

МОВА ХУДОЖНІХ ТВОРІВ

УДК 811.111'371

Наталя БІГУНОВА

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНТАКТО-ВСТАНОВЛЮЮЧОЇ СТРАТЕГІЇ ШЛЯХОМ ВИРАЖЕННЯ СХВАЛЕННЯ, ПОХВАЛИ І КОМПЛІМЕНТУ (НА МАТЕРІАЛІ СУЧАСНОГО АНГЛОМОВНОГО ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ)

У статті зроблена спроба описати функціонування мовленнєвих актів схвалення, похвали і компліменту як тактик реалізації контакто-встановлюючої стратегії, яка відноситься до стратегій позитивної ввічливості. Дослідження базується на сучасній англomовній художній прозі. Встановлено, що саме стратегії позитивної ввічливості і, зокрема, контакто-встановлююча стратегія зумовлюють формальне, етикетне, ритуальне вираження позитивної оцінки, без якого немислиме гармонійне спілкування. Адресант позитивно-оцінного висловлювання мотивований бажанням продемонструвати розуміння, солідарність, підтримку співрозмовникові. Більшою мірою стратегія встановлення контакту властива адресантам схвалення і компліменту і в меншій – адресантам похвали. Особливо активно МА схвалення реалізує контакто-встановлюючу стратегію в ритуальному спілкуванні і в ситуаціях, в яких цей акт є реагуючим. Реалізація стратегії підтримки контакту шляхом вираження похвали також можлива тільки в ритуальному спілкуванні і у разі, якщо похвала спрямована не на третю особу, а на співрозмовника. Компліментом мовець показує адресатові, що він поважає і цінує його як особистість і зацікавлений в добрих стосунках з ним.

Ключові слова: мотив, стратегія, тактика, мовленнєвий акт, адресант, адресат, оцінка, ввічливість, схвалення, похвала, комплімент.

Постановка проблеми. Людське спілкування є стратегічним за своєю суттю, оскільки люди не спілкуються без мети, а мета мотивована бажанням мовця досягти за допомогою своїх мовленнєвих дій певних результатів. Стратегічний підхід до дослідження мовленнєвих актів позитивної оцінки дозволяє побачити за начебто хаотичністю побудови діалогічного дискурсу глибинні закономірності його розгортання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В роботах закордонних і вітчизняних лінгвістів (Р. Елліса, Дж. Селінкера, С. Фаерха і Дж. Каспера, Т. А. ван Дейка, О. С. Ісерс, Н. І. Формановської, С. А. Сухих, П. В. Зернецького, І. В. Труфанової, Є. М. Верещагіна, О. О. Селіванової, Ф. С. Бацевича, Н. В. Коробової та ін.) під комунікативною стратегією розуміється сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на рішення генеральної задачі мовця, а під комунікативною тактикою – одна або декілька мовленнєвих дій, що реалізують певну стратегію.

Мета статті описати функціонування мовленнєвих актів схвалення, похвали і компліменту як тактик реалізації контакто-встановлюючої стратегії.

Актуальність дослідження визначається тим, що, по-перше, досі не складена ясна класифікація комунікативних стратегій і тактик, яка задовольняла б вимогам усіх лінгвістів, а, по-друге, фрагментарністю вивчення мовленнєвих актів позитивної оцінки з точки зору їх впливу на адресата.

Матеріалом дослідження були тексти 55 сучасних англomовних художніх творів загальним об'ємом 19450 сторінок, з яких були відібрані висловлювання схвалення, похвали і компліменту. Дослідження базується на художньому дискурсі, оскільки саме в ньому зображене і реальне мовлення максимально зближуються.

Виклад основного матеріалу. Під схваленням розуміємо позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт (далі МА), що відрізняється, як правило,

прямою формою реалізації, формулюється у рамках реагуючого або (рідше) ініціюючого комунікативного ходу, адресат якого ніколи не виступає об'єктом оцінки. Об'єктами схвалення є неживі предмети, ідеї і явища.

