

3. Koziol-Chrzanowska E. What Do Users of General Electronic Monolingual Dictionaries Search for? The Most Popular Entries in the Polish Academy of Sciences Great Dictionary of Polish / E. Koziol-Chrzanowska // Proceedings of eLex 2017 conference “Electronic lexicography in the 21 century: Lexicography from scratch”, Leiden, the Netherlands, 19–21 September 2017. – Leiden. 2017. – P. 202–221.
4. Oxford English Dictionary. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oed.com>
5. Storjohann P. Cognitive Features in a Corpus-based Dictionary of Commonly Confused Words / P. Storjohann // Proceedings of eLex 2017 conference “Electronic lexicography in the 21 century: Lexicography from scratch”, Leiden, the Netherlands, 19–21 September 2017. – Leiden. 2017. – P. 138–155.

Вербиненко Ю. І. Пользовательский интерфейс Oxford English Dictionary как инструмент лингвистических исследований.

Аннотация

К очевидным преимуществам цифрового словаря можно отнести следующие: практически неограниченный потенциал интеграции различных лингвистических фактов в одном объекте, способность к отражению языковой динамики, эффективность навигации по структурным элементам, возможность проведения вычислительных экспериментов. В статье анализируется, как эти возможности словаря реализуются через интерфейс OED.

Ключові слова: компьютерная лексикография, электронные словари, Оксфордский словарь английского языка, OED.

Verbynenko Yu. I. Oxford English Dictionary User Interface as a Tool for Linguistic Research.

Summary

The obvious advantages of a digital dictionary include the following: virtually unlimited potential for the integration of various linguistic facts in one object, the ability to display speech dynamics, the effectiveness of navigation on structural elements, and the possibility of computing experiments. The article analyzes how these vocabulary features are implemented through the OED user interface. The OED dictionary is a very powerful tool for researching the enormous amount of information gathered in it. Therefore, it is important for the researcher to have access to any information in the dictionary. For a printed version, the only way is through the headword. For the digital version of the dictionary, it is possible to provide a search in each structural element of the dictionary entry, as well as the possibility for the user to categorize the dictionary entries by the chosen parameter. Simpler: how to find the right information without knowing the headword. OED, providing extensive opportunities (browsing the Dictionary by vocabulary, categories, thesaurus, etc., advanced search), still has significant drawbacks. For example, Advanced Search provide tools to specify certain parameters of dictionary entries, through which it will searched, rather than the parameters of a searched word. In addition, there is no possibility to search in a structural profile of the dictionary entries.

Key words: computer lexicography, electronic dictionaries, Oxford English Dictionary, OED.

УДК 811.161.2'27'37'373'42

Гавриш М. М.,
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри української філології
Хмельницького національного університету
E-mail: G_M_M@ukr.net

**АНАЛІЗ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ КОМУНІКАНТІВ
У СИТУАЦІЯХ СИТУАТИВНОГО ДОМІНУВАННЯ**

Проаналізовано стратегію невербальної поведінки комунікантів з нижчим соціальним статусом, яка допомагає їм заволодіти ініціативою в розмові (ситуативне домінування). Висновки засвідчують про роль модифікацій голосу, встановлення візуального контакту та дистанції спілкування, зміну положення тіла в просторі тощо. Ці та інші невербальні засоби стають основою для стереотипної поведінки комунікативно домінантного індивіда і часто використовуються комунікантами з нижчим соціальним статусом для маскування своїх реальних позицій.

Ключові слова: соціальний статус особи, невербальні компоненти комунікації, соціальне та ситуативне домінування.

У межах теорії мовленнєвої діяльності й теорії дискурсу невербальні засоби наразі вивчають з погляду функцій, які вони виконують у процесі комунікації [2; 5; 8; 12; 14]. Увагу дослідників

привертає й аналіз способів відображення невербальної поведінки, а також її роль у створенні образу персонажа в художній літературі [4; 12; 13; 15]. Виникло питання про лексикографічний опис невербальних засобів комунікації [3].

