

К. Е. Ключкова

ТАКТИКИ АНТАГОНИСТА В РОМАНЕ С. ШЕЛДОНА “УЗЫ КРОВИ”

В ходе исследования был проведен анализ речевых стратегий и тактик, используемых в речи антагониста в детективном романе С. Шелдона «Узы крови».

В художественном произведении антагонистом является персонаж, противодействующий главному герою. Антагонист использует различные приемы речевого воздействия для достижения своих скрытых целей и манипуляции протагонистом. Антагонистом в романе является Сэр Алек Николс, по совместительству родной дядя протагониста. Убив ее отца, он предпринимает попытки завладеть финансами фирмы для решения своих личных проблем.

Под речевой стратегией в работе понимается совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, а речевая тактика – это одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегий (О.С. Иссерс, 2017).

В представленной работе были проанализированы 7 диалогов с протагонистом. Как показал материал, антагонист в своей речи использовал в 4 диалогах стратегию убеждения (57 %) и в 3 диалогах стратегию сохранения лица (43 %). Каждая из стратегий реализовывалась с помощью определенного набора тактик. Так, для осуществления первой стратегии были использованы 3 основные тактики: тактика “манипуляция информацией” (50 %), тактика “подрыв” (25 %) и тактика совета (25 %). При

реализации второй стратегии были обнаружены 3 следующие тактики: тактика утешения (40 %), тактика выражения беспокойности и заботы (20 %), тактика выражения эмоционально чувственного состояния (40 %).

Таким образом, было установлено, что стратегия убеждения применялась чаще, чем стратегия сохранения лица. Ключевой тактикой оказалась тактика “манипуляция информацией”, которая включает в себя использование различных языковых средств для максимального влияния на восприятие информации протагонистом. Также была обнаружена тактика “подрыв”, которая должна вызвать сомнения у собеседника. Тактика утешения и тактика выражения беспокойности и заботы были использованы только в стратегии сохранения лица. Тактика выражения эмоционально чувственного состояния была наименее частотной в стратегии сохранения лица.

Как показало исследование, в речи антагониста стратегия убеждения и стратегия сохранения лица включают только те тактики, которые помогают скрыть информацию и/или убедить адресата.