Похвалу визначаємо як позитивно-оцінний експресивний синкретичний МА, що функціонує в діалогічному спілкуванні в якості ініціюючого або (дещо рідше) реагуючого комунікативних ходів, об'єкт оцінки якого, на відміну від інших позитивно-оцінних МА, не є завжди адресатом. Об'єктами похвали є моральні й інтелектуальні якості, уміння і вчинки співрозмовника або відсутньої при розмові людини, а також зовнішність або манери відсутньої людини. Якщо МА похвали направлений на якості і вчинки співрозмовника, адресат повідомлення і об'єкт оцінки співпадають; якщо в МА похвали оцінюються якості і вчинки відсутньої у момент мовлення людини, адресат і об'єкт оцінки є різними. Похвала переважно спрямована від вищого за соціальним статусом або старшого комуніканта до нижчого / молодшого.

Комплімент визначаємо як позитивно-оцінний експресивний синкретичний МА, який характеризується переважно збігом адресата і об'єкту позитивно-оцінного висловлювання, а також невеликим очікуваним перебільшенням чеснот співрозмовника. Комплімент формулюється переважно у рамках ініціюючого комунікативного ходу і відрізняється від інших позитивно-оцінних МА відсутністю в його комунікативній структурі аргументативності. Об'єктами МА компліменту виступають зовнішність і досягнення адресата. Комплімент частіше адресований рівному за статусом комуніканту, рідше він адресований нижчестоячому комуніканту. Крім того, важливим соціальним чинником МА компліменту, на відміну від інших позитивно-оцінних РА, є статеві приналежності його учасників: комплімент зовнішності набагато частіше адресований жінці.

На нашу думку, позитивно-оцінні мовленнєві акти схвалення, похвали і компліменту характеризуються поліінтенціональністю. Головною інтенцією пропонуємо вважати інтенцію вираження емоційного стану і позитивної оцінки. Використання цих актів в цілому спрямоване на створення позитивного емоційного фону, гарного настрою, ефекту доброзичливих стосунків. Крім того, за допомогою позитивно-оцінних МА реалізуються стратегія захисту, стратегія маніпулювання поведінкою адресата, а також стратегії позитивної і негативної ввічливості.

За нашими даними, МА позитивної оцінки більшою мірою виступають тактиками реалізації стратегій позитивної ввічливості. В цілому, стратегії позитивної ввічливості полягають у вираженні солідарності мовця з слухачем. До стратегій позитивної ввічливості, якими керуються адресанти позитивно-оцінних висловлювань в художньому діалогічному дискурсі, відносимо 1) контакто-встановлюючу стратегію, 2) стратегію збереження обличчя співрозмовника, а також 3) стратегію інтимізації спілкування, співучасті, приналежності до однієї групи.

Рамки цієї статті дозволяють нам зосередитися тільки на одній із стратегій позитивної ввічливості – контакто-встановлюючій стратегії.

Як показує аналіз фактичного матеріалу, адресанти МА схвалення керуються контакто-встановлюючою стратегією в переважній більшості випадків.

Частотність використання цієї стратегії при вираженні схвалення порівнювана з частотністю використання глобальної стратегії емоційного впливу.

Необхідно зазначити, що МА схвалення реалізує контакто-встановлюючу стратегію в мовленнєвих епізодах, в яких цей акт є реагуючим. Співрозмовник відчуває потребу відреагувати на висловлювання мовця, виявляючи зацікавленість, симпатію до нього і таким чином підтримуючи мовленнєвий контакт. Так відбувається у бесіді місіс Хевен з ексцентричним лордом Нотоном, який розповів їй про свого батька, що помер від серцевого нападу в ту саму мить, коли уперше в житті спробував портвейн. Місіс Хевен налаштована на гармонійне спілкування, оскільки її дочка і син лорда Нотона збираються одружитися і вона схвально реагує на його розповідь:

“...*At least he went happy though we all thought it was a pity he never got to finish the glass.*” “**How interesting,**” my mother said. “*And how is your mother?*” [1, 444].

