

РОЗДІЛ V. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗІСТАВНО-ТИПОЛОГІЧНОГО ВИВЧЕННЯ МОВ

Любомира Гнатюк

УДК 316.77:811.161.2

КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНА ТИПОЛОГІЯ ІРОНІЇ-ЕФЕКТУ ЗІ СТРАТЕГІЧНОЮ АМБІВАЛЕНТНІСТЮ В АНГЛІЙСЬКІЙ І УКРАЇНСЬКІЙ МОВНИХ ТРАДИЦІЯХ

Стаття присвячена дослідженню стратегічної амбівалентності як однієї з ключових прагматичних категорій на шляху до розуміння складності поняття наміру мовця у процесі спілкування. Проаналізовані різні типи стратегічної амбівалентності в іронічних висловленнях на фактичному матеріалі різноструктурних мов. Виявлено специфіку типів стратегічної амбівалентності. Оцінюється вплив стратегії натяку з визначенням статусу в ній амбівалентності. Проаналізовані механізми оптимізації міжперсональної взаємодії на фактичному матеріалі англійської і української мов.

Ключові слова: іронія-ефект, намір мовця, комунікативна стратегія натяку, стратегічна амбівалентність, прагматична імплікатура, стратегічна іронія.

У багатьох випадках прагматична двоїстість сприйняття непрямих ілокуцій стає стратегією ефективного міжособистісного спілкування. Невизначеність наміру адресанта, відсутність категоричності висловлення залишає інтерлокуторові можливість вирішувати, як сприйняти той чи той мовленнєвий акт, що в реальних умовах міжперсонального спілкування становить запоруку успіху. Проблеми прихованого в мові й мовленні присвячені численні лінгвістичні наукові праці. Відомі вчені Н. Д. Арутюнова, Ю. Д. Апресян, Ф. С. Бацевич, В. Х. Багдасарян, Т. В. Булигіна, А. Вежбицька, В. Г. Гак, Д. Гордон, Г.-П. Грайс, Т.А. Ван Дейк, А. П. Загнітко, О. С. Ісерс, А. Е. Кібрік, Є. В. Ключев, Дж. Ліч, Дж. Л. Остін, Є. В. Падучева, І. П. Сусов, Дж. Сьорл, Н. І. Формановська та інші, протягом тривалого часу вивчають функційно-прагматичні аспекти настановної мовленнєвої взаємодії, що засвідчує зростання уваги до цієї проблеми.

Актуальність дослідження зумовлена відсутністю комплексного аналізу у сфері категорії наміру адресанта, способів і закономірностей усвідомленого «кодування» наміру мовцем в іронічних висловленнях, зокрема на фактичному матеріалі різноструктурних мов. **Мета** запропонованого дослідження – розглянути невизначене, приховане в амбівалентних формах, яке не піддається загальноприйнятному традиційному аналізу неявного смислу, як логічної операції виведення адресатом прихованої інформації типу “якщо..., то...”, умотивовує виконання таких конкретних завдань: проаналізувати різні типи амбівалентності, показати відмінність природної амбівалентності від інших типів, виявити специфіку різних типів стратегічної амбівалентності на фактичному матеріалі англійської і української мов.

Невизначеність, двоїстість сприйняття найбільшою мірою притаманні природі іронії.

Для іронії важливими є такі прагматичні категорії, як імплікатура, амбівалентність, намір мовця. Поза цими аспектами прагматики повноцінне дослідження іронії неможливе.

Особливо важливим є аналіз іронії-ефекту з урахуванням таких аспектів:

- усвідомлення мовцем перлокутивного ефекту – ефекту іронічного висловлення;
- вплив іронії на подальший розвиток діалогу.

Відповідно до цих аспектів виділяємо:

1. Стратегічну іронію.

1.1. Перлокутивний намір адресанта чіткий у його свідомості та закритий для обговорення. Адресант керує діалогом за допомогою іронії.

1.2. Перлокутивний намір адресанта чіткий у його свідомості, але відкритий для змін. Комунікативна поведінка адресата, до якого скероване іронічне висловлення, визначає напрям діалогу.

2. Істинну іронію.

2.1. Перлокутивний намір не чіткий у свідомості адресанта.

2.2. Ні адресант, ні адресат не мають наміру керувати іронічною ситуацією.

Аналіз фактичного матеріалу виявляє, як автор іронічного висловлення послідовно допроваджує власне оцінювання до кінця, даючи читачеві чітко зрозуміти свою позицію. У такий, власне, спосіб адресант іронії типу 1.1. виявляє свій незмінний стратегічний намір послідовно висловити негативне оцінювання ситуації для чіткого окреслення своєї позиції.

Роксолана в розмові з князем Вишневецьким застосовує іронію стратегічно, аби провчити зарозумілого співкомуніканта, намагаючись показати, що її комунікативний намір незмінний:

Роксолана: *Хіба вважаєте, що султан має замало вірних слуг?*

Вишневецький (випнув груди): *Але не таких, як я, ваша величність! Мене високо ставлять і сам король польський Зигмунт Август, і цар московський Іван, ваша величність.*

Роксолана: *Чи ж цього досить, щоб стати перед великим падишахом?*

Вишневецький: *А це я маю те, чого не має нині ніхто, моя султанишо.*

Роксолана: *Що ж має таке світлий князь?*

Вишневецький (тріпнув правицею): *Маю всю Україну в цій руці!*

Роксолана (зауважила, що рукав його кунтуша обнизаний на кінці великими перлами, ніби в жінки) всміхнувшись: *Здається мені, ця рука порожня тим часом* (Павло Загребельний. Роксолана).