Водночас невербальна поведінка комунікантів дедалі частіше стає предметом соціолінгвістичних досліджень [1, 6, 7, 11; 17]. Отже, активізація досліджень невербальної складової комунікації збігається з періодом інтенсифікації студій у сфері теорії мовленнєвої діяльності, лінгвістичної прагматики, теорії мовленнєвих актів, соціолінгвістики. Згідно з ними, значення мовних висловлень, які продукуються у ході комунікації, можна зрозуміти, лише врахувавши всі чинники ситуативного контексту.

Стаття присвячена вивченню ролі невербальних компонентів комунікації, які використовують мовці в ситуаціях комунікативного домінування, що має соціальні або ситуативні передумови. Матеріалом для аналізу слугують приклади діалогічного мовлення й авторські коментарі, відібрані з художньої прози Івана Франка¹, які ілюструють правдоподібну модель реальної інтеракції. Зазначимо, що мова художнього твору не відображає абсолютно всіх невербальних засобів, які, можливо, використовували персонажі під час реального діалогу, а лише ті, які мають певне комунікативне навантаження.

Невербальні компоненти комунікації ідентифікують соціальний та комунікативний статус індивідів, що вказує на наявність соціального дейксису у комунікації. Через реалізацію соціально-дейктичної функції ці компоненти є базою для побудови образу комунікативно домінуючого індивіда у свідомості адресата впливу.

Жестові, мімічні, просодичні, проксемічні компоненти комунікації стають показниками статусу комунікантів. Безумовно, центральне місце тут посідає словесна поведінка (розмова учасників або її еквіваленти), однак повний опис системи має містити в собі і жести, і зорові образи – у тому разі, коли вони є функціональними альтернативами мовних знаків. Утім аналіз невербальної комунікації має бути системним, щоб міжособистісна невербальна поведінка поставала як структура [8, с. 24], в основі якої лежать визначені правила. Тому невербальне вираження панівного і залежного соціального статусу можна описати як систему прав, у якій право на вільне варіювання невербальних компонентів комунікації протиставляється необхідності строгого контролю цих компонентів [17, с. 40]. Так, наприклад, якщо в керівника є право на відхилення від норм ділової етики, на вільне вираження своїх емоцій, то статус підлеглого передбачає посилений контроль емоцій, відповідно і будь-яких невербальних дій у цілому (сковані жести, міміка та ін.).

Для адекватного формулювання правил та стратегій комунікативного впливу, що регулюють взаємодію індивідів у процесі інтеракції, необхідно враховувати фактор влади, хоча вищий соціальний статус не завжди передбачає вищий комунікативний статус [17, с. 39]. У такому випадку комунікативна влада розглядається не як статична ознака одного із співбесідників, а як динамічна взаємодія двох сторін, встановлена під час комунікації. Оскільки владний статус може бути реалізований лише за підтримки комунікантів із залежним статусом, то комунікативне домінування (у тому числі і соціальне) є хитким. Отже, здійснення впливу має соціальні або ситуативні передумови та реалізується у двох типах комунікативного домінування: соціально зумовленого або ситуативно сконструйованого.

1. Невербальна комунікація в ситуації соціально зумовленого домінування

Соціально зумовлене комунікативне домінування має місце, коли комунікативний вплив є проявом соціальної влади, тобто зумовлений соціальним статусом адресанта. Перебуваючи за своїм соціальним статусом у вертикальних стосунках із співрозмовником, соціально домінуючі індивіди не будують, а реалізують та підкріплюють уже існуючі стосунки домінування у комунікації. Така ситуація передбачає вживання сталих невербальних маркерів соціального статусу, за допомогою яких репрезентується та підкріплюється соціальна нерівність.

2. Невербальна комунікація в ситуації ситуативно сконструйованого домінування

¹ Див.: Франко І. Зібрання творів : у 50 т. – К., 1976-1986. Покликання подаємо в круглих дужках, вказуючи на назву твору, том і сторінку.

