаходимо й в енциклопедичному словнику, де дискурс визначається як зв'язний текст у контексті багатьох конституюючих і фонових факторів – соціокультурних, психологічних і т.п. Дискурс називають зануреним у життя текстом [53, с. 87].

Критерії когезії й когерентності також є вирішальними у визначенні дискурсу лінгвістом Т. Куком. [30, с. 26].

Виділення подійно-ситуаційного й мотиваційного аспектів у розумінні дискурсу розширює підходи до вивчення мовної комунікації.

Таким чином, «дискурс трактується як складна комунікативна подія, що включає в себе соціальний контекст, інформацію про учасників, процесуальність, знання механізмів породження й сприйняття інформації, умотивованість; це істотна складова соціокультурної взаємодії, характерні риси якої – інтереси, мета, стилі» [31]. З його точки зору дискурс треба розглядати з лінгвістичних, когнітивних, соціальних і культурних позицій.

О.Г. Почепцов трактує дискурс як соціолінгвістичну структуру, що створюється адресатом у конкретних комунікативних, соціальних і прагматичних ситуаціях [17].

У лінгвістичній прагматиці й теорії мовного впливу стало традицією згадувати фактор адресата в створенні мовного звертання відправника. Реальне мовне середовище формують обидва учасники діалогу: репліка одного комуніканта викликає певну реакцію в іншого. Мовне поведіння

співрозмовника коректує й комунікативне поведження відправника. Таким чином, у рамках моделі комунікативного процесу варто говорити не стільки про мовний вплив адресата (односпрямованість і однократність), скільки про мовну взаємодію (взаємонаправленість і повторюванність). Дія навіть одного комунікативного акту може радикально вплинути на підсумкове рішення.

Як справедливо зауважує І.С. Шевченко, діяльнісний підхід вводить у модель мовної комунікації особистість комуніканта у всій сукупності факторів, що детермінують його мовну поведінку: соціальний статус і роль, особистісні характеристики, навички мовного спілкування [21, с. 27].

Актуалізація міжособистісного фактора звужує трактування поняття дискурсу як переважно інтерактивного способу мовної взаємодії, що реалізується в діалозі. Даний підхід обумовлений і тим фактором, що мовлення як дія, як знаряддя комунікації найбільше яскраво проявляється в діалогічній формі. Діалог є найбільш природним проявом мовної діяльності. І навіть монолог імпліцитно діалогічний – звернений або до реального, або до віртуального адресата.

Отже, на основі вище проаналізованого ми доходимо висновку, що поняття дискурсу є широким, родовим стосовно понять мовлення, текст, діалог, тобто **дискурс – це цілеспрямована, ситуативно-обумовлена мовна дія, сукупність процесу й результату, аналіз якого треба проводити з урахуванням лінгвістичного й екстралінгвістичного факторів.**

Таким чином, дискурс – це не лише відповідно логічно скомпонований і прагматично зорієнтований текст, а й водночас текст (усний чи письмовий) з конкретною когнітивною, антропологічно-зумовленою семантикою [7, с. 29], це особлива підмова, особлива мовленнєва практика, що застосовується у певних функціональних сферах мовної спільноти.

1.2. Діловий дискурс як лінгво-культурологічна проблема

Проблема визначення ділового дискурсу полягає, в першу чергу, у визначенні його місця в континуумі загальної національної мови (в нашому випадку – англійської). При цьому слід зазначити, що наукове обґрунтування поняття бізнесу як особливої форми економічної діяльності відбулося у 2-й половині 20-го ст., хоча перші спроби були зроблені Річардом Кантільйоном у 17-му та Жан-Баптістом Сейєм у 18-му ст. З розмежування економічної теорії на макро- та мікроекономіку (перша згадка про це датована 1933 р.) бізнес став предметом дослідження мікроекономіки, де і отримав своє наукове підґрунття. Таким чином, діловий дискурс (також бізнес-дискурс) можна вважати різновидом макроекономічного дискурсу, хоча існує думка, що відокремлення економічного дискурсу, незважаючи на бурхливий розвиток економічної термінології, не відбулося [5, с.12].

Хоча дискурс, який продукується на рівні макроекономіки або на рівні всього суспільства, також має свою мовленнєву практику, а саме: парламентські слухання з економічних питань, обговорення економічних законопроектів і постанов, економічні передвиборні програми депутатів, економічні студії та диспути, публічні виступи економістів, опитування громадської думки та референдуми тощо.

На відміну від економічного дискурсу, діловий дискурс актуалізується у чотирьох основних сферах. Це комерція, виробництво, фінанси та посередництво. Кожній із зазначених сфер притаманні свої особливості, спричинені: тематичним та інтенціональним спрямуванням, термінологією та особливостями її вживання, правилами професійної поведінки учасників спілкування, що дає підстави вважати їх різновидами ділового дискурсу.

В сучасній теорії дискурсу прийнято визначати такі його параметри, як стиль, жанр, регістр. Згідно Т. ван Дейка, стиль залежить від типу дискурсу (новини, передова газетна стаття, політична пропаганда) або від точки зору мовця чи письменника. Стильовий аналіз може також визначати

типові жанри (історія чи звіт), соціальну характеристику (формальний – неформальний), приналежність до певної культурної спільноти (англійської чи латиноамериканської) [31, с.11–12].

Проблема стилів має глибоку історію, що бере початок з давньої Греції та Риму, розроблялася у «теоріях трьох стилів» в Європі в епоху літературного класицизму 17-18-го ст.

Основним принципом диференціації мови, згідно стильової характеристики, є добір і комбінація існуючих мовних засобів, що передбачає поняття норми. В мовознавстві стиль визначається як «різновидність мови, закріплена в певному суспільстві традицією за однією з найбільш загальних сфер соціального життя, і як така, що відрізняється від інших різновидів тієї ж мови за всіма основними параметрами – лексикою, граматиною, фонетикою».

В навчально-методичній та довідковій літературі офіційно-діловий стиль (від *лат. officium* – служба) визначається як «один з функціональних стилей літературної мови, який задовольняє потреби суспільства в оформленні ділових стосунків між організаціями й установами, а також між членами суспільства в офіційній сфері їх спілкування» [16, с. 182]. Офіційно-діловий стиль прийнято розмежовувати на два різновиди, або підстили, – дискусійно-діловий та адміністративно-канцелярський. Дискусійно-діловий стиль (підстиль) вважається «різновидом публіцистичного стилю усного монологічного мовлення, який застосовується у виступах під час обговорення різноманітних питань на зборах трудових колективів, ділових нарадах, семінарах, засіданнях тощо» [16, с. 65]. Адміністративно-канцелярський підстиль – це «мова офіційних паперів, пов'язаних з виробничою діяльністю людей» [16, с. 7]. Наведена стильова характеристика обмежена поділом на усний та письмовий аспекти ділового дискурсу, ігноруючи жанрове розмаїття його усних та письмових проявів.

Поняттю жанру в англійській теорії дискурсу відводиться значно більше уваги, ніж поняттю стилю, що пояснюється інтересом сучасної

лінгвістики до соціальних аспектів мовлення і виділенням в ньому, згідно теорії мовленнєвих актів Остіна-Сьорля, мовленнєвих подій на зразок: молитва, проповідь, бесіда, пісня, промова, вірш, лист, роман. Іноді поняттям *складний жанр* (complex genre) підміняються поняття *функціональний стиль*, наприклад клерикальний (a church service) [16, с.156].

У вітчизняній літературі жанр (*фр.* genre, від *лат.* genus (generis) – рід, вид) визначається як «різновид функціонального стилю, форма мовного спілкування, продиктована певними умовами побудови композиційно цілісного висловлювання. В офіційно-діловому стилі – це жанр наказу, протоколу, заяви і под.» [23]. Якщо у визначенні говориться про мовне спілкування (а воно може бути як усне, так і письмове), то у наведеному прикладі відсутня ілюстрація його усної частини, а перелічені жанри ділового письмого спілкування далеко не повні. Навіть при першому перегляді можливих форм письмової комунікації у діловому дискурсі можна продовжити їхній перелік за рахунок таких жанрів, як анкета, діловий лист, звіт, пам'ятна записка, угода, інструкція, специфікація, прайс-лист, бізнес-план, фінансова документація. Усна частина ділового дискурсу передбачає такі основні жанри – співбесіда, телефонна розмова, нарада, ділові переговори, презентація, конференція, щорічні збори акціонерів. Поділ ділового дискурсу на усний і письмовий дещо штучний, тому що деякі жанри об'єднують обидві форми спілкування. Так, усна співбесіда може записуватися на аудіо- або відеоплівку з подальшим її обговоренням, результати співбесіди мають мати обов'язкову письмову фіксацію у вигляді анкети з оцінкою та висновками комісії щодо кандидата на посаду/співробітника; телефонні розмови на деяких фірмах також записуються на аудіоплівку з подальшою їх роздруковкою та обробкою; ділові/виробничі наради протоколюються та/або записуються на плівку; результати ділових переговорів письмово фіксуються у вигляді (попередніх) угод, результати конференцій та щорічних зборів акціонерів висвітлюються у матеріалах та звітах. Щодо презентації, то її повний текст або тези

готуються заздалегідь у письмовому викладі. Сказане вище дає підстави говорити про певний симбіоз деяких жанрів ділового дискурсу.

Офіційно-діловий стиль відповідає офіційним стосункам, до яких належать виробничі стосунки та стосунки у сфері соціальних контактів (обслуговування). Офіційність/неофіційність спілкування проявляється в його тональності. Тональність – це комплекс формально-змістових характеристик, які залежать від стосунків учасників дискурсу (комунікантів). Тональність визначається за такими параметрами: структурно-композиційна форма висловлювання, співвідношення вербальних та невербальних засобів, якість мовного продукту, добір мовних засобів. Офіційне спілкування більш регламентоване за формою (в межах певного жанру); більшою мірою спирається на вербальні, ніж на пара- та екстралінгвістичні засоби, менш емоційне; краще за якістю мовного продукту, менш імпульсивне і, як правило, підготовлене; оформлене мовними засобами в межах літературної норми.

Тональність іноді визначається через реєстри як ситуативно обумовлені варіанти стилю. В межах офіційного стилю розрізняють паритетний та авторитарно-командний реєстри. Термін «паритетний» застосовується на позначення спілкування рівноправних за соціальним статусом комунікантів. Авторитарно-командний реєстр характеризує спілкування нерівноправних партнерів.

1.3. Основні сфери актуалізації ділового дискурсу

У деяких спробах дати визначення ділового дискурсу, як це було зазначено у попередньому підрозділі, можна помітити, що концепт ділового дискурсу співвідноситься насамперед з поняттям функціонального стилю й норми. Деякі вчені відносять до цього виду інтеракції все документально оформлені акти державної, політичної, військової, економічної діяльності, ділових відносин між організаціями, державами, а також між членами суспільства в сфері офіційного спілкування – закони, устави, військові

накази, циркуляри, патенти, заповіти – словом, усе, що повинне неухильно дотримуватися, виконуватися й контролюватися, а отже, підлягає точному й однозначному розумінню».

На цих же позиціях стоїть і й Н.Г. Наумова: діловий дискурс, на її думку, ця повторювана функціонально-семантична єдність, закріплена в певному мовному середовищі [14].

Однак, як зауважує А.Д. Белова, «між типологією стилів, у тому числі й функціональних, і видами дискурсу, немає повної відповідності. Функціональні стилі співвідносяться із соціально-значимими сферами мовної практики людей і їх, у цілому, можна схарактеризувати як середовище, де як система живе мова. Тоді, коли поняття дискурсу – це семантичний концепт, що включає текст, організований відповідно до інтеракціональних, когнітивних й лінгвістичних принципів [3, с. 94].

Не можна повністю погодитися й із твердженням, щодо ділового дискурсу варто віднести все, що пишеться й говориться в сфері економіки [13, с. 132], оскільки й тут опираються тільки на один, досить широкий критерій – сферу спілкування.

Ми вважаємо важливим підкреслити, що діловий діалогічний дискурс функціонує в мовному просторі всіх сфер виробничо-інституційної діяльності й має загальні інтегральні ознаки незалежно від типу організації або закладу.

Для того, щоб дати оцінку й узагальнений опис комунікативної мовленнєво-впливової сили дискурсу як цілісної мовної дії, необхідно звернутися до комунікативно-функціонального аналізу [9].

Цей аналіз за П.В. Зернецьким складається із двох взаємодіючих процедур [9]:

- розпредмечення мовних знаків певного типу шляхом розкриття всіх аспектів їхнього функціонування – синтаксичного, семантичного, синтагматичного і прагматичного в ієрархії переходу від плану форми (синтаксис) до плану змісту комунікативної ситуації (семантика), і далі – до

плану ситуативно-визначеного змісту, тобто конвенціонального змісту (сигматика) і, нарешті, до плану повідомлення (прагматика).

- визначення на основі розпредмечення знаків даного тексту шляхом установлення семантичних функцій лінгвістичного статусу одиниць мовної діяльності, що утворюють цілісну мовну дію – відповідний дискурс, з обліком отриманих на 1-му етапі аналізів синтаксичних, семантичних і прагматичних характеристик складових дискурсних одиниць (далі – ДО), установлення його інтегративних системних особливостей.

Звертання до літературних текстів дає можливість виходу в рефлексивну позицію, засновану на згорнутому досвіді. Ми поділяємо думку багатьох дослідників, що діалогічне мовлення художнього твору є фіксованим аналогом, моделлю спонтанного діалогічного мовлення. Художня обробка матеріалів полягає в тому, що письменник бере відповідні конструкції в їхній типовій формі, звільняючи від випадкового, індивідуального, того, що фіксується в записях-транскриптах як відступ від норми. Художній діалог досить об'єктивно відображає картину функціонування досліджуваного явища. Автор художнього твору, розрахованого на мисленнєве, а не на емоційне освоєння, намагається як можна повніше представити на папері всі особливості розмовного мовлення героїв. У свою чергу, фіксованість тексту дає можливість його більш глибокого й детального вивчення, аналізу реалізації структури, семантики й прагматики в ретроспективі.

Таким чином, одним з підходів до дослідження комунікативно-прагматичних зразків мовної поведінки, що відбувається у діловій сфері є аналіз ділових діалогів, представлених у текстах чи фільмах, де є більші можливості демонстрації зв'язку між досвідом і ситуацією.

Оскільки комунікація розуміється як невід'ємний елемент людської діяльності, вивчення ділового спілкування повинне орієнтуватися на установки діяльнісної парадигми. Саме ідеї теорії мовної діяльності склали методологічну основу сучасної прагмалінгвістики, до завдань якої входить

установлення необхідного зв'язку між мовними висловленнями як лінгвістичними об'єктами й соціальними діями [7; 33; 35; 38; 44].

Функціональний підхід до мови знаходить логічне продовження в категорії дискурсу. Залучення до дослідження ділового спілкування дискурс-аналізу дозволяє перейти з позицій іманентної лінгвістики до інтегрального вивчення мовної комунікації в контексті соціальної ситуації [4; 19; 22; 47].

Дискурс є безпосередньо реалізацією мови як системи знаків і мовлення, яке актуалізує цю систему знаків для взаємодії людей через механізми їх свідомості (когнітивні процеси), і мовної діяльності як цілеспрямованої соціальної дії для суспільної орієнтації та комунікації. За своїм проявом дискурс відзначається великою ілокутивністю, що й засвідчує його паралінгвістичність (міміка, жести), часто невживана у письмовій формі; ритмічна побудова та референта сфера використання; емоційно-оцінна функція впливу на співрозмовника. Тому дискурс спрямований, як правило, на актуальні «форми мовного життя» – репортаж, бесіду, діалог, і вважається властивим лише синхронії. Типові характеристики дискурсу спостерігаються на мовних помилках чи «девіаціях» мовної та комунікативної компетенції, детально постезених Ф. Бацевичем [1].

Як бачимо, в основі дискурсу лежить, з одного боку, прагматична ситуація, що визначає зв'язність дискурсу, його комунікативну адекватність та спрямованість у межах певних «фреймів». З іншого боку, дискурс ґрунтується на ментальних процесах учасників комунікації, що мають своє вираження в соціальнокультурних, психологічних правилах породження та сприйняття.

Діалогічний дискурс виділяється нами як видова категорія, що представляє сукупність інтеракцій між двома комунікантами, які можуть належати як до однієї, так і до різних суспільних груп; ця комунікативна подія безпосереднього спілкування, у ході якого партнери вербально й невербально, за допомогою міни комунікативних ролей у конкретних умовах досягають певної мети.

1.4. Типотвірні ознаки ділового діалогічного дискурсу

На функціональному рівні діалогічність постає як первинна властивість мови. Принцип діалогічної природи мови був сформульований В. фон Гумбольдтом: «У первинній сутності мови наявний незмінний дуалізм, і сама можливість мовлення зумовлюється **ЗВЕРНЕННЯМ І ВІДПОВІДДЮ**» [36].

Дискурсивні ходи мають змістовий, граматичний і комунікативний взаємний зв'язок. Останній передбачає розподіл ходів на **ініціальні, реактивні** (що відповідають стимулюючій і реагуючій репліці в діалогічному тексті [2, с. 6]) та **ре-ініціальні** (такі, що становлять одночасно реакцію на попередній мовленнєвий акт та ініціацію наступного) – терміни Е. Рольфа [43]. Дискурсивний обмін становить послідовність зв'язаних мовленнєвих ходів, яка відповідає діалогічній єдності, суміжній парі реплік (*adjacency pair*) [40], секвенції [27 с. 179], мінімальному діалогу.

Діловий діалогічний дискурс виділений нами в окремий вид на основі низки типотвірних ознак. Функцію таких типотвірних ознак виконують окремі складові комунікативного акту, названі звичайно комунікативними факторами, тому що саме залежно від їхнього специфічного сполучення виділяються окремі комунікативні типи. Ці фактори, їхня кількість і термінологічні позначення представляються звичайно у формі схем або моделей і розрізняються в різних авторів.

З-поміж інших понять, що характеризують *homo loquens*, поняття комунікативної компетенції вирізняється особливою значущістю для міжмовних досліджень. Розглянемо його детальніше.

