

БИГУНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

**ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА: ОТ
КОГНИТИВНОГО СУЖДЕНИЯ К
КОММУНИКАТИВНОМУ ВЫСКАЗЫВАНИЮ**

Одесса 2017

УДК 811.111'23'371'42
ББК 597

Рецензенты:

Бабелюк О. А. – доктор филологических наук, профессор кафедры технического перевода учебно-научного института психологии и социальной работы Львовского государственного университета безопасности жизнедеятельности

Белехова Л.И. – доктор филологических наук, профессор кафедры романо-германских языков Херсонского государственного университета

Приходько А.И. – доктор филологических наук, профессор кафедры иностранной филологии Запорожского национального университета

Научный редактор: доктор филологических наук, профессор, заведующая кафедрой лексикологии и стилистики английского языка Одесского национального университета им. И.И. Мечникова *Колегаева И.М.*

Бигунова Н. О.

Положительная оценка: от когнитивного суждения к коммуникативному высказыванию : монография / Н.А. Бигунова. – Перевод с укр. – Одесса: КП ОМД, 2017. – 601 с.

Монография посвящена описанию когнитивно-прагматической природы и закономерностей коммуникативных проявлений положительной оценки.

Анализируются прагматические особенности порождения и преобразования оценочного суждения в оценочное высказывание. Предлагается собственная таксономия положительно-оценочных речевых актов одобрения, похвалы, комплимента и лести, функционирующих в англоязычном литературном дискурсе и в кинодискурсе, исследованы иллокутивные цели и перлокутивный эффект речевых актов положительной оценки. Положительная оценка рассматривается также с позиций конверсационного анализа как тактика реализации определенных коммуникативных стратегий, а также как коммуникативный ход иницирующей, реагирующей и другой направленности. Исследована паравербальная (невербальная и просодическая) реализация положительной оценки в англоязычном кинодискурсе.

Для филологов, преподавателей, студентов и аспирантов, а также для широкого круга читателей, интересующихся затронутыми вопросами.

УДК 811.111'23'371'42
ББК 597

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ПРИНЯТЫХ В РАБОТЕ СОКРАЩЕНИЙ	5
ВВЕДЕНИЕ	7
Глава I. ОЦЕНОЧНОЕ СУЖДЕНИЕ VS ОЦЕНОЧНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ В ИЗОБРАЖЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ	
1.1. Антропоцентризм в лингвистике	14
1.2. Когнитивно-дискурсивный подход к анализу коммуникативных явлений	17
1.3. Психолингвистические исследования процесса порождения речевого высказывания	19
1.4. Сознание, мышление, суждение	30
1.5. Соотношение суждение / высказывание в реальной коммуникации	39
1.6. Оценка как когнитивный феномен	51
1.7. Оценка как семантическая категория	58
1.8. Соотношение оценочного суждения и оценочного высказывания	66
1.9. Преобразование оценочного суждения в высказывание положительной оценки в художественном дискурсе	69
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ	85
ГЛАВА II. ТАКСОНОМИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ	
2.1. Теория речевых актов	91
2.2. ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ как речевые акты положительной оценки	97
2.3. Объект и предмет оценки в речевых актах положительной оценки	109
2.4. Адресант и адресат речевых актов положительной оценки	122
2.5. Статусные и гендерные отношения участников РА положительной оценки	136
2.6. Критерий искренности в речевых актах положительной оценки	153
2.7. Перлокутивный эффект речевых актов положительной оценки	170
2.8. О ритуальном характере РА положительной оценки	201
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ	211
ГЛАВА III. КОНВЕРСАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА И ЛЕСТИ	
3.1. Возможности конверсационного анализа	220
3.2. Дефиниция терминов <i>коммуникативная стратегия</i> и <i>коммуникативная тактика</i> в конверсационном анализе	232
3.3. Типы коммуникативных ходов, реализующих положительную оценку	244
3.4. ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ как тактики реализации коммуникативных стратегий	
3.4.1. Реализация ведущих стратегий выражения положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника посредством тактик ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	262
3.4.2. Реализация стратегий позитивной и негативной вежливости посредством выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	272
3.4.2.1. Реализация контакто-устанавливающей стратегии путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА.....	275
3.4.2.2. Реализация стратегии «сохранения лица» собеседника путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА	282

3.4.2.3. Реализация стратегии интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	288
3.4.2.4. Реализация стратегии смягчения высказывания путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	292
3.4.2.5. Реализация стратегии возвышения положения адресата путем выражения ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	297
3.4.2.6. Реализация стратегии защиты путем выражения ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ	299
3.4.3. Реализация стратегии манипулирования путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ	303
3.4.4. Тенденции использования положительно-оценочных РА как тактик реализации коммуникативных стратегий в художественном диалоге	311
3.5. Комбинаторность речевых актов положительной оценки друг с другом и с другими речевыми актами	317
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ	327

ГЛАВА IV. ВЕРБАЛИЗАЦИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

4.1. Критерий аргументативного / неаргументативного характера РА положительной оценки в речи адресата	336
4.2. Критерий прямой / косвенной формы реализации РА положительной оценки	339
4.3. Лексические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе	348
4.4. Грамматические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе	375
4.5. Стилистические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе	391
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ	417

ГЛАВА V. ПАРАВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

5.1. Коммуникативные функции паравербальных средств	409
5.2. Паравербальные средства выражения положительной оценки в литературном дискурсе	428
5.3. Паравербальные средства выражения положительной оценки, используемые актерами в кинодискурсе	449
5.4. Просодические средства выражения положительной оценки	
5.4.1. Этапы и методика фонологического анализа	468
5.4.2. Результаты аудиторского анализа	476
5.4.3. Результаты электро-акустического анализа	497
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ	516

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	526
------------------	-----

ЛИТЕРАТУРА	540
------------------	-----

СПИСОК ПРИНЯТЫХ В РАБОТЕ СОКРАЩЕНИЙ

РА – речевой акт

ТРА – теория речевых актов

КА – конверсационный анализ

РЭ – речевой эпизод

ЛСС – лексические стилистические средства

ССС – синтаксические стилистические средства

ВК – вербализованная кинема

ЧОТ – частота основного тона

Посвящаю моим родителям, Татьяне и Александру

*Если вам говорят, что вы многогранная личность,
не обольщайтесь. Может быть, имеется в виду,
что вы гад, сволочь и паразит одновременно*

М.М. Жванецкий

ВВЕДЕНИЕ

За последние десятилетия века о феномене оценки написано немало, как собственно лингвистами самых разных направлений, так и психологами и философами. Особенно много исследований посвящено структуре оценки: ее основанию, теме, предмету, объекту. Активно исследуются языковые средства передачи оценки; анализируется соотношение оценки с эмоциональностью и экспрессивностью; изучается оценочный фрейм.

Тем не менее, путь от мыслительного оценочного умозаключения к его коммуникативному проявлению до сих пор исследован недостаточно. Безусловно, в живой коммуникации изучить этот путь не представляется возможным, в то время как в художественном **литературном** дискурсе мысли и чувства персонажей-субъектов оценки *изображены* автором и отражают огромное множество коммуникативных ситуаций, в которых оценка, как и в жизни, может быть искренней / неискренней, рациональной / формальной / преувеличенной / невысказанной / вынужденной. В художественном **кинодискурсе** актерская игра, чередование крупных и общих планов, киномонтаж, сценография, звуковая дорожка способствуют вербальной и невербальной экспликации оценки, делают ее узнаваемой для зрителя и позволяют последнему безошибочно отнести ее к тому или иному виду оценочной деятельности.

Рамки монографии и широкий круг нерешенных проблем не позволяют сосредоточиться на любых оценочных высказываниях. Выбираем исключительно оценку со знаком «плюс» не только из «оптимистических» соображений, а осознавая, что движущей силой взаимодействия человека с миром является общечеловеческое стремление к достижению удовольствия и освобождению от страдания.

Нашей **целью** видим описание когнитивно-прагматической природы оценивания, а также социальных, культурных и психологических факторов и закономерностей коммуникативного проявления положительной оценки. При этом весьма привлекательной выглядит **задача** составления таксономии положительно-оценочных речевых актов, функционирующих в литературном дискурсе и в кинодискурсе. Для этого необходимо интегрированное исследование иллокутивных целей и перлокутивного эффекта речевых актов положительной оценки.

Кроме того, положительная оценка интересует нас с точки зрения разговорного анализа, незаслуженно игнорируемого отечественной лингвистикой: мы намерены изучить выражение оценки как тактики реализации коммуникативной стратегии и как коммуникативного хода иницирующей, реагирующей и другой направленности.

К перечню **задач** данного исследования относим выделение и детальное описание речевых особенностей (лексических, грамматических, стилистических и фонетических) положительно-оценочных высказываний в персонажной речи, изображенной в литературном и кино- дискурсах.

Отдельной **задачей** является выявление, анализ и квалификация лингвальных и паралингвальных маркеров искренности / неискренности персонажных положительно-оценочных высказываний.

Объектом нашего исследования выступает когнитивно-коммуникативный феномен формирования и экспликации положительной оценки в изображенном персонажном дискурсе.

Предметом изучения выступают положительно-оценочные речевые акты одобрения, похвалы, комплимента и лести, зафиксированные в англоязычном общении персонажей литературного и кинематографического дискурса.

Материал анализа составляют две выборки: 2314 контекстов выражения положительной оценки в англоязычном литературном художественном дискурсе, полученные методом сплошной выборки из

англоязычных художественных произведений (100 источников общин объемом 29877 страниц) и 315 фрагментов выражения положительной оценки в англоязычном кинодискурсе, отобранные из 26 англоязычных фильмов и телевизионных сериалов). Каждая выборка включает определенное количество речевых актов положительной оценки.