Намір може бути не до кінця усвідомлений, як у випадку істинної іронії, коли адресант і сам до кінця не усвідомлює, чого прагне досягти. Перлокутивний ефект, який могло б справити іронічне висловлення, не чіткий у його свідомості, і ні адресант, ні тим більше адресат не намагаються скерувати розмову в певне русло. У такому випадку амбівалентність іронічного висловлення – це не стратегія приховання певного наміру, а вираження власної нечіткості у свідомості мовця. «*Oh, it's no use talking to Chastity. She's too high and mighty to be an angel now*» (E. Waugh. *Vile Bodies*).

'Немає сенсу розмовляти з Честітою тепер. Вона зависоко злетіла, аби грати роль простого ангела тепер' (E. Waugh. *Vile Bodies*).

У цій ситуації говориться про дівчину, яка так високо злетіла, що вже не хоче грати роль простого ангела в пантомімі. Це висловлення можна сприйняти двояко. Якщо адресантом уважати автора твору, Івлін Во пише так умисне. Перлокутивний намір чіткий у його свідомості, але він залишає читачеві можливість вибору, як сприйняти сказане. Автор пропонує свою іронічну оцінку поведінки дівчини: злетівши так високо, вона не могла залишатись ангелом (чистим і безгрішним). Трактовка висловленого автором визначає подальше сприйняття цього персонажа читачем.

З іншого боку, якщо адресантом уважати людину, що висловлюється, цей намір може не бути чіткий у її свідомості. У такому разі адресант не намагається спрямовувати діалог у певне русло, і навіть, якщо мовець й має на увазі іронічну оцінку поведінки дівчини, подібну як Івлін Во, усе ж не до кінця її усвідомлює. Тому з боку персонажа твору – це випадок істинної іронії.

Істинна іронія породжується прагматичною імплікатурою з істинною амбівалентністю. Виникає тоді, коли адресант іронічного висловлення й сам до кінця не усвідомлює, чого саме прагне досягти. Перлокутивний ефект нечіткий у його свідомості, і ні адресант, ні адресат не керують діалогом за допомогою іронії. Якщо ж намір адресанта чіткий у його свідомості, то амбівалентність застосовується стратегічно. Автор сам керує розвитком подій і спрямовує комунікативний акт у відповідне русло. Якщо намір адресанта чітко визначений і закритий для змін, він робить усе можливе, щоб його досягти. Таке вживання іронії передбачає неминуче розкриття наміру мовця.

Отже, автор *стратегічної іронії* керується чітко визначеним у його свідомості наміром та або зреалізовує усі належні умови, аби його досягти й сам керує розвитком подальшого діалогу, або ж комунікативна поведінка інтерлокутора, до якого скероване іронічне висловлення, визначає напрямок діалогу.

Персонаж твору І. Франка Стальський намагається нав'язати розмову про адвокатуру докторові Рафаловичу протягом їхнього спільного обіду. Та меценас Рафалович не бажає підтримати комунікативний намір співрозмовника, натякаючи про це висловленням у формі «м'якої іронії»: *Прошу, пане Стальський, будьте ласкаві, обідайте! Бачите, я їм за двох і не думаю бути ситим вашими ласкавими компліментами.*

Комунікант (Рафалович), порушуючи максимуму доречності (висловлюється щодо справи), у формі іронії тактовно дає зрозуміти, що не бажає підтримувати нав'язану співрозмовником (Стальським) розмову, змінюючи водночас тему. Іронічний підтекст звучить у другій частині репліки Рафаловича: *я їм за двох і не думаю бути ситим вашими ласкавими компліментами.* Незважаючи на це, пан Стальський послідовно намагається переконати доктора Рафаловича в тому, що щиро радіє його успіхам у кар'єрі. Прослідкуймо їхню розмову.

(а) Стальський: *О, яка то була радість, коли я прочитав у «Народівці», що мій елев, пан Євгеній Рафалович, одержав на Львівському університеті ступінь доктора прав... Прошу вірити!.. Ну, що, адже ані брат мені, ані сват... а вже таке дурне серце в чоловіка, тішиться чужим щастям, сумує чужим смутком так, як власним.*

(б) Автор: *Євгенію, не знати чому, в тій хвилі причулося жалібно м'явкотання катованого kota. Він поклав ложку і з виразом не то здивування, не то тривоги видивився на Стальського.*

(в) Стальський: *Що пан меценас побачили на мені?*

(г) Рафалович: *Нічого. Прошу, пане, їдьте!*

(д) Стальський: *Я докладно слідив за кожним кроком пана меценаса на публічній, так сказати, арені. Знаєте, пане, скажу вам без компліментів... я чув тільки одну, нинішню вашу оборону, але читав справоздання з кількох процесів, де ви боронили... Такого оборонця наша адвокатура давно не мала.*

(е) Рафалович: *Прошу, пане Стальський, будьте ласкаві, обідайте! Бачите, я їм за двох і не думаю бути ситим вашими ласкавими компліментами.*

(ж) Стальський: *О так, пан меценас приносять із собою до нас найліпшу славу.*

(з) Автор: *Щоби звернути розмову на іншу тему, Рафалович попросив Стальського оповісти йому децю про відносини в тутешнім суді, що, може, могло би бути йому придале в дальшій діяльності* (Іван Франко. *Перехресні стежки*).