Воно було впроваджено до наукового обігу американським вченим Д. Хаймсом, який визначив його як приховану систему знань і умінь, що необхідні для комунікації. Комунікативна компетенція є комбінованим поняттям, воно включає як знання мови, так і вміння ними користуватися за умов актуальної комунікації. У комунікативній компетенції, за Д. Хаймсом, виділяється чотири типи знань і умінь [37]:

- граматична компетенція (володіння мовним кодом);
- соціолінгвістична компетенція (вміння правильно продукувати та розуміти висловлення в різних соціолінгвістичних контекстах, враховуючи такі фактори, як соціальний статус комунікантів та сфера спілкування);
- дискурсивна компетенція (вміння поєднувати граматичні форми та значення для побудови безперервного письмового чи усного тексту);
- стратегічна компетенція (вміння пристосовувати комунікативні стратегії до конкретної ситуації спілкування).

Іншими словами, комуніканти мають володіти не тільки «словником» та «граматикою», а й знати екстралінгвістичні умови успішності досягнення прагматичних цілей у тих чи тих ситуаціях спілкування.

Відповідно до моделі комунікативної дії [37, с. 270] кожна мовна подія має наступні параметри

- ситуативний контекст – місце дії/обстановка, у якій воно відбувається (the setting);
- учасники спілкування – адресант і адресат (the participants);
- мета (the purpose);
- канал зв'язку (the channel);
- тема (the topic) – предмет спілкування;
- форма (the message form) – системотворчі компоненти мовної комунікації;
- тональність (key).

Для побудови когерентної моделі ДДД всі згадані вище параметри варто розглядати диференціальні ознаки ДДД.

1.4.1. Ситуативний контекст.

Насамперед, тип дискурсу корелює з поняттям соціального середовища, у якій проходить дія. Відзначається, що типи дискурсу виступають як комунікативно-прагматичні зразки мовної поведінки, що відбувається в певній соціальній сфері, тобто вони представляють свої

власні сфери спілкування. У його уявленні соціальні сфери розмежовуються на основі ступеня твердості соціального контролю, що описується, насамперед, у поняттях норм, конвенцій, ритуалів, комунікативних схем, а також допустимості тем спілкування й типів мовних дій.

При комплексному застосуванні параметрів чисто соціальної природи, а саме: соціальні норми й конвенції, через які преломлюються когнітивні знання про ситуативний контекст, про склад і ступінь знайомства інтерактантов, а також про рівень формальності інтеракції, розбивають соціальні сфери на дві групи:

- Формальна (високий рівень формальності; тверда необхідність дотримання норм, обумовлена принципом кооперативності при вирішенні спільних завдань; асиметричні соціальні відносини й т.д.)
- Неформальна (особистісний характер спілкування, зв'язаний іноді із запереченням діючих у суспільстві норм; невимушене, неофіційне спілкування, високий ступінь знайомства; симетричні соціальні відносини й т.д.).

Формальна сфера має дві підгрупи:

- Інституційно-виробнича сфера;
- Сфера обслуговування (споживча).

Відповідно до нашого бачення специфіки ділового спілкування, що обумовлене тим, що воно виникає на основі й із приводу певного виду діяльності, пов'язаної з виробництвом якого-небудь продукту або послуги або для досягнення ділового ефекту, до ділових дискурсів зараховуються ті, які мають місце в інституційно-виробничій сфері, що охоплює відносини, що складаються в процесі рішення виробничих завдань.

Тому правомірно буде звернутися до інтерпретації ситуативного контексту, запропонованої Г. Кларком [29, с. 76].

У ситуації усного спілкування він виділяє:

- особистісний контекст (personal setting) – безпосереднє спілкування двох або більше комунікантів, спонтанне розгортання дискурсу;

- неособистісний контекст (nonpersonal setting) – монологи перед аудиторією;
- інституціональний контекст (institutional setting) – формальний тип спілкування, підпорядкований соціальним нормам і конвенціям;
- художній контекст (fictional setting) – гра акторів;
- опосередкований контекст – наприклад, озвучування написаного повідомлення;
- внутрішній контекст (private setting) – розмова із собою.

У діловому діалогічному спілкуванні ми спостерігаємо поєднання особистісного контексту й інституційного контексту. Саме ця дихотомія створює систему типових мовних ситуацій, характерних для даної сфери й невіддільних від її, диктує ступінь допустимості типів мовної діяльності.

1.4.2. Тема.

Тема займає центральне місце в ансамблі комунікативних факторів. Тема трактується лінгвістами як звернення до предмета, стосовно об'єкта референції, постановки проблеми, а також як інформаційне ядро тексту. Відповідно до прийнятого в нашій роботі діяльнісного підходу до комунікації найбільш вдалим видається розуміння теми як предмета комунікації, що обробляється в її процесі. Предмет розмови може мати різну природу, а відповідно, різні мовні форми його вираження:

- когнітивно-теоретична форма;
- конкретно-практична форма;
- емоційно-психічна форма.

Виходячи з даної класифікації, теми ДДД трактуються як такі, що мають конкретно-практичну форму, тобто тематика співвідноситься з виконанням певних завдань, досягненням практичних результатів, націлена на реалізацію мети, що лежить поза самим спілкуванням.

Для кожної комунікативної ситуації учасники встановлюють репертуари. Вибір теми при цьому залежить від певної контекстуальної інформації, куди включені загальнокультурні знання (наприклад, звичайні для даної групи види діяльності й мети), соціокультурна ситуація (статусно-

рольові характеристики учасників, хронотоп події), комунікативна ситуація (мети мовної взаємодії). Всі ці знання про глобальний або локальний контекст служать своєрідною базою формування контекстних очікувань. Концепція «конвенціональності» відіграє важливу роль у характеристиці тематичних репертуарів ДДД. У нашому підході до аналізу ділового дискурсу ми приймаємо за основу те, що люди, які ведуть комунікацію один з одним, сформували більш-менш подібну картину тої рамки, у якій відбувається їхнє комунікативне спілкування. Результат цієї «соціальної реконструкції реальності» звичайно, не є монолітним і статичним, але однаково дає більш-менш стійку модель взаємних очікувань щодо дій тих, хто залучений в інтеракцію й комунікацію. Ці взаємні очікування тим або іншим способом являють собою частину когнітивного інструмента учасників спілкування. Це трактування відповідає твердженню Т.А. Ван Дейка про те, що тематичні репертуари обмежуються культурними нормами, соціальною ситуацією, специфікою комунікативної події або мовного акту, різними соціальними параметрами, особистісними характеристиками – цілями, інтересами, планами й самою особистістю мовця [31].

Ділове спілкування, відзначене певною впорядкованістю й організацією, характеризуються високим ступенем фіксованості теми. Жорстко встановлені рамки релевантності стосовно заданої теми забезпечують тематичну когерентність. Пропозиціональний зміст висловлення або репліки повинен відповідати глобальній темі дискурсу. На мовному рівні це реалізується в повторенні ключових лексем або кореферентної номінації. Порушення постулату релевантності може призвести до збоїв у комунікації й навіть розриві відносин.

Продуктивна організація мовлення в ДДД виходить на перший план. Хоча безпосереднє спілкування й виключає можливість попереднього обмірковування, однак знання загальних характеристик соціальних контекстів, фреймових моделей і вміння аналізувати дії, що відбуваються в їхніх рамках, дозволяє знайти таку форму вираження, що відповідає за

інтенціональною якістю комунікативному плану інтеракції й спрямована на досягнення мети. При цьому специфіка даного типу дискурсу висуває наступні вимоги до лексико-граматичної побудови ділової розмови:

- точність і ясність мовлення, його доступність, уміння відповісти на репліку, виключивши її двояке розуміння;
- лаконічність і скупість у використанні мовних засобів, тобто не тільки точніше, але й коротше донести до слухача суть справи.

Як ми бачимо, ці вимоги збігаються з постулатами кількості й способу дії Грайса.

Що ж стосується постулату якості, то тут звертає на себе увагу суперечлива сутність мотивації спілкування. У всіх сферах життя існує те, що психологи називають внутрішнім конфліктом між піднесеним ідеалом і практичним розрахунком, протиріччя між належним і суцим. З одного боку, людина прагне поводитися морально належним чином, а з іншого боку - їй необхідно задовольнити свої потреби, реалізація яких дуже часто пов'язана з порушенням моральних норм. Особливо напружено цей конфлікт проявляється саме в діловому спілкуванні.

1.4.3. Цілеспрямованність.

Чільним критерієм в аналізі будь-якого типу дискурсу є його мета. Цільовий аспект мовної комунікації постійно підкреслювався ще представниками Празької школи як один з основних у рамках їхньої парадигми. Але ціль прирівнювалася до функції мовних засобів, прагматичний аспект залишався поза полем зору. І тільки праці Г. Грайса, Дж. Остіна, Дж. Сьорля відкрили новий напрямок, що іноді називають інтенціональним, оскільки в цій парадигмі враховують вихідну інтенцію (мети, наміру) мовця й інтерпретацію слухача, вплив на нього.

Діяльнісний підхід до вивчення комунікації показав себе продуктивним насамперед для опису мотиваційно-інтенціонального блоку. Повідомлення ніколи не відправляється заради повідомлення як такого. Його мета – організувати дії комунікантів. Слово – завжди вчинок (ідея, що йде від робіт Дж. Сьорля й Дж. Остіна). Таким чином, можна говорити про

включенність комунікації в дію, про її спряженість. Однак з даного положення виникають і певні труднощі в аналізі дискурсу. Якщо комунікація входить у діяльність на праві складової частини, це призводить до подвоєння параметрів мети й мотиву; необхідності розмежовувати мети діяльності й цілі комунікації, мотиву діяльності й мотив комунікації. О. Каде вказував саме на таку підпорядкованість і залежність комунікації. Ціль комунікації виводиться з діяльності більш високого рівня, досягненню якої й служить комунікація. Аналогічний підхід знаходимо й у О.Г. Почепцова: «У більшості випадків мовна дія й реалізована ним ціль є лише етапом на шляху до досягнення головної мети мовця» [17, с. 68].

У діловому спілкуванні особливу значимість здобуває розмежування цілей, оскільки тут комунікація й діяльність особливо взаємозалежні. Теоретики ділового спілкування підкреслюють його відмінну рису – воно не є самоціллю, а служить лише засобом для досягнення яких-небудь інших цілей. В умовах ринкових відносин – це, насамперед, одержання максимального прибутку.

Нам видається релевантним розділити глобальну мету, що пов'язана із позамовною дійсністю, і саме комунікативну мету, що досягається обміном доречними мовними актами. Комунікативною метою будемо називати стратегічний результат, на який спрямований комунікативний акт або комунікативна дія. В літературі пропонується таке визначення цілеспрямованості комунікативного процесу: «Використовуючи комунікативну компетенцію, промовця, який ставить перед собою комунікативну мету (визначаючи або не визначаючи комунікативну перспективу, тобто можливість) і, впливаючи з певної комунікативної інтенції, виробляє комунікативну стратегію, що перетвориться в комунікативну тактику (або не перетвориться або перетвориться не успішно), як сукупність комунікативних намірів (завдань), поповнюючи комунікативний досвід мовця» [13].

Співвідношення між глобальною (домінантною) і комунікативною метою можна представити на прикладі ситуації «купівлі-продажу».

Досягнення глобальної мети – висновок угоди – залежить від маси факторів: візуального подання товару (упакування, реклама), розташування в тім або іншому відділі, товарній класифікації, ціни, дискурсу продавця й покупця. Саме в останньому й реалізуються різні за інтенціональним фактором комунікативні цілі інтерактантов, а відповідно, і різні стратегії й тактики їхнього досягнення.

М. Кларк у своїй ієрархії цілей іде далі, виділяючи, крім основної, домінантної мети (dominant goal), ще й:

- процедурні цілі (procedural goal) – наприклад, намір здійснити угоду швидко й ефективно;
- інтерперсональні цілі (interpersonal goal) – установлення й підтримка контакту, позитивна саморепрезентація;
- особистісні установки (private agendas) – наприклад, прагнення обдурити, повернути ситуацію на свою користь [29, с. 34–35].

Комунікативні цілі й інтенції здійснюються не у вакуумі, а в середовищі інтенції й цілей інших інтерактантов. Реальне мовне середовище формують обидва учасники діалогу й ціль завжди досягається їхніми спільними зусиллями, хоча їхній внесок може істотно розрізнятися. М. Кларк називає це явище «поділом праці» (division of labour), але при цьому ще раз підкреслює, що про успіх будь-якої спільної діяльності ми можемо говорити лише з погляду цілей, які були досягнуті [29, с. 37].

У реальній комунікації, як можна зрозуміти зі сказаного вище, цілі виступають цілим жмуком, і перед співрозмовником завжди стоїть проблема розпізнання, реконструкції вихідних цілей і мотивів. У лінгвістичній прагматиці й теорії мовного впливу в останні роки відзначається підвищення інтересу до фактора адресата в створенні мовного повідомлення відправником, однак практично не розглядається питання, як відповідні репліки можуть змінити комунікативну поведінку відправника, скорегувати його ціль. Можливість успішного співробітництва зберігається доти, поки мета розпізнається й приймається обома співрозмовниками. Висловлення здобуває іллокутивну силу або статус певного мовного акту тільки в

прагматичній інтерпретації слухача. І хоча мовлення підпорядковане принципу цілеспрямованості, неможливо спланувати заздалегідь, як будуть діяти інтерактанти в реальній обстановці. Звідси Г. Кларк робить висновок, що діалоги створюються опортуністами крок за кроком по мірі того, як учасники погоджуються на спільні цілі, а потім виконують їх [29, с. 319]. Таким чином, у діалогічному дискурсі об'єктивується результат взаємодії партнерів.

Як визнають багато дослідників дискурсу, інтенціональний фактор є найбільш релевантним критерієм у типологізації мовного спілкування. На цій основі виділяють 5 класів діалогів:

- 1) інформативний діалог (make-know discourse);
- 2) прескриптивний діалог (make-do discourse);
- 3) обмін думками з метою ухвалення рішення або з'ясування істини (make-believe discourse);
- 4) діалог, що має метою встановлення або регулювання міжособистісних відносин (interpersonal-relations discourse);
- 5) фатині жанри (fatic discourse):
 - емоційний ;
 - артистичний;
 - інтелектуальний.

І хоча в реальній комунікації виділені 5 типів у чистому виді зустрічаються вкрай рідко, основу їхньої варіабельності становлять розходження з метою, ступені запрограмованості відповідних реакцій, розподілі ролей і комунікативних інтересів, довжини, структури, зв'язності, розвитку діалогічних стратегій і тактик.

Варто помітити, що таксономічною ознакою в цій класифікації виступає саме комунікативна мета, тобто ціль, реалізована в самій мовній дії. Тому в реальному діалогічному дискурсі, спрямованому на досягнення глобальної мети, можуть взаємодіяти відразу кілька зразків.

Розглянемо далі детальніше одиниці діалогічного спілкування.

1.5. Одиниці діалогічного спілкування: комунікативний хід, репліковий крок, секвенція, ад'яцентна пара, інтеракційний юніт

Як зауважує Ф. Бацевич, лінгвісти нині схиляються до думки, що структура діалогу є складною і не можна її зводити до сукупності мовленнєвих актів, які в діалозі досить часто трапляються (приміром, питання — відповідь, запит – консультація тощо). Тому, на його думку, існує необхідність опрацювання системи одиниць прагмалінгвістики, які б включали, крім повідомлень, більші одиниці комунікації [1].

На думку О. Селіванової [20], оскільки мовленнєві акти визнані мінімальними одиницями мовної комунікації, вони не просто часто трапляються в діалозі, а так само є його найменшими одиницями членування. І це не лише відповіді й питання, а й будь-які мовленнєві акти. Однак через специфіку організації діалогу, який характеризується постійною інверсією статусів адресанта й адресата кожного з комунікантів і обміном репліками, як одиницю організації діалогу розглядають комунікативний (мовленнєвий, інтерактивний) хід, або комунікативний (репліковий) крок. Деякі дослідники розмежовують *комунікативний хід* і *репліковий крок*: перший є функціонально-структурною одиницею діалогу, а другий – формально-структурною.

Загалом (у першому розумінні) комунікативний хід ототожнюють із репліковим кроком і кваліфікують як ланку діалогу, блок інтерактивної програми комунікантів, обмежений реплікою мовця до зміни його статусу на статус адресата. Науковці тлумачать цей термін дещо інакше – як комунікативний акт, або їхню послідовність, об'єднану ієрархічно домінантною метою розвитку дискурсу. На його думку, комунікативний хід розвиває інтеракцію, просуває спілкування до досягнення його учасниками спільної комунікативної мети. Тому одна репліка може містити один чи більше комунікативних ходів або лише частину комунікативного ходу. Наприклад, якщо один учасник діалогу перериває репліку іншого, його репліковий крок є лише частиною ходу. Така думка є більш реалістичною,

тому що репліковий крок як формально-структурна одиниця може відповідати й кільком різнофункціональним одиницям – комунікативним ходам.

У першому розумінні комунікативний хід може обмежуватися одним мовленнєвим актом, а може містити кілька актів залежно від тривалості репліки і зміни намірів і стратегій комунікації. Наприклад, у репліці діалогу: – *Принеси мені води. Щось я почуваюся недобре. Чи розумієш мене? Я б все ж таки подумав про власне майбутнє*, – наявні чотири мовленнєвих акти: директив (прохання), інформування, квеситив (запитання) і попередження. Поєднання двох реплікових кроків у діалозі формує діалогову інтеракцію. Найпростішими інтеракціями є стереотипні обміни (exchanges) репліками, наприклад: *питання – відповідь, прохання – відмова або обіцянка виконати прохання* і т. ін. Саме такі інтеракції деякі мовознавці вважають одиницями діалогічного спілкування. Однак реальне діалогове спілкування не обмежене стереотипними інтеракціями, що унеможлиблює визнання їх його одиницями.

