

5. *Мурашкина Э. В.* Комплимент как регулятивный речевой акт (на материале английского языка): дисс. ... канд. филол. наук. — 10.02.04 — германские языки / Э. В. Мурашкина. — Тверь, 2004. — 147 с.
6. *Серль Дж. Р.* Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 16: Теория речевых актов. — М.: Прогресс, 1986. — С. 170—195.
7. *Формановская Н. И.* Речевой этикет и культура общения / Н. И. Формановская. — М.: ИКАР, 1988. — 230 с.
8. *Шиленко Р. В.* Регулирование межличностных отношений в коммуникативном пространстве / Р. В. Шиленко // Языковое общение: Процессы и единицы. — Калинин: Знание, 1988. — С. 117—123.
9. *Austin J. L.* How to Do Things with Words / J. L. Austin. — Oxford: Oxford University Press, 1962, 1973. — 329 p.
10. *Fraser B.* Hedged Performatives / B. Fraser // Syntax and Semantics. — Vol. 3. Speech Acts. — New York etc.: Academic Press, 1975. — P. 187—210.

\* \* \*

11. *Jones R. C.* Ten seconds from the sun / Russell Celyn Jones. — London: Abacus, 2009. — 309 p.
12. *Kinsella S.* Shopaholic ties the knot / Sophie Kinsella. — London: Black Swan, 2002. — 394 p.
13. *Trollope J.* The men and the girls / Joanna Trollope. — London: Black Swan, 1993. — 319 p.
14. *Trollope J.* The Rector's Wife / Joanna Trollope. — London: Black Swan, 1992. — 285 p.
15. *Weldon F.* Puff ball / Fay Weldon. — London: Coronet books, 1985. — 272 p.
16. *Weldon F.* The Bulgari connection / Fay Weldon. — Glasgow: Flamingo, 2001. — 220 p.
17. *Wickham M.* The tennis party / Madeleine Wickham. — London: Black Swan, 1996. — 336 p.
18. *Williams P.* How to be married / Polly Williams. — London: Headline Review, 2010. — 376 p.

Н. О. Бігунова

### МОВЛЕННЄВІ АКТИ ПОХВАЛИ І КОМПЛІМЕНТУ ЯК ОБ'ЄКТИ ЛІНГВАЛЬНОГО АНАЛІЗУ (на матеріалі сучасного англомовного художнього дискурсу)

У статті аналізуються ілокутивні функції мовленнєвих актів похвали і компліменту. Досліджено критерій щирості в даних актах, визначено об'єкти оцінки, вивчено пряму та непряму форми реалізації оцінки.

**Ключові слова:** оцінка, мовленнєвий акт, похвала, комплімент.

N. A. Bigunova

### PRAISE AND COMPLIMENT SPEECH ACTS AS OBJECTS OF LINGUISTIC ANALYSIS (on the samples from modern english artistic discourse)

The article analyses illocutionary aims of praise compliment speech acts. It also reports on the criterion of sincerity in these acts and defines the objects of evaluation. Direct and indirect forms realizing evaluation have also been explored.

**Key words:** evaluation, speech act, compliment, flatter.

*Стаття надійшла до редакції 20.11.2012 р.*

УДК 811.111'371'42:801.561.3:82-31

Е. Ю. ВИНОГРАДОВА

### КОМПЛИМЕНТ КАК СРЕДСТВО ВЫРАЖЕНИЯ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИАЛОГЕ (на материале современного англоязычного романа)

В статье рассматриваются особенности комплимента как эффективного способа речевого манипулирования в диалоге. Основное внимание уделяется выявлению синтаксических типов комплимента как манипулятивного действия. Делается вывод относительно наиболее типичных синтаксических конструкций английских комплиментов, используемых с целью речевого воздействия.

**Ключевые слова:** комплимент, манипуляция, речевое влияние, эффективность коммуникации, синтаксический тип.

Интересы современной лингвистики сосредоточены на процессе речевой интеракции в плане реализации собеседниками их коммуникативной задачи. Большое значение для анализа процесса речевой коммуникации в настоящее время приобретает выявление способов эффективности речевого воздействия. Достижение своей коммуникативной цели и реализация конечной комму-

никативной интенции в процессе беседы, безусловно, является осознанным или неосознанным намерением любого из участников процесса речевого общения.

