

ПРЕДИКАТИВНІ ПРИКМЕТНИКИ У СКЛАДІ ЕКСПРЕСИВНИХ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ ЯК ТАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНТАКТНО-ВСТАНОВЛЮЮЧОЇ СТРАТЕГІЇ

PREDICATIVE ADJECTIVES WITHIN EXPRESSIVE SPEECH ACTS AS TACTICS OF CONTACT-ESTABLISHING STRATEGY

Дейчаківська О.В.,

orcid.org/0000-0003-2120-2405

кандидат філологічних наук, доцент,

доцент кафедри англійської філології

Львівського національного університету імені Івана Франка

В статті проаналізовано функціонування предикативних прикметників у складі мовленнєвих актів комплімента, похвали та вдячності як тактик реалізації контактної-встановлюючої стратегії. Дослідження проведено на матеріалі сучасного англомовного дискурсу.

Розглянуто існуючі стратегії позитивної та негативної ввічливості, тактиками яких виступають експресивні мовленнєві акти. Контактно-встановлююча стратегія віднесена до стратегій позитивної ввічливості поряд із стратегією інтимізації та стратегією збереження « обличчя» співрозмовника.

Дано визначення контактної-встановлюючої стратегії, засобами реалізації якої виступають предикативні прикметники моделі $V_{cop} + Adj$ у складі експресивних мовленнєвих актів. Адресант контактної-встановлюючої стратегії демонструє розуміння, солідарність та підтримку співрозмовника, без чого неможливо досягти гармонійного спілкування. Метою контактної-встановлюючої стратегії є встановлення та підтримка контакту шляхом висловлення компліменту, похвали, вдячності.

З'ясовано, що найчастіше дана стратегія використовується адресантом шляхом вживання мовленнєвого акту «комплімент», за яким щодо частотності слідує похвала. При цьому комплімент може виступати як ініціальним так і реагуючим актом, тоді як похвала – ініціальним, який відкриває комунікацію і стимулює продовження дискурсу.

Щодо предикативних прикметників, які вживаються для реалізації контактної-встановлюючої стратегії, то у випадку компліменту – це високочастотні, певною мірою універсальні прикметники – “kind”, “nice”, “young”, “good”. У випадку похвали натрапляємо на багатоскладові прикметники з негерманськими конститuantами – “excellent”, “marvelous”, “graceful”, “lovable”. Такі прикметники підвищують вартість похвали, свідчать про особливу увагу з боку мовця та унікальність досягнень адресата.

На синтаксичному рівні для підсилення похвали поряд із предикативними прикметниками вживаються інтенсифікатори: прислівники та частки.

Ключові слова: предикативні прикметники, мовленнєвий акт, комплімент, похвала, контактної-встановлююча стратегія.

The article deals with the functioning of predicative adjectives within the expressive speech acts of compliment, praise, apology and gratitude as tactics of contact-establishing strategy. The examples are taken from Modern English fiction.

Expressive speech acts functioning as tactics of positive and negative politeness strategies have been analyzed. Contact-establishing strategy along with the strategy of intimate communication and face-saving one is referred to as positive politeness strategy.

The definition of contact-establishing strategy realized by means of predicative adjectives within the model $V_{cop} + Adj$ as a component of expressive speech acts has been given. The intention of the addresser is characterized by the desire to demonstrate understanding, solidarity and approval of the addressee in order to achieve harmonious communication. The aim of the contact-establishing strategy is to set up and support the contact with the interlocutor by means of expressing compliment, praise and gratitude.

In most cases contact-establishing strategy is realized by the addresser by means of using compliment. The speech act of praise is used less often. Speech act of compliment can be used both as an initiative and reactive one, while praise is mostly used as an initiative speech act. It starts the communication and provides a stimulus for the further development of the discourse.

Predicative adjectives expressing compliment are highly frequentative, to some degree “universal” words like “kind”, “nice”, “young”. In case of praise many-syllable words with non-Germanic constituents are used: “excellent”, “marvelous”, “graceful”, “lovable”. Adjectives of that kind enhance the value of praise, serve as a proof of the special attention on the side of the speaker and the unique character of the addressee's achievements.

On the syntactic level to enhance the expressiveness of praise predicative adjectives are used with different intensifiers: particles and adverbs.

Key words: predicative adjectives, speech act, compliment, praise, contact-establishing strategy.