Розгляд комунікативного ходу в діалоговій комунікації, як вважають дослідники, потребує контексту мінімум трьох ходів: репліки мовця; репліки мовця, що є адресатом першої репліки; і репліки мовця, що є адресатом другої репліки. У полілозі, де більше двох мовців і більше двох адресатів, адресат другої репліки необов'язково є мовцем першої репліки. З огляду на це комунікативний хід (= репліковий крок) за функцією поділяють на три частини: перша встановлює відношення до попереднього ходу, друга передає зміст ходу, заради якого він здійснюється, третя встановлює відношення до наступного ходу. Так, у діалозі:

– *Що тут відбувається?*

– *Та нічого страшного не відбувається. Ми трохи посварилися. Вона пішла, сказавши, що ніколи не повернеться. Як гадаєш, повернеться?*

– *На її місці я б ще подумала*, – у другій репліці наявні всі три функціональні частини. Безперечно, на початку й наприкінці Діалогу

репліки позбавлені контактовстановлюючих частин з попередніми репліками чи відсутніми наступними відповідно.

Така багатофункціональність комунікативного ходу суперечить його тлумаченню як функціонально-структурної одиниці діалогу, тому наведений вище спектр функцій, можливо, належить одному репліковому кроку, який складається із трьох комунікативних ходів.

У конверсаційному аналізі, що досліджує діалогічне спілкування, застосовують поняття *головного* комунікативного ходу як мовленнєвого акту, що керує перебігом розмови, визначає тему, інші типи мовленнєвих актів, послідовність зміни ролей комунікантів, манеру мовлення й мовні засоби. Щодо головного ходу встановлено типи деяких інших комунікативних ходів:

- *генералізатора*, який узагальнює тему головного;
- *переривача*, що тимчасово припиняє розвиток головної теми;
- *модифікатора*, який модифікує значення головного ходу;
- *перемикача*, що кардинально змінює тему розмови;
- *підтримувача*, який стежить за релевантністю розмови;
- *конкретизатора*, що деталізує головну тему;
- *завершителя*, який завершує розмову тощо.

Наприклад:

A.1 – *А погода... Кажуть, у цьому році літо буде дуже спекотне.*

B.1 – *Що про спеку говорити. Треба встановлювати кондиціонери.*

Тоді ми зможемо хоч спати нормально.

A.2 – *А все ж таки чому останнім часом така спека влітку. Мабуть це пов'язано з глобальним потеплінням.*

B.2 – *Кажуть, що так, однак я пам'ятаю і раніше були такі роки, коли влітку стояла страшена спека.*

A.3 – *Здається, хтось телефонує. Почекай я відповім. (пауза) Це хтось помилився. Пам'ятаю я літо 1989 року. Дихати не було чим. Я навіть потрапив у лікарню.*

Б.3 – *Зовсім змінилася погода. Кажуть у Черкасах навіть якісь павуки з'явилися. Дуже отруйні. Мою куму на дачі вкусив такий павук. Вона ледь не померла. Навіть протиотрути в лікарні не було.*

А.4 – *Яка погода, така і лікарня. Все зійшло нанівець.*

Якщо комунікативні ходи розглядати у першому значенні як відповідники реплікових кроків, то у фрагменті комунікативний хід А.1 є генералізатором у першій частині, він задає тему розмови. У другій частині він конкретизує її. Ходи Б.1, А.2, Б.2 підтримують тему, А.2 підтримує й модифікує значення головного акту, А.3 перериває тему в першій частині і підтримує у другій частині. Хід Б.3 у першій частині підтримує розмову, у другій намагається її модифікувати і змінити. А.4 є ходом-завершителем розмови.

Аналіз наведеного діалогу демонструє функціональну різноплановість частин реплікових кроків, що ще раз підтверджує тлумачення **комунікативного ходу** як мінімальної функціональної одиниці діалогу, яка виконує лише одну функцію в розвитку інтеракції і може збігатися з репліковим кроком, відповідати лише його частині або виходити за його межі при перериванні ходу партнером спілкування.

Дослідники діалогу виокремлюють функціональні різновиди комунікативних ходів:

- 1) **обрамлювальний** (позначає межі мовленнєвої взаємодії, сприяє фокусуванню уваги співрозмовника);
- 2) **фокусивний** (актуалізує певну потрібну в розмові інформацію, наприклад, у випадках коментування);
- 3) **ініціальний** (відкриває мовленнєве спілкування);
- 4) **підтримуючий** (є показником сприйняття, згоди, відповідної реакції співрозмовника);
- 5) **продовжувальний** (розвиває далі розмову);
- 6) **протидії** (застосовують у випадках відмови, небажання продовжувати розмову або підтримувати певну тему);

7) **відтворювальний** (повертає знову до теми розмови у випадках відхилення, протидії). Однак ця класифікація, як і попередня, є непослідовною й потребує уточнення та суттєвого доповнення із застосуванням матеріалів живого діалогічного мовлення.

У сучасній дискурсології, зокрема, в її напрямі - конверсаційному аналізі, деякі дослідники намагаються встановити мінімальну одиницю конверсаційного значення, яку називають **одиницею повідомлення** (message unit). На відміну від висловлення або мовленнєвого акту, одиницю повідомлення виокремлюють із позиції перлокуції, перспективи адресата. Дослідники називають одиницю повідомлення мовленнєвою подією, макродіалогом або розмовою.

Загалом діалог описують на підставі таких його складників, як комунікативний хід, репліковий крок, секвенція й ад'яцентна пара. **Ад'яцентна пара** – це послідовні дії партнерів діалогу, зв'язок яких є вмотивованим та єдиноможливим (наприклад, реплікові кроки питання – відповідь, прохання – виконання / відмова, звинувачення – його спростування). **Секвенція** – це певна кількість комунікативних ходів або реплікових кроків, які відповідають реакції на перший репліковий крок і релевантні їм за змістом. Межа секвенції встановлюється на підставі завершення відповіді на перший запит. Наприклад, секвенція наступного діалогу обмежена шістьма репліковими кроками:

- *Алло, я слухаю.*
- *Це Тетяна. Підемо сьогодні на каток?*
- *Ти не знаєш сьогодні тролейбуси ходять?*
- *Туди ходить лише один тролейбус. Так що грошей вистачить.*
- *Ну, добре. Я лише перевдягнуся й поїдемо.*
- *Тоді до зустрічі на зупинці.*

У діалозі виокремлюють також **структури участі / партиципації**, які передбачають наявність у партнерів спілкування спільного інтерпретативного фрейму щодо типу дискурсу, до якого вони залучені, а також щодо обмежень, які цей дискурс накладає на локальні інтеракції.

Найменшою одиницею спільної соціальної діяльності в інституційному діалозі є *інтераційний юніт*, який є сукупністю конwersаційно пов'язаних одиниць (наприклад, діалог учителя й учнів на уроці). Межі юніту враховують невербальні засоби спілкування і просодиду.

Функціональні особливості інтераційних юнітів відображені в класифікаціях діалогу. Х. Гайснер пропонує виокремити за *параметром інтерації* такі типи діалогу:

- 1) **фатичний** (підтримує соціальний контакт),
- 2) **риторичний** (спрямований на зміни соціуму);
- 3) **естетичний** – такий, що інтерпретує дійсність;
- 4) **терапевтичний** (усуває перешкоди між суб'єктами комунікації);
- 5) **метакомунікативний** (дає змогу здійснити рефлексію комунікативної поведінки).

Наближена до такого поділу **класифікація діалогу залежно від мети**. Дослідники вирізняють:

- 1) **когнітивний** (інформаційний, проблемний, з'ясувальний),
- 2) **фатичний** (спрямований на підтримку спілкування),
- 3) **експресивний** (спрямований на вияв ставлення до теми розмови і / або до партнера спілкування).

Залежно від *інтенції мовця В. Франк* поділяє системи діалогу на:

- 1) **комплементарні, доповнювальні**;
- 2) **компетивні** (виникають у дискусії за умови конкуренції думок);
- 3) **координативні** – такі, що вирівнюють інтереси комунікантів.

Параметр *балансу цілей партнерів комунікації* зумовлює поділ діалогу на:

- 1) **кооперативний** (за умови збігу цілей комунікантів);
- 2) **нейтральний** (за відсутності суперечності цілей співрозмовників);
- 3) **конфліктний** (за умови протилежності цілей партнерів).

Матрицею для опису діалогу є кваліфікація його типів залежно від таких параметрів:

- роду й жанру розмови (природний, спонтанний, підготовлений, літературний, інсценований);
- складу учасників (міжособистісний, у малій або великій групі);
- умов спілкування (урахування наявності / відсутності перешкод);
- часу та простору (обличчям до обличчя, на відстані, дискретний у часі, дискретний у просторі);
- ступеня відкритості (інтимний, довірчий, офіційний, на публіку, напіввідвертий тощо);
- соціального статусу (рівний, нерівний, симетричний, несиметричний);
- балансу обличчя (збалансований, незбалансований);
- спрямованості комунікативних дій у розмові (директивний, спонукальний, наративний, дискурсивний, аргументативний);
- ступеня знайомства (близькі, приятельські, поверхові, випадкові, офіційні й інші відносини);
- фіксованості теми (відсутність фіксованості, фіксація спільної галузі, звужена тематика);
- відношення до практичної діяльності (включене чи не включене до практичної діяльності) тощо.

Отож, спираючись на опрацьовані вище класифікаційні пропозиції до аналізу діалогу, у цій роботі буде використана схема аналізу ДДД представлена двома підтипами з погляду комунікативних цілей: прескриптивним, мета якого – віддання розпорядження або наказу, і інформативним, мета якого – отримання інформації. Дані підтипи можуть зустрічатися як у чистому вигляді, так і у зв'язці.

Висновки до Розділу 1

Отже, у ході вище проведеного аналізу були отримані такі висновки:

1. Категорія «дискурс», одна з основних у комунікативній лінгвістиці і сучасних соціальних науках, як і всяке широко уживане поняття, допускає не тільки варіанти вимови, але і безліч наукових інтерпретацій.

2. Термін «дискурс» є полісемантичним. У рамках лінгвістики він має кілька значень.

3. Полісемія на рівні визначень зумовлює той факт, що слово «дискурс» у різних контекстах у рамках однієї і тієї ж словникової статті може мати різні значення.

4. Автори статей найчастіше не дають конкретного визначення поняттю «дискурс», у якому воно вживається в статті. Значення цього поняття приходиться виводити на основі аналізу змісту статті.

5. На сучасному етапі в мовознавстві намітилася тенденція до універсалізації терміна «дискурс» через його багатозначність і тенденцію до суперечливості.

6. Діалог описують на підставі таких його складників, як комунікативний хід, репліковий крок, секвенція й ад'яцентна пара. У рамках конверсаційного аналізу, головний комунікативний хід виступає як домінуючий мовленнєвий акт, що структурує діалог. Він ініціює та направляє розмову, визначаючи її тему, тип інших мовленнєвих актів, динаміку ролей комунікантів, а також вибір мовних засобів. Серед основних комунікативних ходів варто виділяємо наступні: крок генералізатора, переривача, модифікатора, перемикача, підтримувача, конкретизатора, завершителя.

7. Структура діалогу є надзвичайно складною і не зводиться до простої сукупності мовленнєвих актів. Комунікативний хід виступає як ключова одиниця аналізу діалогу, хоча його тлумачення може варіюватися серед різних дослідників. Комунікативні ходи виконують різноманітні функції в діалозі, такі як ініціалізація, підтримка, модифікація, завершення

тощо. Комунікативний хід і репліковий крок тісно пов'язані, але не є тотожними. Один комунікативний хід може відповідати кільком репліковим крокам або лише частині одного. Для розуміння функцій комунікативних ходів необхідно враховувати контекст діалогу, включаючи попередні репліки, мету спілкування та соціальні ролі учасників. Існує багато різних класифікацій діалогу, які враховують різні параметри, такі як мета спілкування, соціальний статус учасників, ступінь формальності тощо.

8. Загалом, дослідження структури діалогу є складним і багатограним завданням, яке вимагає комплексного підходу та врахування різних факторів.

9. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на виділенні специфічних характеристик різних типів діалогів (наприклад, формальних і неформальних, монологічних і діалогічних), аналіз того, як культурні особливості та соціальні ролі учасників впливають на організацію діалогу, створення математичних моделей, які дозволять точніше описувати і прогнозувати розвиток діалогу, застосування методів машинного навчання для автоматичного аналізу великих обсягів діалогових даних.

10. Діалогічне мовлення вирізняється такими характеристиками: неповними реченнями, гнучкою синтаксичною будовою, переважанням простих конструкцій, широким спектром інтонацій, вживанням стійких мовних зворотів, слів-паразитів та скорочень (наприклад, в англійській мові).

РОЗДІЛ 2. ДІЛОВИЙ ДІАЛОГІЧНИЙ ДИСКУРС У ФУНКЦІЙНО-ПРАГМАТИЧНОМУ ТА ПЕРЕКЛАДАЦЬКОМУ АСПЕКТАХ

2.1. Методика комунікативного аналізу

Основою функціональної парадигми у сучасному мовознавстві є модель мовленнєвої взаємодії. Виходячи із сказаного вище та враховуючи функціонально-стильові характеристики досліджуваного явища до фокусу нашої уваги потрапляє підвид ділового дискурсу – діловий діалогічний дискурс.

Комунікативний аналіз діалогу – це детальне дослідження взаємодії між учасниками розмови. Він дозволяє виявити прихований зміст, емоції, стратегії спілкування та інші важливі аспекти комунікації.

Основні етапи комунікативного аналізу:

1. Транскрибування діалогу:

- Запис діалогу у письмовому вигляді з урахуванням інтонації, пауз, невербальних сигналів (якщо можливо).

2. Визначення мети спілкування:

- Чого хочуть досягти учасники розмови? Яка їхня основна мета?

3. Ідентифікація ролей учасників:

- Хто ініціює діалог? Хто домінує в розмові? Які ролі виконують учасники (наприклад, експерт, новачок)?

4. Аналіз змісту:

- Які теми обговорюються? Які аргументи використовуються? Які факти та думки висловлюються?

5. Аналіз мовних засобів:

- Які слова, фрази, вирази використовуються? Які граматичні конструкції переважають? Який стиль мовлення?

6. Аналіз невербальних сигналів:

- Які жести, міміка, погляд супроводжують мовлення? Як вони впливають на сприйняття інформації?

7. Виявлення комунікативних стратегій:

- Які стратегії використовують учасники для досягнення своїх цілей? (наприклад, **переконання, маніпуляція, співпраця**)

8. Виявлення емоцій:

- Які емоції відчують учасники розмови? Як вони виражають свої емоції?

9. Виявлення конфліктів та їх розв'язання:

- Чи виникають конфлікти під час розмови? Як вони розв'язуються

Отже, формулювання загальних висновків про ефективність комунікації, про сильні та слабкі сторони кожного учасника.

Для діалогічного мовлення характерні такі особливості: еліптичність, вільна синтаксична структура, переважання простих речень, різноманітні інтонаційні відтінки, використання готових мовних штамтів, слів-заповнювачів та стислих форм (наприклад, в англійській мові).

Здатність розуміти неповні репліки у діалозі обумовлена комплексом факторів: встановленими між співрозмовниками контактами, спільним контекстом спілкування, використанням невербальних засобів комунікації, а також знанням один одного та ситуації. Крім того, пропущені частини речення можна відновити, спираючись на попередні висловлювання.

ДДД характеризується однонаправленістю інтересів комунікантів. В інтеракції зацікавлений один з учасників спілкування, у ситуації ієрархії – той, хто є керівником.

2.2. Ініціальна фаза інтеракції у прескриптивному діловому діалогічному дискурсі (мовні кліше)

Основною метою фаз встановлення контакту в прескриптивному типі ДДД при чіткому розподілі ролей є, насамперед, забезпечення роботи каналу зв'язку, перевірка готовності вступити в мовний контакт, залучення уваги співрозмовника.

В ієрархічній схемі при чітко заданій *меті* – *віддати розпорядження, одержати інформацію* – комунікант із вищим статусом визначає як можливість, так і довжину ініціальної фази.

Діалогічне мовлення багате на так звані мовні кліше – готові фрази, які ми використовуємо для вираження різних емоцій, підтвердження почутого або просто для підтримки розмови. Ці стійкі словосполучення роблять наше спілкування більш природним та емоційним.

Саме фатичні метакомунікативи, ті, що підтримують соціальний контакт, найчастіше представлені у формі стереотипних фраз і клішованих виразів. Найбільшою частотністю відзначена фраза “*What can I/we do for you?*” і модифікації даного предикативного змісту.

Приклад (1):

Англійська версія:

Andy: (Stands outside Miranda's office, clutching a stack of papers) Ms. Priestly?

Miranda: (Eyes glued to the computer screen, doesn't look up) What can I do for you?

Andy: (Hesitates) I... I have the layouts for the September issue.

Miranda: (Still not looking up) Put them on my desk.

Andy: (Confused) That's it?

Miranda: (Finally looks up, eyes narrowed) Did I stutter?

Українська версія:

Енді: (Стоїть біля офісу Міранди, стискаючи стос паперів) Міс Прістлі?

Міранда: (прикута очима до екрану комп'ютера, не дивлячись) Чим можу допомогти? – модуляція

Енді: (Вагається) Я... у мене є макети вересневого номера.

Міранда: (все ще не дивлячись) Поклади їх на мій стіл.

Енді: (Збентежено) Це все?

Міранда: (Нарешті дивиться, примруживши очі) Я заїкалася?

Для перекладу фрази “*What can I do for you?*” у цьому контексті необхідно враховувати контекст та паралінгвістичні засоби: *тональність мовлення та вираз обличчя персонажу фільму.*

Для залучення уваги керівника підлеглі використовують метакомунікативи клішовані фрази типу “*Excuse me*”, “*I’m sorry to trouble you*” і тощо.

Приклад (2):

Англійська версія:

Andy: (Hesitates outside Miranda's office) Ms. Priestly, I'm sorry to trouble you, but I'm having some difficulty finding the Cerruti samples.

Miranda: (Eyes glued to the computer screen, doesn't look up) What can I do for you?

Andy: (Hesitates) I... I have the layouts for the September issue.

Miranda: (Still not looking up) Put them on my desk.

Andy: (Confused) That's it?

Miranda: (Finally looks up, eyes narrowed) Did I stutter?