Комунікативну стратегію Стальського характеризує застосування максими похвали при одночасному порушенні кооперативних максимумів ведення розмови – максимум кількості та якості для нав'язування близьких, товариських стосунків з адресатом, адвокатом Рафаловичем.

Висловлювання адресантом Стальським: *а вже таке дурне серце в чоловіка, тішитися чужим щастям, сумує чужим смутком так, як власним* (а) не може бути сприйняте адресатом Рафаловичем як шире, тому що адресоване малознайомій людині (порушення максими якості), а надмірна кількість компліментів офіціала на адресу малознайомої людини свідчить про порушення суб'єктом спілкування максими кількості. Крім того, дискурсний контекст спростовує щирість інтенцій Стальського щодо співрозмовника.

З іншого боку, адресат Рафалович правильно інтерпретує комунікативні інтенції співкомуніканта як нещирі. Про це свідчать асоціації адвоката, пов'язані з минулим Стальського, на зразок *Євгенію, не знати чому, в тій хвили причулося жалібно м'явкотання катованого kota* (б), або невербальні жести як-от: *Він поклав ложку і з виразом не то здивування, не то тривоги видивився на Стальського* (б). Обрану комунікативну стратегію адвоката через застосування непрямих іллокуцій та паралінгвістичних засобів (поглядів, жестів) можна схарактеризувати як етикетну й неконфліктну. Суб'єкт спілкування застосовує амбівалентні форми, тим самим реалізуючи тактику ввічливого спілкування, однак комунікативний намір Рафаловича (не прийняти настирливу пропозицію співкомуніканта заприятитися) чіткий у його свідомості й не відкритий для змін. Про це свідчать його наступні комунікативні кроки:

Крок 1. У фрагменті (б) погляд Рафаловича з *виразом не то здивування, не то тривоги*, може бути «прочитаний» як негативна невербальна відповідь слухача на пропозицію мовця заприятитися.

Крок 2. У фрагменті (г) репліка адвоката *Нічого* показує, що спілкування з боку Рафаловича закрите, формальне і, більше того, виказує небажання адресата переходити на рівень неформального спілкування.

Крок 3. Адвокат конкретизує свій незмінний комунікативний намір у формі іронічного висловлювання *Я їм за двох і не думаю бути ситим вашими ласкавими компліментами* (фрагмент (е)).

Крок 4. Відновивши в пам'яті образ свого колишнього інструктора, відчуваючи до нього огиду й глибоку антипатію, Рафалович відхиляє нещирі похвали, змінюючи при цьому тему розмови (фрагмент (з)).

Упродовж комунікативного акту Євгеній Рафалович послідовно конкретизує свій комунікативний намір, натякаючи на своє незмінне бажання перебувати на певній комунікативній відстані від співрозмовника, тобто намір мовця чіткий у його свідомості й не відкритий для змін.

Фактичний матеріал в англійській лінгвістичній традиції також ілюструє незмінний комунікативний намір адресанта висловити критичну заувагу у формі іронії для вираження свого незадоволення поведінкою адресата, що й засвідчують ситуації взаємодії інтерлокуторів, зокрема в американському лінгвокультурному просторі.

(1) Роланд настирливо впрошується в асистенки професора Кропера попрацювати у професора в кабінеті з матеріалом для свого літературного дослідження. Коли асистентка Беатріс знаходить потрібний фрагмент і з виразом незадоволення на обличчі починає читати вголос, Роланд перебиває її:

«Beatrice, could I possibly read that for myself, to make note on it?»

'You can't take it out of the office.'

'Perhaps I could perch at the corner of your table. Would I be terribly in your way?'

'I suppose not, no, said Beatrice. You could have that chair if I lifted that heap of books off it'» (A. S. Wyatt. Possession).

'Beatrice, ну, прошу тебе, дозволь мені самому прочитати цей фрагмент, аби зробити нотатки.'

'Але ж ти не можеш винести цього з офісу.'

'У такому разі я міг би присісти на крайчику стола. Чи я дуже тобі б перешкоджав?'

'Думаю, що ні, – сказала Беатріс, – Можеш взяти те крісло, коли я заберу цю гору книжок з нього' (A. S. Wyatt. Possession).

(2) І саме тоді, коли вони готують місце для Роланда, де б він міг присісти, аби попрацювати, несподівано повертається з ланчу професор Кропер.

«They were engaged in space clearing when professor Cropper appeared in the doorway.

'Miss Nest. How pleasant to see you again. I trust I'm not too early. I could always come back again...'

Beatrice was flustered.

'Oh dear. I was ready, Professor, I was quite ready, only Roland wanted to enquire... wanted to know...'

(A. S. Wyatt. Possession).

'Вони були зайняті прибиранням стола, коли професор Кропер несподівано з'явився у дверях.

'Міс Нест! Як приємно бачити паню знову, – звернувся до своєї асистентки професор Кропер. – Думаю, що я не зарано повернувся. Я завжди повертаюсь...'

(3) Беатріс дуже схвилювалася.

'Oh dear. I was ready, Professor, I was quite ready, only Roland wanted to enquire... wanted to know'...»

(A. S. Wyatt. Possession).

'О, Боже! Я підготувалася, професоре, я досить добре підготувалася, тут Роланд тільки хотів довідатись... хотів дізнатись...' (A. S. Wyatt. Possession).

