

УДК 811.111'276'42: 796.412  
DOI <https://doi.org/10.32838/2710-4656/2021.5-1/29>

**Медведська І. М.**

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

**Венсвцева Є. В.**

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

## ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАТИВНО-НАВЧАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИСКУРСУ ФІТНЕС-ЗАНЯТЬ

*Посилення глобалізаційних процесів неминує приводить до зміни ціннісних орієнтирів, виникнення нових соціальних інститутів і, як наслідок, до появи нових інституційних дискурсів. Так, панівними цінностями XX та XXI століть є міцне здоров'я та гарний зовнішній вигляд, що втілюються в понятті "healthism", який визначають як «соціокультурний феномен» і пов'язують із «високим рівнем медичної (фізіологічної та нутриційної) обізнаності». Пропаганда здорового способу життя і красивого тіла, як і популяризація фітнес-клубів, спричинили появу такого типу дискурсу, як фітнес-дискурс, під яким ми розуміємо різновид спортивного дискурсу, що постає як особливе самостійне когнітивно-комунікативне утворення, відносно м'який та гнучкий тип інституційного спілкування, якому водночас властиві ознаки особистісно орієнтованого спілкування.*

*Як відомо, будь-який дискурс має свої комунікативні завдання та цілі, базові потреби і цінності, а отже, базується на стандартному, ритуалізованому наборі стратегічно спрямованих висловлювань. Дискурс фітнес-занять не є винятком.*

*Статтю присвячено вивченню мовних засобів реалізації інформативно-навчальної стратегії англomовного дискурсу фітнес-занять. На основі дослідження контекстуальної семантики набору типових лексичних одиниць, характерних для тієї чи тієї комунікативної тактики в межах дискурсу фітнес-занять, з використанням системно-функціонального, стилістичного методів та семантико-синтаксичного аналізу встановлено текстові імплікації та стійкі конотації конкретних вербальних одиниць, що мають потенціал впливу на адресата дискурсу фітнес-занять. У результаті дослідження відеофрагментів занять фітнесом виокремлено такі комунікативні тактики інформативно-навчальної стратегії англomовного фітнес-дискурсу: тактику пояснення, переконання, аргументування, рекомендації, коментування, застереження / запобігання, повчання, головною комунікативною інтенцією яких є поповнення знання й уявлень клієнтів щодо правильності виконання фізичних вправ, запобігання травмам.*

**Ключові слова:** інституційний дискурс, фітнес-дискурс, комунікативна інтенція, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, мовленнєвий акт.

**Постановка проблеми.** Зважаючи на той факт, що соціальне життя становить сітку взаємопов'язаних соціальних практик різного плану, під якими розуміють відносно усталені форми суспільної діяльності [12, с. 1], англomовний фітнес-дискурс (далі – АФД) є самостійним різновидом соціальної практики, що відображає деякі мисленнєво-мовленнєві особливості мовців та реалізує комунікативні наміри індивідів, спрямовані на задоволення різнопланових нижчих та вищих потреб [8, с. 52]. Інакше кажучи, фізіологічний бік людської природи, її біологічні потреби (тілесні чи духовні) мотивують індивіда до необхідності їх реалізації. Форми, у яких об'єктивуються потреби, можуть бути різними.

Однією з таких форм є комунікація, у процесі якої виникає новий інститут (фітнес-клуб) і, як наслідок, різновид дискурсу – фітнес-дискурс [1; 3; 5; 6; 7; 9; 10]. Результатом соціальних практик індивіда є новоутворені тексти – усні чи письмові, які є елементами соціальних подій [12, с. 21–25; 13, с. 12; 14, с. 32]. В основі таких текстів лежать комунікативні інтенції учасників дискурсу, що реалізуються низкою мовленнєвих стратегій і тактик.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Комунікативна інтенція, що реалізується під час занять фітнесом, спрямована на досягнення позитивних змін у фізичній формі клієнта та стані його здоров'я; на підвищення його самооцінки, розвиток упевненості в собі, у своєму зовнішньому

вигляді; на покращення настрою, на фізичну та духовну рекреацію після напруженого робочого дня, на закріплення мотивації у подальшій необхідності заняття фітнесом шляхом інформування та навчання.

