

Пожарицька О. О.,

аспірант, викладач кафедри граматики англійської мови
факультету романо-германської філології
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ПОГОДЖУЮСЬ, БО НЕ ЗГОДЖУЮСЬ?

Анотація. У статті розглядаються мовленнєві акти згоди/незгоди, які використовують головні герої в романах-вестернах. Зроблено висновок, що постійна згода мовця є результатом його внутрішнього непогодження. Такий тип мовця погоджується, бо не згоджується і під кінець не робить позитивного враження на читачів.

Ключові слова: згода, незгода, мовленнєвий акт, висловлювання, герой, антагоніст.

Соціальне призначення мови визначає необхідність вивчення синтаксичних явищ не лише з точки зору певної побудови речень, а й у плані їх використання у мовленнєвій діяльності. До вивчення синтаксичних явищ в аспекті використання мови як такої закликає ще Р. Лакофф та вперше робить спробу об'єднати дослідження граматики з прагматичними принципами, з яких вона особливу увагу віддає феномену ввічливості та розглядає проблему зв'язку лінгвістичної форми й соціальної природи та функції мови [1, 296].

У фокусі дослідницького інтересу даної роботи знаходяться висловлення згоди/незгоди у персонажному мовленні героя та його антагоніста як віддзеркалення авторського концепту позитивності в американському романі жанру «вестерн».

Прагматичні характеристики, типові для персонажу як мовця не тільки висвітлюють його взаємовідносини з іншими комунікантами та власні мовленнєві інтенції, але й ілюструють мовленнєву поведінку особистості, яка сприймається як автором, так і читачем як позитивна.

«Прагматичне намагання бути зрозумілим трансформується в когнітивну стратегію зрозуміти того, хто повинен зрозуміти тебе» [2, 227]. Ще Ч. Пірс замислювався над тим, як один знак породжує інший, а думка – іншу думку та яким чином мовний знак взагалі впливає на слухача [3]. Отже, проведений у нашій роботі аналіз прагматичного аспекту мовлення авторського протагоніста є вельми **актуальним** для дослідження авторського концепту позитивності у цілому.

Об'єктом роботи є діалогічне персонажне мовлення в оригінальних американських романах жанру «вестерн».

Предметом – прагматичні характеристики мовлення персонажів, зокрема висловлення ними згоди/незгоди.

У дослідженні ставиться за **метою** виявити зв'язки висловлення персонажами згоди/незгоди на загальне сприйняття їх читачем як носіїв позитивного чи негативного начала. Поставлена мета передбачає наступні **завдання**: розглянути висловлення згоди/незгоди з позиції теорії мовленнєвих актів, виявити частотність їхнього відносного вживання, з'ясувати передумови вербального впливу персонажного мовлення на адекватне сприймання героїв читачем.

Витікаючи з теорії мовленнєвих актів, висунутої Дж. Остіном у курсі лекцій в Гарвардському університеті в 1955 р. на основі філософського вчення про логічний позитивізм, і робіт Дж. Серля (1965 р.), прагматика отримала широкий розвиток в сучасному мовознавстві і синтаксичних дослідженнях, включно. «Зміст речень... не зводиться до лексичної і граматичної інформації, а завжди включає і комунікативно-інтенціональний, або прагматичний зміст» [4, 173].

Згідно з теорією мовленнєвих актів, «мінімальною одиницею мовленнєвого спілкування виступає мовленнєвий акт, мінімальною формою якого служить висловлювання, вимовлене з певною іллокутивною силою, що реалізує деякий комунікативний намір мовця: висловити твердження або поставити питання, віддати команду або доповіді, привітати або попередити і т. ін.» [5, 155]. У власному дослідженні ми, слід за Г.Г. Почепцовим, розуміємо висловлення як актуалізоване в мовленні речення [6, 23]. Таке тлумачення здається виправданим і з логічної, і з науково-теоретичної точки зору та дозволяє об'єктивно розцінювати об'єм комунікативного внеску персонажів у діалог.

