УДК 80/81
ББК 81.2

Горбачева Елена Николаевна
кандидат филологических наук,
доцент
кафедра английской филологии
Астраханский государственный университет
г.Астрахань
Gorbacheva Elena Nikolayevna
Candidate of philological sciences,
Associate professor
of the English language department
of Astrakhan State University
Astrakhan
elen-gorbachyova@yandex.ru

Перформативные стратегии и сценарии
Performative strategies and scripts

Рассматриваются четыре перформативные стратегии (устанавливающая, подтверждающая, оспаривающая и трансформирующая), направленные на изменение ценностного статуса того или иного аспекта коммуникации и реализующиеся по определенным ценностно-обусловленным сценариям. В каждой из них выделяется ряд тактик в зависимости от коммуникативно-векторной направленности.

There are analyzed four performative strategies applied in certain value-conditioned situations – those of establishing, confirming, contesting and transforming the status of certain aspects of communication. Each of them includes certain tactics depending on a communicative vector.

Ключевые слова: *перформативная стратегия, тактика, коммуникативный вектор, сценарий, ценность.*

Key words: *performative strategy, tactics, communicative vector, script, value.*

Цель перформативного высказывания состоит в переформатировании ценностного статуса субъектного, объектного или адресатного аспектов коммуникации. В. И. Тюпа выделяет четыре способа переформатирования: установление, уточнение, оспаривание и трансформация [2. С. 37]. По-видимому, их можно рассматривать в качестве перформативных стратегий в субъектном, объектном и адресатном векторах (под объектом в данном случае мы понимаем текст).

Развивая идею В. И. Тюпы, предлагаем выделять устанавливающую, подтверждающую, оспаривающую и трансформирующую стратегии перформативности.

Перформативная ***устанавливающая стратегия*** действует в коммуникативных векторах «субъект – объект - субъект», «субъект – объект» и «субъект – объект - адресат» и обслуживает как институциональную, так персональную сферу общения. Устанавливающая стратегия направлена на статусное самоопределение и/или статусное распределение (распределение социальных и коммуникативных ролей).

В векторе «субъект – объект - субъект» устанавливающая стратегия реализуется по следующему сценарию:

Я говорю Х,

Х является одновременно действием,

говоря = делая Х, я определяю собственный социальный / коммуникативный статус как доминирующий либо недоминирующий,

говоря = делая Х, я возлагаю ответственность на себя за последствия статусного самоопределения.

Реализация устанавливающей стратегии в векторе «субъект – объект - субъект» в случае установления доминирующего статуса возможна благодаря норме состязательности в социальных отношениях и ценности победы в состязании сильнейшего участника. В языке это отражено в прецедентных высказываниях: *«Победит сильнейший», «The winner takes it all» /* «Победителю достается все» (название песни группы «ABBA»).

В случае установления недоминирующего статуса субъекта реализация устанавливающей стратегии в данном векторе возможна благодаря норме проигрыша в честном состязании и таким ценностям, как умение проигрывать (*«Проигрывать надо уметь!»*) и чистосердечное признание вины (*«Чистосердечное признание смягчает наказание»*).

Ситуация выбора в обоих случаях обусловлена готовностью (желанием) / неготовностью (нежеланием) субъекта брать на себя ответственность за последствия статусного самоопределения.

Устанавливающая стратегия в векторе «субъект – объект - субъект» реализуется посредством ***тактики субъектной идентификации*** в декларативных и экспрессивных высказываниях (самопровозглашение, самоустранение от власти, объявление об отставке, лозунг-объявление о своей победе / поражении, признание виновности, восклицание о своей победе / поражении, похвальба).

В векторе «субъект – объект» устанавливающая стратегия реализуется по следующему сценарию:

Я говорю Х,

Х является одновременно действием,

говоря = делая Х, я устанавливаю статус объекта как определяющий фактор для моего социального / коммуникативного статуса,

говоря = делая Х, я возлагаю ответственность на себя за последствия статусного определения.

Объект может действовать как ограничитель поведения субъекта в виде различных обязательств, которые субъект берет на себя и которые обязуется выполнить. Реализация устанавливающей стратегии в этом случае возможна благодаря ценности выполнения обязательств, что отражено в следующих прецедентных высказываниях: *«Уговор дороже денег»*, *«Не дав слова, крепись, а дав слово, держись»* (русские пословицы), *«Be slow to promise and quick to perform»* / «Обещай медленно, выполняй быстро» (английская пословица). Ситуация выбора обусловлена готовностью (желанием) / неготовностью (нежеланием) субъекта нести ответственность за выполнение взятых на себя обязательств.