В литературном дискурсе самый большой массив образован высказываниями одобрения – 935 речевых эпизодов (40.4 % всех контекстов), несколько меньше высказываний похвалы – 726 речевых эпизодов (31.4 % всех контекстов); еще меньше высказываний комплимента – 577 речевых эпизодов (24.9 % всех контекстов) и наименьшее количество речевых эпизодов образует лесть – 76 (3.3% всех контекстов).

Выборка, полученная в результате анализа кинодискурса, несколько отличается распределением по типам оценки: 98 сцен одобрения (31.1 % всех контекстов), 90 эпизодов похвалы (28.6 % всех контекстов), 103 эпизода комплимента (32.7 % всех контекстов) и 24 сцены лести (7.6 % всех контекстов).

Научная новизна исследования состоит в том, что в работе впервые:

1. Применяется подход к оценке как к когнитивно-дискурсивному феномену;
2. выявлены и системно описаны прагматические особенности преобразования оценочного суждения в оценочное высказывание;
3. описано функционирование оценочных высказываний как коммуникативных тактик реализации определенных коммуникативных стратегий;
4. с когнитивно-прагматических позиций исследован оценочный потенциал паравербальных средств коммуникации;
5. выполненный анализ когнитивных процессов в изображенном мышлении персонажа художественного произведения позволил установить варианты преобразования, редуцирования, интенсификации оценки при ее реализации в коммуникативной ситуации;

- б. исследованы паравербальные средства передачи оценки, что обогащает новыми данными как теорию оценки, так и прагмалингвистику.

Теоретическая значимость работы определяется тем, что результаты данной работы дополняют такие дисциплины и направления современного языкознания, как теория оценки, прагмалингвистика, теория речевых актов, дискурсология, психолингвистика. Предложенная в работе прагмалингвистическая таксономия положительно-оценочных речевых актов обогащает и совершенствует теоретические основы прагмалингвистики. Разработка речемыслительной модели порождения положительно-оценочного высказывания является вкладом в когнитивную лингвистику. Исходя из вышесказанного, констатируем начало нового лингвистического направления, а именно *когнитивно-коммуникативной аксиологии изображенного дискурса*.

Ее основные положения следующие:

- Когнитивный феномен оценивания является неотъемлемым свойством человеческого взаимодействия с окружающей средой.
- Все, что попадает в сферу интересов индивида, становится объектом оценки, формируя оценочное суждение.
- Путь от оценочного суждения (как когнитивного феномена) к оценочному высказыванию (как коммуникативному феномену) является непростым.
- В зависимости от социальных, этнокультурных и психологических факторов оценочное суждение может совпадать с оценочным высказыванием или отличаться от него со знаком +/- и по интенсивности.
- В зависимости от этих факторов оценочное суждение может остаться латентным и не проявляться в коммуникации или, наоборот, коммуникативное выражение оценочности может вообще не базироваться на соответствующей когнитивной операции (оценочное суждение отсутствует).

- Специфика художественного дискурса состоит в обязательной экспликации пути от когнитивной операции оценивания к коммуникативному действию – оценочному речевому акту.
- Художественный дискурс содержит целый ряд маркеров, которые информируют читателя / зрителя об искренности / неискренности говорящего, его возможном корыстолюбии и т.д.
- Наличие таких маркеров (прежде всего авторского комментария или изображенной внутренней речи персонажей) принципиально отличает изображенный персонажный дискурс от реального устного общения собеседников.

Практическая ценность работы определяется возможностью использования теоретических положений проведенного исследования в курсах лекций и на семинарах, посвященных проблемам конверсационного анализа, теории коммуникации. Результаты, полученные в области оценочного потенциала паравербальных средств, могут послужить материалом для создания учебных пособий и разработки спецкурсов «Таксономия речевых актов положительной оценки в изображенной коммуникации», «Конверсационный анализ положительно-оценочных высказываний в художественном дискурсе», «Паравербальные компоненты оценочной коммуникации».

Монография состоит из введения, четырех глав и заключения. В **первой главе** определяется содержание семантической категории оценки в исследовательских парадигмах когнитивной лингвистики, прагмалингвистики, теории коммуникации и конверсационного анализа; моделируется когнитивно-дискурсивный процесс преобразования оценочного *суждения* в *высказывание* положительной оценки в художественном дискурсе. Во **второй главе** предлагается собственная таксономия речевых актов положительной оценки; дифференцируются иллокутивные цели и перлокутивный эффект данных актов; описана прагматическая направленность актов положительной оценки по критерию

искренности и с учетом статусных и гендерных особенностей коммуникантов. В **третьей главе** описывается функционирование одобрения, похвалы, комплимента и лести как коммуникативных ходов в разных типах речевых обменов и как тактик реализации определенных коммуникативных стратегий; изучена комбинаторность речевых актов положительной оценки с другими речевыми актами в изображенном диалогическом дискурсе. В **четвертой главе** анализируется экспликация положительной оценки лексическими, грамматическими и стилистическими средствами в литературном дискурсе. **Пятая глава** посвящена описанию паравербальных характеристик речевых актов положительной оценки в литературном и в кинематографическом дискурсах.

Список литературы состоит из теоретических (614 наименований) и словарных (17 наименований) источников и списка иллюстративных источников (100 произведений англоязычной художественной литературы, 26 англоязычных художественных фильма и 3 телевизионных художественных сериала).

Автор монографии выражает сердечную признательность своему научному консультанту – доктору филологических наук, профессору Одесского национального университета им. И.И. Мечникова Ирине Михайловне Колегаевой за помощь и поддержку.

ГЛАВА I

ОЦЕНОЧНОЕ СУЖДЕНИЕ VS ОЦЕНОЧНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ В ИЗОБРАЖЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ

1.1. Антропоцентризм в лингвистике

На современном этапе развитие лингвистического знания происходит преимущественно в рамках антропоцентрической парадигмы. Ее содержание и основополагающие принципы изложены в работах В. Гака, З. Тураевой, Н.Д. Арутюновой, Ю.Д. Апресяна, Е.С. Кубряковой, Ю.С. Степанова, Е.В. Ключева, И.П. Сусова, А.М. Кузнецова и др.

Под антропоцентризмом (от греч. *anthropos* – человек и лат. *centrum* – центр) понимается «воззрение, согласно которому человек есть центр Вселенной и цель всех совершающихся в мире событий» [ФЭС 2003, 25]. В лингвистике использование принципа «человека в языке» [Бенвенист 1985], то есть антропоцентрического принципа, позволяет рассматривать язык как особую систему. По мнению Ю.Д. Апресяна, «язык в высокой степени антропоцентричен. Громадная часть его словаря посвящена человеку — его внутреннему миру, восприятию внешнего мира, физической и интеллектуальной деятельности, его целям, отношениям с другими людьми, общению с ними, оценкам событий, положений и обстоятельств» [Апресян 1995а, 18].

Антропоцентризм в лингвистике – это частное проявление глобального процесса гуманизации науки, это подход к исследованию языка (как его строения, так и, прежде всего, функционирования) с учетом человеческого фактора, т. е. включение носителя, пользователя языка (субъекта речи), *homo loquens* в анализируемый фрагмент языковой действительности.

Как отмечал Ю. С. Степанов, «ни один крупный лингвист последнего десятилетия, если только он не принимал без критики положений догматического структурализма, не миновал вопроса об антропоцентризме в языке» [Степанов 1975, 49].

Масштабы реализации антропоцентрического принципа заставляют лингвистов говорить об утверждении в системе научного знания новой парадигмы – антропологической (или антропоцентрической).

Антропоцентрическая парадигма современного языкознания, по мнению В.А. Масловой, – это переключение интересов исследователя с объектов познания на субъект, т.е. анализируется человек в языке и язык в человеке [Маслова 2001, 8]. В центр внимания ставится человека как творец языковой и речевой деятельности. Человек – центральная фигура языка и как лицо говорящее, и как главное действующее лицо мира, о котором он говорит. Антропоцентрическая точка зрения на язык, как отмечает Г.А. Золотова, представляется «наиболее естественной и адекватной действительному положению вещей», так как она позволяет осмыслить системные связи языковых явлений в единстве формы и содержания, в синтезе, «в едином служении их потребностям общения» [Золотова 2001, 6].

В рамках антропоцентрической парадигмы исследователями предпринимаются попытки глобального междисциплинарного подхода к интерпретации сущности языка как специфического человеческого феномена, посредством которого можно понять природу личности, ее место в социуме и этносе, ее интеллектуальный и творческий потенциал, т.е. глубже осмыслить для себя, что же такое Человек [Сусов 1989, 103].

Как отмечает Е.В. Ключев, только во второй половине XX века академическая наука, которая занимается изучением языка, осознала, что язык, который она изучает, является некоей научной абстракцией, не имеющей прямого отношения к реальным процессам коммуникации. Поэтому возникают парадоксы речевого общения, когда человек время от времени ощущает свою неспособность к речевому общению с другими членами того же речевого коллектива. И проблема состоит не в недостаточном владении языком, а в неумении его употреблять, в неумении грамотно существовать и функционировать в той или иной коммуникативной ситуации. Включение человека и речевой ситуации в парадигму научного

лингвистического мышления, по его мнению, привело к настоящей революции в понимании языка и речи. Одним из завоеваний этой революции стала лингвистическая прагматика (и теория речевых актов как ее ядро) [Клюев 2002, 9].