Професор Кропер тактовно, у формі іронії, однак послідовно, не змінюючи свого комунікативного наміру, висловлює незадоволення поведінкою секретарки (2). Про те, що це є саме так, свідчить реакція Беатріс (3): *Беатріс дуже схвилювалася*, а також вербальна реакція асистентки: *О, Боже! Я підготувалася, професоре, я досить добре підготувалася, тут Роланд тільки хотів довідатись... хотів дізнатись...*

Ілюстрацією цього ж типу іронії в британському лінгвокультурному просторі слугує розмова

високопоставлених леді з лондонських салонів на тему подружнього життя.

Lady Caroline: *With your views on life I wonder you married at all.*

Mrs. Allonby: *So do I.*

Lady Hunstanton: *My dear child, I believe you are really very happy in your married life, but that you like to hide your happiness from others.*

Mrs. Allonby: *I assure you I was horribly deceived in Ernest.*

Lady Stutfield: *Yes, there are moments, certainly. But was it something very, very wrong that Mr. Allonby did? Did he become angry with you, and say anything that was unkind or true? I would so much like to know what was the wrong thing Mr. Allonby did.*

Mrs. Allonby: *When Ernest and I were engaged he swore to me positively on his knees that he never had loved any one before in the whole course of his life. I was very young at the time, so I didn't believe him, I needn't tell you. Unfortunately, however, I made no enquiries of any kind till after I had been actually married four or five months. I found out then that what he had told me was perfectly true. And that sort of thing makes a man so absolutely uninteresting.*

Lady Hunstanton: *My dear!*

Mrs. Allonby: *Men always want to be a woman's first love. That is there clumsy vanity. We women have a more subtle instinct about things. What we like is to be a man's last romance.*

Lady Hunstanton: *My dear child, you don't mean to tell me that you won't forgive your husband because he never loved any one else? Did you ever hear such a thing, Caroline? I am quite surprised.*

Lady Caroline: ***Oh, women have become so highly educated, Jane, that nothing should surprise us now-a-days, except happy marriages. They apparently are getting remarkably rare.***

Mrs. Allonby: ***Oh, they're quite out of date*** (Wilde O. A Woman of No Importance). Висловлюючи ***Oh, women have become so highly educated, Jane, that nothing should surprise us now-a-days, except happy marriages*** (Сучасні жінки настільки освічені, що вже немає нічого, що могло б їх здивувати в теперішні часи, хіба що щасливе подружжя), леді Керолайн підкреслено дає зрозуміти співбесідницям, що її позиція незмінна, додаючи ***They apparently are getting remarkably rare*** (Щасливі подружжя трапляються надзвичайно рідко).

Співрозмовниці правильно інтерпретують незмінний перлокутивний розмір леді Керолайн, підтримуючи іронічний тон розмови: *Oh, they're quite out of date* (Так, щасливі подружжя зовсім застаріли).

Проаналізований фактичний матеріал у досліджуваних лінгвокультурних просторах засвідчує, що іронія переважно вживається з певною чітко усвідомленою комунікативною метою, тобто стратегічно, для досягнення запланованого перлокутивного ефекту.

Доцільно розглянути також **комунікативний намір як відкритість для змін**. Це ще один тип стратегічної іронії, який передбачає реакцію адресата, визначену напрямком комунікативного акту. Цей тип стратегічної амбівалентності передбачає, що адресант, хоча й має чітко визначений у свідомості намір, найчастіше не доводить його до завершення, тому що подальший діалог розвивається відповідно до реакції слухача. Яскравим прикладом другого типу стратегічної іронії, типу 1.2., є фрагмент розмови адвоката Рафаловича з паном Брикальським, персонажів повісті І. Франка «Перехресні стежки».

Пан Брикальський несподівано з'являється у приватному помешканні адвоката Рафаловича з претензіями щодо провадження справи селян, які склали на нього позов. Прослідкуймо їхню розмову.

(а) Брикальський: *Ха, ха, ха! Коханий меценасе! Позволь, нехай обійму тебе! Ха, ха, ха! Почтыва душе! Ну, дай же поцілувати себе!.. Але ж ні, ні, не пручайся! Не можу здержатися! Таку радість, таку приємність, таку розкіш, яку ти справив мені – золота душе! – я мушу, мушу!..*

(б) Рафалович: *Пан маршалок, як бачу, приходять до мене в подвійно проступнім намірі. Пан маршалок кидаються на мене дійством – се один проступок. І в додатку хочуть вмовити мене, що я сам тому причина, що я так сказати, моральний справець того проступка.*

(в) Брикальський: *Чудово! Чудово! Ха, ха, ха! Ну, але жарти набік. Добрий день, пане меценас! Вашу руку! Так. Здорові, дуже веселі, енергійні – надіюсь, надіюсь... Світ перевертає, суспільство реформує – так і слід, так і слід. У вас сила...! Нас, що пережили своє, набік! Під ноги старе порохно! Нехай не заваджає!..*

(г) Рафалович: *Поки що – прошу сідати.*

(д) Брикальський: *Дякую, дякую. Отже так! Се ваша робітня... Даруйте, що вас тут нападаю, та й ще в такій вчасній годині. Був у вашій канцелярії – там замкнуто...» Дай, – думаю собі, – відвідаю того льва в його леговиці».*

(е) Рафалович: *Дуже вдячний за честь.*

(є) Брикальський: *Але ж навпаки, навпаки! Я дуже рад. Здавна бажав відвідати вас у вашім, sanctuary, в тій кузні, де властиво виковуються ті плани...*

(ж) Рафалович: *Пан маршалок іронізують. Я собі простий адвокатина. Куди мені до планів? Як бачите, живу попросту, заробляю на хліб, удержуюся сяк-так при теперішнім порядку і зовсім не почувую в собі ані сили, ані охоти на суспільного реформатора.*

