

УДК 811.111'23'371'42

DOI <https://doi.org/10.24919/2308-4863.1/23.166094>**Наталія БІГУНОВА,***orcid.org/0000-0002-9460-9700*

доктор філологічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики  
англійської мови факультету романо-германської філології  
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
(Одеса, Україна) *natalbig@ukr.net*

## СХВАЛЕННЯ ЯК ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПОМ'ЯКШЕННЯ ВИСЛОВЛЮВАННЯ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ЛІТЕРАТУРНОГО ДИСКУРСУ)

*У статті аналізується функціонування реплік схвалення як тактик реалізації стратегії пом'якшення висловлювання. Комунікантами виступають персонажі англійського літературного дискурсу. Встановлено, що адресант схвалення мотивований не тільки бажанням «виплеснути» свій позитивно-оцінний заряд і поділитися ним зі співрозмовником, але й бажанням продемонструвати співрозмовникові розуміння, солідарність, підтримку. Висловлення схвалення дає змогу мовцю бути ввічливим та зберегти позитивно-емоційний фон спілкування, а також підготувати співбесідника до наступного комунікативного ходу, який може бути неприємним для нього, пом'якшити незгоду, відмову або критику.*

**Ключові слова:** схвалення, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, мовленнєвий акт, адресант, адресат, ввічливість.

**Natalia BIGUNOVA,***orcid.org/0000-0002-9460-9700*DSc. (Philology), Associate professor at the Chair of Theoretical  
and Applied Phonetics of the English language  
Odesa I.I. Mechnikov National University  
(Odesa, Ukraine) *natalbig@ukr.net*

## APPROVAL AS A TACTICS OF UTTERANCE MITIGATING (ON THE SAMPLES FROM ENGLISH LITERARY DISCOURSE)

*The article focuses on approval cues functioning as a tactics of utterance mitigating. The communicants are English literary discourse characters.*

*Approval is defined as a positive evaluative expressive syncretic speech act, its evaluation object being inanimate things, ideas, phenomena that do not refer to the addressee's sphere of interests. The approval's recipient and its evaluation object never overlap. Approval evaluation subjects are those features of the evaluated objects which attracted the addresser's attention. These features are determined by the speaker's evaluative stereotypes and presuppositions.*

*The main intentions of the approval addresser have been defined as a desire to make a positive emotional impact upon the addressee, and to create a favorable conversation atmosphere. Apart from these general communicative strategies, approving utterances are manifestations of politeness, courtesy, they are often parts of a communicative ritual, therefore, they serve to express speech etiquette. They realize positive politeness strategies aimed at demonstrating solidarity and support to the interlocutor, as well as negative politeness strategies presupposed by the wish to avoid the obstruction of their interlocutor's freedom of action.*

*Thus, it has been established that the approval addresser is motivated not only by a desire to let their positive evaluative spirit out and to share it with the interlocutor, but also to demonstrate understanding, solidarity and support.*

*In terms of negative politeness, approving utterances are seen as communicative tactics serving to mitigate a further refusal or critics and to raise the addressee's social or circumstantial status.*

*The article analyses speech situations, in which the manifestation of approval enables the communicant to mitigate his/her disagreement, refusal or critics.*

*The concept of mitigation in terms of the intention of the speaker is to reduce unwelcome effects of his/her performing a certain kind of speech act. The speaker's aim is to make it more acceptable for the hearer to face bad news, to react cooperatively to a criticism and to accept the authority of the speaker in case the latter issues a command. Mitigation occurs if the speaker is being polite. It is seen as a means of negative politeness. In literary discourse approval is widely used in characters' speech as a tactics of utterance mitigating. The sincerity of approval in such a case is called into doubt.*

**Key words:** approval, communicative strategy, communicative tactics, speech act, addresser, addressee, politeness.

**Постановка проблеми.** Запропонована студія є спробою розглянути репліки схвалення, вимовлені комунікантами-персонажами літературного дискурсу, з метою пом'якшення відмови або критики.

Людське спілкування стратегічне за своєю суттю, оскільки люди не спілкуються без мети, а мета мотивована бажанням мовця досягти за допомогою своїх мовленнєвих дій певних результатів.