Постановка проблеми. Людське спілкування спрямоване на досягнення певної мети, при цьому бажаний результат можна одержати, дотримую-

чись певної лінії мовленнєвої поведінки, тобто використовуючи певну комунікативну стратегію. Оскільки експресивні мовленнєві акти передають

психологічний стан мовця щодо реальних справ, а також характеризують ступінь його щирості, то цілком закономірно проаналізувати їх функціонування як тактик стратегій ввічливості, виражених предикативними прикметниками у їх складі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Експресивні мовленнєві акти позитивної оцінки завжди перебували в центрі уваги лінгвістів (Дж. Серль, Д. Вандервекен, П. Браун, С. Левінсон, Є Вольф, Н. Трофімова), при цьому комплімент як мовленнєвий акт викликав найбільший інтерес (Дж. Голмс, Н. Норік). Реалізацію мовленнєвих актів схвалення, похвали, компліменту та лестощів як тактик різноманітних стратегій вивчає українська дослідниця Н. Бігунова.

Праці зарубіжних та українських лінгвістів (С. Фаєрха і Дж. Каспера, Т. А. ван Дейка, О. Іссерс, Н. Формановської, О. Селіванової) дозволяють визначити **комунікативну стратегію** як сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на вирішення основного завдання мовця, а **комунікативну тактику** як одну або декілька мовленнєвих дій, що реалізують певну стратегію.

Мета статті – дослідження функціонування предикативних прикметників у складі мовленнєвих актів комплімента, похвали, вдячності та вибачення як тактик контактано-встановлюючої стратегії.

Постановка завдання. До невирішених раніше питань зазначеної проблеми належить питання мовних засобів вираження мовленнєвих актів комплімента та похвали як тактик у складі контактано-встановлюючої стратегії. Короткий огляд в плані частиномовного характеру подає Н. Трофімова, зазначаючи, що у функції предикативного прикметника для вираження компліменту найчастіше трапляються прикметники **“nice”, “good”, “beautiful”, “pretty”, “great”** [1, с. 157]. Докладний перелік прикметників як компонентів позитивно-оцінювальних актів схвалення, комплімента, похвали та лестощів представлено Н. Бігуною [2, с. 331-338], однак при цьому не розмежовується атрибутивна та предикативна функції прикметника.

Виклад основного матеріалу. Експресивні мовленнєві акти слугують не лише повідомленням про психологічний стан мовця, а й засобом впливати на емоційний стан адресата. Саме тому доцільно розглянути їх як тактики реалізації стратегій ввічливості.

За Дж. Лічем ввічливість є набором стратегій, які запобігають конфліктам, сприяють встановленню і підтриманню гармонійних взаємин [3, с. 19].

Стратегії позитивної ввічливості полягають у вираженні солідарності мовця зі слухачем і реалізуються за допомогою певних ліній поведінки, або тактик, До яких належать прояв уваги до людини, емоційна емпфаза, створення атмосфери внутрішньогрупової ідентичності, урахування бажань і схильностей слухача [2, с. 260].

До стратегій позитивної ввічливості, вслід за Н. Бігуною, відносимо: 1) контактано-встановлювальну стратегію; 2) стратегію збереження обличчя; 3) стратегію інтимізації спілкування, співучасті, належності до однієї групи.

Стратегія **контактано-встановлення**, крім **тактики позитивної оцінки** включає і **тактику прояву інтересу до співрозмовника**, виражену за допомогою питань-кліше (How are you? How is it going?), розділових запитань, фраз на зразок you see, you know, вигуків, негайного «дзеркального оцінення» адресатом висловлення адресанта [4, с. 9].

Аналіз тактик цієї стратегії засвідчує, що вона реалізується за допомогою мовленнєвих актів компліменту та похвали, у складі яких є предикативні прикметники. Загальновідомо, що в англійській лінгвокультурі найчастіше засобом вираження контактано-встановлюючої стратегії виступає комплімент. При цьому ця ж стратегія може трактуватися як стратегія зміцнення солідарності з адресатом [5], або ж стратегія створення і підтримки взаєморозуміння між слухачами [6, с. 86].

У випадку, коли цю тактику застосовують у досить офіційній обстановці, при спілкуванні мало знайомих людей, МА компліменту може мати формальний характер.

Так, запрошений у гості до відомих акторів, молодий клерк «сипле» компліменти господарям, маючи на меті завоювати їхню прихильність та запевнити їх у щирості своїх слів.

Саме тому, цілком закономірно, що, передусім, комплімент стосується помешкання, куди його запрошено.

(1) – *What a stunning room this is.*

“...”

– *I’m so glad you like it* [7, p. 13].

Слова гостя, прихильно сприйняті господинею, засвідчують приклад «дзеркального компліменту».

Далі звучить комплімент власне на адресу господині, відомої актриси, а саме: комплімент її грі у виставі, що відбувається саме у цьому сезоні на сцені.

(2) – *You’re simply wonderful in it* [7, p. 16].