Методологический «крен» от «лингвистики имманентной», с ее установкой рассматривать язык «в самом себе и для самого себя», к лингвистике антропологической, предусматривающей исследование языка в тесной связи с человеком, его сознанием, мышлением, духовно-практической деятельностью и т.п., привел к осмыслению видов и форм языкового общения людей с учетом экстралингвальных факторов разного порядка, необходимых для взаимопонимания [Постовалова 1988, 8], то есть определение принципов связи человека и языка дает возможность приблизиться к пониманию природы коммуникативной деятельности человека.

В связи с развитием главенствующей антропоцентрической исследовательской парадигмы прагмалингвистика в своем поступательном движении проходит определенные этапы развития от теории речевых актов 70х годов XX века, ограниченной в работах Дж. Остина и Дж. Серля «значением говорящего» (*speaker meaning*), до современных концепций значения, которое конструируется, выстраивается в ходе общения говорящим и слушающим (*negotiated meaning*), и воплощается и в отдельном речевом акте и дискурсе [Шевченко 2005, 106].

Большое влияние на формирование антропологического направления в современном языкознании оказали открытия в области нейропсихологии и нейрофизиологии – в первую очередь те из них, которые касаются структуры человеческого мозга и «механизма» работы сознания по отображению и категоризации объектов действительности.

1.2. Когнитивно-дискурсивная парадигма единиц языка и речи

Поскольку процесс коммуникации не может быть адекватно описан без понимания когнитивных процессов, протекающих в сознании участников общения при порождении и восприятии речи, становится очевидной необходимость изучения не только собственно лингвальных и релевантных экстралингвальных параметров коммуникации, но и их ментальных репрезентаций. Очевидно, что ни чисто коммуникативный, ни чисто когнитивный анализ дискурса в отдельности не предоставляет такой возможности. Рациональным оказывается синтез коммуникативной и когнитивной парадигм его изучения. Решить проблему комплексного изучения дискурса позволяет предложенный Е. С. Кубряковой в качестве новой парадигмы описания языка и речи когнитивно-дискурсивный подход к анализу коммуникативных явлений, предполагающий их разностороннее освещение с точки зрения выполняемых ими когнитивных и коммуникативных функций.

Согласно теоретическим постулатам этой новой парадигмы, по сути своей парадигмы функциональной, при описании каждого языкового / речевого явления равно учитываются те две функции, которые они неизбежно выполняют – когнитивную (по их участию в процессах познания) и коммуникативную (по их участию в актах речевого общения). Соответственно, каждое языковое явление может считаться адекватно описанным и разъясненным только в тех случаях, если оно рассмотрено на перекрестке когниции и коммуникации [Кубрякова 2012, 33].

Именно возможностью и необходимостью соотнесения формы и содержания коммуникативной единицы Е.С. Кубрякова и объясняет привлекательность когнитивной лингвистики, целью которой является (в актах подобного соотнесения) не только поставить в соответствие каждой языковой форме ее когнитивный аналог, ее концептуальную или когнитивную структуру (объясняя тем самым значение или содержание формы через определенную когнитивную структуру, структуру мнения или

знания), но и объяснить причины выбора или создания данной «упаковки» для данного содержания [там же].

Представители когнитивной психологии отмечали, что люди обозначают фактически не вещи (как заранее существующие объекты), а ощущения от них. Как указывает основатель когнитивной психологии У. Найссер, «когнитивная психология отсылает нас ко всем процессам, благодаря которым сенсорные данные на входе преобразуются, редуцируются, обогащаются, хранятся, извлекаются и используются». Для того, чтобы испытывать некие ощущения от чего-то, нужно, чтобы человек взаимодействовал с этим «чем-то» в актах его восприятия. Вычлененный фрагмент (вещь, свойство и т.д.) должен не только выделяться как таковой как некая фигура на определенном фоне, но и выступать для воспринимающего этот фрагмент человека в виде «участника» той или иной ситуации, той или иной структуры действия или деятельности, т.е. должен осознаваться человеком как фрагмент, наделенный несомненным прагматическим значением и обладающий особой «салиентностью» и релевантностью [Кубрякова 2012, 73].

Особую сферу исследования лингвистики составляет когнитивный анализ дискурса, в рамках которого моделируются когнитивные процессы порождения и восприятия дискурса, изучаются различные виды представленной в структурах знания информации, необходимой для осуществления дискурсивного взаимодействия людей.

В основе когнитивно-дискурсивного подхода к языку лежит понимание языка как одной из основных способностей человеческого мозга, связанных с осуществлением ментальных операций, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека (в том числе речевого общения), и, кроме того, как главного средства передачи знаний в процессе коммуникации. По справедливому мнению Л.В. Цуриковой, в применении к анализу дискурса данная парадигма исследования предполагает, с одной стороны, рассмотрение дискурса в терминах речевых актов, т.е. речевых событий, а

также анализ собственно лингвальных свойств дискурса и его релевантных экстралингвальных (социопрагматических) факторов, а с другой стороны – описание структур репрезентации различных видов знания, детерминирующих речевые стратегии коммуникантов и выбор конкретных языковых форм в процессе своей дискурсивной деятельности. При этом дискурсивная деятельность человека трактуется как отражение в формах коммуникативного поведения национальной картины мира, а используемые в процессе коммуникации языковые средства – как способ реализации системы культурно обусловленных значений, отражающих разделяемые членами социума знания, пресуппозиции, оценки и ценностные ориентации [Цурикова 2009].

Современная когнитивная лингвистика занимается, в частности, анализом социально-прагматических параметров общения и их влияния, с одной стороны, на интеракциональные и языковые свойства дискурса, а с другой стороны – на когнитивные процессы его восприятия и порождения.

1.3. Психолингвистические исследования процесса порождения речевого высказывания

Когнитивная лингвистика преследует цель пролить свет на проблему соотношения между языком и сознанием как свойством мозга: предполагается, что посредством изучения языка ученые смогут «открыть окно» в тайну человеческого разума [Кравченко А.В. 2009]. Неудивителен интерес когнитивной лингвистики к загадкам ментальной логики и процессам умозаключения, к природе ментальных репрезентаций и тому, как они соотносят язык и реальность; по словам Ф. Джонсон-Лэрда, надо обязательно проследить за процессами, благодаря которым значения предложения конструируются из значений его частей и в зависимости от грамматических отношений между ними, надо обнаружить, как интерпретация дискурса складывается из значения предложений, надо,

наконец, прояснить сущность интенциональности и самосознания [Johnson-Laird 1983, XI].

Всякое речевое высказывание формируется, порождается, а не переходит «в готовом виде» из мысли в речь [Горелов, Седов 2001, 64]).

Познание, результаты которого материализуются в языке, т.е. получают языковую форму их «воплощения» (*embodiment*), демонстрирует зависимость когниции от множества прагматических и даже идеологических факторов. Данное обстоятельство рефлексруется в таких разных дисциплинах, как антропология и нейроанатомия, компьютерология и психология: это означает переход от теории, базирующейся исключительно на знаках и операциях со знаками, к теории, учитывающей позицию наблюдателя и его прагматические потребности [Rohrer 1999, 39].

Накоплен богатый опыт представления моделей порождения высказывания, которые учитывают замысел высказывания, наличие смысла, общее представление о ситуации реальной действительности, членение его на составляющие компоненты, оформление этих составляющих при помощи языковых средств.

У истоков когнитивной науки стояли в первую очередь психологи, издавна занимавшиеся когнитивными способностями человека – вниманием, восприятием, воображением и т.д. С середины 60-х гг. XX были предприняты попытки подробного описания различных этапов речепорождающего процесса и механизмов порождения речи. Результатом этих попыток было осознание того факта, что у истоков порождения речи стоят прагматические операторы и сама языковая личность говорящего (Л. С. Выготский, А. Р. Лурия, А. А. Леонтьев, Т. В. Ахутина (Рябова), Г.В. Колшанский, И. А. Зимняя, Б. А. Серебренников, Т.В. Черниговская, В.Л. Деглин, Г.М. Костюшкина, Дж. Миллер, Г. Гийом, Т. Рорер, Х. Уидоусон, М. Критчли, В. Заммунер, Э. Хови, Э. Гюлих, Т. Котчи и др.).

Общая картина превращения мысли в слово (по В. Гумбольдту) была представлена еще У. Джеймсом в конце XIX в. У. Джеймс считал, что «весь

процесс, предваряющий воплощение помысла в слово, нельзя назвать иначе, как только „намерением сказать что-то”. По мере того как на смену намерению выплывают слова, намерение производит им смотр: подходящие слова отбираются, а неподходящие отметаются в сторону» [Джеймс 1902, 125]. Здесь уже была отмечена неоднородность процесса, включающего этап «намерения», помысла и самого слова, а также наличие того, что сейчас называется речевыми операциями, т. е. отбора и фильтрации слов.

Согласно Дж. Миллеру, Ю. Галантеру и К. Прибраму, «нормальное высказывание предложения является речевым навыком, который вырабатывается многолетней практикой. Подобно всякому навыку, он должен управляться Планом, т. е. должен быть отдельный точный план для каждого отдельного предложения, которое мы высказываем. За этим «моторным» Планом лежит процесс, более трудный для понимания, процесс, который создает сам моторный План, т. е. должен быть другой уровень Плана, который управляет моторным Планом – грамматический План. Его структура представляет собой иерархию грамматических правил образования и перестановки слов» [Миллер, Галантер, Прибрам 1965]. «Основной План», или «Метаплан», может быть соотнесен с намерением, по У. Джеймсу. Другими словами, в схеме «намерение – грамматика – моторика» уже отмечается роль стратегий осуществления плана как опробование условий, задаваемых образом желаемого результата.