Українська версія:

Енді: (Вагається біля кабінету Міранди) Міс Прістлі, вибачте, що турбую вас, але мені важко знайти зразки Черруті. – дослівний переклад кліше

Міранда: (прикута очима до екрану комп'ютера, не дивлячись) Що я можу для вас зробити? – дослівний переклад кліше.

Енді: (Вагається) Я... у мене є макети вересневого номера.

Міранда: (все ще не дивлячись) Поклади їх на мій стіл.

Енді: (Збентежено) Це все?

Міранда: (Нарешті дивиться, примруживши очі) Я заїкалася?

Оскільки діалог ведеться із керівником, при перекладі необхідно враховувати ввічливий тон розмови:

Приклад (3):

Англійська версія:

Andy: (to her boyfriend) "I'm so sorry I'm always working late. I just can't keep up with everything."

Boyfriend: "It's okay, Andy. I understand. Just don't forget about me."

Українська версія:

Енді: (своєму хлопцю) «Вибач, що я завжди запізнююся. Я просто не можу встигати за всім». – спосіб перекладу – модуляція.

Хлопець: «Все добре, Енді. Я розумію. Тільки не забувай про мене».

У ситуації, коли ієрархічні відносини відзначені певною близькістю комунікантів (тривале знайомство, незначна різниця в статусі й т.п.) спілкування в ініціальной фазі встановлення контакту може бути пролонговано й відзначено певною тематичною волею.

2.3. Змістова фаза ділового діалогічного дискурсу

Випередити аналіз змістовної фази прескриптивного підтипу ДДД необхідно умовами успішності, що ставляться до спонукання.

- 1) мовець хоче, щоб слухач виконав дію (умова щирості);
- 2) мовець має намір спонукати слухача до виконання дії;
- 3) момент часу t_i здійснення дії слухача пізніше, аніж момент проголошення репліки-спонукання (умова пропозиційного змісту).

Виконання цих трьох умов створює ситуацію спонукання в будь-якій сфері спілкування. Для такого аналізу особливу важливість має виділення фактора соціально-рольових відносин:

- а) Слухаючий зобов'язаний виконати дію;
- б) Слухаючий не зобов'язаний виконати дію.

Як справедливо зауважують науковці, умови 1-3 повинні бути доповнені умовами (а) і (б), з яких залежно від контексту вибирається тільки одне. У додатковому типі ДДД умова (а) є обов'язковою. У рамках ієрархічної комунікації перед нами комбінація «начальник-підлеглий», і в підлеглому немає іншого вибору, крім слухняності. У дискурсі організованому по моделі «суб'єкт-об'єкт», кооперативність деформована,

односпрямована. І хоча роль адресата не пасивна, оскільки він сприймає текст мовця, інтерпретує й моделює його намір (ми завжди дотримуємося думки про будь-яку мовну діяльність як спільну інтеракцію), але його мовна діяльність є відзеркалюючою, кваліфікуючою.

Всі згадані вище прагматичні пресупозиції успішності визначають побудову й мовноактовий репертуар прескриптивного дискурсу.

Акти вибору й організації мовних засобів у мовленні суб'єкта детерміновані прагмаустановкою з ілокутивною силою примусу й ступенем соціально обумовленого нерівного позицінування інтерактантів.

2.3.1. Пряма прескрипція у змістовій фазі інтеракції у діловому діалогічному дискурсі

У дискурсі з ілокутивною силою примуса комунікативний намір, як правило, вербалізується в дискурсивні процедури (далі – ДП) прескрипції. Характер граматичних і лексичних засобів оформлення даної ДП визначає ступінь категоричності висловлення. Спеціалізовані/прямі способи вираження спонукання, а саме речення у формі імперативу, мають найвищий потенціал спонукання:

Приклад (1):

Англійська версія:

– *And you leave the Book on the table with the flowers.*

[Panting]

– *Shit! – [Girl] It's that door to the left.*

– *Okay.*

[Whispers] Thank you.

– *You can give the Book to us.*

– *Shh. Which... Which table?*

– *It's okay. Come on up.*

– *No, I can't. I can't.*

– *What? It's okay.*

– *Come on.*

– *Yeah, come on. It's okay.*

- *Please stop talking.*
- *Or you can bring the Book upstairs. Emily does it all the time.*
- *She does? Right. She does, all the time.*
- *Yeah? Okay.*

Українська версія:

- *А ти залиш Книгу на столі з квітами.*
- [Задихаючись]
- *Лайно! Це ті двері ліворуч.*
- *Гаразд*
- [Пошепки] *Дякую.*
- *Ви можете дати нам Книгу.*
- *Тссс Який... Який стіл?*
- *Нічого страшного. Піднімайся.*
- *Ні, не можу. я не можу*
- *Що? Нічого страшного.*
- *Давай.*
- *Так, давай. Нічого страшного.*
- *Будь ласка, припини говорити.*
- *Ти також можеш принести Книгу нагору. Емілі робить це постійно.*
- *Вона так робить, правильно? Вона весь час так робить...*
- *Так...а що?*

У всіх випадках для вираження вказівки використаний дослівний переклад. “*And you leave the Book on the table with the flowers*” – прохання в наказовій формі, підсилене сполучником *and*, що в перекладі передано українським “а”. Більш помякщане прохання із тоном ввічливості “*Please stop talking*” теж передано дослівно без використання трансформацій. Вказівка “*Or you can bring the Book upstairs*” виражає можливість вибору, або опцію, яку може вибрати респондент. За допомогою розбідлового сполучника *or* автор повідомлення надає вибір респонденту, але контекст сигналізує про дію, яку необхідно виконати. В такому випадку ми теж

використовуємо дослідний переклад із додаванням слова *також*, щоб виразити можливість вибору.

Варто зауважити, що в ДП прескрипції у формі імперативу завжди виконують дискурсивну функцію наказу або команди/розпорядження, тобто вони акціональні й не допускають волі вибору дій для адресата, на відміну від акту прохання. Як зауважує А. Вежбицька, «розходження між наказом і проханням складається у вихідних припущеннях: наказ містить у глибинній структурі припущення, що адресат повинен робити те, що хоче від нього мовець; прохання містить у глибиною структурі припущення, що адресат може зробити, а може не зробити те, чого хоче від нього мовець».

Комунікант із вищим статусом використовує свої статусні переваги для домінування в дискурсі. Його мовна стратегія акціонально орієнтована на спонукання адресата до дії без права волі на альтернативну поведінку. У домінуючого комуніканта немає необхідності вести боротьбу за підвищення свого й без того високого комунікативного статусу, а в підлеглого – немає такої можливості, через існуючі норми і конвенції поведінки в інституціональній сфері. Однак вищестоящий авторитарний комунікант може підсилити свою категоричність, що номінується в прикладі предикативним прагматичним форматором “*Don’t you understand?*”:

Приклад (2):

Англійська версія:

ANDY

Okay, before you start freaking out, it wasn’t such a big deal. The twins said hello, I said hello back, then I went upstairs and gave the book to Miranda--

EMILY

You went upstairs? Oh my God. Why didn’t you just climb into bed with her and ask for a bedtime story?

ANDY

You’re right. I made a mistake.

EMILY

Don't you understand? *If you get fired, that might jeopardize Paris for me. And if that happens, I will search every Blimpie's in the tri-state area until I find you and kill you.*

ANDY

Wait a second. She's going to fire me?

EMILY

I don't know. She's not happy.

And they hear MIRANDA'S voice, ringing out from the office.

MIRANDA

An-dre-a.

ANDY and EMILY exchange a look. Oh, boy.

ANDY walks in, apprehensive.

ANDY

Miranda, about last night, I--

MIRANDA

I need the new Harry Potter book for the twins.

ANDY

Of course. I'll run down to Barnes & Noble right now.

MIRANDA

Did you fall down and smack your little head on the pavement?

ANDY

Not that I can recall.

MIRANDA

We have all the published Harry Potter books. The girls want to know what happens next.

Українська версія:

ЕНДІ

Гаразд, перш ніж ти почнеш біситися, все не так вже й страшно.

Близнюки привіталися, я привіталася з ними, потім я піднявся нагору і дала книгу Міранді--

ЕМІЛІ

Ти піднялася нагору? Боже мій, чому ти просто не залізла до неї в ліжку і не попросла прочитати казку перед сном?

ЕНДІ

Ти маєте рацію. Я зробила помилку.

ЕМІЛІ

Ти не розумієш? Якщо тебе звільнять, це може поставити під загрозу мою поїздку в Париж. І якщо це станеться, я обшукаю кожну кафешку в районі трьох штатів, доки не знайду тебе і не вб'ю.

ЕНДІ

Зачекай секундочку. Вона мене звільнить?

ЕМІЛІ

Я не знаю. Вона незадоволена.

І вони чують голос МІРАНДИ, що лунає з офісу.

МІРАНДА

Ан-дре-а.

ЕНДІ та ЕМІЛІ обмінюються поглядами. О, Боже.

ЕНДІ заходить, налякана.

ЕНДІ

Міранда, про минулу ніч, я...

МІРАНДА

Мені потрібна нова книга про Гаррі Поттера для близнюків.

ЕНДІ

Звичайно. Я зараз забіжу до Барнс і Ноубл.

МІРАНДА

Ти впала і вдарилася головою об тротуар?

ЕНДІ

Щось я такого не пригадую.

МІРАНДА

У нас є всі видані книги про Гаррі Поттера. Дівчата хочуть знати, що буде далі.

При перекладі прагматичного форматора “*Don't you understand?*” використано дослівний переклад.

У ситуації прескриптивного підтипу ДДД категоричність директивних дій інтенсифікується шляхом накладення ліміту часу на виконання, що виражається лексичними одиницями з тимчасовою семою:

Приклад (3):

Англійська версія:

Andy: (Bursting into Miranda's office, out of breath) Ms. Priestly, I'm so sorry, but I can't seem to find the Chanel samples anywhere.

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) What can I do for you?

Andy: The Chanel samples! For the photo shoot this afternoon. I've looked everywhere, but they're gone.

Miranda: (Glares up) This afternoon? Andy, the shoot is in half an hour.

Andy: I know, I know! I'm trying to find them, but...

Miranda: (Cutting her off) Find them. Now. I don't care how you do it, but those samples will be here in fifteen minutes. Make it happen.

Українська версія:

Енді: (вривається в кабінет Міранди, задихаючись) Пані Прістлі, мені дуже прикро, але я ніде не можу знайти зразки Chanel.

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Що я можу для вас зробити?

Енді: Зразки Chanel! Для фотосесії сьогодні вдень. Я шукав всюди, але їх уже немає.

Міранда: (подивляючись) Сьогодні? Енді, зйомки через півгодини. – модуляція.

Енді: Я знаю, я знаю! Я намагаюся їх знайти, але...

Міранда: (перериваючи її) Знайди їх. Зараз. Мені байдуже, як ти це зробиш, але ці зразки будуть тут за п'ятнадцять хвилин. Нехай це станеться.

Тут спостерігаємо створення терміновості: «Сьогодні вдень? Енді, зйомка через півгодини». негайно створює відчуття надзвичайної

терміновості. Це вкидає Енді в стан паніки, підкреслюючи напруженість середовища, в якому процвітає Міранда. Тут використано дослідний переклад.

Підкреслення нетерпіння Міранди простежується у фразі *«Мені байдуже, як ти це зробиш, але ці зразки будуть тут через п'ятнадцять хвилин»*. Ця фраза ідеально втілює нетерпіння Міранди та її очікування негайних результатів. Це демонструє її небажання терпіти будь-які затримки чи виправдання. Тут використано дослідний переклад.

Окрім цього в діалозі бачимо своєрідне підвищення ставок - ліміт часу значно підвищує ставки для Енді. Це посилює тиск на неї та підкреслює можливі наслідки невдачі. Цей постійний тиск є визначальною характеристикою роботи для Міранди.

Також тут присутня ілюстрація важливості ефективності. Ця сцена підкреслює важливість ефективності та швидкого вирішення проблем у цьому високопотужному середовищі. Міранда вимагає негайних результатів, не залишаючи місця для неефективності чи зволікання.

Таке використання часових обмежень ефективно передає вимогливий і напружений характер роботи для Міранди Прістлі. Це демонструє постійний тиск, який вимагає виконання в стислі терміни, і потенційні швидкі та серйозні наслідки за будь-які недоліки.

Категоричність у діловому спілкуванні ніколи не сприймається як брутальність на відміну від ситуації неформального, дружнього спілкування рівних комунікантів, де імперативність, виражена прямим способом, використовується як ефективний засіб боротьби за підвищення комунікативного статусу, засіб тиску на партнера й тому може привести до конфлікту [18; 42]. У діловому прескриптивному дискурсі саме внаслідок своєї категоричності, прямолінійності, однозначності прямі мовні директивні акти у формі ін'юнктивів сприяють оптимальному досягненню як комунікативної, так і глобальної мети. Тому у прямих мовленнєвих актах при переклададі ми використовуємо дослівний переклад.

Аналіз вибірки показав, що для ДДД не характерне вживання інвективів / мовних висловлень, відзначених вербальними компонентами брутальності, оскільки емоції не домінують у даній мовній взаємодії.

Раціональність мовної поведінки допускає, при необхідності, використання іронії. Емотивная сила іронії змушує адресата переглянути ілокутивний акт. Як зауважує А. Портер, іронічний мовний акт досягає перлокутивного ефекту шляхом ілокутивного провалу [44].

Приклад (4):

Англійська версія:

JOCELYN

Tough call. They're so different.

ANDY lets out a little giggle. And it's like she set off a grenade. Slowly everyone turns to her.

MIRANDA

Is something funny?

ANDY

No, no, no. It's just...

It's just that both of those belts look the same to me. I'm still learning about this stuff, so—

Українська версія:

ДЖОСЕЛІН

Важко сказати. Вони такі різні.

ЕНДІ хихикає.

І ніби вона підірвала гранату. Поволі всі тягнуться до неї.

МІРАНДА

Я щось смішне говорю?

ЕНДІ

Ні, ні, ні. Це просто...

Просто обидва ці пояси здаються мені однаковими. Я все ще вивчаю ці речі, тому...

Для перекладу питання *“Is something funny?”* ми використали модуляцію, щоб уточнити, що мова йде про те, що говорить людина в даний момент і передати непрямую вказівку – *«тихо!»*, *«не заважайте»*

Іронія у діалогах може виражатися і за допомогою використання специфічних назв.

Приклад (5):

Англійська версія:

Miranda: "Cerulean. It's not just blue. It's not turquoise. It's not lapis. It's actually cerulean."

Українська версія:

Міранда: «Небесно-блакитний. Це не просто блакитний. Це не бірюзовий. Це не ляпіс. Це справді недесно-блакитний».

Ця сцена є іронічною, оскільки вона підкреслює абсурдний рівень деталізації та точності, необхідних в індустрії моди, навіть для, здавалося б, незначних виборів. Це жартівливий погляд на одержиму природу високої моди. В данному випадку використано еквівалент.

Приклад (4):

Англійська версія:

Andy: "This is ridiculous. I can't believe I'm standing here arguing about a handbag."

Українська версія:

Енді: «Це смішно. Я не можу повірити, що я стою тут і сперечаюся про сумочку» – переклад за допомогою еквівалента.

Ця репліка є іронічною, тому що з розвитком подій у фільмі Енді все більше занурюється у світ моди та починає цінувати дрібніші деталі, зокрема сумочки.

У цьому прикладі начальник віддає розпорядження, виходячи з отриманої в підлеглого інформації, при цьому перевага віддається прямим директивам у формі імперативу. Дискурсивну функцію такого мовного прийому можна позначити як докір зі збурюванням. Оскільки в іронії укладений зміст протилежний тому, що укладено у висловленні, його

розпізнання об'єктом у діловому ієрархічному спілкуванні викличе певні труднощі. Виходячи з вуст вищестоящого й будучи за формою не пов'язаним із загальним контекстом дискурсу, іронічне висловлення прочитується як таке, що порушує максимум релевантність, яка спантеличує адресата. Комунікативна ж ціль адресанта спрямована на навмисне порушення максимуми якості при збереженні основного принципу кооперації, що можна пояснити прагненням якоюсь мірою дотриматися принципу ввічливості.

Іронія завжди пов'язана із принципом ввічливості: у випадках, коли не можна уникнути образи, треба, принаймні, зробити це так, щоб завдати найменшої шкоди особі [44, с. 214]. Однак, як видно й з попереднього, і з наступного прикладів, при соціальній нерівності комунікантів, ілюктивна сила іронічного висловлення не завжди розпізнається адресатом і змушує адресанта переходити до висловлення зауваження, докору й т.п. прямим способом. У першому прикладі це номінується такими фразами

Приклад (6):

Англійська версія:

*Miranda: (Eyes glued to the computer screen, doesn't look up) **Emily, did you get me that coffee?***

Emily: (Nervously) Yes, Ms. Priestly. It's on your desk.

*Miranda: (Still not looking up) **And the croissants?***

Emily: (Hesitates) I... I couldn't find any good ones.

*Miranda: (Finally looks up, eyes narrowed) You couldn't find any good croissants in this city? **Emily, I'm surprised you even made it out of bed this morning.***

Emily: (Flustered) I'm so sorry, Ms. Priestly. I'll go get some right away.

Miranda: (Waving a dismissive hand) No need. Nigel, get me a coffee.

Black. And find some decent croissants.

Nigel: (Smiling smugly) Right away, Miranda.

Українська версія:

Міранда: (прикута очима до екрану комп'ютера, не дивлячись) Емілі, ти принесла мені каву? – модуляція.

Емілі: (нервово) Так, пані Прістлі. Це на вашому столі.

Міранда: (все ще не дивлячись) А круасани? – еквівалент.

Емілі: (Вагається) Я... Я не могла знайти жодного хорошого.

Міранда: (Нарешті дивиться вгору, примруживши очі) Ти не міг знайти хороших круасанів у цьому місті? Емілі, я здивована, що ти навіть спромоглася встати з ліжка сьогодні вранці – дослівний переклад.

Емілі: (Схвильовано) Вибачте, пані Прістлі. Я зараз піду принесу.

Міранда: (зневажливо махає рукою) Не треба. Найджел, дай мені кави. чорний. І знайти пристойні круасани.

Найджел: (самовдоволено посміхаючись) Негайно, Мірандо.