Коммуникативная задача начального этапа речевой интеракции, связанная с формированием положительной тональности общения, принципиально значима. Успех речевой коммуникации во многом определяется тем, насколько позитивно собеседники настроены на общение. Особую *актуальность* здесь приобретает изучение комплимента как возможной тактики положительного влияния на собеседника и формирования у него положительной оценки сказанного, благосклонного восприятия говорящего. Иными словами, комплимент можно рассматривать как своеобразное средство речевой манипуляции в ходе беседы. В рамках межличностной коммуникации манипулятивное воздействие рассматривают в своих работах Э. Берн, М. Битянова, А. Добрович, Е. Доценко, В. Куницына, Е. Сидоренко, П. Экман и др. В массовой коммуникации манипуляция выступает как политическая и коммерческая пропаганда и реклама [1; 10].

Слово *комплимент* квалифицируется как французское заимствование и толкуется как «похвала, лестное выражение» [17, с. 437]. А. С. Хорнби определяет комплимент как акт вежливости, демонстрирующий восхищение собеседником и уважение к нему [18, с. 317]. В данной работе *комплимент* рассматривается как особая речевая тактика достижения эффективности процесса речевой коммуникации в целом и как возможное средство речевого манипулирования. *Объект* нашего исследования — комплимент, используемый в целях манипуляционного речевого воздействия на собеседника в художественном диалоге. *Предмет* изучения — синтаксические конструкции комплиментарного содержания в аспекте соотношения их с речевой ситуацией для достижения собеседником конечной коммуникативной интенции. *Цель* работы — выявление принципов наиболее эффективной формальной организации комплиментов в плане их речевого воздействия на собеседника. Это обуславливает непосредственные *задачи* исследования: выяснение сущности применения тактики комплимента для речевого воздействия; определение удельного веса комплиментов в художественном диалоге; выделение синтаксических типов наиболее «удачно» построенных комплиментов; выявление механизмов речевой манипуляции посредством комплиментов. *Материал* исследования — различные синтаксические конструкции комплиментарного содержания в количестве 4000 речевых образцов, отобранные способом сплошной выборки из современного англоязычного романа.

В общем понимании комплимент может трактоваться как высказывание, содержащее комментарий, который касается какого-либо положительного события, характеристики, приобретения, достижения, связанных с адресатом и позитивно оцениваемых адресантом сообщения и его адресатом. Являясь положительными знаками внимания, комплименты, предназначенные для адресата, обладают определённой коммуникативной интенцией, то есть представляют собой стратегические речевые действия. Они связаны с одной из максим вежливости — максимой одобрения, — поэтому могут положительно влиять на состояние собеседника, являясь «социальными скрепами», которые служат для формирования и поддержания доброжелательности и симпатии между общающимися [14].

Как справедливо указывает В. В. Наумов, «эмоции, психическое состояние индивида, отношение его к собеседнику, ситуативная обусловленность коммуникации во многом влияют на ход беседы» [6, с. 40]. Очевидно, что восприятие информации напрямую связано с отношением собеседников друг к другу. Психо-эмоциональный фон беседы не является постоянным [7; 10]. Интерпретация фраз собеседника во многом зависит от идентификации его личности с положительным носителем информации. Высказывания комплиментарного характера рассматриваются как своеобразные «поглаживания», которые, воздействуя на адресата на не всегда осознанном им уровне, настраивают собеседника на коммуникативное сотрудничество. Большинство зарубежных и отечественных учёных рассматривают комплимент в качестве более частной и конкретной тактики достижения целей говорящего: «эмоционально-настраивающей тактики» [3], «тактики подмазывания аргумента» [2]. Отдавая должное проделанной в этой области работе, всё же отметим необходимость рассмотрения комплиментарных высказываний в плане их манипулятивного воздействия на собеседника.

Термин «манипуляция» метафоричен; в прямом значении это слово определяется как «сложный приём, сложные действия над чем-либо при работе руками, совершаемые с какой-либо целью» [16, с. 519]. Манипуляция в данной работе понимается как коммуникативное воздействие, которое ведёт к актуализации у объекта воздействия определённых мотивационных состояний, чувств, стереотипов, побуждающих его к *поведению*, желательному (выгодному) для субъекта воздействия. При этом предполагается, что оно не обязательно должно быть невыгодным для объекта воздействия. Американский социальный психолог Р. Чалдини выделяет множество типичных ситуаций манипуляции: просьба о помощи, услуге; влияние продавца и рекламы на покупателя; политическая пропаганда; воспитание детей и др. [11, с. 18—25, 155—156]. Согласно Э. Шострому, манипуляция — распространённое явление: любой человек (в той или иной степени и сфере жизни) «манипулятор», так как постоянно занят тем, что манипулирует окружающими и вместе с тем надёжно пойман в сети своих и чужих манипуляций [13, с. 15].