(з) Брикальський: *Га, га, га! Говоріть, паночку, говоріть се кому іншому, не мені! Я також децю троха знаю. Го, го, і очі маю, і вмю ними бачити! А у нас, що стоїмо на вищому щаблі, дуже тонке чуття на кожний найменший рух, який проявляється внизу.*

(й) Рафалович: *Чи тільки часом вашої власної дрожі не приймаєте за якийсь страшний і ворожий вам рух?*

(к) Брикальський: *Ого, пан меценас починають підпускати шпильки!... Але скажіть, зробіть ласку, що властиво за ціль має той ваш дотепний – мушу се признати, що дуже дотепний, – жарт з тими хлопамі?*

(л) Рафалович: *Жарт з хлопамі? Не розумію, про що пан маршалок говорять.*

(о) Брикальський: *Ха, ха, ха!.. Отсе правдивий гуморист. Пустить «віца», а сам ані не моргне, ще й удає, буцімто нічого не знає.*

(п) Рафалович: *Пан маршалок ставлять мене в клопітливе положення. Я признаюся, що дуже люблю «віци» і рад би також посміятися, але, їй-богу, не знаю, про що йде мова.*

(р) Брикальський: *Але ж, коханий пане меценасе!.. Перед вами властитель Буркотина і говорить вам про дотеп, який ви зробили з його хлопамі, а ви ще удаєте, що не розумієте!* (Іван Франко. Перехресні стежки).

Комунікативною метою маршалка Брикальського є вивідати плани Рафаловича стосовно позову, а також висловити свої критичні зауваги на адресу адвоката. Для досягнення поставленої мети при збереженні доброзичливих стосунків зі співрозмовником, Брикальський вибирає жартівливу тактику близького знайомого, виявляючи манери награної симпатії до Рафаловича. Обрана адресантом комунікативна тактика будується на порушенні кооперативного принципу. Особливо відчутним є порушення максими кількості інформації. В умовах офіційного спілкування (клієнт Брикальський – адвокат Рафалович) невпинний потік компліментів Брикальського на адресу Рафаловича у фрагментах (б), (д), (є), а також часті повтори на зразок *чудово, чудово; мушу, мушу; надіюсь, надіюсь; Так і слід, так і слід; дякую, дякую* тощо недоречні. З іншого боку, про порушення вищезгаданої максими свідчить тактичний прийом мовця, що полягає в ошелешенні слухача надмірною балаканиною, як-от: *промовив Євгеній, якому пан Брикальський не давав прийти до слова*. Така комунікативна тактика спрямована на створення неофіційної формально розкутої атмосфери для досягнення поставленої комунікативної мети: «витагнути» з адвоката Рафаловича якнайбільше інформації про позов селян Буркотина. Зовні невимушений тип комунікації є, однак, конфліктним за суттю. Про це свідчать іронічні висловлювання на адресу Рафаловича у фрагментах (а), (в), (д), (є), як от: *Таку радість, таку присмність, таку розкіш, яку ти справи мені – золота душе!*

Нас, що пережили своє, – набік! Під ноги старе порохно! Нехай не заваджає!; Дай, – думаю собі, – відвідаю того льва в його леговиці; Здавна бажав відвідати вас у вашім sanctuarium, в тій кузні, де властиво виконуються ті плани...; той ваш дотепний – мушу се признати, що дуже дотепний, – жарт з тими хлопамі тощо.

Наведені іронічні закиди мовця Брикальського створюються шляхом надмірного вивішування адресата (Рафаловича) через гіперболізацію його особистісних рис, що виражається метафорами й порівняннями на зразок *золота душе, льва в його леговиці, у вашім sanctuarium*. Поза контекстом дискурсу вищенаведені репліки могли б бути сприйняті як компліменти на адресу співкомуніканта. Очевидно, що іронічне звучання розглянутого фрагмента створюється не лише шляхом гіперболізації. Істотними є конотації невідповідності, контрасту змісту та форми висловлювань, як, наприклад, відсутність приводу, через який маршалек Брикальський міг би тішитися зустріччю з адвокатом (а) чи вихваляти його (в), (д), (є), що сигналізує про імплікатуру дискурсу.

Такі фрагменти розмови амбівалентні: можуть сприйматися як компліменти або як іронічне засудження слухача, причому амбівалентність уживається стратегічно. Комунікативний намір маршалка *розбити, здемаксувати Євгенія, любуватися його заклопотанням, коли побачить, що його бунтівницька агітація серед селян відкрита, зраджена тими, кому мала вийти на користь* глибоко прихований у формі іронічних висловлювань, що в міжособистісному спілкуванні менш ризиковано, ніж висування відкритих звинувачень на адресу співкомуніканта. Намір чіткий у свідомості адресанта, але відкритий для змін. Тактика приховування комунікативного наміру та можливість зміни *первинного* комунікативного наміру відповідно до ситуації дає змогу адресату комунікативного акту змінити напрямок діалогу. Слухачеві (Рафаловичу) залишається тільки здогадуватися про справжнє ставлення до себе партнера комунікації та про істинну мету його відвідин. Унаслідок цього внутрішньо напружене спілкування не переростає в суперечку. Справжні інтенції мовця не експлікуються навіть тоді, коли вже відомо, що спілкування закінчується цілковитою поразкою для нього, і Брикальський подумки визнає невдалий вибір комунікативної стратегії, тобто визнає свою комунікативну невдачу: *«Пан маршалок устав. Розмова зачинала йому не подобатися. Він ішов сюди зовсім з іншим наміром. А тим часом він побачив, що Євгенія не так легко збити з пантелику, побачив надто, що його власна брехня відібрала йому значну часть тої певності і сміливості, яка була би потрібна для повалення такого зручного противника»* (Іван Франко. Перехресні стежки).