Ця сцена підкреслює перевагу Міранди над Емілі кількома способами:

1) неважливий тон: короткий і зневажливий тон Міранди до Емілі утверджує її силу та авторитет;

2) публічне приниження: критикуючи Емілі перед Найджелом, Міранда ще більше стверджує своє домінування та применшує зусилля Емілі;

3) непотрібне делегування завдань: прохання Міранди до Найджела принести їй каву та круасани, хоча Емілі вже намагалася це зробити, ще більше підкреслює її перевагу та її очікування, що її обслужать;

4) Самовдоволення Найджела: самовдоволена реакція Найджела на прохання Міранди підкреслює динаміку влади в офісі та те, як усі, включаючи Найджела, усвідомлюють вищий статус Міранди.

У цій сцені ефектно відображено токсичну динаміку сили та дегуманний ефект роботи на таку могутню та вимогливу фігуру, як Міранда Прістлі.

Приклад (7): **Англійська версія:**

Andy: "You know how many issues I had to go through with that dress? I had to track down the original designer in Paris. I had to beg and plead with him to make it. And then I had to fight with the printer to get the right shade of blue."

Miranda: "It's not the right blue."

Українська версія:

Енді: «Ти знаєш, через скільки проблем мені довелося пройти з цією сукнею? Мені довелося знайти оригінального дизайнера в Парижі. Мені довелося благати і благати його зробити її. А потім мені довелося боротися з принтером, щоб отримати правильний відтінок синього».

Міранда: «Це не той синій».

Для перекладу питання *“You know how many issues I had to go through with that dress?”* ми використали дослівний переклад, адже в обох мовах питання такого типу не передбачають прямої відповіді, а лише створюють тон зверхності. Головну роль тут відіграє контекст.

Однак наступний ланцюг реплік дозволяє об'єкту зрозуміти образливий тон усього мовного ходу, що номінується як на вербальному, так і на невербальному рівні:

Приклад (8):

Англійська версія:

– Miranda sacked the last two girls after only a few weeks. We need to find someone who can survive here. Do you understand?

– Yeah. Of course. Who's Miranda?

– Oh, my God. I will pretend you did not just ask me that.

Українська версія:

– Міранда звільнила двох останніх дівчат лише через кілька тижнів. Нам потрібно знайти когось, хто зможе тут вижити. Ви розумієте?

– Так звичайно. Хто така Міранда?

– Боже мій! Я зроблю вигляд, що я не почула цього запитання. – дослівний переклад.

Іронія в складі дискурсивної процедури використовується лише в мовленні вищестоящого комуніканта. Цей тактичний хід спрямований на підтримку свого комунікативного статусу. Як ми вже відзначали, у прескриптивному дискурсі, де чітко позначене комунікативне лідерство, відсутня боротьба за підвищення комунікативного статусу, але при цьому

суб'єкт спілкування всіма своїми мовними діями його інтенсифікує. Це проявляється як у виборі мовленнєвоактового репертуару, так і в організації всього дискурсу.

2.3.2. Непряма прескрипція у змістовій фазі інтеракції у діловому діалогічному дискурсі.

Непрямі мовні акти з ілокутивною силою спонування в складі ДП прескрипції мають певний потенціал у пом'якшенні категоричності. У цьому випадку нормою є прагматичні трансформації оповідальних і питальних речень у спонукальні. Невідповідність між граматичною формою й комунікативною функцією переадресовує дані висловлення в розряд непрямих мовних актів [3; 22]. У нашому дослідженні ми дотримуємося традиційного підходу до визначення непрямого мовного акту як такого мовного акту, зміст або ілокутивна сила якого виводиться адресатом за правилами імплікатур. Принцип ввічливості є основним мотивуванням непрямого мовленнєвого акту. Д. Ліч вказує, що чим більше непрямі ілокуції в мовному акті, тим ввічливішим він є, оскільки збільшення ступеня вибору, можливості інтерпретації висловлення послаблює його силу. Використання непрямих мовних актів спонування знижує категоричність прескриптивного підтипу ДДД, дає можливість завуалювати авторитарну спрямованість і в такий спосіб зменшити ризик конфронтації. Однак, як показують наші спостереження, у діловому спілкуванні пом'якшення категоричності не є обов'язковим, навіть у ситуації, коли комуніканти перебувають у дружніх відносинах. Прямі директиви вживаються поряд з непрямыми незалежно від ступеня близькості комунікантів, оскільки, як уже було відзначено, у діловому спілкуванні категоричність не корелює із брутальністю, сприймається учасниками як найбільш оптимальний спосіб досягнення мети.

Акти вибору й організації мовних засобів детерміновані, насамперед, змістом комунікативного наміру, що реалізується в певному соціальному контексті, однак психологічні властивості особистості, її внутрішня структура також відбиваються в способі вибору мовних тактик. Тверда

авторитарність прагне до організації дискурсу з інгерентною категоричністю, навіть у ситуаціях, коли відносини в моделі «суб'єкт-об'єкт» спілкування по горизонталі є досить близькими. Це підтверджується прикладом, наведеним на початку розділу – діалог між Г. Меткафом і його банкіром. Висока ступінь знайомства, що номінується взаємним звертанням по імені і запрошенням до зустрічі в неформальній обстановці, не призводить до пом'якшення категоричності, вираженої прямими актами директиви з ітенсифікатором “Understood?”. Розмова Г. Меткафа зі своєю секретаршею, при значній різниці у статусах, витриманий у тій же тональності:

Приклад (1):

Англійська версія:

EMILY

Don't you understand? If you get fired, that might jeopardize Paris for me. And if that happens, I will search every Blimpie's in the tri-state area until I find you and kill you.

ANDY

Wait a second. She's going to fire me?

Українська версія:

ЕМІЛІ

Ти не розумієш? Якщо тебе звільнять, це може поставити під загрозу мою поїздку в Париж. І якщо це станеться, я обшукаю кожну кафешку в районі трьох штатів, доки не знайду тебе і не вб'ю. – модуляція.

ЕНДІ

Зачекай секундочку. Вона мене звільнить?

Комуніканти демократичного, ліберального складу, реалізуючи свої комунікативні стратегії, частіше прагнуть зменшити категоричність за рахунок використання непрямих мовних актів.

Приклад (2):

Англійська версія:

– She does? Right. She does, all the time.

– *Yeah? Okay.*

Українська версія:

– *Вона так робить, правильно? Вона весь час так робить...*

– *Так...а що далі? – модуляція.*

Слово *okay* використано для передачі ідеї продовження запитання або уточнення інформації і передбачає відповідь респондента. Цей нюанс потрібно враховувати в перекладі.

Приклад (3):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, the Cerruti samples.

Andy: (Hesitates) Yes, Ms. Priestly. They're... I'm still working on locating them.

Miranda: (Glares up) Working on locating them? Andy, the photo shoot is in ten minutes.

Andy: (Panic) I know, I know! I'm calling every boutique in the city.

Miranda: (Sighs dramatically) I need those samples. Understood?

Andy: (Swallowing hard) Yes, Ms. Priestly. Understood.

Miranda: (Returns to her screen) That's all.

Andy: (Staring at the phone, sweating)

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Енді, зразки Черруті. – дослівний переклад.

Енді: (вагається) Так, місіс Прістлі. Вони... Я все ще працюю над їх пошуком.

Міранда: (подивляючись) Працюєте над їх пошуком? Енді, фотосесія через десять хвилин.

Енді: (Паніка) Я знаю, я знаю! Обдзвонюю всі бутики міста.

Міранда: (драматично зітхає) Мені потрібні ці зразки. Зрозуміло?

Енді: (важко ковтаючи) Так, місіс Прістлі. Зрозуміло. – еквівалент.

Міранда: (повертається до свого екрану) Ось і все.

Енді: (дивлячись на телефон, спітнівши)

«Зразки Черруті» – це класичний приклад непрямой мови. Міранда не просить зразки, вона вимагає їх. Стислість і відсутність явних фраз додають ефекту страху.

«Працюю над їх пошуком» – відповідь Енді також непряма. Вона намагається уникати прямого визнання проблеми, визнаючи невдоволення Міранди.

«Мені потрібні ті зразки. Зрозуміло?» – цей рядок є прямою командою, замаскованою під запитання. Міранда не хоче підтвердження; вона хоче послуху. Використання «Зрозуміло?» підкреслює очікування беззаперечного дотримання.

Цей діалог ефективно демонструє, як непрямі мовні дії використовуються для підтримки динаміки влади та передачі невисловлених очікувань у напруженому середовищі офісу Міранди Прістлі.

Приклад (4):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, I need the itinerary for the Paris trip. And I need it now.

Andy: (Panicked) Yes, Ms. Priestly. I... I'm working on it.

Miranda: (Glares up) Working on it? Andy, the plane leaves in six hours.

Andy: (Stuttering) I know! I'm just... there are a few last-minute details to confirm.

Miranda: (Sighs dramatically) Let's get this done.

Andy: (Swallowing hard) Yes, Ms. Priestly.

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрана комп'ютера) Енді, мені потрібен маршрут подорожі до Парижа. І мені це потрібно зараз.

Енді: (в паніці) Так, пані Прістлі. Я... я працюю над цим.

Міранда: (подивляючись) Працюєш над цим? Енді, літак відлітає через шість годин.

Енді: (заїкаючись) Я знаю! Я просто... є кілька останніх деталей для підтвердження.

Міранда: (драматично зітхає) Давай це зробимо. – **дослівний переклад.**

Енді: (важко ковтаючи) Так, місіс Прістлі.

Проаналізуємо фразу «*Давай зробимо це*», ця, здавалося б, проста фраза є потужним інструментом в арсеналі Міранди. Це тонкий спосіб залучити Енді до завдання, щоб воно виглядало як спільне зусилля. Однак основний сенс зрозумілий: Міранда нетерпляча і очікує негайних результатів.

Виголошуючи фразу «*Давай це зробимо*», Міранда непомітно перекладає відповідальність на Енді. Це означає, що вони працюють разом, щоб подолати спільну перешкоду, хоча справжній тиск лежить виключно на Енді.

Проаналізувавши діалог, ми також виявили мотив збереження контролю. Незважаючи на, здавалося б, тон співпраці, Міранда твердо контролює ситуацію. Її початкові вимоги та приховане відчуття терміновості не залишають місця для переговорів чи зволікань.

Ця сцена ефектно демонструє, як Міранда використовує, здавалося б, нешкідливі фрази, щоб зберегти свою владу та контроль над своїми підлеглими.

У даному прикладі митигація категоричності маніфестується й синтаксичними засобами – диз'юнктивом з модальною структурою *let's*, складнопідрядними реченнями з підрядними умови, прагматичними форматорами згоди (*well; that'll be quite all right; Yes, of course*). Вищестоящий комунікант також намагається нівелювати соціальну нерівність вживанням займенника “*we*” і відмовою від накладення ліміту часу на виконання розпорядження – завтра переноситься на понеділок. Але, як правило, такі ситуації в діловому спілкуванні вкрай рідкі. Нормою є використання прямих і непрямих директивов у складі ДП прескрипції у єдиному ланцюжку. І якщо перші в діловому спілкуванні ніколи не сприймаються як погрози особі, як занадто грубі і прямолінійні, те інші

завжди інтерпретуються саме як директиви, що спонукують до дії. Вони лише відповідають загальній нормі сучасного англійського мовлення.

На думку С. Гремлі непрямі мовні акти складно інтерпретувати, коли рольові відносини між комунікантами не ясні [34, с. 210]. У ситуації прескриптивного підтипу ділового дискурсу, який вибудований за чіткою ієрархічною схемою, завжди можна стверджувати, що домінуючий комунікант впевнений у виводимості директивності із усього дискурсу й тому оперує різними типами висловлень у складі ДП прескрипції.

Насамперед, це оповідальні речення з лексичними предикатами бажання. За формою речення не є спонукальними, але пропозиція спонукально експліцитна, вона прямо вказує на бажану дію. Такі висловлення сприймаються як спонукальні навіть позамовною ситуацією.

Приклад (5):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, I seem to be out of coffee.

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Енді, я, здається, випиола всю каву. – модуляція.

Коли Міранда просить кави, вона опосередковано висловлює бажання, щоб Енді приніс її для неї. Фраза уникає прямого наказу, зберігаючи відчуття тонкого авторитету.

Приклад (6):

Англійська версія:

Andy: (Jumps up) Oh, of course, Ms. Priestly. I'll get you some right away.

Miranda: (Without looking up) And make it strong.

Українська версія:

Енді: (підстрибує) О, звичайно, місіс Прістлі. Я зараз тобі принесу.

Міранда: (Не дивлячись) І дивись, щоб вона була міцна – модуляція.

Оповідальні речення з футуральною перспективою в загальному контексті директивності також виконують дискурсивну функцію спонукування:

Приклад (7):

Англійська версія:

Andy: (to her boyfriend) "I'm so sorry I'm always working late. I just can't keep up with everything."

*Boyfriend: "It's okay, Andy. I understand. **Just don't forget about me.**"*

Українська версія:

Енді: (своєму хлопцю) «Мені дуже шкода, що я завжди працюю допізна. Я просто не можу встигати за всім».

*Хлопець: «Все добре, Енді. Я розумію. **Тільки не забувай про мене**» – дослівний переклад.*

Приклад (8):

Англійська версія:

*Andy: "I'm quitting. I'm done. I'm not going to spend the rest of my life being miserable. **I'm not going to let you turn me into you.**"*

Miranda: "You think you're better than me? You think you're above this? You're nothing. You're nobody. And you'll never be anything."

Українська версія:

*Енді: «**Я звільняюся. З мене досить. Я не збираюся провести решту свого життя, будучи нещасною. Я не дозволю тобі перетворити мене на себе**». – дослівний переклад.*

Міранда: «Ти думаєш, що ти краща за мене? Ти ставиш себе вище за все це? Ти ніщо. Ти ніхто. І ти ніколи не будеш чимось».

Футуральність у даних пропозиціях відзначена певним ступенем модальності за прагматичною ознакою необхідності здійснення дії через те, що така воля суб'єкта, його бажання. Деонтична модальність, характерна для прескриптивного дискурсу, номінується й модальними дієсловами. Найбільшою категоричністю володіють *must, have to, be to*, меншої – *should, shall, let*.

Приклад (9):

Англійська версія:

*It's so good to see you. You want to start grilling me now or **should we wait** until after dinner?*

Українська версія:

*Дуже приємно тебе бачити. Ти хочеш взятися за мене зараз чи **нам варто почекати** до обіду? – модуляція.*

Приклад (10):

Англійська версія:

*You sent me your stuff, remember? I have to be honest, I only read a couple – that was quite a big packet – but they weren't half-bad. You're pretty talented, Andy. **He should meet you.** Come on in. Just one drink.*

ANDY

Well, maybe I could–

Українська версія:

*Ти надіслала мені свої матеріали, пам'ятаєш? Чесно кажучи, я прочитав лише декілька – це був досить великий набір – але вони були наполовину поганими. Ти дуже талановита, Енді. **Він повинен з тобою познайомитися.** Заходь. Лише одну чарку. – модуляція.*

ЕНДІ

Ну, можливо, я могла би...

ДП прескрипції, реалізовані через категорію модальності, володіють ілокутивної силою спонування до дії й повними мірою використовуються поряд із прямими директивами у формі імперативу. Дуже наочно представлене використання непрямих директивів у наступному прикладі:

Приклад (11):

Англійська версія:

*Miranda: (Eyes glued to the computer screen) **Andy, the Chanel samples.***

Українська версія:

*Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) **Енді, зразки Chanel.** – дослівний переклад.*

Це, здавалося б, просте твердження є непрямомою директивою. Міранда не просить зразки; вона вимагає їх. Стислість і відсутність явних фраз посилюють лякаючий ефект.

Приклад (12):

Англійська версія:

Andy: (Hesitates) Yes, Ms. Priestly. They're... I'm still working on locating them.

Miranda: (Glares up) Working on locating them? Andy, the photo shoot is in ten minutes.

Українська версія:

Енді: (вагається) Так, місис Прістлі. Вони... Я все ще працюю над їх пошуком.

Міранда: (подивляючись) Працюєте над їх місцезнаходженням? Енді, фотосесія через десять хвилин. – дослівний переклад.

Цей рядок є ще одним прикладом непрямой директиви. Міранда прямо не інструктує Енді знайти зразки; вона висловлює своє надзвичайне незадоволення та натякає, що Енді має негайно виправити ситуацію.

Приклад (13):

Англійська версія:

Andy: (Panic) I know, I know! I'm calling every boutique in the city.

Miranda: (Sighs dramatically) I need those samples.

Українська версія:

Енді: (Паніка) Я знаю, я знаю! Обдзвонюю всі бутики міста.

Міранда: (драматично зітхає) Мені потрібні ці зразки.

Ця реплікає прямою командою, замаскованою під заяву про потребу. Міранда прямо не каже Енді знайти зразки, але зміст очевидний. В даному випадку ми використали дослівний переклад.

Цей діалог ефективно демонструє те, як Міранда використовує непрямі вказівки, щоб зберегти свою владу та контроль над своїми підлеглими. Уникаючи чітких наказів, вона створює атмосферу непомітного тиску й очікування, не залишаючи місця для незгоди чи непокори.

У ситуації ієрархічних соціальних відносин відзначені типи висловлень мають інгерентну іллокутивну силу спонукання, наказу, що безпомилково інтерпретується об'єктом через їх включенність в загальну процедуру спонукального дискурсу.

Пом'якшенню категоричності в деяких випадках сприяє вживанню метакомунікатива *'please'*, що можна підтвердити прикладами:

Приклад (14):

Англійська версія:

RICHARD

I'm just trying to understand why someone who was accepted to Stanford Law turns that down to be a journalist and now you're not even doing that—

ANDY

Oh please. Not this again.

Українська версія:

РІЧАРД

Я просто намагаюся зрозуміти, чому хтось, кого прийняли до Стенфорду на юридичний факультет, відмовляється від навчання, щоб бути журналістом, а тепер ти навіть і цього не робиш...

ЕНДІ

О, будь ласка. Знову це? – еквівалент.