**Метою статті** є з'ясування прагматичних закономірностей функціонування висловлювань схвалення в англомовному літературному дискурсі.

У художньому дискурсі оцінна діяльність персонажів реалізується мовленнєвими актами, комунікативними ходами і тактиками вираження певних комунікативних стратегій. Цікавим видається дослідити прагматичні наміри мовця у певній комунікативній ситуації, що можливе у ситуації зображеного діалогу, оскільки він супроводжується авторським коментарем та внутрішнім мовленням персонажів.

Матеріалом дослідження слугували тексти 75 сучасних англомовних художніх творів загальним об'ємом 20 150 сторінок, з яких було відібрано 1 020 комунікативних ситуацій висловлення схвалення.

**Аналіз досліджень.** Незважаючи на інтенсивну розробку стратегій і тактик спілкування в сучасному мовознавстві (Дж. Річардс, Р. Елліс, Дж. Селінкер, С. Фаерх та Дж. Каспер, Т. А. ван Дейк, О. С. Ісерс, Н. І. Формановська, П. В. Зернецький, І. В. Труфанова, Є. М. Верещагін, О. О. Селіванов, Ф. С. Бацевич, Н. В. Коробова та ін.), ціла низка кардинальних питань, пов'язаних із мотивацією комунікативної взаємодії, потребує додаткового аналізу.

О. С. Ісерс трактує стратегію як план комплексного мовленнєвого впливу, який здійснює мовець задля «обробки» партнера; як певного роду «насильство» над адресатом, спрямоване на зміну його моделі світу, трансформацію його концептуальної свідомості (Ісерс, 2008: 102).

Якщо мовленнєву стратегію розглядати як сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на вирішення загального комунікативного завдання мовця («глобальних намірів», за Т. А. ван Дейком), то мовленнєвою *тактикою* треба вважати одну або кілька дій, які сприяють реалізації стратегії (Ісерс, 2008: 110). У працях українських та російських лінгвістів (О. О. Селіванової, Ф. С. Бацевича, М. Л. Макарова, Є. В. Ключова, П. В. Зернецького, І. В. Труфанової, Є. М. Верещагіна, Н. В. Коробової та ін.) під комунікативною стратегією розуміється сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на рішення генерального

завдання мовця, а під комунікативною тактикою – одна або кілька мовленнєвих дій, що реалізують деяку стратегію.

Залежно від типу комунікативної взаємодії виокремлюють кооперативні, конфліктогенні і маніпулятивні стратегії. Перші спрямовані на комунікативне співробітництво партнерів спілкування. Наприклад, таким є широкий спектр зумовлених метапрагматичними стимулами стратегій, які дають змогу мовцеві підвищити ефективність власних мовленнєвих дій, названих *mitigaцією* (від англ. *mitigation* – «пом'якшення»), що передбачає пом'якшення мовленнєвої поведінки мовця щодо адресата з метою зниження ризику суперечки, згладжування відмови, втрати «обличчя», запобігання конфлікту і підвищення ефективності комунікативних дій. Конфліктогенні стратегії призводять до конфліктних ситуацій, а маніпулятивні стратегії спрямовані на зміну свідомості чи поведінки партнера спілкування в цілях мовця (Селіванова, 2011: 209).

Щодо комунікативних тактик, існує величезна кількість їх класифікацій. Практично кожен лінгвіст, який займався конwersаційним аналізом того чи іншого типу дискурсу, пропонує свої типи тактик у межах обраної стратегії (див., наприклад, В. Н. Козьміна, 2001, Г. В. Ланских, Н. В. Коробова, 2007, А. В. Корольова, 2008, І. В. Певнева, 2008, В. В. Кузнецова, 2008, О. А. Косова, 2011, О. С. Черенков, 2011, В. А. Скворцова, 2012, С. В. Форманова, 2014, І. Б. Кондратюк, 2016 та ін.).

Проте немає сумнівів у неможливості створення такої типології комунікативних (і більш вузьких, мовленнєвих) стратегій і тактик, яка охопила б усі ситуації комунікативного спілкування.