Водночас комунікативний намір іншого суб'єкта спілкування (Рафаловича), хоча й прихований в амбівалентних формах, усе ж чіткий у його свідомості та не відкритий для змін. Упродовж усієї розмови адвокат застосовує тактику холодної ввічливості. Досконало володіючи етикетними нормами формального спілкування, будує розмову як офіційну, етикетну, закриту, оскільки це сприяє реалізації його комунікативного наміру – якомога менше говорити про справу позову селян з Буркотина та якомога швидше позбутися небажаного гостя. Послідовно дотримуючись тактики ввічливої офіційної комунікації, інтерлокутор змушує співбесідника прийняти його умови спілкування. Ілюстрацією того, що це є саме так, можуть бути фрагменти (а) і (б). Якщо на початку розмови Брикальський, порушуючи етикетні норми клієнта, переходить на «ти» (а), то під тиском

тактики ввічливого офіційного спілкування Рафаловича (б) змінює первинну тактику відкритого неформального спілкування на тактику клієнта, зацікавленого в порадах адвоката. Таким чином, спілкування набуває офіційного характеру – консультації адвоката, а це відповідає комунікативному наміру співкомуніканта (Рафаловича). Так чіткий намір адресанта, не відкритий для змін, змушує адресата прийняти комунікативну пропозицію співрозмовника.

В англомовному лінгвістичному просторі **відкритий для змін комунікативний намір** засвідчує такий фактичний матеріал:

(1) Lord Illingworth: *Twenty years of romance make a woman look like a ruin; but twenty years of marriage make her something like a public building.*

Mrs. Allonby: *Twenty years of romance! Is there such a thing?*

Lord Illingworth: *Not in our day. Women have become too brilliant. Nothing spils a romance so much as a sense of humour in the woman.*

Mrs. Allonby: *Or the want of it in the man.*

Lord Illingworth: *You are quite right. In a Temple every one should be serious, except the thing that is worshipped.*

Mrs. Allonby: *And that should be man?*

Lord Illingworth: *Women kneel so gracefully; men don't.*

Mrs. Allonby: *You are thinking of Lady Stutfield!*

Lord Illingworth: *I assure you I have not thought of Lady Stutfield for the last quarter of an hour.*

Mrs. Allonby: *Is she such a mystery?*

Lord Illingworth: *She is more than a mystery- she is a mood.*

Mrs. Allonby: *Moods don't last.*

Lord Illingworth: *It is their chief charm»* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

Лорд Ілінгворф: *Двадцять років романтичних реляцій допроваджують жінку до руїни; проте двадцять років подружнього життя змінюють її в сіру громадську споруду.*

Місіс Алонбі: *Двадцять років романсу! Чи це взагалі можливе!*

Лорд Ілінгворф: *Не в теперішні часи, тому що жінки зробилися занадто блискотливі. Нічого не може зіпсувати романтичних стосунків так, як жіноче почуття гумору.*

Місіс Алонбі: *Або прагнення жінок почуття гумору від чоловіків.*

Лорд Ілінгворф: *Абсолютно правильно. У Храмі мусять бути серйозні всі, крім об'єкта поклоніння.*

Місіс Алонбі: *Чи цим об'єктом поклоніння має бути чоловік?*

Лорд Ілінгворф: *Та ні, тому що жінки так граційно стають навколішки, а чоловіки – ні.*

Місіс Алонбі: *Ви маєте на увазі Леді Статфілд!*

Лорд Ілінгворф: *Хочу Вас запевнити, що протягом останніх п'ятнадцяти хвилин я жодного разу не подумав про леді Статфілд.*

Місіс Алонбі: *Чи вона є надто загадкова?*

Лорд Ілінгворф: *Більше, ніж загадкова. Вона – людина настрою.*

Місіс Алонбі: *Настрій не триває довго / Люди настрою змінні, Л.Г./.*

Лорд Ілінгворф: *I same в цьому полягає їхня найбільша чарівність»* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

Розмова починається з неприхильних зауваг лорда Ілінгворфа на адресу жіноцтва. Про це свідчать іронічні висловлення типу *Twenty years of romance make a woman look like a ruin; but twenty years of marriage make her something like a public building* (Двадцять років романтичних реляцій допроваджують жінку до руїни; проте двадцять років подружнього життя змінюють її в сіру громадську споруду). Найбільш іронічний закид лорда щодо подружнього життя, що виражається метафорою *make her something like a public building* (змінюють її в сіру громадську споруду), засвідчує комунікативний намір стратегічної іронії. Стратегічна іронія інтерлокутора натрапляє, проте, на таку саму жартівливо-іронічну тактику співрозмовниці. Відбиваючи атаки лорда щодо жіноцтва, Місіс Алонбі скеровує іронічні закиди в бік чоловіків, як-от: *Or the want of it in the man* (Або прагнення жінок почуття гумору від чоловіків); *And that should be man?* (Чи цим об'єктом поклоніння має бути чоловік?), що змушує адресанта відступити від первинноприйнятої комунікативної стратегії. Під впливом комунікативної поведінки спірозмовниці мовець змінює критично зневажливу стратегію щодо жінок, приховану у формі іронічних висловлень, на іронічно доброзичливу, причому із застосуванням тактики компліментарності, як-от: *Women kneel so gracefully* (жінки так граціозно стають навколішки); *It is their chief charm* (I same в цьому полягає їхня найбільша чарівність).