В останньому прикладі директивність ще менш акціональна за рахунок використання питальної структури. Питання даного типу з форматором *will you*, як правило, у класифікаціях мовних актів відносять до реквестивам, тобто проханням. Однак, як ми вже відзначали, прескриптивний підтип ДДД в ієрархічній схемі не дає адресатові право вибору - виконати або не виконати розпорядження, а саме ця пресупозиція й закладена в мовному акті реквестива. До цього можна додати також думку Д. Конрада, що у своєму аналізі непрямих уживань питальних речень показав, що між ситуаціями спонукання й ситуаціям питання є не тільки низка паралелей, але й досить істотні розбіжності. Розглядаючи принцип ввічливості, що наводиться лінгвістами як основний аргумент вживання питань у ситуації спонукання, він стверджує, що,

по-перше, не завжди вважається ввічливим поставити запитання, по-друге, не завжди вони представляють сприятливішу можливість відмови й, по-третє, існують випадки, коли таке питання ставиться у ситуації, коли тому, хто говорить насправді треба довідатися, чи буде його прохання задоволеним.

У певних ситуаціях непряме запитання може трактуватися як попередження, що має на меті з'ясувати прагматичні умови успішності імперативного акту, тобто готовності, можливості, бажання співрозмовника виконати дію. «І саме тому, – пише Р. Конрад – що зазначені передумови через існування певної соціальної ієрархії не виконуються, наприклад, відносно наказів або команд, ці останні, як правило, ніколи не реалізуються у вигляді питань. Якщо ж все це відбувається, то з двох причин: іронія (на основі контрасту між ситуацією і мовною формою) або «гра у ввічливість», метою якої є затушувати – або обіграти реально існуючу ієрархію».

У діловому спілкуванні саме друга із зазначених причин детермінує вживання непрямих спонукань. Їхнє використання обмежене ситуаціями, коли а) керівник і підлеглий не розділені значно в ієрархічній схемі й/або близько знайомі; б) коли об'єкт спілкування не є безпосереднім підлеглим, але за даних обставин повинен виконувати вимоги суб'єкта.

Приклад (15):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen, doesn't look up) Andy, the itinerary. For Paris. Now.

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера, не дивлячись) Енді, маршрут. Для Парижа. Зараз.

Цей рядок є прикладом авторитетного стилю Міранди. Використання таких команд, як «Енді» та «Зараз», не залишає місця для переговорів чи зволікань. Це встановлює її домінування та очікування негайної поступливості. Для перекладу ми використали еквівалент.

Приклад (16):

Англійська версія:

Andy: (Hesitates) Yes, Ms. Priestly. I... I'm working on it.

Miranda: (Glares up) Working on it? Andy, the plane leaves in six hours.

Українська версія:

Енді: (вагається) Так, місіс Прістлі. Я... я працюю над цим.

Міранда: (подивляючись) Працюєш над цим? Енді, літак відлітає через шість годин.

Тут очевидні нетерплячість і запальний характер Міранди. Вона не терпить виправдань чи зволікань, що ще більше підкреслює її владу. Дослівний переклад в повній мірі передає заданий тон мовлення.

Приклад (17):

Англійська версія:

Andy: (Stuttering) I know! I'm just... there are a few last-minute details to confirm.

Miranda: (Sighs dramatically) Confirm them later. I need the itinerary. Now.

Українська версія:

Енді: (заїкаючись) Я знаю! Я просто... є кілька останніх деталей для підтвердження.

Міранда: (Драматично зітхає) Підтвердьте їх пізніше. Мені потрібен маршрут. Зараз. – еквівалент.

Цей рядок є прямим наказом, який не залишає місця для подальшого обговорення. Влада Міранди є абсолютною, і очікується, що Енді підкорятиметься беззаперечно.

Приклад (18):

Англійська версія:

Andy: (Swallowing hard) Yes, Ms. Priestly. I'll get it to you immediately.

Українська версія:

Енді: (важко ковтаючи) Так, місіс Прістлі. Я негайно принесу його вам. – дослівний переклад.

Ця сцена ефективно відображає динаміку влади між Мірандою та Енді, підкреслюючи авторитетний стиль Міранди та підлеглу роль Енді.

У ситуації асиметрії статусно-рольових відносин питальні структури з ілокутивною силою спонукання завжди інтерпретуються як наказ, що підлягає виконанню, оскільки звучать із вуст людини з вищим соціальним статусом і вищою позиційною роллю.

Проведений аналіз прескриптивного підтипу додаткового ділового дискурсу в цілому підтверджує, що вибір мовного й мовленнєвоактового репертуару вербалізації комунікативного наміру і його організація детермінується не лише односпрямованістю інтересів, але й способом розподілу соціальних і позиційних ролей комунікантів.

2.4. Інформативний підтип ділового діалогічного дискурсу

Інформативний підтип ДДД, як і прескриптивний, відзначений високим ступенем визначеності програми. Він також здійснюється в інтересах ініціатора, що виступає ігнорантом, який шукає необхідну йому інформацію. Ініціатор каузує респонсивну діяльність співрозмовника. Мікроструктура даного типу дискурсу зводиться до дискурсивних процедур, позначених як ДП інформування. Оскільки для кожної мовної дії існують особливі ситуативні умови успішності, наш аналіз ми випередимо розглядом основних характеристик питальної ситуації. Ще Дж. Сьорль визначив основні пресуппозиції питання:

1) мовець не знає відповіді, тобто не знає інформації для побудови істинної пропозиції;

2) ні для мовця, ні для слухача не є очевидним, що Слухач (далі – С) повідомить цю інформацію в цей момент без того, щоб його про це попросили.

Цей підхід сповідує й Л. Безугла. Р. Конрад розширює формулювання успішності, яка відноситься до питальної ситуації:

1. Мовцеві (М) не відома відповідь P_a на питання Р.

2. Мовець хоче знати відповідь P_a на питання P // мовець хоче, щоб слухач повідомив йому P_a (як варіант, що співвідноситься тільки з інформаційними питаннями).

3. Мовець має намір (за допомогою питання) зробити так, щоб він знав відповідь P_a на питання P // мовець має на меті спонукати слухача до того, щоб він повідомив йому відповідь P_a на питання P .

4. P_a є припустимою відповіддю на питання P .

5а. слухач зобов'язаний зробити P_a ;

5в. слухач не зобов'язаний зробити P_a .

Додатковими умовами, що мають статус прагматичних пресупозицій, можуть виступати:

6. Слухач може зробити P_a .

7. Слухаючий готовий зробити P_a .

Ці дві останніх умови успішності не релевантні для нашого аналізу, оскільки їхнє невиконання веде в цілому до розриву інтеракції. У діловій сфері питання, як правило, зорієнтовані на джерело інформації, тобто мовець припускає/упевнений у наявності необхідного знання в слухача. Неготовність відповідати на запитання призводить або до конфлікту, або до переносу інтеракції в часі.

Що стосується умови 5, у ситуації нерівності статусно-рольових відносин у вищестоящого існує пресупозиція права на вимогу відповіді. В адресата немає права вибору: якщо він у стані зробити дію (тобто відповісти на запитання), він зобов'язаний це зробити. Дане зобов'язання знімається, якщо партнери по комунікації рівні (умова 5в).

Ознакам питальної ситуації можуть відповідати різні мовні дії, які ми позначимо як питальні дії. Під питальними діями розуміються мовні акти, метою яких є спонукання адресата до надання інформації, що покриває когнітивний дефіцит питаючого. Респонсивні мовні дії адресата інформативні в змістовному аспекті й спрямовані на найбільш повне задоволення епемістичних потреб адресата. Спираючись на дослідження О. Печцова, можна відзначити, що питально-відповідна єдність у діловому

інформативному дискурсі відповідає першому класу (типу) соціальних контекстів, позначеному як «довідкове питання – інформативна відповідь» [17].

Як зауважує Ф. Бацевич, роль лідера в даному типі дискурсу не збігається з роллю комунікативно головного співрозмовника: лідирує споживач, який перебуває у пошуках знань, а активною мовною діяльністю зайнятий адресат – власник знань. На структурно-синтаксичному рівні це представлено співвідношенням довжини висловлення в мовленні інтрактантів [1].

У рамках ділової комунікації суб'єкт спілкування оперує різними типами питальних дій. Насамперед, це прямі мовні акти – квесетиви у формі:

а) відкритих питань, які допускають розгорнуті інформативні відповіді:

Приклад (1):

Англійська версія:

– *Wow. Thank God it's Friday, huh?*

Українська версія:

– *Нічого собі! Слава Богу, що сьогодні п'ятниця, правда? – моудялція.*

б) закритих питань для акцентування уваги на чомусь конкретному.

При цьому особливістю ділового дискурсу є те, що й при відповіді на закриті питання адресат не обмежується короткими відповідями *Yes/No*. Як видно із прикладів, додаткова уточнююча інформація, як правило, є присутнім у відповіді:

Приклад (2):

Англійська версія:

– *I will have a drink. I will have a drink.*

– *Ah, yes.*

Українська версія:

– *Я вип'ю. Я вип'ю.*

– *А, так.* – дослівний переклад.

Питальні ситуації створюються також синтаксичними структурами із прагматичними форматорами *Tell me, I'd like to know* і т.п., які виступають як маркери когнітивного дефіциту в суб'єкта.

Приклад (3):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, tell me, did you get me that coffee?

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Енді, скажи мені, ти приніс мені ту каву? – дослівний переклад.

Ця репліка демонструє динаміку влади Міранди з Енді. Хоча це здається простим запитанням, використання «скажи мені» означає попит на інформацію, а не справжній запит. Це тонко передає очікування Міранди негайної та точної відповіді.

Приклад (4):

Англійська версія:

Andy: (Nervously) Yes, Ms. Priestly. It's on your desk.

Miranda: (Without looking up) And the croissants?

Andy: (Hesitates) I... I couldn't find any good ones.

Miranda: (Glares up) Tell me, Andy, how could you possibly fail to find decent croissants in this city?

Українська версія:

Енді: (нервово) Так, пані Прістлі. Це на вашому столі.

Міранда: (Не піднімаючи очей) А круасани?

Енді: (Вагається) Я... я не міг знайти жодного хорошого.

Міранда: (подивляючись) Скажи мені, Енді, як ти міг не знайти гідних круасанів у цьому місті? – дослівний переклад.

Повторення «скажи мені» посилює тиск на Енді. Це вже не просто запит на інформацію; це вимога пояснення та виправдання її передбачуваної невдачі.

Ця сцена підкреслює, як Міранда використовує мову, зокрема фразу «скажи мені», щоб зберегти свою владу та контроль над Енді. Це підкреслює дисбаланс сил у їхніх стосунках і лякаючу природу роботи на Міранду Прістлі.

Приклад (5):

Англійська версія:

Miranda: "So, you're telling me you don't know who the designers are for the fall collections?"

Українська версія:

Міранда: «То ти хочеш сказати, що не знаєш, хто є дизайнерами осінніх колекцій?» – модуляція.

Непрямі квеситиви з експліцитною пропозицією мають ілокутивну силу питання й поза контекстом ситуації й використовуються як в ієрархічній, так і демократичній схемі. Мовним актам з імпліцитною пропозицією питанням, спрямованим на пошук і одержання інформації, віддається перевага в ситуаціях рівності. Вони співвідносяться зі спробою завуалювати свій намір «вивідати» інформацію, що демонструє наступний приклад:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, the Chanel samples.

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Енді, зразки Chanel.

Це впевнене твердження, команда, замаскована під простий запит. Міранда не просить зразки; вона вимагає їх.

Приклад (6):

Англійська версія:

*Andy: (Hesitates) Yes, Ms. Priestly. They're... I'm still **working** on locating them.*

Українська версія:

*Енді: (вагається) Так, місіс Прістлі. Вони... Я все ще **працюю** над їх пошуком.*

У відповіді Енді використовується стативне дієслово («працюю»), щоб описати її поточний стан, маючи на увазі, що завдання триває, але не обов'язково є неминучим. Це тонка спроба уникнути прямого визнання

будь-яких недоліків. Для передачі прагматики даного повідомлення використано дослівний переклад.

Приклад (7):

Англійська версія:

Miranda: (Glares up) Working on locating them? Andy, the photo shoot is in ten minutes.

Українська версія:

Міранда: (подивляючись) Працюєш над їх пошуком? Енді, фотосесія через десять хвили – дослівний переклад.

Відповідь Міранди знову наполеглива, підкреслюючи її невдоволення та терміновість ситуації. Використання стативного дієслова «є» у «фотосесія через десять хвилин» підкреслює негайність кінцевого терміну та тиск на Енді.

Приклад (8):

Англійська версія:

Andy: (Panic) I know, I know! I'm calling every boutique in the city.

Українська версія:

Енді: (Паніка) Я знаю, я знаю! Обдзвонюю всі бутики міста.

Енді використовує стативне дієслово «знати», щоб підтвердити точку зору Міранди, водночас тонко натякаючи, що вона вже вживає заходів. В даному випадку ми використовуємо дослівний переклад.

Приклад (9):

Англійська версія:

Miranda: (Sighs dramatically) I need those samples.

Українська версія:

Міранда: (драматично зітхає) Мені потрібні ці зразки.

Це ще одне наполегливе твердження, пряма команда, замаскована під заяву про потребу. Міранда прямо не каже Енді знайти зразки, але підтекст очевидний. Для передачі прагматики даного повідомлення ми використали дослівний переклад.

Приклад (10):

Англійська версія:

Andy: (Swallowing hard) Yes, Ms. Priestly. I'll find them.

Українська версія:

Енді: (важко ковтаючи) Так, місіс Прістлі. Я їх знайду – дослівний переклад.

Цей діалог ефективно демонструє, як впевнені твердження та стативні дієслова використовуються для передачі динаміки сили та тонких нюансів значення в напруженому середовищі офісу Міранди Прістлі.

В усіх випадках виокристано дослівний переклад.

Прямі квеситиви працюють на підвищення комунікативного статусу, особливо в ситуації симетрії статусно-рольових відносин, оскільки партнер змушений давати відповіді на питання й, отже, потрапляє в положення залежності. Питання в контексті ситуації є мовним ходом, що пропонує, відкриваючи обмінну структуру в питально-відповідній єдності. Якщо в адресата є право вибору (відповідно до умови успішності 5в), він може відмовитися від виконання дії. Тому стратегія ініціатора спілкування спрямована на підтримку відносної комунікативної рівності, а іноді й навмисне зниження свого комунікативного статусу. У наступному фрагменті ініціатор спілкування має намір одержати інформацію щодо вакансії на будмайданчиках. Всі його дії, вербальні й невербальні, спрямовані на досягнення своєї мети. Непряма демонстрація когнітивного дефіциту сприяє її оптимальному досягненню.

Приклад (11):

Англійська версія:

– Don't you understand? If you get fired, that might jeopardize Paris for me. And if that happens, I will search every Blimpie's in the tri-state area until I find you and kill you.

Українська версія:

– Ти не розумієш? Якщо тебе звільнять, це може поставити під загрозу мою поїздку в Париж. І якщо це станеться, я обшукаю кожну

кафешку в районі трьох штатів, доки не знайду тебе і не вб'ю. – **ДОСЛІВНИЙ переклад.**

Таким чином, в інформативному підтипі ДДД провідними дискурсивними процедурами є ДП інформування, які маркуються питально-відповідними єдностями. Незалежно від форми реалізації, вони спрямовані на здійснення основної комунікативної мети – одержання інформації, покриття когнітивного дефіциту.

2.5. Поєднання інформативного та прескриптивного типів ділового діалогічного дискурсу

У рамках ієрархічної комунікації інформативний і прескриптивний підтипи часто йдуть вкупі. Уточнюючі попередні питання передують спонуканню. Механізм стратегії суб'єкта спілкування (у даній ситуації керівника) представлений зміною фаз: запит інформації у формі як відкритих, так і закритих питань – одержання необхідних знань – віддача наказу або розпорядження.

Приклад (1):

Англійська версія:

STEPHEN

*It's a banner evening. Three people have failed to recognize me, one person called me Mr. Priestly, and now the damned bartender refuses to serve me. **Why don't you get me a drink?***

ANDY

I'm sorry to bother you, but I've been dying to ask you... Is it true that John Cheever used to ghostwrite the editor's page of Manhattan Magazine in the 50's?...

MIRANDA

Come on, darling, let's get something to eat. I'm starved, aren't you?

Українська версія:

СТЕФЕН

Це банерний вечір. Троє людей не впізнали мене, один назвав мене містером Прістлі, а тепер клятий бармен відмовляється мене обслуговувати. Можливо принесеш мені щось випити? – модуляція.

ЕНДІ

Вибачте, що потурбував вас, але я дуже хотіла вас запитати... Чи правда, що Джон Чівер у 50-х писав за інших на сторінці редактора журналу Манхеттен?...

МІРАНДА

Давай, любий, давай щось поїмо. Я зголоділа, а ти?

Другий різновид структурування додатковог дискурсу представлений чітким розмежуванням двох етапів у змістовній фазі: спочатку – інформативний підтип дискурсу у формі ДП інформування, потім – прескриптивний у формі ДП прескрипції. Суб'єкт спілкування хоче скласти повну картину проблеми, а вже потім переходить до розпоряджень по ній:

Приклад (2):

Англійська версія:

RICHARD

I'm just trying to understand why someone who was accepted to Stanford Law turns that down to be a journalist and now you're not even doing that–

ANDY

Oh please. Not this again.

RICHARD

Why did you even bother applying to law school?

ANDY

Because it's what you wanted. This is what I want.

RICHARD

This? Being a secretary?

ANDY

I'm an executive assistant.

RICHARD

You hang coats, you go to Starbucks, you're a secretary, Andy.

Українська версія:*РІЧАРД*

Я просто намагаюся зрозуміти, чому хтось, кого прийняли до Стенфорду на юридичний факультет, відмовляється від навчання, щоб бути журналістом, а тепер ти навіть і цього не робиш...

ЕНДІ

О, будь ласка. Знову це?

РІЧАРД

Навіщо ти взагалі подавала документи на юридичний факультет?

ЕНДІ

Тому що це те, чого ти хотів. А це те, чого хочу я.

РІЧАРД

Це? Бути секретарем?

