

Т. О. Золотаренко,

Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ

ОПОЗИЦІЙНЕ МАРКУВАННЯ ІНВЕКТИВНОЇ ІНТЕРАКЦІЇ

Статтю присвячено аналізу феномену інвективної взаємодії у контексті сучасної міжкультурної комунікації. Визначено бінарну привативну опозицію для інвективного діалогу. На прикладах англомовних творів Стівена Кінга показано маркування інвективної особистості.

Ключові слова: інвективна особистість, інвективна взаємодія, інвективний дискурс.

Статья посвящена анализу феномена инвективного взаимодействия в контексте современной межкультурной коммуникации. Определено бинарную привативную оппозицию для инвективного диалога. На примерах англоязычных произведений Стивена Кинга показано маркирование инвективной личности.

Ключевые слова: инвективная личность, инвективное взаимодействие, инвективный дискурс.

The article presents the analysis of a phenomenon 'invective interaction' in the context of modern intercultural communication. Binary privative opposition for invective dialogue is defined. It shows the invective personality marking on the examples of Stephen King's English works.

Key words: invective personality, invective interaction, invective discourse.

Вивчення інвективної взаємодії комунікантів вписується в антропоцентричну парадигму науки про мову. По-перше, використання інвективної лексичної одиниці обов'язково містить у собі оцінку, а для того, щоб оцінити об'єкт, людина «пропускає» його через себе. Крім того, оцінка є суб'єктивною і ґрунтується не тільки на знанні, але й на ставленні суб'єкта до об'єкта. По-друге, адресант застосовує образу, спрямовуючи її на опонента з комунікації, що вимагає її вивчення у комунікативно-прагматичній площині.

Інвективна взаємодія потрапляє у фокус уваги переважно вітчизняних лінгвістів [3; 2; 4]. Проте, поняття інвективної інтеракції досі не знайшло однозначного тлумачення в сучасному мовознавстві. Саме тому **предметом** нашого дослідження виступає інвективна взаємодія комунікантів.

Об'єктом нашої роботи є дискурсивні маркери втілення мовця у конфліктному спілкуванні.

Мета нашого дослідження полягає у визначенні інвективної опозиції в комунікативно-прагматичному аспекті. Поставлена мета детермінує вирішення таких **завдань**: проаналізувати конфліктогенні фактори, що провокують виникнення інвективної взаємодії, виокремити маркер інвективного мовлення. У теоретичному плані важливо виявити етнокультурну складову особистості, яка може бути встановлена при вивченні умов інвективного функціонування.

Інвективна особистість привертає до себе увагу і демонструє певне положення у суспільстві, оскільки високі офіційні посади вимагають врівноваженості та стриманості. Вищий комунікативний статус передбачає повагу та покірність з боку осіб, нижчих за рангом. Керівне положення для інвективної особистості – це засіб реалізації свого спортивного азарту до сварки, адже лідерство та першість досягається гнобленням та спустошенням противника. Непоко́ра з боку підлеглого іноді змушує роботодавця вдаватися до фізичної сили. Демонстрація авторитарності досягається пригніченням працівника, який не має морального права чинити опір.

Для інвективної особистості характерний внутрішній страх здатися смішним та несерйозним в очах інших людей. Переживання за власний імідж викликає суворість та подекуди жорстокість, що втілюється як у словах, так і у невербальних вчинках. Негативна суспільна думка є необхідною, адже вона формує образ людини, що наділена певною владою, її бояться і їй не мають права суперечити.

Вербальний та невербальний інвективний дискурс з точки зору емотивної прагматики базується на привативній бінарній опозиції «підкорити: підкоритися». Маркером слугує авторитарність та егоцентричність особистості привативного типу. Це проявляється через напористість та пресинг «партнера» по комунікації, небажання приймати думку та вчинки співрозмовника, маніпулювання ним. Ця опозиція будується на *позиції «над»* опонентом. Інвективна особистість іноді сама створює собі противника і нав'язує собі неіснуючі проблеми, щоб продемонструвати якості лідера та керівника.

Нетерплячка з боку керівництва – це ознака слабкості. Там, де необхідна виваженість, царить агресія. Інвективна особистість обирає роль ката, автоматично накладаючи на свого суперника образ жертви. Модель поведінки потерпілого може варіюватися. Адресат може підкоритися волі палача або чинити опір, що створює дух суперництва і ще більше збуджує стан ката. Тобто, учасники комунікації обидва можуть використовувати інвективну стратегію поведінки, проте супротивника вони все-одно сприйматимуть як «маріонетку». У свідомості інвективної особистості всі ролі вже заздалегідь розподілені, (вони можуть відрізнитися від тих, що існують в уяві опонента) і залишається лише чекати фіналу.