Наступний епізод також ілюструє використання стратегії підтримки контакту: Лі реагує на ввічливе питання про відвідування хворої матері ввічливим схваленням, після чого переходить до питання, що цікаве для неї самої:

“*Oh, hello Lee, did you have a good visit with your mum?*”

“**It was very pleasurable,** thanks. Tell me, Naomi, how long have you been looking after Mum?” [тамже, 429].

Контакто-встановлюючу стратегію позитивної ввічливості реалізують фрази, що виражають позитивну оцінку факту дійсності, про яку повідомив мовець (див. попередні контексти) або ідеї, запропоновані мовцем (див. Наступний контекст):

“*Mrs. Akimbi.*” She took his hand gravely.

He said, “*I think I have a plan of action for you.*”

“**Good,**” she said [2, 320].

Вираження схвалення почутій історії, яка кваліфікується як "романтична", демонструє співрозмовникові інтерес до його історії і до продовження бесіди:

“*It was our song,*” my mother was saying. “*Harvey and I would listen to it in Paris, before any of this started. Young lovers. And when I saw Sam, I couldn't help it; I asked him to play it for me.*” “**That's very romantic,**” said Ma Gamble [1, 450].

Необхідно зазначити, що вираження схвалення в подібних ситуаціях не завжди є щирим. Саме стратегії позитивної ввічливості зумовлюють формальне, етикетне, навіть нещире вираження позитивної оцінки, без якої немислиме гармонійне спілкування. Якщо людина хоче зберегти своє обличчя, гідність, їй доводиться у багатьох ситуаціях "надягати маску" і демонструвати розуміння, солідарність, підтримку співрозмовникові.

Згідно з правилами етикету, вислуховуючи співрозмовника, намагаючись бути ввічливим, адресатові треба виявляти цікавість до співрозмовника, навіть якщо йому нецікаво, і він не знає, як реагувати на висловлювання співрозмовника. Наведемо приклад, в якому в ситуації спілкування з нецікавим співрозмовником Ганна намагається підтримати розмову, інтуїтивно керуючись стратегією позитивної ввічливості, яка передбачає підтримку контакту з адресатом. В результаті Ганна висловлює дипломатичний, маскуючий відсутність інтересу, дещо "незграбний" за формою МА схвалення:

“*I hope you go for your scan every year, do you? That's what I say to all the ladies I meet now. Get yourself scanned. You never know. I pay for Valerie to be scanned every year. I see it as a tribute, almost, to Irene.*”

“**How lovely,**” said Annie *awkwardly* – then, *aware that this didn't sound quite right,* added, “**I mean, what a thoughtful gesture**” [3, 90].

Схвалення як тактика реалізації контакто-встановлюючої стратегії використовується також в наступній ситуації: Меріон сердита на свого коханця, який зіпсував її плани на попередній вечір, і коли він дзвонить, вона ледве стримується, щоб не нагрубіяти йому. Проте, правила ввічливості і бажання зберегти стосунки, «одержують верх» і Меріон схвально реагує на пропозицію Гая повечеряти:

Guy had rung her that morning in the flat, as he always did, to say he would be on the usual train and that he would like to take her out to dinner to compensate for the night before. She had nearly said, “Don't bother.” Only in the nick of time had she checked herself and said, “Lovely.” She hadn't said it in quite the voice she would have wished, but at least she had said it [2, 244].

Дещо рідше контакто-встановлююча стратегія реалізується ініціюючими висловлюваннями схвалення. У такому разі схвалення вводиться мовцем, щоб перервати некомфортний період тиші в інтеракції з метою уникнути враження, що комуніканти не поважають один одного або не вважають один одного гідним спілкування, тобто враховуються бажання і схильності співрозмовників. Прикладом може слугувати спілкування комунікантів – колишніх співробітників, яке відбувається після похорону, коли вони вже обговорили сумну подію – смерть колишнього товариша по службі, а

тепер відчувають незручність (*awkward*), не можуть підібрати тем для спілкування і МА схвалення, нарешті, допомагає їм підтримати контакт, розрядити напругу (*eased a strained situation*):

Afterwards they all gathered outside in an awkward little group in the bright sunshine. "What lovely flowers," Letty murmured, turning to Janice and Priscilla. The eternal usefulness of flowers eased a strained situation [4, 153].