ЕНДІ

Я виконавчий помічник.

РІЧАРД

Ти вішаєш пальто, ходиш в Старбакс, ти секретар, Енді. – дослівний переклад.

На основі отриманої інформації суб'єкт спілкування буде свої наступні дії, спрямовані на рішення як комунікативної, так і глобальної мети – відмовити співрозмовника щось робити, або змусити його змінити свою думку.

Приклад (3):

Англійська версія:

– Oh, baby. You should see the way these girls at Runway dress.

– I don't have a thing to wear to work.

– Come on. You're gonna be answering phones and getting coffee. You need a ball gown for that?

– I think I might.

– Well, I happen to think you look great always.

– Aww! I think you're full of it.

Українська версія:

– Сонце, ти повинна побачити, як одягаються ці дівчата з «Ранвей».

– Мені нема чого вдягнути на роботу.

– **Отямся. Ти будеш відповідати на телефонні дзвінки та пити каву. Тобі для цього потрібна бальна сукня?** – дослівний переклад.

– Можливо.

– Ну, мені здається, ти завжди виглядаєш чудово.

– Та ну! Мені здається, ти бреше в очі.

Приклад (4):

Англійська версія:

– *Look, you gotta start somewhere, right?*

– *I mean, look at this dump Nate works in.*

– *I mean, come on. Paper napkins? Hello.*

– *Yeah. And Lily, she works at that gallery doing, uh, you know...*

– *Oh, I'm sorry. What exactly is it that you do anyway?*

– *Well, lucky for me, I already have my dream job.*

[With Lily] – You're a corporate research analyst!

– *Oh, you're right. My job sucks.*

– *No!*

– *It sucks. I don't... It's boring.*

– *It's all right. Breathe.*

– *I'm trying. -Here. Take a drink.*

– *I will have a drink. I will have a drink. -Ah, yes.*

– *I'd like to propose a toast. To jobs that pay the rent. -To jobs that pay the rent.*

[Lily] – Jobs that pay the rent.

Українська версія:

– Слухай, з чогось треба починати, так?

– **Я маю на увазі, подивіться на цей смітник, на якому працює Нейт.**

– **Я маю на увазі... паперові серветки, серйозно?** – модуляція.

- Ага. А Лілі, вона працює в тій галереї, ну, ти знаєш...
- Ой, вибачте. А чим саме ви займаєтеся?
- Ну, на моє щастя, я вже маю роботу своєї мрії.
- Ти аналітик корпоративних досліджень!
- О, ви маєте рацію. Моя робота- лайно.
- Не може бути!
- Це лайно. Я не... Це нудно.
- Все добре. Дихай.
- Я намагаюся.
- Ось. Випий.
- Я вип'ю. Я вип'ю.
- А, так.
- Я хотіла би запропонувати тост. За роботу із достойною зарплатою. – Щоб вистачало на оренду квартири.
- За хорошу роботу.

Приклад (5):

Англійська версія:

- [Woman] wow. – **Ow! Don't be a jerk.**
- *Miranda Priestly is famous for being unpredictable.*
- *Okay, Doug. How is it that you know who she is and I didn't?*
- *I'm actually a girl.*
- *Oh!*
- *That would explain so much.*
- *Look, seriously.*
- *Miranda Priestly is a huge deal. I bet a million girls would kill for that job.*
- *Yeah, great. The thing is I'm not one of them.*

Українська версія:

- Вау. – **Ой! Не будь козлом.** – еквівалент.
- Міранда Прістлі славиться своєю непередбачуваністю.
- Гарзд, Даг. Чому ти знаєш, хто вона, а я ні?

– Я насправді дівчина.

– Ааа! Це багато чого пояснює.

– Слухай, серйозно. Міранда Прістлі – це дуже серйозно. Б'юсь об заклад, що мільйон дівчат уб'ють заради такої роботи.

– Так, чудово. Проблема в тому, що я не одна з них.

Приклад (6):

Англійська версія:

*Andy: "You know how many issues **I had to go through** with that dress? **I had to track down** the original designer in Paris. **I had to beg and plead** with him to make it. And then **I had to fight** with the printer to get the right shade of blue."*

Miranda: "It's not the right blue."

Українська версія:

Енді: «Ви знаєте, через скільки проблем мені довелося пройти з цією сукнею? Мені довелося знайти оригінального дизайнера в Парижі. Мені довелося благати і благати його зробити її. А потім мені довелося боротися з принтером, щоб отримати правильний відтінок синього».

Міранда: «Це не той синій». – дослівний переклад.

Приклад (7):

Англійська версія:

Miranda: "So, you're telling me you don't know who the designers are for the fall collections?"

Andy: "Well, I know a few, like Prada, of course, and Gucci..."

*Miranda: "Gucci? Gucci? Gucci is dead! **Have you looked at a magazine lately? Have you ever been to a clothing store? Do you even know what you're talking about?**"*

Українська версія:

Міранда: «То ти хочеш сказати, що не знаєш, хто є дизайнерами осінніх колекцій?»

Енді: «Ну, я знаю кількох, наприклад Prada, звичайно, і Gucci...»

Міранда: «Гуччі? Гуччі? Гуччі помер! Ти нещодавно переглядала журнал? Ти коли-небудь була у магазині одягу? Ти взагалі знаєш, про що говориш?» – дослівний переклад.

Приклад (8):

Англійська версія:

Andy: "Emily, I've told you a million times. You have to proofread your work. You can't just send it off without checking it first."

Українська версія:

Енді: «Емілі, Скільки разів тобі казати? Ти повинна перевірити свою роботу. Ти не можеш просто надіслати її, попередньо не перевіривши». – модуляція.

Комбінація інформативного й перскриптивного підвиду найбільш характерна форма додаткового ділового дискурсу. Така структура функціонує в ситуації асиметрії статусно-рольових відносин. Рівнорозміщеність комунікантів можлива лише в ситуації інформативного підвиду, а саме в окремому випадку консультування.

2.6. Завершальна фаза інтеракції

У додатковому типі ділового діалогічного дискурсу при соціальній нерівності комунікантов саме суб'єкт спілкування, у чийх інтересах і відбувається інтеракція, виступає ініціатором її завершення. Об'єкт спілкування лише підтверджує отриманий сигнал:

Приклад (1):

Англійська версія:

– Look, you gotta start somewhere, right?

Українська версія:

– Слухай, з чогось треба починати, правда? – модуляція.

Перехід до іншої теми, до «світської бесіди» також є сигналом закінчення ділової розмови, сигналом наближення завершення дискурсу. Суб'єкт спілкування сигналізує про своє бажання припинити інтеракцію,

переадресувавши інтереси об'єкта до іншого виду діяльності, при цьому згадавши про можливість продовження контакту.

Приклад (2):

Англійська версія:

Miranda: (Eyes glued to the computer screen) Andy, the itinerary. For Paris. Now.

Andy: (Hesitates) Yes, Ms. Priestly. I... I'm working on it.

Miranda: (Glares up) Working on it? Andy, the plane leaves in six hours.

Andy: (Stuttering) I know! I'm just... there are a few last-minute details to confirm.

Miranda: (Sighs dramatically) Confirm them later. I need the itinerary. Now.

Andy: (Swallowing hard) Yes, Ms. Priestly. I'll get it to you immediately.

*Miranda: (Waving a dismissive hand) **Later.***

Українська версія:

Міранда: (Очі прикуті до екрану комп'ютера) Енді, маршрут. Для Парижа. Зараз.

Енді: (вагається) Так, місіс Прістлі. Я... я працюю над цим.

Міранда: (подивляючись) Працюєш над цим? Енді, літак відлітає через шість годин.

Енді: (заїкаючись) Я знаю! Я просто... є кілька останніх деталей для підтвердження.

Міранда: (Драматично зітхає) Підтвердьте їх пізніше. Мені потрібен маршрут. Зараз.

Енді: (важко ковтаючи) Так, місіс Прістлі. Я негайно принесу його вам.

*Міранда: (зневажливо махає рукою) **Пізніше.** – дослівний переклад.*

«Пізніше»: це єдине слово різко завершує розмову. Це передає нетерпіння Міранди та незацікавленість у подальшій дискусії. Це явне звільнення, яке залишає Енді чітке розуміння того, що справу закрито, і вона очікує негайних дій.

Динаміка потужності: використання «пізніше» зміцнює авторитет Міранди. Це демонструє її здатність контролювати розмову і диктувати свої умови. Енді не залишається можливості далі пояснювати чи вести переговори.

Ця сцена ефективно відображає динаміку влади між Мірандою та Енді, підкреслюючи авторитетний стиль Міранди та її здатність контролювати розмову за допомогою одного зневажливого слова.)

У додатковому типі ДДД, де відносини між комунікантами відзначені відносною рівністю (або по горизонталі, або по вертикалі), розмикання мовного контакту проходить за гладкою схемою. Досягнення планованої комунікативної мети – одержання/надання пошукуваної інформації, віддача/одержання розпорядження – є сигналом до завершення, що визнається обома інтерактантами. У фінальній фазі можливе підведення підсумків, коментар щодо майбутніх контактів, перехід до іншої теми:

Приклад (3):

Англійська версія:

Andy: "Emily, I've told you a million times. You have to proofread your work. You can't just send it off without checking it first."

Emily: "I'm sorry, Andy. I'll try to be more careful."

Українська версія:

Енді: «Емілі, я казала тобі мільйон разів. Ти маєш перевірити свою роботу. Ти не можеш просто надіслати її, попередньо не перевіривши».

Емілі: «Вибач, Енді. Я стартимуся робити все обережніше». – модуляція.

Комунікант – підлеглий, коротко повторюючи отриману вказівку, тим самим підбиває підсумок сказаному вище й демонструє готовність виконати дію. Відповідна репліка суб'єкта також містить повтор частини розпорядження.

Більш досвідчений і компетентний працівник може експлікувати свою установку на завершення ітерації прямим мовним сигналом і доповнити

коментарем щодо майбутніх ділових контактів. З репліки виводиться імплікатура відмови давати поради й виконувати роботу за колегу надалі:

Приклад (4):

Англійська версія:

– *You need to come into the office right this second and pick up her coffee order on the way.*

– *Now? – Now, get a pen and write this down.*

– *I want one no-foam skimmed latte with an extra shot...and three drip coffees with room for milk.*

Українська версія:

– *Вам потрібно зайти в офіс негайно ж і забрати її замовлення на каву по дорозі.*

– *Зараз?*

– *А тепер візьми ручку і запиши. Я хочу одне знежирене латте без пінки з додатковою порцією...і потрібну каву і залиш місце для молока. – модуляція.*

Завершальна фаза, як і ініціальна, припускає реалізацію інтерперсональних цілей, а саме позитивна саморепрезентація, зниження категоричності, створення атмосфери для можливості майбутнього спілкування.

Висновки до Розділу 2

ДДД у цьому дослідженні представлений двома підтипами з погляду комунікативних цілей: прескриптивним, мета якого – віддання розпорядження або наказу, і інформативним, мета якого – отримання інформації. Дані підтипи можуть зустрічатися як у чистому вигляді, так і у зв'язці.

Ініціальна фаза інтеракції – це вступна частина будь-якого спілкування, яка задає тон і напрямок подальшої комунікації. Переклад цієї фази вимагає особливої уваги, оскільки саме від нього залежить, наскільки

ефективним буде подальше спілкування між учасниками комунікативного акту.

При перекладі ініціальної фази інтеракції ми використовували такі трансформації: модуляція 63% (заміна слова на синонім або лексичний відповідник в цільовій мові, який найточніше передає значення слова в контексті ініціальної фази); дослівний переклад 37%.

Вербалізація комунікативного наміру – це процес вираження своїх думок, почуттів, бажань за допомогою мови. Перекладач, передаючи цей намір з однієї мови на іншу, стикається з необхідністю зберегти не лише зміст повідомлення, але й його емоційне забарвлення, інтонацію та функцію. Для цього ми використовували різноманітні трансформації, а саме: модуляція 21% (вибір синоніма або лексичного відповідника, який найточніше передає відтінки значення слова в контексті); дослівний переклад 42%, підбір еквіваленту 37%).

Правильний вибір перекладацьких трансформацій дозволяє забезпечити адекватну передачу змісту та емоційного забарвлення вихідного тексту, створюючи ефективну комунікацію.

Пряма прескрипція – це мовленнєвий акт, спрямований на безпосереднє спонукання співрозмовника до дії. Це можуть бути накази, прохання, поради, заклики тощо. Переклад таких висловлювань вимагає особливої уваги, оскільки необхідно не тільки передати зміст повідомлення, але й зберегти його імпертивну силу.

При передачі прямої прескрипції ми найчастіше використовували еквівалент 21% або модуляцію 32%: підбирали дієслова, які точно передають силу спонукання в цільовій мові, використовували слова, які посилюють або послаблюють силу спонукання. У 47% випадків було використано дослівний переклад.

Непряма прескрипція – це такий спосіб вираження бажання, прохання або наказу, коли мовець не формулює його прямо, а натякає або використовує інші мовні засоби. Переклад таких висловлювань вимагає

особливої уваги, оскільки необхідно не лише передати зміст, але й зберегти тон, манери і силу впливу вихідного тексту.

Для передачі непрямой прескрипції ми найчастіше використовували модуляцію 20% та дослівний переклад 80%.

Вербалізація комунікативного наміру – це процес вираження своїх думок, почуттів, бажань за допомогою мови. При перекладі важливо не лише передати зміст повідомлення, але й зберегти його емоційне забарвлення, інтонацію та функцію.

Для передачі прагматики при поєднанні інформативного й прескриптивного підтипів були використані такі трансформації як модуляція 40%, еквівалент 10%. У 50% випадків був використаний дослівний переклад.

Для адекватної передачі комунікативного наміру, окрім культурної специфіки та контексту спілкування, також необхідно враховувати інтонацію та невербальні засоби, адже саме міміка, жести та інтонація акторів у кадрі створює більшу частину комунікативного наміру.

Завершальна фаза інтеракції – це заключна частина спілкування, яка підводить ризику під діалогом і формує загальне враження про взаємодію. Переклад цієї фази має особливі виклики, оскільки саме в цей момент відбувається закріплення результатів спілкування, вираження вдячності, прощання тощо.

При перекладі завершальної фази інтеракції ми використовували такі трансформації: модуляція 80% відповідно до культурних особливостей української мови, дослівний переклад 20%.

Серед особливостей перекладу завершальної фази інтеракції слід виділити культурну специфіку – важливо враховувати різницю в культурних нормах прощання, вираження вдячності та інших соціальних взаємодій; контекст спілкування – вибір трансформацій залежить від ступеня формальності, міжособистісних відносин учасників комунікації та інших контекстуальних факторів; комунікативну функцію – перекладач повинен зберегти комунікативну функцію завершальної фази, тобто

забезпечити плавний перехід до завершення діалогу та створити позитивне враження.

Переклад всіх фаз комунікації передбачає не лише передачу інформації, а й відтворення комунікативної функції вихідного тексту. Дослідження підтвердило, що для досягнення цієї мети необхідно застосовувати комплексний підхід, який включає в себе використання різних типів перекладацьких трансформацій. Лексичні, граматичні, синтаксичні та стилістичні трансформації дозволяють адаптувати текст до особливостей цільової мови та культури, забезпечуючи його адекватне сприйняття реципієнтом.

Результати дослідження свідчать про те, що успішний переклад ініціальної фази інтеракції залежить від глибокого розуміння перекладачем як мовних, так і культурних особливостей обох мов. Застосування різних типів перекладацьких трансформацій дозволяє вирішити широкий спектр завдань, пов'язаних з адаптацією тексту до конкретного комунікативного контексту. Отримані дані можуть бути використані для розробки методичних рекомендацій для перекладачів, що працюють з текстами, які містять елементи інтеракції.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

З розвитком і посиленням інтеграційних процесів англійська мова виявляється найбільш необхідною у міжмовній комунікації на діловому рівні. Цим пояснюється інтерес лінгвістів до ділового спілкування англійською мовою. З лінгвістичної точки зору діловий дискурс представляє досить жорстку ступінь організації мовних зразків, що дозволяє чітко простежити зв'язки в рамках діалогу, мовні дії комунікантов і мовні та мовленнєві засоби, які використовуються для досягнення цілей комунікації.

Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. Дискурс – це цілеспрямована, ситуативно-обумовлена мовна дія, сукупність процесу й результату, аналіз якого треба проводити з урахуванням лінгвістичного й екстралінгвістичного факторів. Діловий дискурс – ця повторювана функціонально-семантична єдність, закріплена в певному мовному середовищі

2. Діловий діалогічний дискурс – це соціально обумовлена комунікативна подія, що характеризується особливою формою організації мовного й мовленнєвого матеріалу, який визначається параметрами ситуації спілкування, залежить від інтенцій і офіційного статусу та ролі комунікантів, що мають відповідні повноваження для організації або оптимізації того або іншого виду предметної діяльності в інституціонально-виробничій сфері заради досягнення конкретних цілей.

3. Діловий діалогічний дискурс, незважаючи на все різноманіття його мовних та мовленнєвих проявів, характеризується певними закономірностями, як у плані структурування, так і в плані вибору мовленнєвоактового репертуару.

4. У діловому діалогічному дискурсі, при чітко заданій ієрархії відносин, ініціальна фаза зведена до мінімуму, її основна мета – перевірка або демонстрація готовності вступити в мовний контакт, а у випадку використання технічних засобів – забезпечення роботи каналу зв'язку.

5. У ДДД, де обоє учасника – партнери, і відносини партнерства задаються або соціально рівними статусами, або незначним ступенем ієрархічності при близькому знайомстві, можливе попередження основної частини дискурсу невеликою світською бесідою, але це не є обов'язковим ритуалом.

6. Ініціальна фаза найбільш пролонгована й обов'язкова у ДДД, оскільки тут необхідно створити із самого початку позитивне тло інтеракції, як у ситуації встановлення контакту при першій зустрічі, так і в ситуації щодо постійних і навіть дружніх відносин.

7. Розмикання мовного контакту також має свої особливості. В ієрархічній схемі, як правило, вищестоящий комунікант установлює результат бесіди й номінує завершення інтеракції. Якщо відносини між учасниками спілкування відзначені рівністю, насамперед по вертикалі, розмикання мовного контакту проходить за гладкою схемою, тобто обоє комунікантів визнають досягнення планованої мети й погоджуються на завершення інтеракції.