Английский нейропсихолог М. Критчли полагает, что подбор слов, подходящих для выражения мысли, соответствует внешней речи, если она может быть услышана, если же нет, она образует внутреннюю речь [Критчли 1974, 30]. Также как и его предшественники, Г. Гийом провозглашает приоритет внутренней речи, которая обозначается в его теории как мысленное высказывание. Мысленное высказывание понимается как первичное; лишь после его порождения создается возможность устного и письменного словесного выражения. Особо подчеркивается, что все три типа высказывания – мысленное, устное и письменное – являются словесными

[Гийом 1992, 137]. Таким образом, готовая мысль, по Х. Джексону, «одевается» в слово, выражается в нем, образуя, акт коммуникации – пропозицию (*proposition*) [Jackson 1988].

Рождающаяся мысль выражается, как указывает Ю. Караулов, посредством внутренней речи, то есть путем вербализации части потока сознания, формирующейся во время текущей мыслительной деятельности [Караулов 1987, 206].

Продуцирование речи – сложная и подвижная система адаптации, связанная с продвижением к желаемой цели в общении и принимающая во внимание особенности аудитории, а также возможный эффект, который речь может произвести на адресатов. Из этого В. Заммунер делает вывод, что порождение речи – результат взаимодействия стратегий порождения речи с тематической структурой текста на фоне презумпций говорящего об аудитории (говорящий всегда решает, о чем адресат может додуматься сам, а что следует сказать прямо) [Zammuner 1981, 5]. Этим объясняется тот факт, что продуцирование речи целенаправленно, основано на общности языка и интерактивно (общение – не исполнение партий говорящего и слушающего врозь: люди сотрудничают как в случае недопонимания, тогда слушающий редактирует план изложения, - так и при выработке темы речи) [Keenan, Schieffelin 1976].

И. М. Сеченов отметил, что «жизненные потребности родят хотения и уже эти ведут за собой действия, хотение будет тогда мотивом или целью, а движение – действием или средством достижения цели. Когда человек производит так называемое произвольное движение, оно появляется вслед за хотением в сознании этого самого движения» [Сеченов 1947, 390].

Исходным моментом любого речевого действия является речевая ситуация, т. е. такое стечение обстоятельств, которое побуждает человека к речевому действию (к высказыванию), например, необходимость поздороваться, ответить на вопрос, и т. п. Речевая ситуация порождает

мотив высказывания, который в отдельных случаях перерастает в потребность совершения этого действия.

Интенциональность играет ключевую роль в теории порождения речи [Chomsky 1988, 209], хотя и является слабым звеном в моделировании порождения речи [Novy 1987].

Когнитивные (ментальные) процессы предшествуют продуцированию речевых актов и других единиц дискурса. Мыслительные операции выступают в качестве первой стадии продуцирования речевых актов.

«Пусковым механизмом» любой человеческой деятельности является мотив, эмоциональная природа которого подчеркивалась Л. С. Выготским: «Сама мысль рождается <...> из мотивирующей сферы нашего сознания, которая охватывает наше влечение и потребности, наши интересы и побуждения, наши аффекты и эмоции» [Выготский 1999].

По Л.С. Выготскому, ситуация порождает мотив, который воплощается в интенции (коммуникативном намерении говорящего). В отличие от европейских нейропсихологов Г. Гийома и Х. Джексона, Л.С. Выготский настаивает на том, что процесс порождения – это не просто «одевание» мысли в слово, это не выражение мысли в слове, а совершение ее самой в слове. Соответственно процесс порождения осуществляется от мотива, порождающего какую-либо мысль, к оформлению самой мысли, к опосредствованию ее во внутреннем слове, затем – в значениях внешних слов и, наконец, в словах [там же].

Развивая эту основополагающую для речевых исследований мысль, разные авторы усиливали, детализировали то или другое звено всей намеченной Л. С. Выготским цепи.

А. А. Леонтьев обозначил «принципиальную структуру» любой модели порождения речи, которая, по его мнению, должна включать: а) этап мотивации высказывания, б) этап замысла (программы, Плана), в) этап осуществления замысла (реализации Плана) и г) этап сопоставления реализации замысла с самим замыслом [Леонтьев 1969, 133]. По модели А.А.

Леонтьева процесс порождения речевого высказывания включает пять последовательных, взаимосвязанных этапов (или «фаз»).

Исходным моментом высказывания является *мотив*. Мотивация порождает речевую интенцию (намерение) – направленность сознания, воли, чувства индивида на какой-либо предмет (в нашем случае – на предмет речевой деятельности). «Исходным для всякого высказывания является мотив, т. е. потребность выразить, передать определенную информацию» [Леонтьев 1969а, 41].

Рассматривая этот этап порождения речи, А.А. Леонтьев приводит определение Дж. Миллера – «образ результата». «На этом этапе говорящий имеет «Образ результата», но еще не имеет Плана действия, которое он должен произвести, чтобы этот результат получить» [Леонтьев, Рябова 1970, 28.]

На следующем этапе порождения речевого высказывания мотив к речевому действию вызывает к жизни *замысел*, который, в свою очередь, «трансформируется» в обобщенную смысловую схему высказывания. Основываясь на теоретической концепции А.Р. Лурии, А.А. Леонтьев считает, что на этапе замысла впервые происходит выделение темы и ремы будущего высказывания и их дифференциация, т. е. определяется – *о чем* надо сказать (предмет высказывания или его *тема*) и ***что именно*** надо сказать об этом предмете (ситуации, факте, явлении окружающей действительности) – *рема* высказывания. На данной фазе порождения речи эти два основных структурно-семантических компонента высказывания «существуют» (и соответственно осознаются говорящим) «глобально», в т. н. симультанном, нерасчлененном виде [Леонтьев 1969а, 120].

Следующий – ключевой этап порождения речи – этап *внутреннего программирования*, который А.А. Леонтьев рассматривает как процесс построения некоторой смысловой схемы, на основе которой порождается речевое высказывание. Такое программирование, по мнению исследователя,

может быть двух типов: программирование отдельного конкретного высказывания и речевого целого [Леонтьев 1967, 7].

По поводу данного этапа Е.А. Селиванова отмечает, что относительно пропозиционная, т.е. истинная, непротиворечивая информация интегрируется с ассоциативно-терминальной, базирующейся на знаковой переинтерпретации знаний, на образном компоненте, а иногда – на архетипах коллективного бессознательного; а также с модусом, т.е. оценочно-эмотивным компонентом, коррелирующим с аксиологизированными ощущениями, чувствами и эмоциями, и концептуальным планом как прагматическим компонентом, контролирующим соответствие концептуальной информации условиям коммуникативного акта [Селиванова 2002, 47 – 48].

Четвертым этапом речепорождения, согласно А.А. Леонтьеву, следует считать этап *лексико-грамматического развертывания* высказывания, а заключительным этапом порождения речевого высказывания – этап его *реализации во внешней речи* [там же].

Согласно А.Р. Лурии, путь от мысли к речи 1) начинается с мотива и общего замысла, который с самого начала в самых общих чертах известен субъекту; 2) проходит через стадию внутренней речи, которая опирается на схемы семантической записи с ее потенциальными связями; 3) приводит к формированию глубинно-синтаксической структуры; 4) развертывается во внешнее речевое высказывание, которое опирается на поверхностно-синтаксическую структуру.

А. Р. Лурия конкретизирует роль мотива: «От мотива, стоящего у истоков высказывания, зависит выбор из всех возможных связей, стоящих за словом, только тех, которые соответствуют данному мотиву и придают этому высказыванию совершенно определенный субъективный (аффективный) смысл» [Лурия 1975, 28].

Нахождение и осознание мотива – определенной мысли – есть, по Л.С.Выготскому, начальный, а не конечный момент становления мысли,

речемышления. Наиболее подробно он рассматривается И. А. Зимней [Зимняя 2001], вслед за А. А. Леонтьевым [Леонтьев 1974]. И.А. Зимняя, в частности, выделяет в первом этапе речепроизводства собственно мотив и коммуникативное намерение, отражающие, соответственно, содержание и модальностную характеристику (утверждение, вопрос, побуждение) речевого действия.

Т.В. Ахутина подчеркивает, что поиск значимого (мыслительный акт) и означивание (речевой акт) являются двумя функционально различными сторонами единого процесса смыслоформирования. Вслед за Л. С. Выготским, психолингвист выделяет этап *мысли*, где основная нагрузка падает на поиск значимого, и этап *смыслового развертывания*, где наиболее существенной становится вторая сторона – означивание (точнее, переозначивание – замена первого внутреннего слова определенным образом организованным набором внутренних слов). Таким образом, опосредование мысли внутренним словом совершается на обоих этих этапах; при этом, по-видимому, существует большое количество переходов от первого этапа ко второму и обратно [Ахутина, Горелов 1985].

Моделирование когнитивной деятельности [Butterworth 1980; Fletcher 1983, 3] учитывает, что продуцирование речи погружено в контекст и реализует коммуникативную компетенцию человека, не просто перекодирующего информацию (ведь порождение речи – не простой пересказ содержания мыслей говорящего), но и преследующего свои цели [Демьянков 1996].

Г. Гийом полагает, что при образовании в лингвистическом сознании языковой единицы в механизме речевой деятельности человека следует выделять три условия-этапа:

- движение от нерасчлененной мысли к расчлененной,
- движение от нерасчлененной мысли к выражению ее в языке,
- движение от выражения мысли в языке к использованию ее в речи

[Гийом 1973 (изд 1992)].