**Виклад основного матеріалу.** Схвалення визначаємо як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, що вирізняється, як правило, прямою формою реалізації, формулюється в рамках реактивного або (рідше) ініціального і післяслівного комунікативного ходу, адресат якого ніколи не виступає об'єктом оцінки. Об'єктами схвалення є неживі предмети, ідеї та явища, які не входять у сферу особистих інтересів співрозмовника. Непричетність до особистих інтересів співрозмовника кардинально відрізняє схвалення від суміжних мовленнєвих актів позитивної оцінки: похвали, компліменту та лестощів. Предметом оцінки в мовленнєвому акті схвалення виступають ознаки об'єктів, на які він спрямований (Бігунова, 2017).

Застосування контекстуально-інтерпретаційного аналізу дає змогу досліднику літературного дискурсу встановити експліковані та імпліковані інтенції комунікантів-персонажів.

Спостереження за вибіркою пропонованого дослідження доводять поліінтенціональність мовленнєвих актів схвалення.

Головною інтенцією адресанта схвалення пропонуємо вважати інтенцію вираження емоційного стану і позитивної оцінки.

Позитивно-оцінний компонент у спілкуванні комунікантів зумовлений параметром їх психоемоційного комфорту. Схвалення є сигналом розгортання спілкування за моделлю комфортного діалогічного спілкування, яке базується на переживанні і демонстрації емоцій і почуттів.

Висловлення схвалення загалом сприяє створенню позитивного емоційного тла, гарного настрою, ефекту доброзичливих взаємин між комунікантами. Мовець вибудовує певну лінію комунікативної поведінки, вибирає позитивно-емоційну комунікативну стратегію, за допомогою якої передає позитивне ставлення до дійсності, яке свідомо заплановане або виникає у момент спілкування.

Адресант схвалення відчуває (або робить вигляд, що відчуває) позитивний емоційний заряд (різного ступеня напруги), яким він прагне поділитися зі співрозмовником, щоб, по-перше, звільнитися від емоційного навантаження, а по-друге, забезпечити позитивний емоційний фон комунікації, налаштувати співрозмовника на гармонійне, «світле» спілкування. Отже, схвалення виконує психологічний ефект «згладжування», воно зближує партнерів, викликаючи в них позитивні емоції.

Встановлено, що за допомогою схвалення реалізуються також допоміжні стратегії як позитивної, так і негативної ввічливості, а також стратегія емоційної розрядки/впливу на емоційний стан співрозмовника, стратегія захисту і стратегія маніпулювання поведінкою адресата.

Треба зазначити, що в кожній конкретній ситуації під час вираження схвалення часом використовуються дві і більше стратегій, які доповнюють одна одну. У конкретному висловлюванні з його соціолінгвальними та психолінгвальними параметрами структура комунікативних стратегій може змінюватися: провідна стратегія доповнюється допоміжними.

З іншого боку, схвалення активно використовується для реалізації стратегій як позитивної, так і негативної ввічливості.

Мета ввічливої поведінки – переконати партнера в гарному ставленні до нього і викликати у відповідь добре ставлення. У розумінні Дж. Ліча ввічливість виступає набором стратегій, які допомагають запобігти конфлікту, встановити і під-

тримати гармонійні взаємини (Leech, 1980: 19), а у розумінні Г. Каспера ввічливість – «набір стратегій, необхідних для того, щоб нейтралізувати небезпеку і мінімізувати неприязнь» (Kasper, 1990: 194).

Ввічливість розглядається соціолінгвістами в тісному зв'язку з поняттям «обличчя» комуніканта (*public self-image face*). Цей термін був введений Е. Гоффманом, осмислений П. Браун і С. Левінсоном. Під «обличчям» мається на увазі соціальна цінність (репутація), якою володіє комунікант. Будь-яка дія відбувається з метою «зберегти обличчя» (*save face*) або уникнути «втрати обличчя» (*lose face*) (Goffman, 1972). У понятті «обличчя» виділяються дві складових частини: «позитивне обличчя» і «негативне обличчя».