Прагматична інтерпретація висловлювання, передусім, передбачає звернення до мовленнєвої ситуації спілкування. Як підкреслює І.М. Кобозєва, «відмінною рисою ТРА [теорії мовленнєвих актів] у підході до мовленнєвого висловлювання є трактування його як дії» [7, 96]. При цьому, як відомо, сам комунікативний акт розглядається як сукупність трьох рівнів: локутивного акту (тобто пропозиціонального, буквального значення, викритого в певну мовленнєву форму), іллокутивного акту (соціальної функції, інтенції мовця), і досягнутого перлокутивного ефекту (результату комунікативної дії на аудиторію).

З огляду на те, що «мовленнєва діяльність людини – величезний масив різномірних за формою, протяжності та побудові висловлювань, обумовлених іллокутивними компонентами, індивідуальними інтенціями й мотивами, пронизаних емоціями суб'єкта, що говорить» [8, 8], у лінгвістиці існує безліч класифікацій мовленнєвих актів і прагматичних типів речень на основі різних диференційних ознак.

Дж. Серль покладає в основу своєї класифікації іллокутивний ефект, якого прагне досягти мовець у своєму висловлюванні, та виокремлює асертиви (assertives), або репрезентативи (representatives), які дають уявлення про стан справ і затверджують що-небудь; директиви (directives), іллокутивна мета яких – змусити адресата виконати певну дію; комісиви (commissives), за допомогою яких мовець висловлює намір сам узяти на себе яке-небудь зобов'язання; експресиви (expressives), що відбивають психологічний стан мовця; декларації (declarations), тобто заяви мовця, здійснення яких гарантується [9].

Ю. Хабермас базується на ідеалістичному трактуванні мовленнєвого акту взагалі, розуміючи усю мовленнєву діяльність як таку, що знаходиться над суспільством і є підґрунтям для побудови соціуму. Дослідник виокремлює наступні мовленнєві акти: комунікативи (Kommunikativa); констативи (Konstativa); репрезентативи (Repräsentativa); регулятиви (Regulativa); універсалії (Universalien); оператори (Operativa) – особливий тип висловлювань, яким позначаються дефініції, рахунок та ін. [10].

Б. Фрейзер пропонує власну теорію, згідно якої іллокутивні акти підрозділяються залежно від дієслів, що відображають інтенцію твердження мовця (Acts of Asserting); акти оцінки (Acts of Evaluating); акти, що відбивають відношення мовця (Acts of Reflecting Speaker Attitude); акти, що ставлять певні умови (Acts of Stipulating); тощо [11].

Д. Вундерліх об'єднує у своїй класифікації іллокутивних мовленнєвих актів підходи Дж. Остіна, Дж. Серля і Б. Фрейзера. К.Бах також підрозділяє іллокутивні акти залежно від використаних дієслів і об'єктивованим ними відношенні [12].

Відаючи належне науковим працям вітчизняних та зарубіжних дослідників, у власній розвідці спираємося на класифікацію Г.Г. Почепцова. Вчений виходить з лінгвістичної теорії речення, де тісно пов'язані структурний, семантичний і прагматичний плани, і фокусує увагу на адресаті. Він пропонує підрозділяти висловлювання залежно від того «ефекту знаків», що вони мають, тобто залежно від реакції співрозмовника [13]. Отже, Г.Г. Почепцов класифікує висловлення згідно принципам досягнутого перлокутивного ефекту. Останній розглядається в аспекті типу реагування співрозмовника на репліку-стимул. Такий підхід здається вельми логічним і, з одного боку, цілком узгоджується з принципами кореляції питань і відповідей Н. Белнапа і Т. Стіла [14], а з іншого, забезпечує можливість об'єктивного оцінювання мовленнєвого впливу мовця на адресата повідомлення у термінах згоди/незгоди. Отже, мовленнєвий вплив персонаж робить не тільки на свого співрозмовника, але й читача.