Будь-який інституційний дискурс передбачає використання стандартного, ритуалізованого набору стратегічно спрямованих висловлювань, що базуються на основних комунікативних завданнях та цілях, базових потребах і цінностях того чи іншого інституту. ДФЗ не є винятком. Згідно з методикою нашого дослідження [2], в основу якої для виокремлення стратегій ДФЗ покладаємо теорію мовленнєвих актів та теорію мовленнєвих жанрів [11, с. 108, 150; 15, с. 12–16], ми виокремили такі стратегії ДФЗ: інформативно-навчальну, фатичну, директивну, мотиваційно-заохочувальну, організаційну, оцінну, контролюючу та сугестивну.

**Постановка завдання.** Інформативно-навчальна стратегія та виокремлені в її межах тактики виступають своєрідною сполученою ланкою в ланцюгу інших стратегій та тактик дискурсу фітнес-занять, оскільки озброїти клієнта знаннями та навичками, необхідними для правильного виконання фізичних вправ, запобігти травмам є запорукою досягнення позитивного результату фізичних тренувань. Тому *завдання* нашого дослідження – вивчити мовні засоби реалізації інформативно-навчальної стратегії в рамках англійського дискурсу фітнес-занять. Відомо, що мовленнєві стратегії об'єктивуються за допомогою комунікативних тактик, тому мовні засоби реалізації мотиваційно-заохочувальної стратегії будемо досліджувати в рамках комунікативних тактик. Серед таких виокремлюємо: тактику пояснення, переконання, аргументування, рекомендації, коментування, застереження / запобігання, повчання.

**Виклад основного матеріалу.** Інформативно-навчальна стратегія ДФЗ орієнтована на передачу інформації, розширення світогляду, поповнення фонду знань клієнтів фітнес-клубів під час занять фітнесом, охоплює низку комунікативних тактик, які представлені різноманітними вербальними та невербальними засобами, що забезпечують ефективність мовленнєвої діяльності фітнес-інструктора, роблять його дискурс гнучким та різнобічним. Оскільки ми розглядаємо АФД як *ціле-спрямовану мисленнєво-мовленнєву діяльність*, яка протікає у специфічному соціокультурному контексті, який визначає добір мовних засобів, то аналіз стратегій ДФЗ будемо здійснювати за

схемою: комунікативна спрямованість стратегії – вербальні / невербальні засоби її втілення – корекція / перетворення ментальних структур.

Так, ефективність **тактики пояснення** досягається вживанням дієслів, які безпосередньо звертають увагу клієнтів фітнес-клубу на сприйняття нової інформації, а саме: *to teach, to explain, to show*. На когнітивному рівні використання тактики пояснення передбачає поповнення ментальних структур новою інформацією, тобто інструктор вчить, пояснює, коментує, демонструє клієнтам щось нове (наприклад, вправу, її ефект), розширює таким чином рамки вже сформованих у клієнта знань, переконань, світоглядних позицій. Розглянемо приклади:

(1) *So I'm going to teach you something different. Ready? Take side, side, touch. Right here. Side, turn, hold a touch. Side, turn, hold a touch. Use the arms now. Use the arms: pull, push* [17].

(2) *I want to show you an easy exercise that you can do on the road, right in your hotel room* [16].

(3) *Okay, now we're gonna learn how to move sideways, ready? Let's go!* [17].

Тактика пояснення в дискурсі фітнес-інструктора також широко представлена сполучниками сурядності (*because, that is why*), що позначають причинно-наслідковий зв'язок між станами та процесами; вставними конструкціями та мовними зворотами, на зразок: *the thing is, it's called*; підрядними-означальними (*which means*), підрядними-підметовими *what it does is* тощо. Водночас вербальна діяльність інструктора підкріплюється невербальною, тобто вказуванням на задіяні частини тіла, демонстрацією ефекту вправи, наприклад, шляхом вдихання та видихання або поплескування по грудній клітині, що надає дискурсу інструктора більшої переконливості. Відзначимо, що в межах тактики пояснення переважає координативний тип взаємодії вербального та невербального компонентів, тобто такий тип взаємодії, коли і вербальна, і невербальна складові частини містять ідентичну базову інформацію, яка є семантично односпрямованою й інформативно однозначною:

(4) *It's called peripheral heart action, what means we're sending blood to the upper (upward hand movement) and lower body: this (the instructor's inhaling and exhaling) "hello" (breathing in and tapping herself on the chest), do you feel that? Okay. That's what it does – it makes the heart rate up* [18].

(5) *This is a great squad and you know why? Because it really works your hips, your thighs and your buttocks (points to thighs and buttocks)* [16].