Конфлікт в сфері офіційно-ділових відносин серед колег та головуючих сприймається як грубе порушення професійних норм та трудової етики. Протириччя та ігнорування істин, що закладені в свідомості людини ще з малечку, тиснуть на особистість і створюють негативно заряджений простір. Інвективна особистість усвідомлює, що співпрацівників треба слухати та поважати, тому недотримання законів дає або відчуття свободи, або ж неприємні переживання.

В основі службового конфлікту лежать непогоджені погляди комунікантів на способи розв'язання певної виробничої проблеми. Розпочавшись у сфері службових відносин внаслідок об'єктивних причин, конфлікт розвивається, охоплюючи емоційну сферу комунікантів. Розв'язує конфлікт той із співрозмовників, який відчуває в цей момент емоційне збудження. Він використовує дискурс мовленнєвої агресії. Зміщення ситуації в

екстремальний емоційний режим значною мірою нейтралізує статусні відмінності. «Сценарії розвитку ситуації в бік дисенсусу передбачають три стадії. Першою стадією, зазвичай, є боротьба за КС з використанням аргументованого дискурсу, який слугує цілям відстоювання кожним з комунікантів власного погляду на методи розв'язання виробничої проблеми. Недосягнення комунікантами поставлених цілей провокує швидке зростання емоційної напруженості ситуації, що супроводжується використанням у мовленнєвій поведінці рольових прав тим партнером з комунікації, який посідає вигіднішу позицію в рольовій ієрархії, і порушенням заданих рольових правил комунікантом у залежній рольовій позиції» [6, с. 9]. Інвективну особистість не зупиняє своє незначне соціальне положення, вона активно бореться за свої права з людьми, вищими за рангом.

Сфери існування опозиції «підкорити::підкоритися» зафіксовані не лише у формальній обстановці у діаді начальник::підлеглий та підлеглий::начальник, зверхнє ставлення адресанта проявляється також у побуті, там, де особистість себе почуває вдома і дійсно є хазяїном у стосунках. Як закони конфлікту розповсюджуються на сімейні стосунки розглянемо на прикладі:

(1) «Listen, Mother-»

«I don't want to hear any more about it, Charlie.» [...]

«All I'm trying to tell you is that nobody is going to be wearing a suit to that party, Mom. I called up Joe McKennedy this morning, and he was just going to wear-»

«Just shut up about it,» she said, very soft, and I did. *When my mother says «shut up», she's really mad. She didn't learn «shut up» reading **The Guardian**. «Shut up, or you won't be going anywhere.»* (The Bachman Books, p. 68)

Авторитет матері не викликає сумніву. Їй не доводиться підвищувати голос для досягнення покори з боку дитини. Вона не дає змоги домовити і її слово залишається незмінним. Хоча вона вимовляє свій «вердикт» без грубощів, адресат знає її істинні почуття шаленства *When my mother says «shut up», she's really mad*. Конфлікт завершується ультиматумом *Shut up, or you won't be going anywhere*, який одразу позбавляє інвективну особистість необхідності вислуховувати аргументи дитини.

Конфліктна взаємодія часто придушується через процес соціалізації та регулювання комунікативної поведінки мовної особистості. Це знаходить своє відображення в засобах об'єктивізації мовної картини світу, яка перетворюється під дією свідомості в особливі норми етнокультурної поведінки. Їх порушення веде за собою не тільки моральний осуд, але й певні дії зі сторони фізичної системи (сором, збудження тощо). Для інвективної особистості не існує етичних меж. Доволі розповсюдженою формою поведінки вона обирає «вседозволеність». Таким чином, головною метою для неї є не підкорити, а продемонструвати те, що вона не підкорюється. Розглянемо приклад:

(2) «Charlie, we've talked about getting help for you before this. Now, you've committed a pretty antisocial act, wouldn't you agree?»

«By whose standards?»

«Society's standards, Charlie. First Mr. Carlson, now this. Will you let us help you?» (The Bachman Books, p. 44)

Наведений діалог демонструє невизнання інвективною особистістю культурних норм поведінки. Суспільна думка щодо її вчинків повністю нею ігнорується. Інвективна особистість не усвідомлює рамок морально правильного і сприймається оточуючими як хвора. Дружина зрадила чоловіку, не розуміючи, чому це викликає осуд. Її питання *By whose standards?* є доказом того, що інвектант вважає себе повним володарем свого життя і думка про непокору і суспільний осуд її тішить.