Эффективность речевой коммуникации понимается нами, вслед за Д. Льюисом, как степень соотношения изначально поставленной цели конечному результату акта коммуникации [4]. Результаты нашего исследования показывают, что наиболее частым приёмом манипуляции выступает комплимент. Применение тактики комплимента основано на естественной для человека жажде быть положительно оценённым окружающими; оно позволяет создать позитивную атмосферу, расположить собеседника к себе, а при необходимости, ослабить его критику. Проанализируем синтаксические особенности обнаруженных нами типов комплиментов.

В процессе анализа были выделены следующие синтаксические типы наиболее «удачно» построенных комплиментов. Под последними мы понимаем благосклонно и с благодарностью воспринятые комплименты или высказывания, достигшие своей цели и имевшие положительный эффект воздействия на собеседника.

Установлено, что подавляющее большинство комплиментов (более 60 %) оформлены моделями простых предложений (напр.: «*You're looking lovely*» [26, p. 519]) и только 1/3—моделями сложных предложений.

**Каузированный комплимент.** Комплимент, функционирующий как приём, необходимый для эффективного общения коммуникантов, особенно незаменим в институциональном дискурсе, участники которого нередко находятся в отношениях конкуренции. «Работают» те комплименты, которые выражены предложениями каузального типа. Из сложных в качестве эффективных засвидетельствованы комплиментарные предложения каузального типа, что соответствует наблюдениям А. Пиза [9]. Напр.: — *You are certainly my best friend, cause no one has ever understood me as you have* [27, p. 15]. В данном примере комплимент выступает не только как знак благодарности говорящего собеседнику, но и как средство воздействия комплимента на самооценку реципиента с целью заручиться дальнейшей поддержкой в соответствии с выдвигаемым фреймом «лучший друг».

Когда не объясняют, что в собеседнике нравится, комплимент может быть воспринят как неискренний и не произвести должного эффекта. Обоснованные комплименты всегда успешны. В следующем примере отец при помощи каузированного комплимента смог уговорить дочь доучиться в школе прежде чем выходить замуж:

— *Why do I have to stay in school?*

— *Because you're too smart not to* [25, p. 186].

**Усиленный возвратный комплимент.** В соответствии с теорией психологического возврата поведения, отношение окружающих к личности определяется реакцией этой личности. Действия, которые поощряются или вознаграждаются, повторяются гораздо чаще, в то время как поступки, которые игнорируются, становятся редкостью. Специалисты по поведению называют это явление «усиленным возвратом» [9].

— *I thought you didn't smoke, Mademoiselle.*

— *I don't.*

— *In that case I compliment you. I always enjoy seeing reformed smokers see the error of their ways* [22, p. 373].

**Комплимент, содержащий прямое обращение.** Использование имени собеседника в комплименте усиливает его эффект. Этот комплимент носит сугубо личный характер. Примерно четверть всех засвидетельствованных комплиментов в художественном диалоге так или иначе выражают прямую адресацию собеседнику. Например:

— *Hello, Alice. You look most seductive, I must say.*

— *That's very kind of you, — she said. — Actually, I feel terrible.* [20, с. 37].

В данном контексте адресант обращается по имени к молодой привлекательной женщине, выделяя её из других прямой адресацией. Реакция девушки на комплимент показывает улучшение её эмоционального состояния.

**Комплимент, использующий позитивное сравнение внешности, поведения или вещей собеседника с другими объектами.** Примерно в 20 % случаев англоязычные комплименты основаны на использовании сравнительных адвербиальных конструкций. Позитивное сравнение внешности, поведения или вещей собеседника может помочь в достижении эффективности речевого общения. Двукратное метафорическое сравнение женщины-объекта с природными реалиями (*белая роза, рассвет дня*), а также её сравнение с *богиней юности Гебой* подчёркивает необычайную красоту объекта похвалы в глазах говорящего. Параллельные конструкции усиливают образность похвалы. Напр.: — *She was virginal like the dawn. She was like Hebe. She was like a white rose* [24, p. 115]. Однако, применяя подобные сравнения, легко переборщить. Адресату могут быть непонятны параметры, по которым осуществляется сравнение. В следующем примере говорящий сравнивает дом с её хозяйкой:

— *Well, Jon, what do you think of my house?*

— *It's very like you.*

— *Is that a compliment?*

— *To the house? Of course* [23, p. 74].

**Косвенный комплимент.** Следующим по частотности употребления выступает косвенный комплимент, который обычно выражается сложными предложениями, представляющими собой его мотивацию (примерно 10 % случаев). Несмотря на то, что каузальные и косвенные комплименты, с точки зрения их поверхностной структуры, выражены разными типами высказываний, нетрудно усмотреть их общую коммуникативно-семантическую базу. Оба указанных типа комплиментов основаны на логико-причинных связях. Косвенные комплименты призваны продемонстрировать логически мотивированное, но неявно выраженное восхищение. Например:

— *And now that we have met, I can see what I've been missing!*

— *The Principessa made a polite "thank you" and I could see that she was delighted at the compliment* [19, p. 65].