Отже, у випадку відкритого для змін комунікативного наміру адресанта, хоч і має чітко окреслений у його свідомості перлокутивний намір, усе ж готовий «переглянути» його відповідно до реакції адресата, що слугує піднесенню ефективності міжперсонального спілкування.

Аналіз мовного матеріалу засвідчує, що стратегічна іронія буває двох типів: перлокутивний намір чіткий у свідомості мовця та закритий для змін, що передбачає неминуче розкриття комунікативного наміру; перлокутивний намір чіткий, але відкритий для змін; мовець приймає запропоновану слухачем інтерпретацію, і це визначає подальший напрямок комунікативного акту. Проаналізований фактичний матеріал у досліджуваних

англійськомовних і українськомовних лінгвокультурних просторах засвідчує перевагу стратегічної амбівалентності, яка вживається з певною чітко усвідомленою комунікативною метою.

Перспективним є подальше дослідження механізмів комунікативної стратегії натяку, зокрема для створення комунікативно-прагматичної типології іронії-ефекту зі стратегічною амбівалентністю в одно- і різноструктурних мовах, що в умовах глобалізації сприятиме піднесенню ефективності міжперсональної міжкультурної взаємодії.

References

- Grice, Paul. "Logic and Conversation". *Syntax and Semantics*. Vol. 3. New York : Academic Press, 1975. 5–58. Print.
- Grice, Paul. "Meaning". *Philosophical Review* 66 (1957). 377–388. Print.
- Hnatiuk, Lubomira. "Different Implicit Means in the Hinting Strategy. To the Problem of Implicitness in Modern Linguistics (on the Material of English Language)". *Linhvistychni Studiyi (Linguistic Studies)* 31 (2016): 39–42. Print.
- Hnatiuk, Lubomira. "Jak działać za pomocą słów w celu osiągnięcia większej efektywności w komunikacji interpersonalnej (How to Do Things with Words to Achieve more Effectiveness in Communication)". *Zeszyt Naukowy WSIiZ w Przemyślu*, Wydanie 1, (2007): 84–91. Print.
- Hnatiuk, Lubomira. "Prahmatychni j funkcionalno-komunikatyvni osoblyvosti implikatury ironiyi (Pragmatic, Functional and Communicative Peculiarities of Implicature in Irony)". *Linhvistychni Studiyi (Linguistic Studies)* 23 (2011): 131–137. Print.
- Hnatiuk, Lubomira. *Tekhnologii Mizpersonalnogo Spilkuvannia u Mizkulturniy Vzayemodii (The Technology of Interpersonal Communication in the Intercultural Interaction)*. Donetsk: "Knowledge", Donetsk Branch, 2013. Print.
- Leech, Geoffrey. *Principles of Pragmatics*. London: Longman, 1983. Print.
- Searle, John. "Indirect Speech Acts". *Syntax and Semantics. Speech Acts*. Ed. by P. Cole and J. Morgan. Vol. 3. New York: Academic Press, 1975: 59–82. Print.
- Shtern, Iren. *Vybrani Topiky ta Leksykon Suchasnoyi Linhvistyky (Some Topics and Vocabularly of Modern Linguistics)*. Encyklopedychnyj Slovnyk. Kyiv: «ArtEk», 1998. Print.
- Zahnitko, Anatoliy. *Osnovy Dyskursolohiyi (Foundations of Discourse Studies)*. Donetsk: DonNU, 2008. Print.
- Zahnitko, Anatoliy, and Lubomira Hnatiuk. "Kosviennyje Strategii Myezlichnostnogo Obshchieniya (Indirect Strategies of Interpersonal Communication)". *Rozprawy Komisji Językowej Wrocławskiego Towarzystwa Naukowego*. Tom XXXIX. Wrocław, (2012): 133–140. Print.
- Zahnitko, Anatoliy, and Lubomira Hnatiuk. "Typologia przejawiania się zasad komunikacji interpersonalnej w polskim, ukraińskim, brytyjskim oraz amerykańskim środowiskach językowo-kulturowych (The Typology of Manifestation of the Communicative Maxims of Interpersonal Communication in Polish, Ukrainian, British and American Cultural and Language Environment)". *Studia Ukrainica Posnaniensia*. Zeszyt III. Poznań: Wyd-wo Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, (2015): 365–371. Print.

Надійшла до редакції 3 жовтня 2016 року.

COMMUNICATIVE-PRAGMATIC TYPOLOGY OF IRONY-EFFECT WITH THE STRATEGIC AMBIVALENCE WITHIN THE ENGLISH AND UKRAINIAN LANGUAGE TRADITIONS

Lubomira Hnatiuk

The Higher School of Computer Technology and Management in Przemyśl, Poland; English Translation Studies, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia.

Abstract

Background: The research of ambivalence is an actual problem of modern linguistics because of active promotion of Strategic Ambiguity as one of the key pragmatic categories on the way to understand the complexity of the concept of communicative intentions of the speaker. Generalization of conceptual and terminological findings in the Hinting Strategy of ironical utterances allows to develop the appropriate models of their practical application in the interpersonal interaction.

