

3. Легейда А. В. Американський та радянський анімаційний дискурс: контрактивний аналіз / А. В. Легейда // Вісн. ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2012. – Вип. 1023. – С. 52–60.

4. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М. : Наука, 1980. – 238 с.

5. Лотман Ю. М. О языке мультипликационных фильмов / Ю. М. Лотман. – СПб. : Искусство-СПб, 1998. – 704 с.

6. Попов Е. А. Анимационное произведение: типология и эволюция образных средств: автореф. дис. ... канд. иск. наук : спец. 17.00.09 / Е. А. Попов. – СПб., 2011. – 24 с.

*Олексій Борисов  
Чернігів*

### **КОМУНІКАТИВНА ОСОБИСТІТЬ ТА ВПЛИВ У ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ**

Ключовою ідеєю для розуміння процесу комунікації є твердження М. М. Бахтіна про те, що необхідною ознакою висловлення є його зверненість, адресованість: без слухача немає мовця, без адресата немає адресанта [1]. Хайнц фон Ферстер перефразував відоме прислів'я *It needs two to Tango* у *It needs two to Language*, підкреслюючи діалогічний характер комунікації [5]. Тому, незважаючи на всю складність сутності діалогічної взаємодії, у ній можливо виділити дві базисні складові, представлені діяльностями суб'єктів дискурсу, які здійснюють обопільний акт передачі інформації та акт впливу. Відзначимо, що комуніканти та сам діалог – це одна єдина сутність, а не сукупність дискретних елементів, тому їх виділення має за мету суто моделювання його механізму, який будується саме навколо її учасників – комунікативних особистостей. Під **комунікативною особистістю** розуміємо сукупність набутих у процесі соціалізації особи когнітивних, семіотичних, мотиваційних преференцій, які виформовують її конверсаційну компетенцію, актуалізація якої в інтеракції відбувається у вигляді демонстрації сталого набору індивідуальних комунікативних стратегій та тактик [3; 5; 6; 7].

Тож партнери з комунікації характеризуються низкою нелінгвістичних ознак, які впливають на особливості мовного оформлення та інтерпретації повідомлення. До них належать ознаки: **біологічно-фізичні** (гендер, вік, стан здоров'я); **психологічні** (риса характеру, темпераменту, світогляд, самосвідомість, емоційний стан, самооцінка, зацікавленість); **соціальні** (освіта, культура, походження, професійна зайнятість, соціальний статус (рівний/нерівний)); **ситуативні** (соціальні ролі, ступінь знайомства, підготовленість, офіційна/неформальна обстановка). Таку класифікацію можна представити й в іншому вигляді: **позиції** комунікантив – ролі, статуси; **властивості** – стать, вік, стан здоров'я, фізичний

стан тощо, **відносини** – авторитет, зневага тощо, **функції** – слуга, суддя, батько тощо [2, с. 159].

Незважаючи на широкий спектр ознак співрозмовників, усі комунікативні риси втілюються в трьох опозиціях параметрів особистісної мовленнєвої поведінки: **домінантність** (активність, ініціативність, напористість) / **недомінантність** (поступливість, безініціативність), **мобільність** (пластичність, уміння швидко перемикатися з теми на тему, змінювати стратегії та тактики спілкування) / **ригідність** (нездатність гнучко пристосовуватися до умов комунікації), **екстраверсія** (установка на спілкування заради спілкування) / **інтроверсія** (установка на внутрішню комунікацію) [6, с. 4]. Виділені базові параметри індивідів зумовлюють хід протікання комунікації, визначають успішність чи неуспішність досягнення стратегічних чи тактичних її цілей.