Ситуативно сконструйоване комунікативне домінування має місце в ситуаціях, коли комуніканти перебувають у горизонтальних соціальних відносинах або один із них має нижчу соціальну роль, але ситуативно набуває вищого комунікативного статусу стосовно співбесідника. Для досягнення власних цілей таким індивідам доводиться конструювати стосунки домінування безпосередньо у ході комунікативного процесу, вдаючись до форм особистісного впливу: апеляції до власного ситуативно вищого рівня знань та володіння важливою інформацією, порушення принципу ввічливості, апеляції до міжособистісних стосунків із співрозмовником, чинення психоемоційного тиску.

Комуніканти з рівними соціальними статусами. У домінуванні, що ситуативно конструюється, комуніканти змушені докладати якомога більше зусиль для підвищення власного комунікативного статусу. У таких ситуаціях, комуніканти використовують невербальні засоби, що допомагають захопити ініціативу в розмові. Наприклад:

Ситуація I. *Граф Адольф був то такий собі вже літній пан <...> **Говорив він [граф Адольф] повільно, голосом проникливим і неприємним, трохи приправленим сталою терпкою іронією, яка поблискувала і в його сірих гострих очах. Видно було по ньому, що відчуває свою вищість над усім оточенням і що охоче видає з себе велику людину.** <...> Граф Гіацинт, незважаючи на те, що стояв із графом Адольфом на одному щаблі шляхетського блиску, все ж аж занадто добре відчував незмірну вищість графа Адольфа як з погляду багатства, так і щодо політичної кар'єри та здобутих у них почесностей і заслуг. Це трохи принизливе для нього почуття він намагався маскувати більшою, як потрібно, вільністю і недбалістю рухів, байдужим тоном розмови, яку він вів.*

– Виявляється, як ви знаєте, ексцеленціє, – **повільно цідив** граф Гіацинт, запалюючи уже бог знає яку сигару, – що ці Калиновичі...

– Що? – **перебив** його граф Адольф. – Ти говориш про них у множині? <...>

– Справді та-а-ак? – промовив ексцеленція здивовано. – Ну, тоді це важлива річ. Це треба знати. Цьому треба запобігти.

– Але я думаю, – **цідив далі** граф Гіацинт, в душі безмежно радий, що йому хоч раз у житті пощастило розповісти щось важливе й звернути на себе увагу ексцеленції, і, **намагаючись надати собі вигляд людини, яка знає ще важливіші справи, знижував тон**, – я думаю, ексцеленціє, що все не таке уже й важливе, що ви занадто гаряче сприймаєте ці речі (Лель і Полель, т. 17, с. 369-370).

Граф Гіацинт, рівний з графом Адольфом за статусом, але не за суспільним визнанням, тому для вияву комунікативної переваги залучає різні невербальні засоби. Основним невербальним компонентом є просодичний. Граф Гіацинт дотримується закону дзеркального розвитку спілкування, тобто намагається наслідувати повільний, протяжний тон свого співрозмовника. Окрім цього, комунікативну перевагу графові Гіацинту надає володіння важливою, цінною інформацією. Можемо зробити висновок, що невербальні дії домінантного комуніканта мають односторонній характер, тобто вони скеровані лиш на підвищення власного комунікативного статусу, а не на пониження статусу співрозмовника.

Соціальний статус комуніканта, який прагне заволодіти комунікативною ініціативою, нижчий, ніж у співрозмовника.

Ситуація II. *Осип [сільський хлопець] з тим самим, ядовито-насмішливим лицем обернувся до панича і, стоячи насеред хати добру хвилю, мовчки дивився на нього. Панич сидів біля стола без руху, мов труп, з затисненими губами, з очима, спущеними вниз. Він чув і розумів усе, що сталося перед його очима, але був, мов приголомшений і не міг здобутися навіть на одно слово.*

Стояла важка мовчанка. Осип, очевидно ждав, аби панич промовив перший. Та сей не озивався, не дивився на нього. Тоді Осип сів на стільчику оддалік від панича <...> І він присунув стільчик близько до стола, сів навпроти панича і, дивлячись йому просто в очі, мовив притишеним голосом:

– Ви лагодитеся до повстання?