У даній роботі розділяється концепція Дж. Остіна про те, що в процесі спілкування мовець вербально впливає на співрозмовника і прагне реалізувати свою комунікативну мету. У разі досягнення запланованого комунікативного ефекту і прагматичного результату спілкування трактується як ефективне [4]. Ця позиція отримала розвиток пізніше в дослідженнях І.А. Стерніна [15], Н.И. Формановської [16], О.С. Іссерс [17], Д. Льюїса [18].

Досліджуючи природу мовленнєвої дії, Дж. Морган [19] і М.Л. Макаров [20] незалежно один від одного розробляють «конверсаційну прагматику» (прагматика розмови), в основі якої лежать загальні психологічні і соціальні принципи дослідження природи і суті діалогічного спілкування як прагнення нав'язати співрозмовникові свою волю або ідейно-моральні погляди.

Звідси, головна мета традиційного конверсаційного аналізу витікає з соціально-організаційного характеру комунікації і полягає в соціологічному описі і трактуванні суспільно активного спілкування і його організації [21, 11]. На конверсаційному аналізі ґрунтована класифікація мовленнєвих актів К.В. Рублевою, що уявляється нам найбільш відповідаючою завданням даного дослідження, оскільки побудована на зіткненні інтересів мовця

і його опонента. Отже, дослідниця виокремлює у своїй класифікації висловлення згоди/незгоди як особливий комунікативний акт [22].

У процесі аналізу висловлень згоди/незгоди у мовленні головного героя та його антагоніста, встановлено наступне. За своєю частотністю в мовленні, акти згоди/незгоди розподіляються неоднаково (див. рис. 1). Крім того, виокремлено також висловлювання невизначеного типу на кшталт Well; I don't know etc, тобто такі, що не дають ані позитивної, ані негативної відповіді.

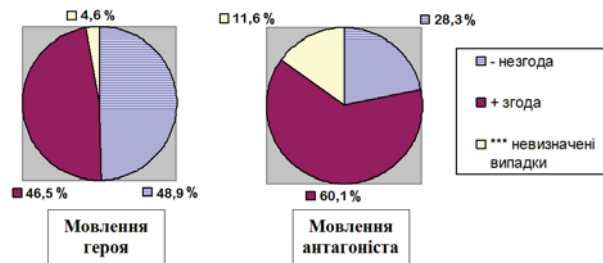


Рис. № 1. Порівняльна частотність мовленнєвих актів згоди/незгоди у персонажних партіях героя та його антагоніста

Як наочно показано на рис. 1, вираження згоди не є характерною рисою в мові позитивного героя (46,5% на відміну від незгоди 48,9% випадків), чому даємо наступне обґрунтування.

З точки зору дослідників, «найбільш частотними функціями повної згоди є соціативна та контактопідтримуюча, частково, – функція прискорення комунікативного динамізму» [23, 166].

Головний герой не прагне до підтримки вербального контакту, не будучи особливо схильним до ведення бесіди в цілому. З іншого боку, спостерігається загальне переважання згоди над незгодою у бесіді зі своїми прибічниками і зворотна ситуація в розмові з опонентами, що цілком з'ясовно, оскільки «виражаючи згоду, комунікант демонструє соціативну інтенцію, сприяючи гармонізації міжособистісних стосунків в процесі інтеракції» [там же, 172]. Жодної ж «гармонізації» під час спілкування чи у відносинах між персонажами з протилежним морально-етичним базисом у «хорошого ковбоя» бути не може.

Загалом, у персонажній партії головного героя спостерігається майже однакова частотність вживання реплік згоди / незгоди (відповідно, 46,5% та 48,9% випадків) з невеликим відхилом на користь незгоди (біля 2,4 % випадків). Причини такого розподілення частотності вбачаємо в нонконформізмі героя та його готовності відстоювати свої позиції у діалозі. З іншого боку, нетрадиційне переважання мовленнєвої партії репліками незгоди відразу привертає до себе увагу читача і виділяє героя на мовленнєвому рівні як пряму та відверту людину, що не боїться висловити власну думку. Герой – людина впевнена, і невизначеність у його реакціях займає тільки 4,6% реплік.