Устанавливающая стратегия в векторе «субъект – объект» с ограничительным действием объекта реализуется посредством ***лимитирующей тактики*** в комиссивных высказываниях (обещание, гарантия, клятва, пари, соглашение, договор).

Объект в рассматриваемом векторе может также иметь противоположное экспансивное действие, которое заключается в наделении субъекта дополнительными полномочиями и правами и реализуется посредством ***экспансивной тактики***, опираясь на ценность прав и свобод человека, гарантированных государством, что отражено в его конституции. В институциональном общении экспансивная тактика объективируется в виде декларации независимости или декларации прав, а в персональном общении – в заявлениях подобного рода: *«Я уже взрослый и у меня тоже есть права!»* (слова ребенка, обращенные к родителям).

Далее рассмотрим ***устанавливающую стратегию***, действующую в векторе «субъект – объект - адресат». Вектор «субъект – объект - адресат» при реализации устанавливающей стратегии является нисходящим. Реализация данной стратегии здесь происходит по следующему сценарию:

Я, имея доминирующий социальный / коммуникативный статус, говорю X,

X является одновременно действием,

говоря = делая X, я подтверждаю собственный доминирующий статус и определяю статус того, кому адресовано действие X, как недоминирующий,

говоря = делая X, я возлагаю ответственность на себя и на адресата за последствия статусного подтверждения и распределения.

Субъект в данной векторной плоскости занимает более высокое по отношению к адресату социальное положение либо играет доминирующую коммуникативную роль. Ситуация выбора обусловлена способностью (желанием) / неспособностью (нежеланием) субъекта брать на себя ответственность за последствия тех действий, которые выполняет (или не выполняет) адресат в статусе, установленном субъектом. Эффективность устанавливающей стратегии в нисходящем векторе «субъект – адресат» достигается соблюдением норм иерархического взаимодействия, где один элемент доминирует над другим: на-

чальник над подчиненным, старший над младшим, опытный над неопытным и т.п.

Устанавливающая стратегия в нисходящем векторе «субъект – объект - адресат» реализуется посредством ***тактики адресатной идентификации***, которая позволяет субъекту высказывания осуществлять полномочные функции и/или реализовывать свой авторитет (назначение на должность, присуждение ученой степени, объявление победителей конкурса, вынесение судебного приговора, предъявление обвинения).

Перформативная ***подтверждающая стратегия*** реализуется в векторе «субъект – объект - адресат», который может быть нисходящим, восходящим либо прямым, в зависимости от чего варьируется сценарий ее реализации:

В нисходящем векторе «субъект – объект - адресат» реализуется ***тактика доминирующего субъектного позиционирования*** по следующему сценарию:

Я, имея доминирующий социальный / коммуникативный статус, говорю X,

X является одновременно действием,

говоря = делая X, я подтверждаю собственный статус как доминирующий, а статус того, кому адресовано действие X, как недоминирующий,

говоря = делая X, я возлагаю ответственность на себя и на адресата за последствия статусного подтверждения.

Субъект в данной векторной плоскости занимает более высокое по отношению к адресату социальное положение либо играет доминирующую коммуникативную роль. Ситуация выбора обусловлена способностью (желанием) / неспособностью (нежеланием) субъекта брать на себя ответственность за последствия тех действий, которые выполняет (или не выполняет) адресат в статусе, подтвержденном субъектом. Реализация директивной тактики возможна благодаря норме подчинения в иерархическом взаимодействии и ценности ав-

торитета: *«Приказы начальства не обсуждаются, а исполняются», «Старших надо уважать».*

Тактика доминирующего субъектного позиционирования объективируется в форме директивных высказываний: директивно-инъюктивных (приказы, требования), директивно-суггестивных (советы, предупреждения), директивно-инструктивных (предписания, инструкции), директивно-пермиссивных (разрешения), директивно-прохибитивных (запреты). Отметим, что второй элемент в названиях некоторых высказываний – «директивно-инъюктивная», «директивно-суггестивная», «директивно-инструктивная» и т.д. - соответствует названию типов речевых действий в классификации А. А. Романова, которых он выделяет 14: комиссивы, экспозитивы, пермиссивы, сатисфактивы, регламентативы, инъюктивы, реквестивы, инструктивы, суггестивы, инвитивы, дескриптивы, аргументативы, констативы, нарративы [1. С. 55].

В восходящем векторе «субъект – объект - адресат» реализуется ***тактика недоминирующего субъектного позиционирования*** по следующему сценарию:

Я, не имея доминирующего социального / коммуникативного статуса, говорю Х,

Х является одновременно действием,

говоря = делая Х, я подтверждаю свой недоминирующий статус и апеллирую к более высокому социальному / коммуникативному статусу того, кому адресовано действие Х,

говоря = делая Х, я способствую тому, что адресат берет на себя ответственность за последствия моего действия.