**Тактика переконання** підкріплена прислівником *really* в поєднанні з допоміжним дієсловом *do*, що виконує функцію емпатичного підсилення, прикметником у найвищому ступені порівняння (*the best way to*), фразами на зразок *it's the only way to*, жестами (підняття вказівного пальця правої руки, стверджувальні кивки головою – ідентифікаційний тип взаємодії ВК та НВК), які не лише надають висловлюванню вагомості та переконливості, але й несуть певне емоційне забарвлення, тобто передають особисте ставлення інструктора до змісту повідомлення. Інакше кажучи, зміст вербального повідомлення розкривається та доповнюється за допомогою невербального. На ментальному рівні мовленнєві засоби тактики переконання змінюють ставлення адресата до фізичної активності чи якоїсь вправи:

(6) *Do really use your strap to help you bring that leg closer to your body* [18].

(7) *One of the best ways to really beat the cellulite is to exercise on a regular basis and doing toning exercises like these is the best way to really fight it. It's the only way to burn fat (assuring tone, hand gesture)* [16].

**Тактика аргументування**, на відміну від переконувальної, підкріплює повідомлення інструктора більшою достовірністю. До мовних засобів такого роду належать наукові терміни (*anaerobic training, metabolism*), посилання на дослідження (*with the latest research*), наукові відкриття (*after the age of 30 we start to lose the muscle mass*), статистику тощо. Серед невербальних засобів, що реалізуються в межах тактики аргументування, переважають кінесичні – запевнювальні кивки головою, стискання великого та вказівного пальців, підняття вказівного пальця, а також просодичні – інтонаційне виділення важливої інформації, наголошення, паузи тощо. Використання тактики аргументування передбачає не лише розширення ментальної сфери клієнта, але й зміцнення вже наявного фонду знань:

(8) *Name any (stress) body part and exercise will make it (presses the thumb and the index finger together), will improve the area of your body (shakes her head), whether it's external or internal. So you think about it and after the age of 30 we start to lose the muscle mass, without loss our metabolism slows down. What happens after that is you put on weight. And what happens after that is you start to have back pain knee pain, aches and pains throughout your whole body (counts on her fingers). Every single study that is coming out says that if you want to prevent back pain, if you want to have more energy, if you want to*

*keep your smart (points with both index fingers to her temples), if you want to keep your mental alertness, if you want to keep your functionality – that's the key that we're talking about* [18].

**Тактика рекомендації** реалізується в дискурсі фітнес-занять за допомогою підрядних-умовних речень *if ... (then)*, виразів на зразок: *one thing to keep in mind is, make sure that, the more <...> the better*; ненав'язливих пропозицій та натяків, що передаються через модальні дієслова *may* та *can*. Результатом використання тактики рекомендації є розширення уявлень та знань клієнтів про інші шляхи та ймовірні варіанти виконання фізичної вправи для підсилення її ефекту. Так, подані нижче приклади ілюструють рекомендацію інструктора використовувати рушник для ефективнішої розтяжки м'язів під час виконання звичної вправи або підкладання подушки під ноги на випадок, якщо клієнт відчуває дискомфорт від тієї чи іншої вправи. Водночас інструктор демонструє цю процедуру, щоби забезпечити точніше декодування змісту вербального повідомлення клієнтом (координативний тип взаємодії ВК і НВК):

(9) *I want to start with quad stretches. Maybe you can get your foot pulled like that, if you can't – use the towel. That's what it's there for. Wrap it around your ankle, and pull your heel into your buttocks (demonstrates the technique with the towel). The further you can pull your heel to your buttock, the more intense the stretch. Feel the stretch in the front of the back thigh and make sure that back leg is parallel with the standing leg* [18].

(10) *Now if you'd like to do more comfortable, you're welcome to put the pillow between your legs or underneath your feet – whatever you can do now (demonstrates the technique by putting with the pillow)* [18].

У межах **тактики коментування** інструктор просто вдається до опису певних фізіологічних станів чи процесів. Примітним у даному разі є вживання прислівника часу *now*, який підкреслює момент виконання вправи, усі стани і процеси, характерні для цієї вправи, а також прислівника місця *right here / there, this is where*, щоби акцентувати на тій частині тіла, яка перебуває у фокусі тренувань. Підсилюючий ефект вербального впливу тактики коментування мають невербальні компоненти, а саме використання жестів – вказування на ту чи іншу частину тіла, а також тактильний контакт із клієнтом. Зазвичай для цієї тактики характерний координативний тип взаємодії ВК та НВК, тобто коли ВК і НВК містять ідентичну базову інформацію. На ментальному рівні перетворення,

що мають місце внаслідок використання тактики коментування, передбачають корекцію знань та уявленнь клієнтів про вірогідне й очевидне, правильний та хибний перебіг процесу тренувань:

(11) *Working the hip right here. This is where we're targeting, right there (points to the target zone)* [16].