У протилежність герою, негідник вербально погоджується зі співбесідником. Більшість реплік в його мовленні – це згода (60,1%). Така мовленнєва поведінка демонструє його як людину підступну і хитру, що погоджується на словах, але діє інакше (як впливає з сюжету романів). З іншого боку, негідник – людина нерішуча.

Невизначені за своєю спрямованістю репліки складають 11,6 % випадків.

Зазначені риси, безумовно, впливають на сприйняття персонажів читачем, що «на власні вуха» «чує» мовленнєві дуелі героя та його антагоніста.

Наведемо конкретні приклади мовлення героя (А) та його антагоніста (В):

(A)1. *Aaron said stubbornly, «We'll head outta here now, while there's still hope we can get through».*

«No», Lomax said, «we don't» (B. Haning).

Головний герой відверто не погоджується з непрямую пропозицією Аарона тікати з печер, доки вони ще мають надію вибратися. Він не тільки використовує негативне структурно-непредикатне No на початку свого висловлювання, але й «розкриває» його предикатною конструкцією *we don't*, щоб не залишити нічого незрозумілим чи багатозначним.

(A)2. *«I'm the law, Eli. What 'bout that coffee?»*

Eli shrugged, «You pour, Sheriff. I'll drink» (B. Haning).

У відповідь на пропозицію випити кави з шерифом, Лай Ломакс погоджується та пропонує шерифові відразу налити йому чашку. Відзначимо, що експліцитне «Так, я буду пити каву» опускається на користь «Ви наливайте, Шериф», тобто згода, яка просто надає інформацію, перетворюється на таку, що, разом з іншим, передає спонування до дій. Така згода-спонування є дуже типовою для героя, а причиною цього ми знаходимо в його прагненні до підвищення ефективності мовленнєвої комунікації, яку він розуміє як нерозривну з реальними не мовленнєвими діями. Такий тип згоди, однак, є нехарактерним для антагоніста. Порівняймо, як реагує негідник на схожий стимул, звернутий до нього.

(B) 1. *«What about Hardy Bishop?» Bannon demanded. «Think of him?»*

Harper looked up, angered. «You again? Every time these people try to do anything, you interfere! Is it your business where they stop? Is it your business if they remain here or go on to California? Are you trying to dictate to them?» (L. L'Amour).

Поганець не говорить «так» чи «ні» у відповідь. Він навіть не каже про неважливість поставленого запитання. Замість того, щоб взагалі дати відповідь щодо Харді Бішоп та його людей, які можуть бути небезпечними для поселенців, Мортон Харпер просто перериває бесіду, уходячи від прямого питання за допомогою цілої низки риторичних запитань, побудованих майже паралельними конструкціями та повними лексичними повторів. Більш того, користуючись зростаючою напругою у кожному новому реченні, «поганий ковбой» в останньому висловлюванні доходить апогею. Таке кульмінаційне зростання емоційного пафосу у його мовленні дозволяє перевернути з ніг на голову реальні мотиви Рока Беннона, який хоче допомогти людям, та видати його поради та хвилювання за диктатуру та намагання підкорити усіх власній волі.

(A) 3. *«Anyway, when you wait until you have to show your badge, people feel betrayed.»*

Grigsby stared at her. «Maybe so», he finally said, «but people remember a face better when there's a badge hanging below it» (L. Riggsbee).

У представленій діалогічній єдності Грігзбі не заперечує твердження дівчини, яка відкрито здивована тим, що

він не носив свого значку шерифа, оскільки вже почала сприймати його як людину поза законом або негідника. Грігзбі дотримується іншої думки, проте не каже про це коханій дівчині прямо, а вибирає туманне *Maybe so* («можливо») замість однозначної відповіді, проте доповнює його аргументами на користь обраної позиції.

(B) 2. *«Poor souls? I've met a few who enjoyed killing. That description doesn't fit most of them. Cold-blooded killer does. Look in their eyes and you'll wonder if they even have souls.»*

«Yes. We can never understand God's ways,» he said. «We have to accept this sort of thing as part of God's plan» (R. Brown).