Авторы коллективной монографии во главе с Г.М. Костюшкиной выделяют пять этапов. На первом этапе, в зависимости от целеустановки и интенций говорящего, образуется общее представление об окружающей действительности в ее пространственной и временной сути, причем образ этой ситуации первоначально в сознании не расчленен.

На втором этапе в сознании человека происходит анализ этой ситуации, ее расчленение в соответствии с его (человека) коммуникативными целями. На данном этапе формируется семантический образ предложения, его референтный уровень. Если на первом этапе образуется целостное представление о ситуации реальной действительности, то на втором этапе сознание членит ее на составные части (субъект, объект, место действия, признак, и т.д.) [Костюшкина 2005].

На третьем этапе происходит обозначение расчлененных представлений о ситуации окружающей нас действительности при помощи отбора классов слов – частей языка или их функциональных эквивалентов – придаточных предложений. При этом их выбор задается контекстом будущего высказывания. Контекст вместе с коммуникативной целеустановкой предопределяет смысловую структуру высказывания и является составным элементом значения каждого высказывания [Колшанский 1980, 24; Lyons 1968, 602]. Данные контекстные факторы Г.В. Колшанский делит на экстра- и интралингвистические. В первую группу включаются объективные условия осуществления коммуникации (внешние факторы), а также сумма фоновых знаний коммуникантов (внутренние факторы). Во вторую группу входят внутриязыковые окружения фрагмента высказывания (словосочетания, предложения, текст) [Колшанский 1980, 134].

На четвертом этапе формирования предложения определенные типы, или образцы придаточных предложений, вписываются в общую схему предложения, или универсальную базовую синтаксическую модель языка. Такой моделью, как правило, является «подлежащее – сказуемое – дополнение» [Костюшкина 2005].

Использование только что сформировавшейся в сознании говорящего коммуникативной единицы, оформление ее согласно языковым и речевым способностям человека образует пятый этап. Это так называемый орудийный, технический аспект речевой деятельности.

Первый и второй этапы схемы Г.М. Костюшкина и соавторы называют *довербальными* этапами построения высказывания, остальные – *вербальными* [там же].

О фазах, или этапах порождения речи можно говорить только условно, имея в виду возможность параллельной их реализации. Эксперименты показывают, что речь планируется и реализуется не последовательно, предложение за предложением, а как-то иначе [Beattie 1979, 76].

Уже не требует доказательства тот факт, что мысль может быть необлеченной в языковую форму. Внеязыковые формы мышления также отражают реальную действительность. Так, Б.А. Серебренников, показывая, что человек пользуется не только словесным мышлением, выделяет 7 типов мышления: наглядное, образное, практическое, лингвокреативное, авербально-практическое, поисковое и редуцированное [Серебренников 1983]. Лишь с появлением коммуникативной целеустановки, т.е. интенции говорящего рассказать о чем-то собеседнику, либо спросить, приказать и т.п. происходит вербальное оформление мысли в формах языка. При этом третий и четвертый этапы схемы соответствуют *внутренней речи*, а пятый – *внешней*. Некоторые исследователи полагают, что рождение коммуникативной единицы возможно без внутренней речи в случае, если она носит спонтанный характер (см., например, [Кубрякова 1986, 53]).

На нейролингвистическом материале построена модель речепорождения Т. В. Черниговской и В. Л. Деглина, предполагающая несколько глубинных уровней:

- уровень мотива;
- уровень глубинно-семантический, на котором происходит глобальное выделение темы и ремы;

- уровень индивидуальных смыслов, начала внутренней речи;
- уровень пропозиционирования, выделения деятеля и объекта, здесь происходит перевод смыслов в значения;
- уровень глубинно-синтаксический, на котором формируются конкретно-языковые синтаксические структуры [Черниговская, Деглин 1984, 65].

Говоря о речепорождении, И. А. Зимняя выделяет три уровня:

- мотивационно-побуждающий уровень (при этом различаются мотив и коммуникативное намерение);
- процесс формирования и формулирования мысли (разграничиваются смыслообразующая и формулирующая фазы);
- реализующий уровень [Зимняя 1993].

Следует признать, что предпринятые в последние десятилетия попытки развить и детализировать речепорождающую теорию Л.С. Выготского, привели к появлению новых, емких и валидных научных терминов, безусловно украсивших и увлекших его умозаключения на новый «виток», однако, нельзя сказать, что когнитивная наука значительно продвинулась в этом направлении. Все исследования, в конечном итоге, подтверждают правомерность представлений Л.С. Выготского о мотиве как о «действенной, аффективно-волевой подоплеке» речемыслительного процесса и о том, что «всякая мысль стремится соединить что-то с чем-то, имеет движение, течение, развертывание... одним словом, выполняет какую-то функцию, работу, решает какую-то задачу» [Выготский 2002, 381].

Многие нейропсихологи и когнитологи, занимавшиеся речепорождением, обращались к изучению нарушений умственной деятельности и речевых отклонений. Другим направлением их работы стало изучение речевого онтогенеза и сравнение умственных способностей человека и животного. Повседневную, «живую» коммуникацию на современном уровне науки вряд ли можно изучить и получить достоверные верифицируемые результаты, однако, художественный дискурс,

имитирующий такую коммуникацию, представляется нам адекватным объектом для изучения глубинных речемыслительных процессов, идущих по пути от мысли к слову.

На наш взгляд, дальнейшего изучения требуют, по меньшей мере, два интересных наблюдения: 1) тезис Т. Ропера о зависимости когниции от множества прагматических и идеологических факторов: представляется необходимым детально исследовать эти факторы и по возможности исчерпывающе их систематизировать на примере оценочного дискурса и 2) тезис Х. Уиддоусона о взаимодействии стратегий порождения речи и презумпцией говорящего об аудитории: на примере оценочного дискурса интересно проследить, какими стратегиями руководствуются говорящие и как образ собеседника влияет на выбор коммуникативных средств.

1.4. Сознание, мышление, суждение

Как указывает А.А. Бодалев, необходимо изучить основные составляющие интеллекта человека: внимание, восприятие, память, мышление, воображение, которые направлены на других людей, тех, с кем человек вступает в общение. Отдельного внимания требует изучение процессов памяти, мыслительной деятельности человека, когда они обращены на других людей. В настоящее время вне поля зрения ученых остается огромный массив феноменов, характеризующих процесс мыслительной деятельности, динамику его составляющих, детерминированность каждой из них и всего мышления в этом общении объективными и субъективными факторами [Бодалев, 84].

Ясно, что языковое сознание не может быть объектом анализа в момент протекания процессов, его реализующих, оно может быть исследовано только как продукт прошедшей, бывшей деятельности [Тарасов 1993].

Как подметил Г. Гийом, «мир глазами человека – это вид мира на основе обработки, которой мы умеем подвергать мир, заключенный в нас» [Г. Гийом, 144].

Если когнитивная наука поставила своей основной целью исследование разума и интеллекта человека как системы, отвечающей за все виды его деятельности с информацией и обеспечивающей нормальное протекание разнообразных ментальных процессов (прежде всего, процессов мышления), а эта система понималась как охватывающая все когнитивные способности человека – внимание, восприятие, воображение и т.д. и т.п., то все эти когнитивные способности и оказались в поле зрения представителей новой когнитивной парадигмы знания [Кубрякова 2012, 105].

Когнитивисты традиционно оперируют следующими единицами, входящими в единый синонимический ряд: *сознание, интеллект, мышление*. «Сознание» и «интеллект» относят к обозначению форм высшей нервной деятельности, психических, ментальных систем и когнитивных способностей человека, а также — к отражению его активной познавательной деятельности и восприятию мира. Вместе с тем, сознание скорее представляет собой определенное состояние человека, включает представления о чувствах, эмоциях и ощущениях человека (хотя тоже, конечно, в репрезентированном их виде) и развивается под влиянием мышления (КСК).

По мнению А.А. Леонтьева, *сознание* человека «есть отражение действительности, как бы преломленное через призму общественно выработанных языковых значений, понятий» [Леонтьев 1972, 283]. Сознание человека существует в виде ментальных образов, доступных наблюдению, по идее Е. Ф. Тарасова, в интроспекции только для субъекта сознания, и в «овнешнениях» этих ментальных образов, т. е. в виде деятельности, в которой субъект сознания воплощает эти образы, и в виде предметного воплощения этих образов, т. е. в продуктах, результатах этой деятельности [Тарасов 1993].

Е.С. Кубрякова считает сознание такой составляющей инфраструктуры мозга, в которой сосредоточен весь ментальный опыт, усвоенный человеком за время его жизни и отражающий накопленные человеком впечатления,

ощущения, представления и образы в виде смыслов, или концептов единой концептуальной системы [Кубрякова 2012, 28].

Для Л. С. Выготского и, вслед за ним, для А. Н. Леонтьева сознание имеет языковую, речевую природу: «Иметь сознание – владеть языком. Владеть языком – владеть значениями. Значение есть единица сознания (имеется в виду языковое, вербальное значение). Сознание при этом понимании является знаковым» [Леонтьев А.А. 1997]. При этом действительность, отраженная в сознании, не является тождественной ее языковому образу [Жинкин 1958; Выготский изд.2002; Серебренников 1983].

По мысли А. Вежбицкой, языковое сознание имеет много разных уровней и содержит как факты, лежащие на поверхности, так и другие факты, которые скрыты очень глубоко, иначе говоря, «сознание имеет глубину» [Вежбицка 1997, 244].

Основной функцией сознания человека является мышление.