На думку П. Браун і С. Левінсона, існують два основних бажання, пов'язаних із самоповагою (збереженням «обличчя»): 1) не відчувати перешкод у своїх діях і 2) отримати схвалення. Ці бажання визначають загальні поведінкові стратегії пом'якшення загрози самоповазі людини, а саме: негативну і позитивну ввічливість. Під «негативним обличчям» мається на увазі «небажання кожного компетентного дорослого члена суспільства зустрічати на шляху своїх дій перешкоди з боку інших». «Позитивне обличчя» передбачає таке: «Кожному учаснику комунікації хотілося б мати подібні хоча б з деякими іншими комунікантами потреби» (Brown & Levinson, 1987: 62). Іншими словами, негативна ввічливість пов'язана з наданням свободи людині, а позитивна ввічливість – з демонстрацією єдності і солідарності.

Стратегії негативної ввічливості полягають у наданні свободи дій слухачеві, що, за традиціями західної культури, і є ввічливістю. Ці стратегії зводяться до десяти тактик, з яких для аналізу МА позитивної оцінки важливі такі: 1) формулювання висловлювань у пом'якшувальній модальній упаковці, 2) прояв поваги за допомогою приниження власного положення і підвищення положення адресата (там само, 102).

Негативна ввічливість передбачає уникнення слів, які погрожують «обличчю» або «території» (наприклад, особистому простору, особистому часу тощо) адресата. Якщо ж «загрозливі слова» вже сказані або мають бути сказані (незгода, відмова, критика), негативна ввічливість проявиться в їх пом'якшенні або виправленні за допомогою, зокрема, висловлювань схвалення.

Спостереження над вибіркою літературного дискурсу дає змогу стверджувати, що до стратегій негативної ввічливості, якими керуються адресанти висловлювань схвалення, належать стра-

тегія пом'якшення висловлювання (пом'якшення відмови або критики) і стратегія підвищення положення адресата. Згідно з метою пропонованої статті звернемося до мовленнєвих епізодів, в яких схвалення слугує тактикою реалізації стратегії пом'якшення висловлювання.

Б. Фрейзер розглядає пом'якшення як інтенцію мовця зменшити небажані наслідки реалізації певного мовленнєвого акту. Перлокутивними цілями, які переслідує мовець, він вважає уможливлення сприйняття слухачем поганих новин або критики або згоду сприйняти авторитет мовця, якщо той висловлює наказ (Fraser, 1980).

Використання схвалення дає мовцю змогу пом'якшити свою незгоду зі співрозмовником, відмову або критику ідей, запропонованих співрозмовником. Звернемося до ситуації, в якій Кіт пропонує своїй дівчині Джен з'їздити після шкільних занять у місцину, розташовану досить далеко від міста, в якому вони живуть. Спочатку Джен оцінює цю пропозицію як привабливу, а потім відмовляється від неї, мотивуючи відмову небажанням обманювати свою матір:

*"Couldn't we go further?" he whispered. "Düsseldorf of Cologne. Berlin, even? We'll find somewhere to stay, or camp, or something. I look older than I am, I've got money..." "It sounds lovely", said Jen, "but my mum thinks I've gone to the Naafi"* (Highmore, 2009: 173).

У наведеній комунікативній ситуації схвалення сприяє пом'якшенню відмови, його вживання мотивоване прагненням дівчини зберегти позитивний емоційний фон комунікації.

Якщо один із комунікантів поспішає і хоче завершити мовленнєвий обмін, він мусить висловити схвалення бесіді перед тим, як попрощатися зі співрозмовником, пом'якшуючи таким чином відмову спілкуватися, як робить персонаж у наступному епізоді:

*"I'm so sorry, Alan, but I'm in a rush. I have to get back to the office. It would be lovely to chat but <...>"* (Parks, 2011: 231).

Ступінь широти комуніканта, який вживає схвалення як «інструмент ввічливості», як склад-

ник ритуалу, є дискусійним питанням. На мою думку, на шкалі широти такі висловлювання схвалення тяжіють до негативного полюсу. Схвалення виступає формальним елементом ввічливості, підготовчим етапом до висловлення пропозиції, яка є важливою для мовця, як, наприклад, бажання Маріса потрапити найскоріше до шпиталю:

*"Look, this is all very entertaining," Maris murmured, "and I'm sorry to spoil the fun, but my arm's hurting like hell here. I think it's broken. Any chance of a lift to hospital?"* (Mansell, 2008: 314).