(12) *Let's come to a pelvic tilt. And <...> down and up, down and up. The thing about pelvic tilt is that babies sometimes land on the spine (sliding hand gesture along the belly and the spine) in a kind of an uncomfortable position, so this rocks the baby around, gets "her" in the right place again. I say "her", because I know I'll have a little baby girl (everyone's smiling)* [19].

(13) *You're really getting the obliques now. You are really getting the totality of the core* [18].

До мовних засобів **тактики застереження / запобігання**, що часто об'єктивується в межах дискурсу фітнес-занять, відносимо нагадувально-застережні слова *remember, don't (forget)* та модальне дієслово *might*, що вживається в заперечних реченнях та виражає припущення про те, що відповідна вправа може бути недоцільною натеper через те, що клієнт поки що фізично не готовий до її виконання, тому, щоби уникнути ушкоджень та травм, краще не вдаватися до цієї вправи або виконувати її без перевантажень. За допомогою тактики застереження інструктор може здійснювати акт референції на вже відомі клієнту факти, активує наявні знання. Характерними для тактики застереження є як просодичні, так і кінесичні НВК: паузи, наголоси, виділення голосом та інтонацією необхідної частини вербального повідомлення, вказування жестом на ту чи іншу частину тіла. Розглянемо приклади:

(14) *Now remember (pause), any time (stress) you want to skip one of these sets of push-ups – feel free to just skip it. It might be not the right day for you. It might be not the time you feel strong enough (negative hand gesture)* [18].

(15) *One thing to keep in mind is when your foot is too far forward we are putting too much stress on*

*your flexors (points to the flexors). When it's too far then we are putting stress your knee. So it's up to you to figure out where the 90 degrees angle is for you (makes a commenting gesture)* [17].

(16) *Don't point that foot or flax it (warning intonation), just leave it neutral. Back should be flat, abdominals pulled in. If you feel any discomfort in the bent knee, lessen the bend into more comfortable. Some of you may feel the stretch in the hip of the bent leg (demonstrates the technique)* [17].

**Тактика повчання** також виконує функцію інформування клієнтів фітнес-клубів щодо важливості та необхідності активного способу життя та реалізується через модальне дієслово *should*, яке виражає особисту пораду або повчання, і модальний вираз *have got to*, що передає думку зобов'язання. Падіння тону вимови інструктора або наголос на модальних *should* та *have got to* під час проголошення повчальних висловлювань, стверджувальні кивки головою надають переконливості та категоричності інформації:

(17) *Of 16 awake hours half an hour should be spent on getting in shape. You should always be organized (confident tone, "should" is stressed)* [16].

(18) *God gave us one body (the word-combination "one body" is stressed, nods her head) – you've got to keep it healthy (stresses and nods her head)* [17].

Ментальні перетворення, що мають місце внаслідок використання тактики повчання, передбачають зміну орієнтирів, світоглядних позицій клієнта щодо фізичної активності.

**Висновки і пропозиції.** Отже, як виявив аналіз відеофрагментів фітнес-занять, інформативно-навчальна стратегія представлена цілим спектром комунікативних тактик, вербальні та невербальні засоби яких спрямовані на те, щоби поповнити фонд знань клієнтів або корегувати вже наявні знання й уявлення щодо техніки правильного виконання фізичних вправ, імовірності їх варіації, кінцевим результатом чого є покращення форм тіла та стану здоров'я клієнта.

#### Список літератури:

1. Білоус І. М. Визначення дискурсу фітнес-класу як одного із видів спортивного дискурсу. *Проблеми та перспективи лінгвістичних досліджень в умовах глобалізаційних процесів* : тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції, 7–8 квітня 2011 р. Тернопіль, 2011. С.17–19.
2. Білоус І. М. Методика дослідження англійськомовного фітнес-дискурсу. *Сучасні філологічні дослідження та навчання іноземної мови в контексті міжкультурної комунікації* : збірник наукових праць / за заг. ред. В. В. Жуковської, О. А. Черниш ; Житомир. держ. ун-т імені Івана Франка. Житомир, 2014. С. 14–20.
3. Дубчак І. Є. Спортивний дискурс в російському масмедійному комунікативному просторі : автореф. дис. ... канд. філ. наук: 10.02.02. Київ, 2009. 21 с.
4. Зильберт А. Б. Спортивный дискурс: базовые понятия и категории: исследовательские задачи. *Язык. Сознание. Коммуникация* : сборник статей / отв. ред. В. В. Красных, А. И. Изотов. Москва, 2001. Вып. 17. С. 103–112.