В психологии считается, что *мышление* – это, во-первых, целенаправленное, опосредованное и обобщенное отражение человеком существенных свойств и отношений вещей; и, во-вторых, интеллектуальный процесс построения и соотнесения мыслей с целью формирования знаний, достижения истины. Мышление, или умственная деятельность, иногда осознается, но часто протекает бессознательно. «Мышление... организует наше приспособление к миру в особенно сложных ситуациях... регулирует наше отношение к реальности» [Выготский, Лурия 1993, 138].

А. Н. Леонтьев определяет *мышление* как «процесс сознательного отражения действительности в таких объективных ее свойствах, в которые включаются и недоступные непосредственному восприятию объекты [Леонтьев А. Н. 1977].

В понимании У. Джеймса мышление включает в себе анализ и отвлечение [Джеймс 1902, 30].

В.В. Красных предлагает рассматривать сознание как феномен, как высшую форму отражения действительности, а мышление как процесс сознательного отражения действительности [Красных 2001, 69].

Характеристической особенностью мышления в узком смысле слова В.В. Петухов считает способность ориентироваться в новых для нас данных опыта. Эта особенность в достаточной степени выделяет «мышление» из сферы обыденных ассоциационных умственных процессов и прямо указывает на его отличительную черту [Петухов 1987].

У. Рейтман, анализируя феномен мыслительного процесса, пришел к выводу, что "...человеческое мышление в значительной части использует закодированные в виде визуальных впечатлений элементы опыта, а также процессы для оперирования с ними" [Рейтман, 1968, 208]. В свою очередь, Л.М. Веккер сформулировал положение о том, что мышление "...представляет собой процесс непрерывно совершающегося перевода информации с собственно психологического языка пространственно-предметных структур (и связанных с ним модально-интенсивностных параметров), то есть с языка образов, на психолингвистический, символически-операторный язык, представленный речевыми сигналами" [Веккер 1976, 134].

Мысли отнюдь не являются нереальными, но их реальность совсем другого рода, чем реальность вещей [Фреге 1987]. По убеждению Р. Арнхейма, мышление занимается предметами и событиями известного нам мира, поэтому в процессе мышления эти предметы и события должны присутствовать и быть объектами действия. Если они присутствуют реально, то мы можем воспринимать их, думать о них, пользоваться ими. По сути дела, обращение с предметами – это мышление руками. Когда предметы физически отсутствуют, они представлены косвенно нашей памятью и знаниями о них [Арнхейм 2008, 184].

Н.И. Жинкин заявил о «двухязыковости» механизма человеческого мышления, которое реализуется одновременно в двух звеньях – предметно-

изобразительном коде (внутренняя речь) и речедвигательном коде (экспрессивная речь) [Жинкин 1964].

Н. И. Жинкин развил идею Л.С. Выготского о том, что единицы мысли и единицы речи не совпадают, и выдвинул гипотезу существования в сознании человека универсально-предметного кода (УПК). УПК – язык интеллекта, базовый компонент мышления, имеющий принципиально невербальную природу. Это язык схем, образов, отпечатков реальности (осязательных и обонятельных), кинетических (двигательных) импульсов и т.д. УПК – это язык, на котором происходит первичная запись личностного смысла, формирование замысла речевого произведения. Движение от мысли к слову начинается с УПК. «Зарождение мысли осуществляется в предметно-изобразительном коде: представление так же, как и вещь, которую оно представляет, может стать предметом бесконечного числа высказываний. Это затрудняет речь, но побуждает к высказыванию» [там же, 30].

Мысль существует в пределах возможностей УПК, в ходе вербализации она способна трансформироваться, обрастать значениями, которые несут в себе единицы конкретного национального языка [Красных 2001, 60].

Б. М. Гаспаров выдвигает тезис о том, что языковая память выносит те или иные коммуникативные фрагменты на поверхность сознания, поскольку в своем предыдущем языковом опыте человек либо сам употреблял их в своей речи, либо встречал в устных или письменных текстах, с которыми ему приходилось соприкасаться [Гаспаров 1996].

Ю. Н. Караулов утверждает, что синтаксемы (как единицы мышления) не являются результатом порождения, *не возникают в акте творения*, творческого созидания словосочетания именно на данный случай, а *воспроизводятся* спонтанно и бессознательно в том виде, как они неоднократно употреблялись ранее данной языковой личностью [Караулов 1987].

Это утверждение подхватывают И. Н. Горелов и К. Ф. Седов: «Речевая деятельность человека строится главным образом на использовании *готовых* коммуникативных единиц. Формируя высказывания, мы обязательно прибегаем к схемам, шаблонам, клише. А без овладения жанрово-ролевыми стереотипами общения, в которых языковые единицы достаточно прочно увязаны с типическими ситуациями, взаимодействие языковых личностей было бы затруднено. И все же, при справедливости приведенных рассуждений, допустимо говорить и об эстетических элементах обыденной ежедневной коммуникации. Своеобразие живого разговорного общения как раз состоит в том, что трафаретность и шаблонизация сочетается в нем с отчетливо выраженной установкой на творчество» [Горелов, Седов 2001, 157].

Мыслить – значит судить о чем-либо, выявлять определенные связи и отношения между различными сторонами предмета или между предметами. Мышление человека протекает в форме суждений. *Суждение* – это форма мышления, отражающая объекты действительности в их связях и отношениях.

В логике выделяются основные формы мышления: а) понятие как обобщение класса объектов по их существенным, отличительным признакам; б) суждение как определенное высказывание об этих объектах, приписывание им некоторых свойств; в) умозаключение (силлогизм), которое состоит из большой посылки – общего суждения, малой посылки – связанного с ним частного суждения и вывода, основанного на данной связи [Петухов 1987, 16].

В данной таксономии суждение рассматривается исключительно как речевое высказывание, что с нашей точки зрения не совсем верно. Нам ближе формулировка Г. Фреге, который предлагает различать:

- 1) формулирование мысли – мышление;
- 2) констатацию истинности мысли – суждение;
- 3) выражение этого суждения – утверждение [Фреге 1987].

Согласно Ф. Джонсон-Лэйрду, мыслительный процесс, позволяющий прийти к определенному выводу на основе образов восприятия, мыслей или утверждений, именуется *рассуждением*. Ученый утверждает, что иногда этот процесс полностью представлен в сознании, иногда почти неосознаваем, однако, «это всегда систематический процесс, по сравнению, скажем, с мечтанием» [Johnson-Laird 1983, 171]. В нашем понимании речь здесь идет о суждении, но не о рассуждении, которое, по нашему мнению, является исключительно речевым процессом.

Коммуникативные действия подготавливаются мыслями и суждениями. Суждение является формой мышления, отражающей связи и отношения между понятиями и представляющей процессуальную сторону мышления. По определению П. В. Копнина, «суждение служит для строгой фиксации определенного результата в движении мышления, понятие подводит итог предшествующего познания предмета путем свертывания многочисленных суждений в одно целое» [Копнин 1957, 225].

«Суждение – это всякая относительно законченная мысль, отражающая вещи, явления материального мира, их свойства, связи и отношения... Со стороны содержания для суждения характерно, что посредством него что-то устанавливается, сообщается, побуждается и вопрошается об интересующих нас предметах, явлениях мира» [там же, 225].

Г. Майер справедливо обращает внимание на то, что до сих пор в логике господствует слишком узкое понимание природы суждения. Под суждением принято разуметь только такой акт мысли, который **обязательно** находит себе выражение в полном грамматическом высказывании. Между тем, по справедливому замечанию ученого, существуют элементарные акты суждения, привходящие в восприятия, воспоминания и представления познавательной фантазии [Майер 1981].

С другой стороны, Г. Майер считает ошибочным тезис, будто всякое представление есть логическое суждение: мы можем представлять что-нибудь не с познавательной целью, а руководимые побуждениями чувства. Г.

Майер приходит к выводу о двух типах мышления: 1) о *судящем* мышлении, в котором на первом плане выходит познавательный интерес как таковой, и 2) об *эмоциональном* мышлении, где на первом плане – потребности практические – потребности чувства и воли [там же]. Однако, представляется трудным разграничить судящее и эмоциональное типы мышления в конкретном мыслительном процессе: обнаружится огромное число так называемых смешанных типов или переходных случаев.

Г. Майер также рассматривает логическую сторону мыслительного процесса – вопрос о природе суждения. Важным наблюдением когнитивиста является то, что в суждение входят три момента (последний **не всегда** – выделено нами – Н.Б.): истолкование, объективация и присоединение представления объекта мысли к словесному выражению.

Элементарные формы суждения, по Г.Майеру, – это суждения *восприятия* и *воспоминания*. Суждение восприятия есть тот акт, которым ощущение превращается в восприятие. Истолкование восприятия сводится к образованию примитивного понятия, которое предшествует и возникновению слова (внутренней речи – Н.Б.). Свое завершение элементарный акт восприятия находит **иногда** в словесном выражении (выделено нами – Н.Б.). Суждение воспоминания есть тот акт мысли, с помощью которого мы опознаем в воспроизведении бывшее раньше и превращаем его в воспоминание [там же].

В актах эмоционального мышления, в отличие от познавательных актов суждения, по мнению Г. Майера, познавательный процесс затенен, отодвинут на задний план, фокус внимания сосредоточен на практической цели, для которой познание является лишь побочным средством соответствования потребностям и стремлениям «Я».