В іншому епізоді Ізі вирішує припинити зустрічі з хлопцем, до якого вона відчуває тільки симпатію, а він вимагає чуттєвіших взаємин. Правила ввічливості не дозволяють дівчині відразу повідомити про своє рішення, вона випереджає неприємне повідомлення схвальною оцінкою часу, проведеного разом, щоб «підсолодити пігулку» і «зберегти обличчя» співрозмовника:

*"Jasper", she said, with some trepidation. "I'm very fond of you, you know that. These last six months have been great". "Seven months". "Yeah. But, you know, because we've spoken about this before, that I want to save, you know, sex, for a time when it really feels right..."* (Barr, 2007: 259).

Отже, схвалення створює позитивно-емоційний фон для подальшого важливого комунікативного ходу комуніканта, часом неприємного для реципієнта.

**Висновки.** Таким чином, висловлення схвалення не завжди є знаком щирого бажання комуніканта «виплеснути» свій позитивно-оцінний заряд і поділитися ним зі співрозмовником. У зображеній літературній комунікації, яка, як відомо, наближена до законів реальної комунікації, адресанти схвалення часом випереджають свою незгоду, відмову або критику висловленням схвалення ідеї, запропонованої співрозмовником. Це дає їм змогу бути ввічливими та зберегти позитивно-емоційний фон спілкування. У такому разі схвалення забезпечує сприятливі комунікативні умови для подальшого важливого комунікативного ходу комуніканта, який може бути неприємним для співрозмовника.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бігунова Н. О. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання : монографія. Одеса : КП ОМД, 2017. 580 с.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : Изд-во ЛКИ, 2008. 288 с.
3. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації. Черкаси : Видавництво Чабаненко Ю. А., 2011. 350 с.
4. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. 345 p.
5. Fraser B. Conversational mitigation. *Journal of pragmatics*. 1980. № 4. P. 341–350.
6. Goffman E. On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Communication in Face-to-face Interaction* / Laver and Hutcheson (eds.). Harmondsworth : Penguin, 1972. P. 319–346.

7. Kasper G. Linguistic Politeness: Current Research Issues. *Journal of Pragmatics* 14. 1990. № 2. P. 193–218.
8. Leech G. Explorations in Semantics and Pragmatics. Amsterdam: Benjamins, 1980. 133 p.

#### ІЛЮСТРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

9. Barr E. Out of my Depth. London : Headline Review, 2007. 408 p.
10. Highmore J. Message. London : Headline Review, 2009. 425 p.
11. Mansell J. Mixed Doubles. London : Headline Review, 2008. 420 p.
12. Parks A. Men I've Loved Before. London : Headline Review, 2011. 427 p.

#### REFERENCES

1. Bigunova N. O.pozytyvna otsinka: vid kohnityvnoho sudzhennia do komunikatyvnoho vyslovliuvannia. [Positive evaluation: from cognitive judgement to communicative utterance] : monograph. Odesa : KP OMD, 2017. 580 p. [in Ukrainian].
2. Yssers O. S. Kommunikatyvnye stratchyy y taktyky russkoi rechy. [Communicative strategies and tactics of Russian speech]. Moscow : LKI, 2008. 288 p. [in Russian].
3. Selivanova O. O. Osnovy teorii movnoi komunikatsii [The basis of language communication theory. Cherkasy : Vydavnytstvo Chabanenko, 2011. 350 p. [in Ukrainian].
4. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. 345 p.
5. Fraser B. Conversational mitigation. *Journal of pragmatics*. 1980. № 4. P. 341–350.
6. Goffman E. On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction *Communication in Face-to-face Interaction* / Laver and Hutcheson (eds.). Harmondsworth : Penguin, 1972. P. 319–346.
7. Kasper G. Linguistic Politeness: Current Research Issues. *Journal of Pragmatics* 14. 1990. № 2. P. 193–218.
8. Leech G. Explorations in Semantics and Pragmatics. Amsterdam : Benjamins, 1980. 133 p.
9. Barr E. Out of my Depth. London : Headline Review, 2007. 408 p.
10. Highmore J. Message. London : Headline Review, 2009. 425 p.
11. Mansell J. Mixed Doubles. London : Headline Review, 2008. 420 p.
12. Parks A. Men I've Loved Before. London : Headline Review, 2011. 427 p.