Майже за цим відразу слідує комплімент-пояснення, чому клерк так прагнув працювати саме

в театрі. Через те, що він був ознайомлений з театром лише як глядач, можливість працювати в театрі, нехай і бухгалтером, дала б йому можливість познайомитися з усіма нюансами життя театру.

(3) – *I suppose you've never had anything to do with the theatre from the inside before?* she said. *That's why I suppose I was **so crazy** to get this job* [7, p. 17].

Комплімент-подяка є реакцією на запрошення побувати на репетиції.

– *I never allow outsiders to come to rehearsals, but as you're out accountant you almost belong to theatre, and I wouldn't mind making an exception in your favor if it would amuse you to come.*

– *That would **be terribly kind** of you* [7, p. 17].

І, нарешті, звучить комплімент щодо отриманої фотографії.

(5) – *Julia took a bundle of her latest photographs. She handed one to the young man. This s one is not so bad.*

– *It's **lovely*** [7, p. 18].

При першому знайомстві, тобто під час контактно-встановлювальної функції, часто звучить комплімент щодо смачно приготованої їжі.

(6) *The warmth of the oven and the smell of meat and bread filled the small house, and we all ate heartily, if in silence. Now and then Helen's mother gave me more bread and patting my arm, or poured out fresh tea to me. The food was simple but **delicious**, and sunlight came in the front windows to ornament our meal* [8, p. 525].

Контактно-встановлююча функція може відбуватись не обов'язково між цілком незнайомими людьми. З метою гармонізації стосунків компліменти звучать і під час розмови давніх знайомих. Так, після тривалої розлуки, люди, які протягом довгого часу були поєднані теплими, приятними стосунками, що перервалися в силу непередбачених обставин, намагаються поновити їх. Аналізуючи ставлення дітей до батьків, давній знайомий доводить молодій жінці, що вона є доброю матір'ю, однак, діти, все ж таки, більше люблять батька.

Жінка не заперечує і на підтвердження своєї згоди говорить про те, що її чоловік, батько їхніх дітей заслуговує на те, щоб його любили.

(7) – *He's **very lovable*** [9, p. 165].

Коли ж елементом контактно-встановлювальної стратегії є похвала, її не можна висловлювати на адресу третьої особи. Саме тому схвальні слова на адресу батька, який відсутній при розмові, розцінюємо як комплімент. Своєю чергою, висловлений **комплімент**, у розмові доповнений вже **похвалою**, сказаною матері, з якою і відбувається

розмова. Намагаючись не образити молоду жінку, зберегти гармонію у їхніх стосунках, то й же ж знайомий з притаманним **похвалі** перебільшенням стверджує, що вона слугує для дітей ідеалом. У такий спосіб адресант похвали передає свій позитивний настрій, емоційно впливає на співрозмовника і сподівається, що адресат поділяє його почуття і що вони будуть належно оцінені, а все це загалом сприятиме збереженню теплої атмосфери.

(8) – *On the contrary I think you're **an excellent** mother. You see that they're well and happy. "...* " *But you're not wrapped up in them as Grey is.*

It's unnecessary that one should be. I'm a human being and I treat them as human beings. A mother only does her children harm if she makes them the only concern of her life. "... " *"And the fact remains that they worship me".*

*I've noticed that. You're their ideal of all that's **graceful and beautiful and wonderful*** [9, p. 165].

Знайомий відразу ж висловлюється про свою співрозмовницю, як про прекрасну матір. Подібно до деяких вищенаведених прикладів, прикметник «excellent» вжито в атрибутивній функції, однак усе словосполучення є у функції предикатива. Далі слідує прикметники, які з огляду на елемент перебільшення, а також статус адресанта, – їх висловлює відомий письменник – безперечно розцінюються як похвала.

Похвала звучить і тоді, коли студенти, які провчилися в одному коледжі, але вивчали різні предмети разом вже рік, знайомляться зі своїм потенційним майбутнім одногрупником.

(9) – *How long have you studied Greek?*

– *Two years.*

– *"You're rather **good** at it".*

– *Pity you aren't in our class* [10, p. 22].

Знову ж таки компліменти щодо вдалої трапези можуть звучати не обов'язково при першому знайомстві. Вони часто звучать для встановлення ближчого контакту, закріплення вже наявних стосунків на ближчому рівні, наповненні їхньою довірою.

(9)... *a fourth course had appered, with unobtrusive magic, at my elbow: mushrooms....*

"Where did you get these?" I said.

"Ah, you are quite observant", he said, pleased.

*"Aren't they **marvelous**? Quite rare. Henry brought them to me."*

"..."

*"Really, won't you try some of these mushrooms? They are **glorious**"* [10, p. 241].