Панич **зірвався** зовсім так, як той щур, котрому приложено розпечений дріт до лапки. <...>

Панич **затиснув зуби** з лютості та розпущу, але **мовчав**. Він готов був кинутися на сього поганця і роздерти, зубами гризти його, але здержував себе. Очевидно, він **знав щось і був певен себе, коли поведився так без церемонії з паничем. Що ж таке знав він?** <...>

– *Боже! – скрикнув панич і вхопив себе обома руками за голову.* <...>

– *Лотре! – скрикнув панич і кинувся на Осипа. – Відки ти се знаєш? Я тебе не пущу звідси живого.*

Осип був спокійний. Він був сильніший від панича, а сей не мав при собі ніякого оружжя. Зрештою він знав добре, що одним словом може розбити всю паничеву злість, мов вітер чорну хмару. <...>

– *Слухайте, паничу, – мовив далі Осип, переходячи зовсім у поважний тон.* <...> *Панич сидів, понуривши голову, немов ждав нового удару.* <...>

І Осип, нахилившись до паничевого уха, шепнув йому кілька слів. Панич скочив мов опарений (Гриць і панич, т. 21, с. 240-243).

Під час створення образу комунікативно домінантного індивіда невербальні компоненти характеризують комуніканта як впевненого у собі, рішучого, ініціативного, що має певні повноваження для керування процесом комунікації та поведінкою свого партнера. При цьому відбувається перелаштування невербальної поведінки партнерів по комунікації. Комунікант з нижчим соціальним статусом відразу захоплює комунікативну владу в свої руки (*зайшов, не поклонившись паничеві*), але вже потім очікує від панича відповідної його статусу поведінки (*чекав, аби панич промовив першим, поглянув на нього*). Не дочекавшись цього, сільський парубок повністю контролює розмову: випростовується, зменшує просторову дистанцію, дивиться прямо в очі, вільно модифікує тон голосу (*веселий тон, кепкуючи, притишений голос, поважний тон*). Панич, зі свого боку, уникає прямих поглядів, закусує уста, хапається за голову, допускає безцеремонну поведінку зі собою, тобто його невербальний вияв невпевненості та страху гармоніює з поведінковим стереотипом підлеглого. І, як вправно зауважує автор, панич свідомо підпадає під комунікативний вплив нижчого за соціальним статусом співрозмовника, який володіє надзвичайно вагомою інформацією.

Ситуація III. *І Гірш [ревізор поліції] положив руку на капітанових плечах, а в протягу дальшої бесіди почав навіть протекціонально клепати його по плечі. На горе, зміст того балакання був такий, що капітан уже не зміг встати, вхопити крісло або виломити ногу від стола і одним замахом зробити кінець Гіршевим усміхам, балаканням і всім його планам.*

– *Я знаю, пан капітан є добрий чоловік, службовий чоловік, гоноровий чоловік. Одним словом — благородний чоловік. Пан капітан для мене був дуже людяний і чемний не погордував моїм товариством. Я для того пану капітанові хочу щось сказати.*

І, нахилиючись зовсім аж до капітанового вуха, мовив...

... Гірш не переставав плескати його по плечі (Для домашнього вогнища, т. 19, с. 128).

У цій ситуації жест **плескати по плечі** використовує комунікант з нижчим соціальним статусом, намагаючись здобути комунікативну перевагу над капітаном. Здебільшого дотиковий контакт та зменшення дистанції, які трактуються як вторгнення у сферу іншої людини й ініційовані комунікантом із нижчим статусом, викликають осуд, незадоволення в адресата і негативно впливають на перебіг комунікації. Але ревізор поліції, володіючи цінною інформацією та шантажуючи співрозмовника, не збирається змінювати свою невербальну поведінку (*зміст того балакання був такий, що капітан уже не зміг вхопити крісло або виломити ногу від стола і одним замахом зробити кінець Гіршевим усміхам, балаканням і всім його планам*).

Проаналізовані комунікативні ситуації, підтверджують думку про перемикання в невербальному коді поряд з перемиканням вербальним, яке має місце при зміні деяких параметрів спілкування (місце, час, ситуація тощо).