Субъект в данной векторной плоскости занимает более низкое по отношению к адресату социальное положение либо играет недоминирующую коммуникативную роль. Ситуация выбора обусловлена готовностью (желанием) / неготовностью (нежеланием) субъекта способствовать тому, чтобы адресат взял на себя ответственность за последствия тех действий, которые выполняет субъ-

ект. Эффективность реализации тактики недоминирующего субъектного позиционирования достигается соблюдением нормы ответственности, которой наделяется адресат в силу своего более высокого статуса или доминирующей коммуникативной роли.

Тактика недоминирующего субъектного позиционирования реализуется посредством апеллятивов - официальных / неофициальных обращений реквестивного характера (заявление-запрос, заявление-просьба, докладная записка, судебный иск, жалоба, претензия, молитва).

В прямом (реже - в нисходящем / восходящем) векторе «субъект – объект – адресат» реализуются ***тактики дружественного позиционирования*** и ***конфронтационного позиционирования*** по следующему сценарию:

Я говорю X,

X является одновременно действием,

говоря = делая X, я сохраняю отношения с тем, кому адресовано действие, как стабильно хорошие / плохие,

говоря = делая X, я беру на себя ответственность за последствия своего действия.

Субъект и адресат в данном векторе могут иметь как равнозначный социальный / коммуникативный статус (прямой вектор), так и неравнозначный (нисходящий / восходящий вектор).

Тактика дружественного позиционирования основана на нормах сотрудничества и комфортного общения как условиях достижения нужного результата в общем деле или поддержания стабильно хороших отношений между партнерами, друзьями, родственниками и т.п. Реализация тактики дружественного позиционирования также обусловлена ценностью таких понятий, определяющих характер взаимоотношений, как взаимоуважение, взаимопомощь, взаимовыручка и т.п.: *«Один в поле не воин»*, *«Кто друг другу помогает, тот врага одолевает»* (русские пословицы), *«He that respects not is not respected»* / «Того не уважают, кто не уважает других» (английская пословица).

Тактика конфронтационного позиционирования, наоборот, основана на антинормах конфликтного взаимодействия и некомфортного общения как препятствий для достижения нужного результата в общем деле или поддержания стабильно хороших взаимоотношений. Тактика конфронтационного позиционирования оправдывается ценностью конфликта как неотъемлемой частью взаимоотношений или как испытания их на прочность: *«Милые бранятся – только тешатся»* (русская пословица), аналогичная пословица в английском языке - *«All lovers under the sun quarrel just for love of fun»*.

Ситуация выбора в обоих случаях – сотрудничества и конфронтации - обусловлена готовностью / неготовностью адресанта, с одной стороны, пожертвовать собственными интересами ради общих, а с другой стороны – взять на себя ответственность за свои действия.

Обе тактики реализуются посредством одних и тех же речевых действий, только с противоположным оценочным знаком, например: если тактика сотрудничества реализуется посредством сатисфактивов со знаком «+» (похвала, комплимент), то тактика конфронтации реализуется посредством сатисфактивов со знаком «-» (упрек, оскорбление). Среди других высказываний с противоположным оценочным знаком можно выделить следующие: экспозитивы со знаком «+» (разъяснение), экспозитивы со знаком «-» (угроза); вердиктивы со знаком «+» (выражение положительного отношения к адресату), вердиктивы со знаком «-» (выражение отрицательного отношения к адресату).

Кроме этого, тактика дружественного позиционирования реализуется посредством регламентативов, или формул социального этикета (приветствие, прощание, извинение, благодарность, поздравление, соболезнование, принятие приглашения / отказ от приглашения). Намеренное опущение регламентативов может быть признаком конфронтационного настроя.

Перформативная ***трансформирующая стратегия*** реализуется в векторе «субъект – объект - адресат» по следующему сценарию:

Я говорю Х,

Х является одновременно действием,

говоря = делая Х, я улучшаю / ухудшаю отношения с тем, кому адресовано действие Х,

я несу ответственность за трансформацию отношений с адресатом как последствие моего действия.

Трансформирующая стратегия направлена на демонстрирование субъектом изменения в отношениях с адресатом (улучшения либо ухудшения). Как правило, данная стратегия обслуживает сферу персонального общения, но может использоваться и в институциональном общении, если его участники «переходят на личности». Ситуация выбора обусловлена готовностью / неготовностью субъекта взять на себя ответственность за любое изменение во взаимоотношениях с адресатом, вызванное действием субъекта.