За вечерею професор радить своєму студентові скуштувати приготовані спеціально на замовлення гриби. Він розхвалює страву, а водночас висловлює похвалу і на адресу свого іншого

студента, який порадив йому замовити це блюдо. Таким чином контактано-встановлююча функція, спрямована на зміцнення дружніх стосунків, слугує другорядною щодо головної стратегії емоційного впливу на слухача. Чергова похвала на адресу його одногрупника повинна шляхом емоційного впливу підняти в очах слухача статус його одногрупника.

Мовленнєві акти вибачення та подяки також можуть виконувати контактано-встановлюючу функцію.

(10) – *I'm sorry, but would the locative case do?*
“...”

– *Oh hell, don't bother, said Bunny stridently. If you don't have to decline it and it doesn't need a preposition it sounds good to me ...*

– *I'd like to shake your hand, stranger. “...” Glad to meet you, yes, yes [10, p. 21].*

Річард, студент, який вивчав грецьку мову раніше, але не в тому коледжі, де навчається зараз, намагається познайомитися зі студентами відділення класичних мов. Закономірно, що свою спробу допомогти їм розв'язати завдання, яке вони обговорюють, він починає з вибачення, за яким слідує схвальна оцінка, фактично комплімент, з боку одного зі студентів, до яких прагне приєднатися Річард.

Що ж до МА вдячності в складі контактано-встановлюючої функції, то його використання ілюструє наступний приклад. Щоб одержати більше інформації про одну зі своїх пацієнток для пришвидшення процесу лікування, а також з метою запобігти небажаним наслідкам, лікар відвідує її колишню сусідку, яка в даний момент знаходиться в будинку для літніх людей. Поряд із

фразою, яка є загальноприйнятою у таких випадках і містить один із найчастотніших предикативних прикметників «*nice*», лікар відразу ж дякує старшій жінці за згоду допомогти йому.

(11) – *I'm Horatio Barnes, he began, shaking her hand. Nice to meet you. And thank you for your time [11, p. 182].*

Два останні приклади демонструють комбіаторність МА позитивної оцінки з іншими мовленнєвими актами, зокрема МА вибачення та подяки.

Висновки. Найчастіше контактано-встановлююча стратегія реалізується за допомогою мовленнєвого акту «комплімент», у складі якого натрапляємо на прикметники “*kind*”, “*nice*”, “*good*”. Меншою мірою контактано-встановлююча стратегія властива адресантам похвали, яка виражається прикметниками “*excellent*”, “*marvelous*”, “*wonderful*”, “*graceful*”, “*lovable*”. Реалізація досліджуваної стратегії за допомогою мовленнєвих актів «вибачення» та «вдячність» є оказіональною. Комплімент як тактика контактано-встановлюючої стратегії виступає як ініціюючим так і реактивним актом. За допомогою компліменту адресант підкреслює своє зацікавлення як у встановленні, так і в підтриманні добрих стосунків із адресатом. Мовленнєвий акт похвали здебільшого виступає як ініціюючий акт і демонструє характеристики співрозмовника, вміння та вчинків, зовнішності та поведінки.

Перспективи подальших досліджень убачаємо у дослідженні функціонування предикативних прикметників як тактик стратегій інтимізації, пом'якшення висловлювання та «збереження обличчя» адресата.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Трофимова Н. А. Экспрессивные речевые акты. Семантический, прагматический, грамматический анализ : монография. Санкт-Петербург : Изд-во ВВМ, 2008. 376 с.
2. Бігунова Н.О. Позитивна оцінка : від когнітивного судження до комунікативного висловлювання: монографія. Одеса : КПОМД, 2017. 580 с.
3. Leech G. Explorations in Semantics and Pragmatics. Amsterdam : John Benjamins Publishing Company, 1980. 133 p.
4. Базарова І.В. Комунікативні стратегії і тактики учасників світського спілкування. *Записки з романо-германської філології*. 2020. Вип. 1, № 44. С. 4-13.
5. Holmes J. Compliments and Compliment Responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics*. 1986. Vol. 28, № 4. P. 458-508.
6. Wolfson N. An Empirically Based Analysis of Complimenting in American English. In N.Wolfson and E.Judd (Eds). *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Rowley, London: Newsbury House Publishers, 1983. P. 82-95.
7. Maugham S. Theatre. Moscow : Vyssaja Skola, 1985. 223 p.
8. Kostowa E. The Historian. Little, Brown and Company Hachette Book Group, 2005. 909 p.
9. Maugham S. The Razor's Edge. London: Pan Books, 1976. 313 p.
10. Tartt D. The Secret History. New York : Vintage Books, 1992. 359 p.
11. Baldacci D. Simple Genius. New York : Hachette Book Group USA, Inc., 2008. 560 p.