Соціально й ситуативно домінантні індивіди активно використовують усі можливі невербальні засоби впливу на співрозмовника: різноманітні модифікації голосу, встановлення візуального та вербального контакту, регуляцію просторової дистанції спілкування, вільну зміну свого положення у просторі, розкутість у жестах, міміці, право на тілесне покарання тощо. Ці та інші невербальні засоби стають основою для стереотипної поведінки комунікативно домінантного індивіда і їх часто використовують комуніканти, нижчі за соціальним статусом, для маскуванню своїх реальних позицій. Якщо в ситуації I (соціальні статуси рівні) невербальні дії не завдають шкоди комунікативному статусу недомінантного індивіда, то в ситуаціях II і III індивіди досягають

комунікативної переваги за допомогою заниження комунікативного статусу співрозмовника через навмисне порушення правил комунікації та комунікативного узгодження, використання ситуативних чинників, спроможних наділити їх домінантною роллю, а також застосування широкого спектру максимально експресивних невербальних компонентів, здатних зчинити психоемоційний тиск. У домінуванні, що ситуативно конструюється, комуніканти змушені докладати якомога більше зусиль для підвищення власного комунікативного статусу та досягнення комунікативної переваги над співрозмовником.

Список використаної літератури

1. Барташева Г. И. Способы вербальной репрезентации социально-дейктической информации, содержащейся в невербальных компонентах коммуникации / Г. И. Барташева // Нова філологія. – 2004. – Вип. 1 (20). – С. 21-27.
2. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 344 с.
3. Білоус М. Словник етикетних жестів (пробний зошит) / М. Білоус, О. Король // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. – Львів : 2003. – Вип. 30. – С. 222-231.
4. Босак Н. Ф. Семантика жестів у мові художнього твору / Н. Ф. Босак, О. А. Копусь // Вісник ХНУ. Серія філологія. – 2004. – Вип. 42. – № 632. – С. 188-191.
5. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – [2-е изд., стереотипное] – М. : КомКнига, 2006. – 104, [6] с.
6. Карасик В. И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : ИТДГК „Гнозис”, 2002. – 333, [3] с.
7. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація / І. В. Ковалинська. – К. : Вид-во «Освіта України», 2014. – 289 с.
8. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 «Общее языкознание, социолингвистика, психолингвистика» / Г. Е. Крейдлин. – М., 2000. – 68 с.
9. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика : язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.
10. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації / Г. Г. Почепцов. – К. : «Ваклер», 2001. – 656 с.
11. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування / Я. Радевич-Винницький. – Львів : СПОЛОМ, 2001. – 224 с.
12. Солощук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англійському дискурсі / Л. В. Солощук. – Х. : Константа, 2006. – 300 с.
13. Ставицька Л. О. Гендерні виміри невербальної комунікації у художньому тексті / Л. О. Ставицька. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp49_1
14. Ставицька О. Г. Паралінгвістичні засоби у структурі мовленнєвого впливу : визначення понять / О. Г. Ставицька // Наукові записки РДГУ. Вип. 16. – Рівне : РДГУ, 2001. – С. 45-48.
15. Стародубцева О. А. Лексико-семантичні засоби кінетичної характеристики персонажа (на матеріалі французького роману ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05 „Романські мови” / О. А. Стародубцева. – К., 2002. – 21 с.
16. Тесля О. Етикетні жести як елемент невербальної комунікації / О. Тесля // Вісник Львівського університету ім. Івана Франка. Серія філол. – Л., 2004. – Вип. 34. – Ч. II. – С. 433-437.
17. Шейгал Е. И. Власть и речевая коммуникация / Е. И. Шейгал, И. С. Черватюк // Известия РАН. Серия литературы и языка. – 2005. – Т. 64. – № 5. – С. 38 – 45.

Джерела

Франко І. Я. Зібрання творів : у 50 т. / І. Я. Франко. – К. : Наук. думка, 1976–1986.

Гавриш М. М. Аналіз невербального поведіння комунікантів в ситуаціях ситуативного домінування.