Відзначимо, що ефективність спілкування у плинній ситуації взаємодії реалізується у взаємному впливі її учасників під час передачі деякої інформації, що передбачає можливе коригування чи зміну їхніх намірів. Інформаційно-владний механізм комунікації розкривається у двох площинах: *спрямовуючому* та *підпорядкованому* (контрольованому) типах мовлення [1, с. 660]. Перший тип задає програму, другий її здійснює. До керівних мовленнєвих актів (*master speech acts*) відносяться: 1) **запитання**; 2) **вимога відповіді**; 3) **наказ**; 4) **пропозиція зробити повідомлення**. Від мовленнєвого акту адресанта залежить природа контрольованих актів – перш за все, тема та, відповідно, їх дескриптивний, оцінний, пояснювальний характер. Якщо контролюючий акт є ініціальним, то в ході мовленнєвої діяльності з'являються його «депутати» (*master speech act deputies*), які або підтримують спочатку прийняту течію розмови, або її модифікують. Ідеться про те, що адресат у своїх репліках вільний прийняти або відкинути запропоновану програму, здатися або учинити опір, погодитися або перейти у наступ, виконати запит або відмовити [1, с. 660].

Тож чинником корекції динамічних інтенцій стає сама комунікативна ситуація. Мовець з урахуванням поставленого комунікативного завдання та вимог ситуації, включаючи результати глобального та поточного оцінювання ним адресата, обирає стиль та мовленнєвий жанр повідомлення, а також доречні мовні засоби його оформлення. Іntenції адресата суттєво впливають на сприйняття, вбудованої в текст автором повідомлення стратегічної програми інтерпретації, яка фіксує його інтенції. Тому відносна стабільність інтенційності тексту обертається динамікою інтенційності цього сприйняття [7, с. 606]. Тож принципова діалогічність породженого тексту накладає на нього два різних комплекси прагматичних відбитків: стратегії й тактики адресанта та стратегії й тактики адресата.

Отже, вивчення особливостей вербальної та невербальної поведінки комунікативних особистостей у процесі розгортання дискурсу, механізмів впливу один на одного, ухилення від цього впливу, моделювання процесу ефективної-неефективної комунікації постає вельми актуальним.

## Література

1. Арутюнова Н. Д. Язык и мир человека / Н. Д. Арутюнова. – М. : Языки русской культуры, 1999. – 896 с.
2. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. – М. : Искусство, 1979. – 424 с.
3. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 344 с.
4. Воробьева О. П. Текстовые категории и фактор адресата / О. П. Воробьева. – К. : Вища школа, 1993. – 200 с.
5. Кашкин В. Б. Дискурс / В. Б. Кашкин. – Воронеж : РГФ ВГУ, 2004. – 76 с.
6. Седов К. Ф. Портреты языковых личностей в аспекте их становления (принципы классификации и условия формирования) / К. Ф. Седов // Вопросы стилистики. – Вып. 28. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 1999. – С. 3–29.
7. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К., 2008. – 712 с.

*Фрітц Брайтгаупт  
Блумінгтон*

## ВІДМОВКА ТА ВИПРАВДУВАННЯ

Відмовка (Ausrede) має погану репутацію. Вона вважається слабким вивертом, виходом із тяжкого положення, й слугує підтвердженням наших слабостей. Вже перша людська промова була відмовкою. Адам та Єва з'їли яблука з дерева пізнання. І відразу ж вони починають переховуватися. Спочатку вони відкривають те, що є голими, й закриваються різною одежею. Потім переховування стає вербальним. Господь звинувачує Адама. Але Адам знімає із себе відповідальність й ховається за Єву: «Жінка, яку Ти мені дав, вона дала мені з дерева, і я їв». В свою чергу Єва показує на змія: «Змій спокусив мене і я їла». Саме в цьому полягає мудрість дерева пізнання, згідно з якою відмовки можна зв'язувати одна з іншою.

Представимо тут деякі тези з нашої останньої монографії «Культура відмовки» [1]. Отже, існує два типи відмовок. По-перше, є форма названої вище Адамової відмовки, в рамках якої не відкидаються факти звинувачення, але завдяки маленькому доповненню («То Єва підмовила мене») зміщуються питання провини у здійсненні злочину, відповідальності та вини. Це зовсім не обов'язково означає, що тим самим вина перекладається на іншу живу істоту. Можемо лише згадати таку відмовку: «Я запізнився, бо застряв ліфт». По-друге, є відмовка, котра оспорує саме положення речей: «Мамо, я не кохалась тут із моїм другом. То ми в ліжку імітували голоси різних тварин».