Контакто-встановлююча стратегія властива адресантам похвали в значно меншому ступені, ніж адресантам схвалення і компліменту. В цьому відношенні ми не поділяємо думку Н.Н. Горяїнової про те, що ця стратегія визначає мовленнєву поведінку адресантів похвали [5]. На наш погляд, набагато частіше адресант похвали виражає свій позитивний емоційний настрій і ділиться ним із співрозмовником, в деяких випадках розраховуючи на те, що той намагатиметься поводитися так само і знов буде гідним позитивної оцінки.

Аналіз вибірки показує, що похвала виступає тактикою реалізації контакто-встановлюючої стратегії тільки за умови, що вона висловлюється на адресу не третьої особи, а співрозмовника. Іншою істотною умовою використання похвали для встановлення або підтримки контакту є ситуація ритуального спілкування. Наприклад, коли співрозмовник повідомляє про підвищення по службі, правила етикету вимагають похвалити його – контакто-встановлююча стратегія виходить на перший план:

"I got a promotion."

"Oh, well done! That's fabulous news. Tell us all about it" [6, 95].

В цілому, при вираженні похвали співрозмовникові контакто-встановлююча стратегія виступає другорядною стратегією, яка доповнює головну стратегію емоційного впливу. Граючи в теніс з маленькою дівчинкою, Ені хвалить її майстерність, по-перше, тому що гра дівчинки справді гарна і Ені відчуває емоційну потребу поділитися цим, а по-друге, для встановлення контакту з Джорджиною, щоб забезпечити подальше гармонійне спілкування:

"You're very good at tennis," said Annie to Georgina.

"I'm all right," she replied conversationally [3, 136].

Конвенціональність подібного спілкування підкреслюється авторським коментарем: *conversationally*.

Якщо співрозмовник жартує, правила ввічливості вимагають оцінити жарт, похваливши його, підтримавши таким чином контакт, як чинить Він у розмові з приятелем:

Win said, "Did you do her?" "Yes. Many times. But not in the last seven years." "Good one" [7, 243].

Панує справедлива думка про те, що в англійській лінгвокультурі загальною комунікативною стратегією адресантів компліментів є саме контакто-встановлююча стратегія [8; 9] або, іншими словами, стратегія зародження або розвитку вже наявних особистих контактів з адресатами [10] або стратегія консолідації солідарності з адресатами [11] або стратегія створення і підтримки взаєморозуміння і згоди з адресатами [12, 86].

Диференціюються контакто-встановлююча, контакто-підтримуюча і контакто-розмикаюча функції компліменту. Як вказує Дж. Холмс, компліментом мовець показує адресатові, що він поважає і цінує його як особу і зацікавлений в ньому і в хороших з ним стосунках. Найбільш очевидною функцією МА компліменту є "змащування соціального механізму» [11, 409].

Наше дослідження підтверджує, що адресанти МА компліменту активно керуються контакто-встановлюючою стратегією. МА компліменту реалізує цю стратегію у формальному, офіційному, етикетному спілкуванні. Ця стратегія більш поширена в спілкуванні малознайомих людей. Наведемо приклад висловлювання компліменту як тактики, що реалізує контакто-встановлюючу стратегію:

"Sorry we're late. My fault, obviously," I say, handing her the flowers.

"Gorgeous!" Pam sniffs the flowers. "Come in!" [13, 127].

Комплімент в цьому випадку виступає засобом встановлення контакту в початковій фазі взаємодії. Успішним ходом ініціюючого компліменту мовець відкриває собі "доступ" до співрозмовника і забезпечує готовність останнього до співпраці в майбутній розмові.