Таким образом, в сознании человека существует универсально-предметный код – язык интеллекта, базовый компонент мышления, имеющий принципиально невербальную природу. С данного кода начинается движение от мысли к слову. Языковая память выносит те или иные коммуникативные

фрагменты на поверхность сознания, поскольку в своем предыдущем языковом опыте человек либо встречал, либо сам употреблял их в своей речи. Суждения человека не являются результатом порождения, а воспроизводятся спонтанно и бессознательно в том виде, как они неоднократно употреблялись ранее данной языковой личностью. Акты суждения отражают процессы восприятия, воспоминания и представления познавательной фантазии человека.

При порождении речи действует так называемый принцип когнитивной самостоятельности говорящих, согласно которому порождение речи понимается не как простое исполнение определенного замысла, а как интеллектуальный поиск, как совпадение момента мышления с моментом создания дискурса [Butt 1989]. Поэтому для полного представления речепорождающего процесса как последовательности операций по осуществлению интенциональных характеристик речевой коммуникации следует учитывать стратегический замысел говорящего, направленный на выражение его личностного смысла.

Каждый из участников коммуникативного взаимодействия побуждаем более или менее осознаваемыми им мотивами, реализует определенные цели, например, стремится в чем-то убедить тех, к кому он обращается, показать им свое отношение к какому-то факту, событию, лицу или узнать от них что-то, ему ранее неизвестное [Бодалев 1988, 84].

С другой стороны, Е.А. Селиванова обращает внимание на тот факт, что «мышление не является единственным познавательным механизмом для человека: огромную роль в познании обозначаемого предмета, явления, понятия или ситуации играют относящиеся к психонетической сфере когнитивные функции ощущений чувствований, интуиции и трансценденции, а также бессознательные процессы» [Селиванова 2012, 14].

Именно к этим интуитивным, чувственным и бессознательным процессам, сопровождающим преобразование мыслительного суждения в

коммуникативное высказывание считаем необходимым обратиться на следующем этапе настоящего исследования.

1.5. Соотношение суждение / высказывание в реальной коммуникации

Сформированное в сознании человека суждение претерпевает ряд трансформаций перед тем, как стать высказыванием.

Высказывание как единицу речевого общения выделил М.М. Бахтин. Ученый установил, что как ни различны высказывания по своему объему, по своему содержанию, по своему композиционному построению, они как единицы речевого общения обладают общими структурными особенностями и совершенно четкими границами [Бахтин 1986, 440]. Границу каждого конкретного высказывания определяет, по мнению М.М. Бахтина, смена говорящих субъектов. Ученый так определяет высказывание: «Высказывание – это не условная единица, а единица реальная, четко отграниченная сменой речевых субъектов, кончающаяся передачей слова другому, как бы молчаливым «dixi», ощущаемым слушателями /как знак/, что говорящий кончил» [там же, 441]. Кроме того, ученый подчеркивал, что высказывание есть реализация речевого замысла говорящего.

М.М. Бахтин разграничил *высказывание* и *предложение*: «Только высказывание имеет *непосредственное* отношение к действительности и к живому говорящему человеку (субъекту). Только высказывание может быть верным (или неверным), истинным, правдивым (ложным), прекрасным, справедливым и т.д.» [Бахтин 1979, 301]. «Предложение как единица языка, подобно слову, не имеет автора. Оно *ничье*, как и слово, и, только функционируя как целое высказывание, оно становится выражением позиции индивидуального говорящего в конкретной ситуации языкового общения» [там же, 263].

При функциональном подходе высказывание определяется как речевая единица, которая может быть равновеликой предложению, но

рассматривается в речи, в непосредственной соотнесенности с ситуацией [Гак 1990, 90].

Е.В. Падучева обращает внимание на то, что в лингвистической литературе термин *высказывание* употребляется в двух значениях – 1) как синоним термина *речевой акт* и 2) как обозначение для речевого произведения, созданного в ходе речевого акта и рассматриваемого в контексте этого речевого акта. Е.В. Падучева принимает второе из приведенных определений [Падучева 2002, 29].

Высказывание справедливо считается минимальной коммуникативной единицей, нижней границей дискурса, единицей, которая имеет разный объем – от одного слова до нескольких предложений [Богушевич 1985].

Нам импонирует определение, приведенное в «Лингвистической энциклопедии» Е.А. Селивановой: «Высказывание – единица речи; конкретная реализация в ситуации речи предложения как инварианта согласно с дихотомией языка и речи, эмического и этического уровней в дескриптивной и структурной лингвистике... Высказывание ситуационно ориентированно, характеризуется выборочностью и вариативностью компонентного состава (ему присуща компрессия или чрезмерность)... Семантический подход к высказыванию предусматривает обращение к контексту, ситуации, коэмпии как фоновых знаний говорящего, имплицитного плана... В современной лингвопрагматике и коммуникативной лингвистике высказывание используется как коррелят речевого акта и содержит, прежде всего, показатели иллокутивной направленности и коммуникативных действий говорящего» [СЛЕ, 64].

В качестве единицы речевого общения высказывание может рассматриваться как момент целенаправленной речевой деятельности – коммуникативный акт, то есть оно становится средством речевого воздействия, коммуникативная функция последнего составляет иллокутивную силу речевого акта, а его перлокутивный эффект является результатом

коммуникативного акта [Почепцов О.Г. 1986; Gulich, Kotschi 1995; Searle 1979].

Как справедливо отмечает А.А. Леонтьев, каждое речевое высказывание, каждый акт порождения или восприятия речи многосторонне обусловлен. С одной стороны, есть множество факторов, обуславливающих то, как определенное содержание будет реализовано в речи (сюда относятся, лингвистические, стилистические, социологические и др. факторы). С другой стороны, имеется целый ряд прагматических факторов, влияющих на то, какое именно содержание будет выражено в высказывании [Леонтьев А.А. 1997].

И. П. Сусов моделирует прагматическую структуру высказывания как многочленное образование: «Я – сообщаю – тебе – в данном месте – в данное время – посредством данного высказывания – о данном предмете – в силу такого-то мотива и причины – с такой-то целью и намерением – при наличии таких-то предпосылок и условий – таким-то способом – в рамках таких-то социально-ролевых и межличностных отношений». Компоненты «сообщаю» и «о предмете» являются семантическими, все остальные компоненты относятся к прагматике. Интенциональный компонент включает цель, намерение, мотив, причину высказывания. Ориентационный компонент характеризует пространственно-временной и социальный континуум. Пресуппозиционный компонент раскрывает предпосылки и условия общения. Кооперативный компонент – это способы высказывания в соответствии с правилами общения. Оценочно-экспрессивный и функционально-стилистический компоненты относятся к выбору языковых средств со стороны говорящего в зависимости от ситуации общения. Модальный и коммуникативно-информационный компоненты определяют связь прагматической и семантической структур [Сусов 1986, 9].

В настоящем исследовании нас заинтересовал не сам технический или физиологический процесс преобразования мыслительных образов в высказывания, а именно участие «прагматического фильтра»,

контролирующего реальные мысли человека и их преобразование в коммуникативный, в частности, речевой акт. По нашему мнению, роль этого фильтра в диалогическом общении настолько велика, что высказывание может отличаться от суждения кардинальным образом.

Итак, высказывание порождается коммуникативной ситуацией (вызываемой событийно-денотативной ситуацией), компонентами которой являются говорящий и его адресат (во всей полноте социальных и психологических ролей, фоновых и текущих знаний и национальных стереотипов); мотивы и цели общения; интенции адресата, его оценки, эмоции, отношение к действительности, к содержанию сообщения, к адресату; способ сообщения, предполагающий выбор оптимальных средств; место и время общения и т. п. [Формановская 2002, 27].

Любое высказывание соотнесено с набором возможных экстралингвальных условий, ситуаций для своего осуществления. Высказывание непременно погружено в макро- и микроконтекст и определяется картиной мира, которая формируется в течение всей жизни индивидуума. Сам термин “контекст”, по мнению Э. Холла, используется двояко. С его точки зрения, понятие контекста связано с двумя совершенно различными, хотя и взаимосвязанными процессами, один из которых осуществляется внутри организма человека, а другой – вне его. *Внутренний* контекст включает прошлый опыт коммуниканта, запрограммированный в его сознании и структуре нервной системы. Под *внешним* контекстом подразумевается физическое окружение, а также иная информация, имплицитно содержащаяся в коммуникативном взаимодействии, включая характер межличностных взаимоотношений между коммуникантами и социальные обстоятельства общения [Damen 1987, 77].

Если исходить из этой посылки, то в качестве внутреннего контекста выступает вся совокупность пресуппозиций и фоновых знаний, ценностные установки, культурная идентичность и индивидуальные особенности языковой личности. Сюда же может быть отнесен эмоциональный настрой

(юмористический, серьезный, дружелюбный и т. д.), с которым коммуникант вступает в общение и который, в терминологии Р. Л. Уивера II, составляет “психологический контекст коммуникации” [Weaver II 1996, 22]. В понятие *внешнего* контекста входят место (локальный контекст), время (хронологический контекст), сфера и условия общения, определяющие его характер.

Необходимыми предпосылками формирования контекста являются ситуация общения, опыт и знания его участников, их намерения в отношении друг друга, их статусно-ролевые характеристики, предмет общения, психические и физические состояния, определенные культурные и социальные факторы, влияющие на реализацию смысла высказывания [Dijk 1981, 9; Levinson 1983, 22].

В современной лингвистике наблюдается большое разнообразие пояснений того, как происходит контекстное порождение речи. Для подобных пояснений привлекаются понятия экстралингвальных условий, пресуппозиций, интенций коммуникантов и т.п. [Піхтовнікова 2005, 29].

Интенции, верования и желания рассматриваются как психологические, когнитивные регулятивы, ответственные за программы действий и взаимодействий [Макаров 2003, 148].