5. Казеннова О. А. Функционирование фразеологизмов в устном дискурсе (на материале спортивных репортажей) : автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Москва, 2009. 24 с.
6. Кудрин С. А. Базовые метафоры спортивного дискурса как текстопорождающие модели : автореф. дис. ... канд. фил. наук: 10.02.19. Москва, 2011. 22 с.
7. Мальшева Е. Г. Русский спортивный дискурс: теория и методология лингвокогнитивного исследования : автореф. дис. ... док. фил. наук: 10.02.01. Омск, 2011. 47 с.
8. Маслоу А. Мотивация и личность. Пер. А. М. Татлыбаевой. Санкт-Петербург : Евразия, 1999. 352 с.
9. Панкратова О. А. Лингвосомиотические характеристики спортивного дискурса : дис. ... канд. фил. наук: 10.02.19. Волгоград, 2005. 228 с.
10. Снятков К. В. Коммуникативно-прагматические характеристики телевизионного спортивного дискурса : дис. ... канд. фил. наук: 10.02.01. Череповец, 2009. 245 с.
11. Austin J. L. How to do things with words. Oxford : Clarendon Press, 1962. 174 p.
12. Fairclough N. The Dialectics of Discourse. URL: <http://www.ling.lancs.ac.uk/staff/norman/2001a.doc> (дата звернення: 15.06.2012).
13. Kress G. Linguistic Process in Sociocultural Practice. Oxford : OUP, 1985. 101 p.
14. Sacks H. An initial investigation of the usability of conversational data for doing sociology. *Studies in social interaction*. New York : Free Press, 1972. 31–74.
15. Searle J. R. Expression and meaning. London : Cambridge University Press, 1979. 187 p.
16. Denise Austin Lite Workout. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=e0wW-Us2B1Y> (дата звернення: 24.03.2014).
17. Denise Austin Lose Those Last 10 Pounds. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=U0izWMGEiXU>.
18. Jillian Michaels: Banish Fat Boost Metabolism Complete Workout. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=FTT4W8ygJ7w>.
19. Kathy Smith Pregnancy Workout. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=Xa7ul6CI-Bs>.

#### **Medvedska I. M., Vieniwtseva Ye. V. THE MEANS OF REALIZATION OF THE INFORMATIVE-TEACHING STRATEGY OF ENGLISH FITNESS DISCOURSE**

*The intensification of globalization inevitably leads to the change of people's values, the emerging of new social institutions, and, as a consequence, new institutional discourses. Thus, the dominating values of the XX<sup>th</sup> and XXI<sup>st</sup> centuries are strong health and good looks, which are embodied in the notion "healthism" – the high level of medical (physiological and nutritional) awareness. The popularization of healthy lifestyle and a beautiful body, as well as the promotion of fitness clubs resulted in the appearance of such type of a discourse as fitness discourse, which we define as a variety of sports discourse that comes as a unique independent cognitive-communicative phenomenon, a relatively soft and flexible type of institutional communication which at the same time possesses the features of individual-oriented communication.*

*It is a generally acknowledged fact that any discourse has its communicative tasks and aims, realizes basic needs and values of its participants, hence, it is based on a standard set of strategically oriented utterances. Discourse of fitness classes is not an exception.*

*The article deals with the language means which realize the informative-teaching strategy within the framework of English fitness discourse. Basing on the research of the contextual semantics of the typical language units set, characteristic of a specific communicative tactics of English fitness discourse, as well as using the systemic-functional and stylistic methods along with semantic-syntactical analysis we identified the textual implications and connotations of concrete verbal units, that possess the potential to influence the addressee of English fitness discourse. The research resulted in singling out the following communicative tactics of informative-teaching strategy: the tactics of explanation, argument, recommendation, comment, warning, moralizing, which realize the main communicative intention that is to expand the clients' knowledge and awareness as for the correctness of working out during fitness lessons as well as to prevent traumas.*

**Key words:** *institutional discourse, fitness discourse, communicative intention, communicative strategy, communicative tactics, speech act.*