Звернімо увагу не лише на те, що згода, яку дає антагоніст є повною, але й на те, що від самого початку його думка про вбивць сім'ї Джонні була набагато м'якшою: він називає вбивць «бідолашними душами». Отже, поганець займає конформістську та бездіяльну позицію, пропонуючи сприймати вбивство як даність, але не виступати проти вбивць та не боротися за справедливість.

(B) 3. *«Seven Mormons all packin' guns, an' a Gentile tied with a rope, an' a woman who swears by his honesty! Queer, ain't that?»*

«Queer or not, it's none of your business», retorted Tull (Z. Grey).

На питання Лассітера, чи не дивно, що зв'язаного простого хлопця ведуть сім мормонів з пістолетами, а дівчина клянеться в його чесності та невинності, старійшина поганець Талл не має бажання відповідати взагалі: дивно чи ні, ця справа не стосується незнайомого йому поки що вершника.

Таким чином, проведене дослідження з'ясовує функціональне призначення персонажних реплік згоди/незгоди у плані маніфестування ними авторського концепту позитивності.

Зроблено висновок, що завжди позитивна реакція мовця у діалозі не є гарантом його позитивності у цілому, а навпаки, свідчить про його внутрішнє неприйняття позиції співрозмовника і можливість відповідних невербальних дій. Зі свого боку, позитивна людина не завжди демонструє повну згоду, але зазвичай, висловлюється чітко і прозоро, не залишаючи невизначених моментів у діалозі.

У перспективі вважаємо доречним провести подальше вивчення мовленнєвих актів, типових для героя і його антагоніста, за наведеною класифікацією задля отримання всебічного мовленнєвого портрету таких героїв у прагматичному плані.

Література

1. Lakoff R. T. The Logic of Politeness; Or, Minding Your p's and q's / R. T. Lakoff // Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society / Ed. by Corum C., Smith-Stark, T., Weiser A. – Chicago: Chicago Linguistic Society, 1973. – Pp. 292-305.
2. Морозова І. Б. Парадигматичний аналіз структури і семантики елементарних комунікативних одиниць у світлі гештальт-теорії в сучасній англійській мові : монографія / І. Б. Морозова. – Одеса : Друкарський дім, 2009. – 384 с.
3. Peirce Ch. Selected writing / Ch. Peirce. – N. Y., 1977. – 340 p.
4. Austin J.L. How to do things with words / J.L. Austin. – Oxford: Clarendon Press, 1962. – 166 p.
5. Нефедова Л. А. Роль репрезентативного речевого акта в агітаційному тексті політичного характеру / Л.А. Нефедова, А.Ю. Любавина // Вестник ИГЛУ, 2009. – №1. – С. 155-160.