Вибір і організація мовного й мовленнєвоактового репертуару у ДДД детермінується як ієрархією статусних відносин, так і ступенем дистантності: близькості між партнерами.

Соціальна нерівність комунікантов щодо їхніх інтересів, спілкування за схемою «суб'єкт-об'єкт» відбивається на виборі мовного й мовленнєвоактового репертуару. Навіть при симетричних соціальних відносинах у такій мовній ситуації завжди є лідер, в інтересах якого здійснюється спілкування. У цьому типі ділового дискурсу відсутня боротьба за підвищення комунікативного статусу, що заявлений самою ситуацією. Інтеракція проходить у чітких рамках заданого сценарію, у погодженості з нормами й конвенціями мовної поведінки, особливо при ієрархії соціально-рольових статусів.

Структурування відбиває послідовність основних фаз мовної інтеракції: установлення, підтримка й розмикання контакту. Ініціальна фаза зведена до мінімуму й спрямована, насамперед, на забезпечення роботи

каналу зв'язку й перевірку готовності вступити в мовний контакт. При цьому керівник-комунікант використовує висловлення, орієнтоване на партнера, а підлеглий – спрямоване на себе.

Завершення мовного контакту ініціюється суб'єктом спілкування й номінується як на вербальному, так і на невербальному рівні. Об'єкт спілкування лише підтверджує отриманий сигнал. У фінальній фазі можливе підведення підсумків, коментарі щодо майбутніх контактів, перехід до іншої теми.

Комунікативний фокус ДДД у змістовній фазі становлять ДП прескрипції у формі прямих і непрямих директив, а при включеності інформативного підтипу – ДП інформування у формі висловлень з ілокутивною силою питання.

Висловлення у формі імперативу мають найвищий потенціал спонукання. При цьому високий ступінь категоричності не інтерпретується як брутальність, а розглядається як оптимальний засіб досягнення мети. Категоричність інтенсифікується шляхом накладення ліміту часу. Підтримці комунікативного лідерства при дотриманні принципу ввічливості сприяє вживання іронії.

Непряма прескрипція реалізується за допомогою прагматичної трансформації висловлень у формі оповідальних і питальних речень у спонукальні, що знижує категоричність спонукання. В оповідальні речення для досягнення цілей спонукання вводяться лексичні предикати бажання, модальні дієслова. Метакомунікатив "*please*" у складі ДП прескрипції також сприяє пом'якшенню категоричності.

У цілому домінуючий комунікант має право використати ДП прескрипції з різним ступенем категоричності, оскільки директивність виводиться із усього дискурсу. Вони однозначно інтерпретуються об'єктом, акціональні й не допускають волі вибору дій в ієрархічній схемі спілкування.

В інформативному підтипі домінують ДП інформування. Маркерами даних дискурсивних процедур є питально-відповідні єдності. Суб'єкт

спілкування оперує різними типами питальних дій у формі відкритих питань, закритих питань, синтаксичних структур із прагматичними форматорами, номінуючими когнітивний дефіцит. Прямі квеситиви є маркерами високого комунікативного статусу, особливо в ситуації симетрії статусно-рольових відносин.

У рамках ієрархічної комунікації часто спостерігається з'єднання інформативного й прескриптивного підвиду, представленою зміною послідовності дій: запит інформації – одержання необхідних знань – віддача розпорядження.

Моніторинг розвитку ДДД у ситуації ієрархії соціально-рольових відносин здійснюється суб'єктом спілкування. Об'єкт спілкування реалізує своє право лише на респонсивну мовну реакцію. У ситуації рівності по горизонталі респонсивні мовні дії можуть пролонгіруватися, як правило, у формі питань, спрямованих на одержання додаткової інформації й пояснення необхідності виконання розпоряджень/наказів. Однак за керівником залишається право вирішувати, дати відповідь на чи питання ні.

8. Така чітка заданість, регламентованість побудови й функціонування додаткового ділового дискурсу дозволяє розглядати його як модель для опису інших типів ДДД.

9. Вибір і організація мовного й мовленнєвого репертуару у ДДД детермінується, разом з метою, статусно-рольовими характеристиками комунікантів. Відносини між учасниками інтеракції складаються в площинах ієрархія::рівність і близькість::дистантність. Соціальні відносини й ролі впливають на вибір формул звертання в діловому дискурсі.

10. ДДД має свій набір дискурсивних процедур, що становлять його комунікативний фокус у змістовній фазі. Кожна дискурсивна процедура як мінімальна функціонально-структурна одиниця сприяє рішення локальної або глобальної мети під контролем стратегії, органічно включена в інтеракцію й розвиває взаємодію комунікантів. Складовою частиною дискурсивної процедури є мовний акт або набір мовних актів. Дані процедури функціонують у контексті інших мовних дій, які виконують

функцію введення й створення найбільш сприятливих умов реалізації цих ДП. Вибір дискурсивних процедур на кожному етапі дискурсу обумовлений типом дискурсу, комунікативною метою й моделлю взаємодії комунікантів. Дискурсивні процедури виконують певні функції в дискурсі й марковані відповідними мовними засобами.

11. Проведене дослідження свідчать про плідність дискурсивного підходу до вивчення діалогічного спілкування в діловій сфері. Перспективою подальших досліджень може бути аналіз ділового спілкування в групах, порівняльний соціокультурний аналіз ділового діалогічного спілкування в різних етносах, а також вивчення ролі й значення невербальних компонентів комунікації в діловому діалогічному дискурсі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бацевич Ф. Основи комунікативної девіатології ЛНУ. Львів, 2000. 198 с.
2. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2007. 332 с.
3. Безугла Л.Р. До проблеми непрямих методів реалізації мовного акта. Вісник Харків. держ. ун-ту. 1999. № 424. С. 9–14.
4. Белова А.Д. Лінгвістичні аспекти аргументації. Київ: Астрія, 1997. 310 с.
5. Белова А.Д. Поняття «стиль», «жанр», «дискурс», «текст» у сучасній лінгвістиці. *Вісник Іноземна філологія*. Вип. 32-33. 2002. С. 11–14.
6. Гетьман З.О. Інтенсифікатори як засоби діалогізації. Мовні і концептуальні картини світу. Київ : Видавничий Дім Дмитра Бураго, 2005. Вип. 18. К. 1. С. 94–97.
7. Дискурс іноземномовної комунікації (колективна монографія). Львів : Видавництво львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. 495 с.
8. Дороніна М.С. Культура спілкування ділових людей. Київ: Вид.дім «КМ Academia», 1997. 202 с.
9. Зернецький П.В. Мовленнєве спілкування англійською мовою (комунікативно-функціональний аналіз дискурсу). Київ : Либідь, 1992. 140 с.
10. Карабан В.І., Верба Л.Г. Інгерентна прагматичність дискурсу. *Актуальні проблеми вивчення мови і мовлення, міжособової та міжкультурної комунікації*: Міжвуз. збірник наукових праць. Харків: Константа, 1996. С. 89–91.
11. Лозниця В.С. Психологія менеджменту. Київ : Екс Об, 2000. 512 с.
12. Лук'янець В.С., Кравченко О.М., Озадовська Л.В. Сучасний науковий дискурс: оновлення методологічної культури: монографія. Київ : ВІПОЛ, 2000. 304 с.

13. Наумова Н.Г. Реалізація комунікативно-прагматичних настанов ділового дискурсу. *Мовні і концептуальні картини світу*. Київ, 2000. С.132–139.
14. Наумова Н.Г. Фатичний інформатив у діловому дискурсі. *Мовні і концептуальні картини світу*. Київ, 2002. № 7. С. 378–383.
15. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті. Київ.: Кондор, 2003. 218 с.
16. Паламар Л.М., Кацавець Г.М. Українське ділове мовлення: навчальний посібник. Київ : Либідь, 1997. 296 с.
17. Почепцов О.Г. Основи прагматичного опису речень. Київ : Вища школа, 1986. 116 с.
18. Рудякова В.М. Стратегія авторитарного дискурсу. *Вісник Харківського університету*. 1999. № 435. С. 135–139.
19. Селіванова Є.А. Основи лінгвістичної теорії тексту та комунікації. Київ : Фітосоціоцентр, 2002. 336 с.
20. Селіванова О.О. Основи теорії мовної комунікації: Підручник, Черкаси. Вид-во Чабаненко Ю.А.. 2011. 350 с.
21. Шевченко І.С. Історична динаміка прагматики речення. Англійська питання пропозицію 16-20 ст. Харків: Константа, 1998. 168с.
22. Шевченко І.С., Морозова О.І. Дискурс як мисле-комунікативна освіта. *Вісник Харківського національного університету*. 2002. № 586. С. 30–38.
23. Яшенкова О. В. Реалізація принципів спілкування в діловій сфері. *Мовні і концептуальні картини світу*. Київ, 2002. №7. С. 561–573.
24. Aimdtreet W. С., Baty W., Lehman С.М. Business Communication. California, US, 1992. 507 p.
25. Allan K. Indirect speech acts and off-record utterances. *Encyclopedia of Language and Linguistics*. Vol. 3. Oxford: Pergamon Press, 1994. P. 1653–1656.
26. Argyle M., Furnham J.A. Social Situations. New York, 1981.
27. Brinker K. Linguistische Gesprächsanalyse. В. : Schmidt, 2001. 215 S.

28. Bovee C.L. and Thrill J.V. *Business Communication*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2000. 741 p.
29. Clark H. *Using Language*. Cambridge University Press, 1997. 432 p.
30. Cook G. *Discourse*. Oxford: OUP, 1990. 237 p.
31. Dijk T. van. *The Study of Discourse. Discourse as Structure and Process*. London : Sage Publ., 1998. Vol.1. P 1–34.
32. Evans David. *Powerhouse*. Edinburgh, 2000. 128 p.
33. English L.M., Lynn S. *Business across Cultures: Effective Communication Strategies*. Longman, 1995. 182 p.
34. Gramly S.E. and Patzold K-M., *A Survey of Modern English*. London : Routledge, 1996. 458 p.
35. Harris Z.S. *Discourse Analysis. Language*. 1952. Vol.28. №1. P. 1–30.
36. Humboldt W. v. *Über den Dualis / Gelesen in der Akademie der Wissenschaften am 26. April 1827 / Wilhelm von Humboldt // ders. Schriften zur Sprachphilosophie*. Darmstadt : Fink, 1963. S. 113–143.
37. Hymes, D.H. (1972) “On Communicative Competence” In: J.B. Pride and J. Holmes (eds) *Sociolinguistics. Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin, pp. 269-293.
38. Jacobs A., Jucker A. *The Historical Perspective in Pragmatics. Historical pragmatics*. Amsterdam, Philadelphia: Benjamins, 1995. P. 3–39.
39. Leader W., Kyritsis N. *Marketing in Practice*. London, 1990. 241 p.
40. Levinson S.C. *Pragmatik*. Tübingen : Niemeyer, 2001. 476 S.
41. Little P. *Communication in business*. London, Longman, 1970. 248 p.
42. O'Connor Philip. *Negotiating*. London, 2000. 298 p.
43. Owen Roger. *BBC Business English*. London, 2002. 154 p.
44. Porter A.P. *When Failure success: Counter-Performative Speech Acts: Internet E-mail: porter@sl.gov*. 1993. 168 p.
45. Richards J.C., Platt J., Platt H. *Language Teaching and Applied linguistics*. Harlow: Longman, 1966. 423 p.
46. Rolf E. *Monologische und dialogische Aspekte von Messe und Gottesdienst. Dialoganalyse IV*. Tübingen : Niemeyer, 1993. S. 241–247.

47. Schiffrin D. *Approaches to Discourse*. Oxford : Blackwell, 1994. 532p.
48. Tannen D. *Gender and Discourse*. New York : Oxford University Press, 1996. 229 p.
49. Tschauder G. Dialog ohne Sprecherwechsel? Anmerkungen zur internen Dialogizität monologischer Texte. *Dialoganalyse II*. Tübingen : Niemeyer, 1989. S. 191–205.
50. Weigand E. Dialogisches Grundprinzip und Textklassifikation. *Dialoganalyse*. Tübingen : Niemeyer, 1986. S. 115–125.

ПЕРЕЛІК ДОВІДКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

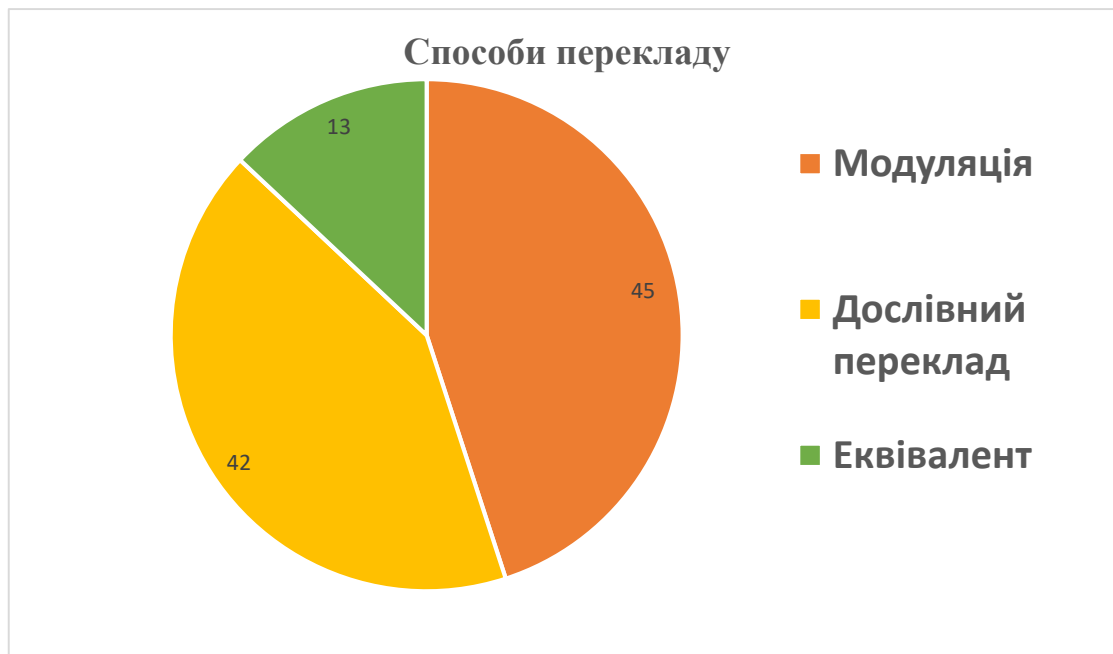
51. Енциклопедія перекладознавства : у 4 т. Т.1. : пер. з англ./ за ред. : Івз Гамбієра та Люка ван Дорслара; за заг. ред. : О.А.Кальниченко та Л.М.Черноватого. Вінниця: Нова книга, 2020. 552 с.
52. Енциклопедія перекладознавства : у 4 т. Т.2. : пер. з англ./ за ред. : Іва Гамб'є та Люка ван Дорслара; за заг. ред. : О.А. Кальниченко та Л.М.Черноватого. Вінниця: Нова книга, 2020. 276 с.
53. Штерн І.Б. Вибрані топіки та лексикон сучасної лінгвістики. Київ : АртЕк, 1997.
54. *The Linguistics Encyclopedia* / Ed. by K.Malmkjær. London & New York : Routledge, 1996. 575 p.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

55. *The Devil Wears Prada*. Screenplay by Aline Brosh McKenna. Based on the novel by Lauren Weisberger. 20th Century Studios Directed by David Frankel. June 22, 2006.
56. Диявол носить Прада. Переклад власний.

ДОДАТКИ

Додаток А



Діаграма 1. – Шляхи передачі прагматичного ефекту при перекладі ділового діалогічного дискурсу

РІШЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ КОМІСІЇ
КАФЕДРИ ГЕРМАНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА
ПРО ДОПУСК КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ДО ЗАХИСТУ

Підтверджуємо ознайомлення з результатами звіту/звітів перевірки роботи, продукованими програмно-технічним засобом (ами), на наявність текстових збігів:

Назва кваліфікаційної роботи **Вербалізація смислів у діловому діалогічному дискурсі: комунікативний та перекладацький аспекти**

Автор **Чепелюк Олена Валеріївна**

Освітня програма: **Германська філологія та перекладознавство: англійська мова та друга іноземна мова**

Спеціальність: **035 Філологія**

Науковий керівник: **д. філол. н., професор Бойко Юлія Петрівна**

Після аналізу звіту/звітів зроблено такий висновок:

№	Висновок	Позначка про відповідність
1	Запозичення, виявлені в роботі, є законними і не є академічним плагіатом (далі – зазначаються підстави віднесення запозичень до правомірних, якщо потрібно). Робота приймається до захисту.	+
2	Виявлені запозичення не є академічним плагіатом, розміщені в розділах, які не описують безпосередньо авторське дослідження, але кількість цитат перевищує обсяг, виправданий поставленою метою роботи (далі – зазначаються детальні та аргументовані підстави віднесення запозичень до правомірних). Робота приймається до захисту, але має бути відкоригована.	
3	Виявлені запозичення не є академічним плагіатом, але частково розміщені в розділах, які описують безпосередньо авторське дослідження, а кількість цитат перевищує обсяг, виправданий поставленою метою роботи. Робота може бути допущена до захисту після того як буде відкоригована та доопрацьована і успішно пройде повторну перевірку на академічний плагіат.	
4	Робота містить навмисні текстові спотворення, передбачувані спроби укриття текстових запозичень або інші прояви академічного плагіату. Робота містить фабрикацію або фальсифікацію даних. Робота не допускається до захисту.	
5	Інше:	

Підтвердження: Робота виконана відповідно до вимог. Відсоток плагіату не перевищує встановлену норму. Робота допускається до захисту.

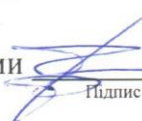
Дата *27.12.2024*

Завідувач кафедри



Юлія БОЙКО

Гарант освітньої програми



Юлія БОЙКО

Керівник кваліфікаційної роботи



Юлія БОЙКО