Purpose: The purpose of the investigation is to determine the qualifying and classifying features of the irony-effect in order to demonstrate the importance of strategic ambiguity and propose a model for determining the strategically ambiguous communication. The main task of the article is to investigate the strategic ambivalence as one of the key categories of pragmatics toward understanding the complexity of the concept of intention in the speaker's communication and analyze different types of strategic ambiguity in the ironic utterances as well as the mechanisms of optimization of interpersonal interaction on the factual material of English and Ukrainian languages.

Results: In the research the term strategic ambivalence refers to those communicative situations where interlocutors use ambiguity purposefully to accomplish their goals. Strategic ambiguity may be particularly useful in the interpersonal interaction. Under the circumstances of the Hinting Strategy communicative acts are often intentionally ambiguous since they allow different interpretations to coexist and therefore they are more effective in the interpersonal interaction. The communicative acts within ironical utterances are unclear and ambiguous. Although clarity is usually considered desirable for interpersonal communication, ambiguity may be more effective under the circumstances of the

Hinting Strategy.

Discussion: The strategic use of ambiguity minimizes the impolite speech acts. Another important benefit of the strategically ambiguous interpersonal communication is deniability. This characteristic is especially useful for preserving interpersonal conflicts and allowing people to save face, delaying conflicts, testing reactions to ideas, and avoiding personal responsibility for them. In this article, we demonstrate the importance of strategic ambiguity and propose a model for determining the benefits of strategically ambiguous communication.

Keywords: ironic effect, the intention of the speaker, indirect communication strategy, the Hinting Strategy, strategic ambiguity, pragmatic implicature, strategic irony.

Vitae

Lubomira Hnatiuk is a Doctor of Philology in General Linguistics, Professor at The Higher School of Computer Technology and Management in Przemysl, Poland; Professor of English Translation Studies at Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia. Her areas of research interests include functional linguistics, cognitive linguistics, comparative linguistics, pragmatics, intercultural studies, and text linguistics.

Correspondence: lhniatuk@wp.pl

Oksana Molchko

УДК 811.111'25'262

REPRODUCTION OF THE CULTURALLY SPECIFIC SENSE OF SIMILE IN TRANSLATION (A CASE STUDY OF THE FAUNA NAME *OX, BULL AND TUR* IN UKRAINIAN AND ENGLISH)

Відтворення культурно-специфічного смислу художнього порівняння у перекладі (на матеріалі фауноназв ВІЛ, БИК, ТУР в українській та англійській мовах)

Розглянуто поняття культурно-специфічного смислу як елемента актуального смислу художнього порівняння, з'ясовано особливості актуалізації універсальних та національно-специфічних атрибутів, що пов'язані з концептуалізацією уявлень про відповідний об'єкт фауни (віл, бик, тур) у свідомості носіїв української та англійської мов, здійснено перекладознавчий аналіз, спрямований на з'ясування способів відтворення культурно-специфічного смислу порівнянь з об'єктом-фауноназвою, схарактеризовано способи перекладу порівнянь, що дозволяють адекватно відтворити культурно-специфічний смисл засобами цільової мови.

Ключові слова: художнє порівняння, фауноназва, культурно-специфічний смисл, переклад.

Speech as a form of the spiritual conception of the outer world aims at a subjective or objective reflection of the reality in specific linguistic signs which represent a certain notion or an associative concept of the world. Linguistic concept of the reality only makes up a part of our knowledge of the general complex picture of the world which is reflected in man's consciousness. Hence, imagery and symbolism is both a certain linguocultural generalization and a form to express an individual understanding of the world.

Considering simile a unit of translation (J.-P. Vinay and J. Darbelnet, A. Neubert, L. Barkhudarov, V. Komissarov, V. Koptilov etc.) which should ultimately have its correspondence in the target language, it is necessary to clarify the notion of the culturally specific sense (CSS), which is of utmost importance in researching simile as an object in the translation studies analysis. CSS is perceived as a "constituent of the communicative (actual) sense of a linguistic unit (expression), non-lingual and paralingual means, whose development is owned to the influence of a certain culture; it reflects the perception of 'cultural objects' by members of a certain national lingual community; it is a set of cultural semes of linguistic units (expressions) in communication" (Batsevych). F. Batsevych believes this unit "to reflect the dynamic interpersonal nature of the interaction of different cultures bearers; to a certain extent, it is relevant to the units and categories of idioethnic languages and, hence, is subject to linguistic research" (Batsevych), a translation studies one in particular.

As a unit of translation, simile is represented in speech by means of a certain CSS whose reproduction is paramount in the process of interlingual communication. The latter is characterized by its communication parties making use of interlingual communication means with CSSs, as well as communicative strategies and tactics which are different from the ones they use within their culture" (Batsevych).

Ukrainian folklore image studies claim the Ukrainian household to have always been diversified, to have had its traditions, while the worshipping of animals started in the dim past. Strong animals became man's protectors. Besides, domesticating wild animals, man created a system of traditions of their keeping (Vasylo 78-79).

Zoomorphism is thought one of the main principles to verbalize senses in the consciousness of the whole nation as well as in the individual world perception. The zoo-centric principle is consistently reflected in the idiomatic system: man is described by means of the figurative meaning of animals' names. Becoming the centre of the universe, animal is a model to compare man to (Levchenko 313). Names of animals function as means of focusing attention around the natural objects with certain associative features ascribed to them and compared with man. This process is viewed as something understandable, as man himself is a part of nature and has been in close contact with the environment since the beginning of time (Vasylo 74).

Similes whose elements are fauna images make up a group of highly frequent lexical components. These lexemes are not necessarily nationally marked; however, as a unity they feature national specificity of the idiomatic system of each and