Показателем улучшения отношений с адресатом является ***тактика мелиоративно-ориентированного позиционирования*** (от англ. *ameliorate* – «улучшать»). Ее реализация обусловлена нормой прекращения конфликта для обеспечения благоприятного взаимодействия, а также ценностью бесконфликтного общения: *«Чем сердиться, так лучше помириться», «Плохой мир лучше доброй ссоры»* (русские пословицы), аналогичная пословица в английском языке – *«A bad compromise is better than a good lawsuit»*.

Показателем ухудшения отношений с адресатом является ***тактика детериоративно-ориентированного позиционирования*** (от англ. *deteriorate* – «ухудшать»), реализация которой обусловлена антинормой провоцирования и развязывания конфликта для прекращения благоприятного взаимодействия, а также антиценностью конфликтного общения: *«Ссора до добра не доводит», «Не будет добра, коль меж своими вражда»* (русские пословицы).

Тактики мелиоративно- и детериоративно-ориентированного позиционирования объективируются в речи в виде тех же высказываний, которые объективируют тактики дружественного и конфронтационного позиционирования в подтверждающей стратегии (сатисфактивы, экспозитивы, вердиктивы со зна-

ком «+» или «-», регламентативы). Различия их состоят в ситуации использования: в случае сотрудничества / конфронтации они используются постоянно, что и позволяет охарактеризовать ситуацию как мирную либо конфликтную; мелиоративная и детериоративная тактики создают переходную ситуацию (от мира к войне и наоборот). Кроме этого, мелиоративно-ориентированная тактика объективируется в виде объявлений о прекращении конфликта, а детериоративно-ориентированная тактика – в виде объявлений о начале конфликта.

Перформативная ***оспаривающая стратегия*** в векторе «субъект – объект – адресат» реализуется по следующему сценарию:

Я говорю X,

X является одновременно действием,

говоря = делая X, я дискредитирую / реабилитирую статус того, кому адресовано действие X,

я несу ответственность за последствия дискредитации / реабилитации статуса адресата.

Оспаривающая стратегия в векторе «субъект – объект – адресат» обслуживает сферу институционального и персонального общения и направлена на демонстрацию субъектом сомнения в том или ином аспекте адресатного статуса: в объективности/необъективности или ложности/истинности излагаемой им информации, в доминирующей/недоминирующей роли его статуса. Реализация оспаривающей стратегии обусловлена нормой права на изложение субъективной точки зрения и ценностью свободы слова: *«Сколько людей, столько мнений»* (русская поговорка), аналогичные поговорки в английском языке - *«So many men, so many minds», «There are two sides to every question»*. Манифестация ***дискредитирующей / реабилитирующей тактик*** осуществляется посредством экспозитивных высказываний (возражение, спор) и некоторых апеллятивов (вызов на дуэль, вызов на заключение пари).

В векторе «субъект – объект – субъект» оспаривающая стратегия реализуется по похожему сценарию:

Я говорю X,

X является одновременно действием,

говоря = делая X, я дискредитирую / реабилитирую собственный статус,

я несу ответственность за последствия дискредитации / реабилитации собственного статуса.

Оспаривающая стратегия в векторе «субъект – объект – субъект» действует в сфере как институционального, так и персонального общения. В институциональном дискурсе ее реализация обусловлена нормой выполнения профессиональных обязательств (защитительная речь адвоката, обвинительная речь прокурора). В персональном дискурсе в случае реализации ***реабилитирующей тактики*** (самооправдание или оправдание кого-либо) данная стратегия обусловлена ценностью «сохранения лица» говорящего. В случае реализации ***дискредитирующей тактики*** в персональном дискурсе (раскаяние, самообвинение) оспаривающая стратегия опирается, главным образом, на такие ценности, как честность и чистая совесть: *«Честное здравствование сердцу на радость», «Честные глаза вбок не глядят»* (русские пословицы), *«A quiet conscious sleeps in thunder»* / «С чистой совестью и в грозу спится» (английская пословица).

Итак, выделяются четыре перформативные стратегии, реализующиеся по определенным ценностно-обусловленным сценариям: устанавливающая, подтверждающая, оспаривающая и трансформирующая. В каждой из них в зависимости от коммуникативно-векторной направленности можно выделить ряд тактик.

Библиографический список

1. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. – М.: Ин-т языкознания АН СССР, 1988. – 183 с.
2. Тюпа В.И. Дискурс / Жанр. – М.: Intrada, 2013. – 211 с.

Bibliography

1. Romanov A.A. Systematic analysis of regulative means of dialogue. – M.: Linguistics Institute AS USSR, 1988. – 183 p.
2. Tyupa V.I. Discourse / Genre. – M.: Intrada, 2013. – 211 p.