Проте, неможливо стверджувати, що комплімент функціонує тільки в спілкуванні малознайомих людей. При зустрічі приятелі, знайомі також вживають компліменти. Адже вони так само, як і чужі і малознайомі люди, можуть опинитися разом в офіційній обстановці: на весіллі, ювілеї і тому подібне, де вони неодмінно залучаються до ритуалів спілкування, одним з яких є комплімент, як це відбувається, коли Бекі на власному весіллі зустрічає свого друга Денні і він говорить комплімент її зовнішньому вигляду, який сприяє підтримці контакту:

"Becky!" I look up, and, thank God, it's Danny, wearing a brocade frock coat over leather trousers. "You look amazing."

"Really? Do I look OK?"

"Spectacular," says Danny firmly [14, 364].

Покуштувавши страву в гостях, будь-яка людина (близько або віддалено знайома з господарями) зобов'язана, згідно правил етикету, висловити позитивну оцінку їжі – незалежно від того, чи сподобалася вона їй. Комплімент, що виникає в такій ситуації, є тактикою реалізації контакто-встановлюючої стратегії. Прикладом використання компліменту як тактики реалізації цієї стратегії може бути епізод, в якому Джен, яка нервує і не помічає, що їсть, позитивно відгукується про кулінарну майстерність власника будинку:

"That was delicious," she said, when she'd finished. "Thank you."

"My pleasure" [15, 257].

Нагадаємо, що пропорційність вживання контакто-встановлюючої стратегії і стратегії вираження емоційного стану визначається ступенем щирості адресанта: чим щиріший адресант – тим більша роль стратегії вираження емоційного стану. Чим нижче ступінь щирості – тим більша роль контакто-встановлюючої стратегії.

Конвенції обміну формулами ввічливості роблять спілкування більше прогнозованим, передбачуваним і, отже, безпечним, що дозволяє говорити про когнітивну функцію компліментів.

Виступаючи тактикою, що реалізує контакто-встановлюючу стратегію, комплімент часто стає дзеркальним – адресат "включається в гру" ритуалізованого спілкування:

"We've been enjoying our meal very much," Lee said. "Thank you for fitting us in at such short notice." "I'm always happy to accommodate my favourite suppliers" [1, 54].

Висновки. Таким чином, саме стратегії позитивної ввічливості і, зокрема, контакто-встановлююча стратегія зумовлюють формальне, етикетне, ритуальне вираження позитивної оцінки, без якого немислиме гармонійне спілкування. Комуниканту, що бажає зберегти своє обличчя та свою гідність, доводиться у багатьох ситуаціях "одягати маску" і демонструвати розуміння, солідарність, підтримку співрозмовникові. Більшою мірою контакто-встановлююча стратегія властива адресантам схвалення і компліменту і в меншій – адресантам похвали. Особливо активно МА схвалення реалізує контакто-встановлюючу стратегію в мовленнєвих епізодах, в яких цей акт є реагуючим. Реалізація стратегії підтримки контакту шляхом вираження похвали можлива тільки при спрямованості похвали на співрозмовника. За допомогою тактики комплімент умовець показує адресатові, що він поважає і цінує його як особу і зацікавлений в гарних стосунках з ним.

Список використаної літератури

1. Cohen J. Getting away with it / J. Cohen. – London: Headline Review, 2010. – 599 p.
2. Trollope J. Marrying the mistress / J. Trollope. – London: Black Swan, 2001. – 333 p.
3. Wickham M. The tennis party / M. Wickham. – London: Black Swan, 1996. – 336.
4. Пум В. Quartet in autumn / В. Пум. – London: Grafton Books, 1989. – 176 p.
5. Горяинова Н. Н. Стратегии и тактики речевого поведения с применением высказываний похвалы и одобрения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Н.Н. Горяинова. – Ставрополь, 2010. – 194 с.