Косвенное восхищение связано с содержанием предложения, т. е. связано своим существованием «вещественным предпосылкам коммуникации» [8, с. 45]. Участники диалога связаны общей коммуникативной целью, имеют общий фонд знаний о мире и общую оперативную память, касающуюся диалога.

**Комплимент третьему лицу.** В процессе исследования были засвидетельствованы также комплименты третьему лицу. Под последними в работе понимаются комплименты, сказанные одному человеку с тем, чтобы они непременно достигли ушей другого. Добрые слова, высказанные публично, всегда вызывают больше доверия и оцениваются выше, чем комплимент, сказанный в личной беседе. Таким образом, комплимент часто направлен на отсутствующих лиц. Частотность комплиментов данного типа в исследованных текстах не превышает 5 %. Обычно такие комплименты выражены несколькими коммуникативно связанными предложениями в пределах одного речевого хода. Например:

— *Very good, my dear sir, so the matter stands. You don't know Mr. Montague? I'm sorry for it. A remarkably handsome man and quite a gentleman in every respect. Property, I'm told, in India. House and everything belonging to him, beautiful. Costly furniture, on the most elegant and lavish scale. And pictures, which, even from anatomical point of view per-fection* [21, p. 73].

Многословная похвала адресата (непосредственного начальника адресанта), его жилища и вкусов, черт его характера в разговоре с третьим лицом изобилует большим количеством высокопарных конструкций (*anatomical point of view, gentleman in every respect*), эмотивов (*beautiful* = прекрасный, *costly* = великолепный, *elegant* = изысканный), суперлативов (*the most elegant, the most lavish*). Необходимо отметить, что синтаксическая организация высказывания может указывать на высокую степень эмоциональности говорящего (эллиптические предложения, разрыв субстантива на морфемы и др.).

Выделение синтаксических типов наиболее «удачных» комплиментов позволяет адекватно оценить степень их воздействия на участников речевой интеракции. Прделанная работа даёт возможность заключить, что комплименты играют значительную роль в достижении эффективности речевой коммуникации. Являясь одним из способов манипулятивного воздействия на собеседника, комплименты на уровне условных рефлексов подталкивают адресата к выполнению нужных или выгодных для адресанта речевых и неречевых действий.

1. Аронсон Э. Эпоха пропаганды : Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление / Э. Аронсон, Э. Прагканис. — СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. — 384 с.
2. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация : учебник / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 272 с.
3. Иссерс О. С. Коммуникативный успех как прогнозируемая категория / О. С. Иссерс // Культурно-речевая ситуация в современной России / ред. Н. А. Купина. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000. — 379 с.
4. Льюис Д. Тренинг эффективного общения / Д. Льюис. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. — 224 с.
5. Морозова И. Б. Синтаксическое обоснование эффективности диалогического общения в тематическом узле / И. Б. Морозова, Т. И. Рожко // Мова. — Одесса : Астропринт, 2005. — № 10. — С. 168—171.
6. Наумов В. В. Лингвистическая идентификация личности. — 3-е изд. / В. В. Наумов. — М.: КД «Либроком», 2010. — 240 с.
7. Носенко Э. Л. Эмоциональное состояние и речь / Э. Л. Носенко. — Киев : Вища школа, 1981. — 195 с.
8. Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесённость с действительностью / Е. В. Падучева. — М.: Наука, 1985. — 271 с.
9. Пиз А. Язык взаимоотношений мужчина-женщина / А. Пиз, Б. Пиз. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2007. — 400 с.
10. Румянцева И. М. Психолингвистические механизмы и методы формирования речи : Автореф. дисс. ... д-ра филол. наук / И. М. Румянцева. — М.: Ин-т языкознания РАН, 2000. — 134 с.
11. Чалдини Р. Психология влияния / Чалдини Р. — СПб.: Питер, 1999. — 272 с.
12. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / ред. Я. Н. Сентенберг / Г. Шиллер. — М.: Мысль, 1980. — 326 с.
13. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / пер. с англ. А. Малышева. — Минск: Полифакт, 1992. — 128 с.
14. Brown P. Universals in Language Usage : Politeness Phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction. — London: Longman, 1988. — 191 p.
15. Edmonds Ph. Don't forget about the threat of manipulation / Ph. Edmonds // Meridian. — NY, 1998. — № 21. — P. 42.
16. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. — СПб.: Норинт, 1998. — 1536 с.