6. Почепцов Г.Г. Прагматический аспект изучения предложения / Г.Г. Почепцов // Иностранные языки в школе, 1975. – № 6. – С. 15-25.
7. Кобозева И. М. Лингвопрагматический аспект анализа языка СМИ / Кобозева И.М. // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования : Учебное пособие / Под ред. Володиной М.Н.). – Ч. 1. – М.: Изд-во МГУ, 2003. – С. 92-107.
8. Трофимова Н.А. Экспрессивные речевые акты в диалогическом дискурсе. Семантический, прагматический, грамматический анализ: монография. / Трофимова Н.А. – СПб.: Изд-во ВВМ, 2008. – 376 с.
9. Searle J.R. Speech Acts : An Essay in the Philosophy of Language / J.R. Searle. - London : Cambridge University Press, 1969. – 204 p.
10. Habermas J. Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz // J. Habermas, N. Lukmann / Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie. – Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1971. – S. 101-141].
11. Fraser B. Hedged performatives / B. Fraser // Syntax and Semantics. – [Ed. By P. Cole, J.L. Morgan]. – Vol. 3. Speech Acts. – New York etc.: Academic Press, 1975. – P. 187-210.
12. Bach K. Speech Acts and Pragmatics / K. Bach // Blackwell Guide to the Philosophy of Language [ed. by Michael Devitt and Richard Hanley] – Oxford: Blackwell, 2003. – Electronic Access: <http://userwww.sfsu.edu/kbach/Spch.Prag.htm>
13. Иванова И. П. Теоретическая грамматика современного английского языка / И. П. Иванова, В. В. Бурлакова, Г. Г. Почепцов. – М.: Высшая школа, 1981. – 280 с.
14. Белнап Н. Логика вопросов и ответов / Н. Белнап, Т. Стил. – М.: Прогресс, 1981. – 287 с.
15. Стернин И.А. Коммуникативное поведение как предмет описания / И.А. Стернин // Тверской лингвистический меридиан : сб. науч. тр. Твер. гос. ун-т. – Тверь, 1998. – С. 93 – 98.
16. Формановская Н.И. Соотношение интенционального и пропорционального компонентов в высказывании / Н.И. Формановская // Русский язык за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 42 – 47
17. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Иссерс О. С. – [4-е изд.]. – М.: УРСС, 2006. – 288 с.
18. Lewis D. How to Get Your Message Across / Lewis D. – LDN: Blueberry, 1996. – 222 p.
19. Morgan J. L. Two types of convention in indirect speech acts / J.L. Morgan // Syntax and Semantics. – V. 9. Pragmatics. – New York: Acad. Press, 1978. – P. 261-280.
20. Макаров М.Л. Интерпретативный анализ дискурса в малой группе / Макаров М.Л. – Тверь: Изд-во Тверского ун-та, 1998. – 200 с.
21. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : монография / В.С. Григорьева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.
22. Рублева Екатерина Владимировна Лингвопрагматические аспекты политической теледискуссии: Автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 – русский язык / Екатерина Владимировна Рублева. – Москва: Государственный университет русского языка им. А.С. Пушкина, 2006. – 25 с.
23. Ружникова О.М. Актуализация высказываний согласия в диалогическом дискурсе : на материале современного английского языка : Дис...канд. филол.н. : 10.02.04 – Германские языки / Оксана Михайловна Ружникова. – Архангельск, 2004. – 202 с.

Пожарицкая Е. А. Соглашаюсь, чтоб не согласиться?

Аннотация. В статье рассматриваются речевые акты согласия / несогласия, которые употребляют в своей речи главный положительный и отрицательный герои романов-вестернов. Цель статьи – найти закономерности между типом персонажа и использованием им речевых актов согласия / несогласия при объективации авторского концепта позитивности и негативности. В то время как у протагониста нет явного предпочтения к использованию речевых актов согласия или несогласия, антагонист высказывает вербальное согласие в более чем половине случаев, хотя и не действует в соответствии с собственными словами. Результаты анализа доказывают, что постоянное согласие говорящего предполагает его внутреннее несогласие, высказать которое открыто ему не позволяет отсутствие морального начала и уверенности в себе. Антагонист соглашается на словах, чтобы проявить свое несогласие в действиях. Он не производит на читателя впечатления положительной личности, которой можно доверять. Наоборот, не соглашаясь с собеседником, герой может произвести хорошее впечатление на читателей, благодаря готовности отстаивать собственные идеи и точку зрения.

Ключевые слова: согласие, несогласие, речевой акт, высказывание, протагонист, антагонист.

Pozharytska O. Let's agree to disagree?

Summary. The article looks at the agreement / disagreement speech acts employed by the main characters in the Western novels. The main aim of the article is to find the regulations between the type of character and his use of agreement / disagreement speech acts in portraying the author's concepts of the positive and the negative. While the protagonist has no real preference for agreement or disagreement speech acts and uses them almost with the same frequency, the antagonist shows his verbal agreement in more than half of all cases, though does not act accordingly to his words. The results of analysis prove it that the speaker's constant agreement actually presupposes his inner disagreement, though his lack of moral strength doesn't allow him to oppose in the open. In fact, this type of speaker literally 'agrees to disagree' and in the end fails to make a good or trustworthy impression on readers. On the contrary, by disagreeing with his interlocutor, a character can achieve his positive taking by readers due to the flare of readiness to back up his ideas and opinions.

Key words: agreement, disagreement, speech act, utterance, protagonist, antagonist.