Коли йдеться про інтеракцію двох або більше інвектантів, то відношення до антисоціальних вчинків у них можуть різко відрізнятись. Якщо одна особистість порушує неписані табу, то у іншої виникає необхідність у докорах, повчаннях та критиці першого, навіть якщо вона сама цих норм часто не дотримується. Наприклад:

(3) «[...] Then we were lying down, and I pulled my skirt up for him-»

«**Shut up!**» Ted cried out with savage suddenness. *He brought both fists crashing down on his desk, and everybody jumped. «You rotten whore! You can't tell that in front of people! Shut your mouth or I'll shut it for you! You-»* (The Bachman Books, p. 89)

Жінка розповідає історію з приватного життя. Особисті речі не виносяться на все огляд і не обговорюються у присутності сторонніх людей. Це послужило приводом для агресії з боку слухача. Для реалізації свого наміру адресат, що також є інвективною особистістю, обирає окличний імператив **Shut up!** Для досягнення більшого ефекту на присутніх він вдарив обома кулаками по столу *He brought both fists crashing down on his desk* і наступним кроком застосував прокреативну інвективу *You rotten whore!* Повчання-експресив *You can't tell that in front of people!* та менасив *Shut your mouth or I'll shut it for you!* підвищують авторитарність мовця і змушують слухача почуватися нікчемним та необізнаним.

Проте інвективна особистість лише вдає, хоча може цього і не усвідомлювати, що суспільство для неї не має жодного значення, адже для неї дуже важливий небезпечний імідж, образ злочинця, якому не страшна жодна кара. Вона так чинить у знак протесту, тому що їй щось не влаштовує, і перш за все, у собі. Внутрішні комплекси не дають змоги задовольнитися своїм життям, їй щось турбує і вона зривається на інших, зганяючи свою злість на тих, хто її оточує. Стан недоволеності собою і страждання через відсутність щастя ведуть за собою агресію, незважаючи на соціальні ролі.

За І. Н. Гореловим, К. Ф. Сєдовим, *соціальна роль* – це нормативно схвалений суспільством образ поведінки, що очікується від кожного, хто посідає певну позицію. *Соціальна позиція*, або *статус*, – формально встановлене або несловесно визнане місце індивіда в ієрархії соціальної групи. Соціальна роль може бути обумовлена постійними або довготривалими характеристиками людини: статтю, віком, положенням у сім'ї, професією. Роль може бути нав'язана ситуацією, в якій опиняється особистість [1, с. 121]. Роль – це сукуп-

ність норм поведінки, а також власне поведінка особистості, що реалізує ці норми в системі міжособистісних відносин; соціальна функція особистості [5].

Статусно-рольове спілкування базується на очікуванні того, що мовна особистість буде дотримуватися мовленнєвої норми, притаманної її положенню в суспільстві і визначені характером взаємовідносин із співрозмовником. Кожна роль складається із специфічного набору прав та обов'язків [1, с. 122]. Таким чином, саме суспільство допомагає інвективній особистості реалізуватися, адже воно, диктуючи правила антиповедінки, накладає для інвектанта свого роду норми поведінки.

Отже, репертуар засобів для втілення наміру продемонструвати зверхність не залежить від ролей та соціального статусу. Прагнення «насолити» співрозмовнику виникає через відношення один до одного та стосунків між комунікантами, через маскування комплексів інвективної особистості та інших прагматичних інтенцій у діалозі. Опозиція «підкорити::підкоритися» виникає як у побуті, так і офіційно-ділових інтеракціях. Рольові ознаки мовленнєвої поведінки проявляються в комунікативній взаємодії мовних особистостей. Перспективним залишається розгляд поведінки мовця у конфлікті із застосуванням емотивного підходу, що дозволить вивчати природу конфліктогенних чинників, які неминуче призводять до використання інвективної стратегії.

Література:

1. Горелов И. Н. Основы психолингвистики : учеб. пособ. / И. Н. Горелов, К. Ф. Седов. – М. : Лабиринт, 1997. – 224 с.
2. Жельвис В. И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема / Владимир Ильич Жельвис. – М. : Ладомир, 1997. – 330 с.
3. Позолотин А. Ю. Инвективные обозначения человека как лингвокультурный феномен (на материале немецкого языка): дисс. ... филол. наук : 10.02.01 / Андерй Юрьевич Позолотин. – Волгоград, 2005. – 251 с.
4. Семенова Н. В. Лингвистическая диагностика инвективного слова : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Н. В. Семенова. – Москва, 2008. – 26 с.
5. Слотина Т. В. Психология личности : учебное пособие. – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.
6. Фадеева О. В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Фадеева. – Київ, 2000. – 18 с.
7. King S. The Bachman Books. – N.Y. : NAL, 1985. – 692 p.