17. *Словарь иностранных слов*. — М.: ГИИНС, 2000. — 856 с.
18. *Oxford advanced learner's dictionary of current English* / Hornby A.S. — [ed. by S. Wehmeier]. — 7<sup>th</sup> ed., ster. — L.: Oxford Univ. Press, 2005. — 1216 p.
19. *Barber N. The Daughters of the Prince*. — L.: Coronet Books, 1990. — 528 p.
20. *Braine J. Room at the Top*. — Moscow: Foreign Language PH, 1961. — 272 p.
21. *Dickens Ch. The Life and Adventures of Martin Chuzzlewit*. — Harmondsworth: Penguin Books, 1994. — 720 p.
22. *Falconer C. Venom*. — L.: Coronet Books, 1991. — 458 p.
23. *Galsworthy J. A Modern Comedy. B. III. Swan Song*. — M.: Foreign Languages PH, 1956. — 344 p.
24. *Maugham W. S. Cakes and Ale*. — Moscow: Progress Publishers, 1980. — 240 p.
25. *Steel D. Star*. — N.Y.: A Dell Book, 1990. — 474 p.
26. *Taylor Bradford B. A Woman of Substance*. — L.: Grafton Books, 1981. — 878 p.
27. *Wilde O. The picture of Dorian Gray*. — М.: Менеджер, 2000. — 302 с.

**Є. Ю. Віноградова**

#### **КОМПЛІМЕНТ ЯК ЗАСІБ ВИРАЖЕННЯ ІНТЕНЦІЙНОГО ВПЛИВУ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДІАЛОЗІ (на матеріалі сучасного англомовного роману)**

У статті розглядаються особливості компліменту як ефективного засобу мовленнєвого маніпулювання в діалозі. Основна увага приділяється виявленню синтаксичних типів компліменту як маніпулятивної дії. Зроблено висновок стосовно найтипівіших синтаксичних конструкцій англійських компліментів, що використовуються з метою мовленнєвого впливу.

**Ключові слова:** комплімент, маніпуляція, мовленнєвий вплив, ефективність комунікації, синтаксичний тип.

**Іе. Yu. Vinogradova**

#### **THE COMPLIMENT AS THE MEANS OF EXPRESSING THE INTENTIONAL IMPACT IN THE ENGLISH LITERALY DIALOGUE (based on modern English novel)**

The article looks upon the peculiarities of compliment as an effective means of speech manipulation in the dialogue. The author focuses upon singling out syntactic types of the compliment as an act of manipulation. A conclusion is made as to the most typical syntactic constructions of the English compliments paid with the purpose of the speech impact.

**Key words:** compliment, manipulation, speech impact, efficiency of compliment, syntactic type.

*Стаття надійшла до редакції 11.03.2013 р.*

УДК [811.112.2+811.161.2+811.161.1]’342.9’276.11’33:82-54

**Е. В. ЛАРІНА**

#### **ТЕМПОРАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ ТОЛЕРАНТНОСТІ / ІНТОЛЕРАНТНОСТІ В МОВЛЕННІ ПОЛІТИКІВ (на матеріалі німецької, української та російської мов)**

У статті розглядаються просодичні ознаки толерантності / інтолерантності в мовленні політиків Німеччини, України та Росії на рівні темпоральних параметрів. Виявлено загальні закономірності й істотні відмінності темпорального оформлення відповідних мовленнєвих актів.

**Ключові слова:** інтонація, темпоральний компонент, мовленнєвий акт, толерантність, інтолерантність, політичний дискурс.

Глобальний розвиток міжнародної та міжкультурної взаємодії потребують розв’язання проблеми толерантності в усіх сферах комунікації, у тому числі політичній. Це зумовлено тим, що сучасні форми урегулювання проблем і конфліктів у політичній та інтеркультурній взаємодії не завжди є ефективними. Просодичні параметри мовлення виступають одним із елементів інтенціонального плану висловлювань [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] і є у політичному дискурсі важливим засобом формування перлокутивного ефекту толерантності / інтолерантності. Вирішення питань, які пов’язані з дослідженням функції просодії толерантності / інтолерантності поряд з іншими підсистемами мови в політичній комунікації, дозволяє визначити роль просодії як важливого фактора прагматичного впливу на політичну свідомість слухачів у сучасній соціокультурній і політичній ситуації Німеччини, України та Росії і робить дане дослідження актуальним.

Темпоральний компонент інтонації відіграє важливу роль у передачі толерантності / інтолерантності в мовленні політиків у трьох зіставлюваних мовах. При зіставленні тривалості