Анотація

Проаналізовано стратегію невербального поведіння комунікантів з більш низьким соціальним статусом, яка допомагає їм завладати ініціативою в розмові (ситуативне домінування). Висновки свідчать про ролі модифікацій голосу, встановлення візуального контакту та дистанції спілкування, зміну положення тіла в просторі. Ці та інші невербальні засоби стають основою для стереотипного поведіння комунікативно домінуючого індивіда і часто використовуються комунікантами з більш низьким соціальним статусом для маскування своїх реальних позицій.

Ключові слова: соціальний статус особи, невербальні компоненти комунікації, соціальне і ситуативне домінування.

Gavrysh M. M. Analysis of non-verbal behavior of communicants in context of situational dominance.

Summary

The article is devoted to the study of the role of nonverbal communication components that are used by the speakers in situations of communicative domination with social or situational preconditions.

The strategy of non-verbal behavior of communicants with a lower social status that helps them to lead the conversation (to be in situational dominance) is analyzed.

Socially predetermined communicative domination takes place when communicative influence is a manifestation of social power that is due to the social status of the addressee. Situationally constructed communicative domination takes place in situations where communicants are in horizontal social relations or one of them has a lower social role, but situationally acquires a higher communicative status with respect to the interlocutor. To achieve their goals, such individuals have to construct a relationship of domination directly in the course of the communicative process, resorting to forms of personal influence: appeals to their own situationally higher level of knowledge and possession of important information, violation of the principle of politeness, appeal to interpersonal relations with the interlocutor, and the exercise of psycho-emotional pressure.

The conclusions confirm the role of voice modifications, the development of visual contact and distance of communication, the change of the position of the body in space, and so on. These and other non-verbal means are the basis for the stereotypical behavior of the communicatively dominant individual and are often used by communicants with lower social status to mask their real positions.

Key words: social status of a person, non-verbal components of communication, social and situational dominance.

УДК 81.81-13.81-139

Гірняк О. Г.,

аспірант кафедри прикладної лінгвістики

Національного університету «Львівська політехніка»

E-mail: girnyak@icloud.com

ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ «ЕМОТИВНА ЛЕКСИКА» В СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЦІ

У статті досліджено підходи до розуміння поняття «емотивна лексика» в сучасній лінгвістиці. Описано особливості її функціонування в сучасному українському мовленні. Особливу увагу зосереджено довкола універсальних емотивних значень у лексичній семантиці, окреслено рівні вираження емотивності. Також досліджено поняття емоційності та розглянуто підходи до розуміння поняття «оцінність». Розглянуто типи оцінних слів, їх основні відмінності від емотивної лексики та приклади використання в мовній практиці.

Ключові слова: емотивність, оцінність, емоційність, лексика, семантика, емотивна лексика.

Лінгвісти вже тривалий час досліджують способи вираження емоцій у мовленні. Із середини 50-х років минулого століття в зарубіжній і вітчизняній лінгвістиці з'явилися перші праці про способи маніфестації емоцій в мові.

До цієї проблеми зверталися соціологи, психологи й лінгвісти [11; 13; 14]. Емотивну лексику часто використовують у текстах різних функціональних стилів, як-от: публіцистичному, художньому стилях, усно-писемному мовленні інтернету. Однак не було ще приділено достатньої уваги дослідженню теоретичного аспекту вияву емоцій в інтернет-дискурсі. Ці факти переконують у необхідності глибшого й детальнішого вивчення питання на сучасному матеріалі, який дасть змогу зробити зріз використання емотивної лексики в сучасних текстах. Цим зумовлено актуальність дослідження.

Об'єкт дослідження – емотивна лексика, а предмет – підходи до розуміння цього поняття в сучасній лінгвістиці. Мета праці – проаналізувати підходи до розуміння поняття емотивна лексика в сучасній лінгвістиці. Наукова новизна дослідження полягає в тому, що у статті проаналізовано сучасні підходи до вивчення емотивної лексики. Теоретичні узагальнення, викладені у статті, можуть бути використані для подальшого дослідження вживання емотивів у різних сферах людського спілкування.