6. Parks A. Men I've Loved Before / A. Parks. – London: Headline Review, 2011. – 427 p.
7. Coben H. Promise me / H. Coben. – London: Orion, 2007. – 454 p.
8. Вострикова Е. С. Комплимент как одна из форм фатического общения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Е. С. Вострикова. – Санкт-Петербург, 2009. – 177 с.
9. Серебрякова Р. В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах: Дис. ... канд. филол. наук. 10.02.04 / Р. В. Серебрякова. – Воронеж, 2002. – 201 с.
10. Леонтьев В. В. «Похвала», «лесть» и «комплимент» в структуре английской языковой личности: Дис. ... канд. филол. наук. 10.02.04 / В. В. Леонтьев. – Волгоград, 1999. – 206 с.
11. Holmes J. Compliments and Compliment Responses in New Zealand English / J. Holmes // *Anthropological Linguistics*, 1987. – #28. – P. 458 – 508.
12. Wolfson N. An Empirically Based Analysis of Complimenting in American English / N. Wolfson // *Sociolinguistics and Language Acquisition*. N. Wolfson and E. Judd (Eds.). – Rowley, London: Newbury House Publishers, 1983. – P. 82 – 95.
13. Williams P. How to be married / P. Williams. – London: Headline Review, 2010. – 376 p.
14. Kinsella S. Shopaholic ties the knot / S. Kinsella. – London: Black Swan, 2002. – 394 p.
15. Highmore J. Message / J. Highmore. – London: Headline Review, 2009. – 425 p.

Одержано редакцією 26.01.2015 р.
 Прийнято до публікації 02.02.2015 р.

Аннотация. *Бигунова Н.А. Реализация контакто-устанавливающей стратегии путем выражения одобрения, похвалы и комплимента (на материале современного англоязычного художественного дискурса). В статье предпринята попытка описать функционирование речевых актов одобрения, похвалы и комплимента в качестве тактик реализации контакто-устанавливающей стратегии, которая относится к стратегиям положительной вежливости. Исследование базируется на современной англоязычной художественной прозе. Установлено, что именно стратегии позитивной вежливости и, в частности, контакто-устанавливающая стратегия определяют формальное, этикетное, ритуальное выражение положительной оценки, без которого немислимо гармоничное общение. Адресант положительно-оценочного высказывания мотивирован желанием продемонстрировать понимание, солидарность, поддержку собеседнику. В большей степени стратегия установления контакта свойственна адресантам одобрения и комплимента и в меньшей – адресантам похвалы. Особенно активно РА одобрения реализует контакто-устанавливающую стратегию в ритуальном общении и в ситуациях, в которых данный акт является реагирующим. Реализация стратегии поддержания контакта путем выражения похвалы также возможна только в ритуальном общении и в случае, если похвала направлена не на третье лицо, а на собеседника. Complimentом говорящий показывает адресату, что он уважает и ценит его как личность и заинтересован в хороших с ним отношениях.*

Ключевые слова: *мотив, стратегия, тактика, речевой акт, адресант, адресат, оценка, вежливость, одобрение, похвала, комплимент.*

Summary. *Bigunova N.O. Contact-establishing strategy realization by means of expressing approval, praise and compliment (on the samples from Modern English artistic discourse). In the article an attempt has been made to describe the functioning of approval, praise and compliment speech acts as tactics realizing the contact-establishing strategy, which is referred to positive politeness strategies. The investigation is based on Modern English artistic prose. It has been established, that those are the positive politeness strategies and the contact-establishing strategy, in particular, that determine formal, courtesy, ritual expression of positive evaluation, with is seen as crucial for harmonious communication. A positive evaluative utterance addresser is motivated by a desire to demonstrate understanding, solidarity, support to the interlocutor. Largely, the contact-establishing strategy is peculiar for approval and compliment addressers and it is less common for praise addressers. The contact-establishing strategy is most actively used in approval speech act in ritual communication and in the situations, when this speech act is responsive. Contact-establishing strategy realization by means of expressing praise is also possible only in ritual communication and in case praise is addressed not to the third person, but to the interlocutor. By means of compliment the speaker shows to the addressee, that he respects him and appreciates him as an individual and wants good relationship with him.*

Key words: *motive, strategy, tactics, speech act, addresser, addressee, evaluation, politeness, approval, praise, compliment.*