Целевая установка конкретного действия формируется в сознании индивида в соответствии с его представлением о модели данного действия и связана с образом предвидимой и прогнозируемой цели. Как правило, всякое целенаправленное действие сопровождается предварительным/параллельным мысленным прогнозированием («проигрывается в уме»), в процессе которого предстоящее действие разлагается на ряд задач, решение которых, в соответствии с конкретной предметной или коммуникативной ситуацией, обеспечивает достижение некоторых промежуточных частных целей [Каменская 1990, 114].

Именно в высказывании реализуются коммуникативные намерения (интенции) говорящего, его целеустановки либо сообщить информацию,

либо ее запросить, либо побудить к совершению чего-то, либо еще каким-то образом воздействовать на адресата. С появлением коммуникативной целеустановки, интенции говорящего рассказать о чем-то собеседнику, либо спросить, приказать и т.п. происходит вербальное оформление мысли в формах языка.

Желание вывести умозаключение во внешнюю речь называется интенцией. *Речевая интенция* определяется как намерение совершить действие с помощью такого инструмента, как язык – речь, т. е. осуществить речевое действие во взаимодействии с партнером. Речевая интенция – это мотивирующая и целевая установка воздействовать на адресата и взаимодействовать с ним с помощью интенции – пропозиции высказывания. Речевая интенция как психическое состояние и когнитивный конструкт определяется мотивом и целью употребить высказывание, поэтому имеет волевую установку, планирование воздействия на адресата и последующее взаимодействие с ним, предвидение возможного результата взаимодействия [Формановская 2002, 27]. При этом возможны трансформации замысла, его корректировки – что особенно интересует нас в данной работе.

Когнитивный образ ситуации взаимодействия содержит знания о конвенциях, нормах, ритуалах, ролях коммуникативной деятельности, о том, что Л. Витгенштейн назвал «языковыми играми» [цит. по: Макаров 2003, 157].

Высказывание помещено в широкий контекст *фоновых знаний, конвенций и национально-ментальных стереотипов*. Поэтому высказыванию свойственны *пресуппозиции и импликация*.

Фоновые знания – информационный фонд, единый для говорящего и слушающего, т.е. общий фонд их знаний о мире; невербализованный фрагмент опыта, взаимодействующий в речемыслительной деятельности с некоторым классом коммуникативных единиц (текстов) [Габидулліна et. al. 2000].

Фоновые знания также определяются как знание каких-либо реалий говорящим и слушающим, которые подразумеваются, но явно не проговариваются в диалоге, и которые являются основой языкового общения [Крюков А.Н. 1988, 20].

Согласно Лингвистической Энциклопедии Е.А. Селивановой, «фоновые знания – имплицитная информация, общая для собеседников, которая добавляется к содержанию вербального сообщения и дает возможность оптимизировать его восприятие и понимание [СЛЕ, 757]. В Энциклопедии дифференцируются ситуативные и неситуативные фоновые знания. «Первые являются информацией, актуализируемой условиями конкретной ситуации общения (интенции, стратегии коммуникантов, знания о партнере, условия и предмет общения и т.д.) Другие представлены знаниями о действительности, культуре, бытии, энциклопедическими знаниями и пр. [там же].

Под *конвенцией* понимаются принятые в данном обществе (регламентируемые данным обществом) формы взаимодействия – в том числе и речевого [Карасик 2002].

К конвенциям относятся разнообразные аспекты жизни общества: его традиции, нормы, ценности, представления, обычаи и ритуалы, имеющие символическую природу, рекуррентный характер и определяющие специфику культуры.

В. З. Демьянков относит конвенции к фоновым требованиям коммуникации. В конвенциях общения концентрируются, по мнению В. З. Демьянкова, несколько принципов – принцип выразимости: все, что может иметься в виду, можно адекватно выразить; принцип ясности; принцип правдивости и доверия: слушающий предполагает такую обязанность говорящего, когда его речевое действие соответствует условиям правдивости и искренности, а также уместности; принцип уточнения выражения в контексте; принцип потенциальной выявимости оснований, доводов для высказывания; принцип оптимальности: говорящий стремится

минимизировать сложность поверхностной структуры высказывания и максимизировать объем информации; принцип договоренности о новом и старом, задающий тема-рематическую структуру высказывания [Демьянков 1982].

В Кратком словаре когнитивных терминов Е.С. Кубряковой, В.З. Демьянкова и др. *стереотип* определяется как «стандартное мнение о социальных группах или об отдельных лицах как представителях этих групп. Стереотип обладает логической формой суждения, в заостренно упрощающей и обобщающей форме, с эмоциональной окраской приписывающего определенному классу лиц определенные свойства или установки, - или, наоборот, отказывающего им в этих свойствах или установках. ... В лингвистических и социально-психологических концепциях стереотип трактуется как форма обработки информации и состояния знаний» [Кубрякова, Демьянков 177].

Лингвистическая Энциклопедия Е.А. Селивановой трактует стереотип как «детерминированную культурой или субкультурой и социумом упорядоченную и зафиксированную структуру сознания, фрагмент картины мира, который олицетворяет результат познания действительности определенной группировкой и является схематизированным стандартным признаком, матрицей предмета, события, явления [СЛЕ, 689].

В когнитивной лингвистике и этнолингвистике термин «стереотип» относится к содержательной стороне языка и культуры, то есть понимается как ментальный (мыслительный) стереотип, который коррелирует с картиной мира. «Языковая картина мира и языковой стереотип соотносятся как часть и целое, при этом языковой стереотип понимается как суждение или несколько суждений, относящихся к определенному объекту внеязыкового мира, субъективно детерминированное представление предмета, в котором сосуществуют описательные и оценочные признаки и которое является результатом истолкования действительности в рамках социально выработанных познавательных моделей. Но языковым стереотипом можно

считать не только суждение или несколько суждений, но и любое устойчивое выражение, состоящее из нескольких слов, например, устойчивое сравнение, клише» [Габуниа, Улимбашева 2005, 34].

Психологическим основанием стереотипизации является привычка человека возвращаться к неоднократно повторяющимся ситуациям и реакциям на них, зафиксированная в сознании в виде автоматических стандартных схем и моделей мышления; а также стремление свести разнообразие мира к немногим категориям и тем самым облегчить себе восприятие, понимание и оценку. Определяющую роль в процессах стереотипизации играют закон экономии усилий человека при понимании сложных объектов, восприятию и усвоению новой информации и регулятивная природа установки. Тем самым, в стандартных ситуациях человек обращается к определенным, проверенным на практике программам решения каких-то вопросов и проблем, что значительно облегчает ему жизнь [там же, 690].

Передавая сообщение, адресант, как правило, опускает ту часть информации, которую он воспринимает как самую собой разумеющуюся. Недостающие сведения восполняются адресатом на основе имеющихся у него пресуппозиций и фоновых знаний.

Термины «импликация» и «пресуппозиция» пришли в лингвистику из логики и непосредственно связаны с понятиями истинности / ложности некоторых суждений. *Пресуппозиция* (этимологически от лат. *prae-suppositio*, то есть «предшествующее суждение или предположение») – это та информация, к которой происходит отсылка в процессе высказывания и которая, по выражению Е. В. Падучевой, становится «условием осмысленности и наличия истинностного значения» [ЛЭС, 396].

Пресуппозиция трактуется как частный случай инференции – как суждение, выводимое из данного высказывания по правилам истинности или уместности. Эти суждения относятся к предварительным условиям реализации высказывания [Макаров 2003, 135].

В «Лингвистической энциклопедии» Е.А. Селивановой под пресуппозицией понимается «имплицитная составляющая содержания высказывания или текста (разновидность импликации в широком понимании), являющаяся истинной и непротиворечивой» [СЛЕ, 589].

Пресуппозиция когнитивно предшествует высказыванию, ее инференционная природа – это лишь атрибут интерпретации, в ходе которой пресуппозиция становится доступной для анализа [Макаров 2003, 135].

Пресуппозиция рассматривается как такой смысловой компонент высказывания, истинность которого необходима, чтобы данное высказывание:

- а) не было семантически аномальным (*семантическая*);
- б) было уместным в данном контексте (*прагматическая*).

Семантическая пресуппозиция есть особая разновидность *семантического следствия*. Суждение Р считают *семантической пресуппозицией* суждения S, если как из истинности, так и из ложности S следует, что Р истинно.

Прагматическая пресуппозиция понимается как *уместность* высказывания говорящего в контексте [Keenan 1971; Levinson 1983, 177].

Прагматическая пресуппозиция, предопределяя уместность и/или успешность высказывания, опирается на информацию, данную в контексте и когнитивно освоенную коммуникантами (*given information; common ground; shared knowledge, background knowledge; mutual knowledge; mutual contextual beliefs*). Для успеха коммуникации необходим общий когнитивный фонд, иначе говоря, у участников в феноменологическом поле должен присутствовать общий набор пропозиций контекста – общий пресуппозиционный фонд, без которого их *совместная* деятельность порождения и понимания дискурса затруднена или просто невозможна из-за нарушения принципа интерсубъективности.

Некоторые лингвисты (например И. В. Арнольд) отождествляют пресуппозиции и фоновые знания на основании их функциональной

однородности и затекстовой природы связей с вербальным планом. Однако, по мнению Е.А. Селивановой, «такое отождествление возможно лишь в отношении отдельных видов пресуппозиций. К тому же степень соответствия пресуппозиций и фоновых знаний зависит от понимания последних. Если фоновые знания являются конвенциональной информацией о действительности, культуре, науке и т.п., то пресуппозиции базируются на них. Если же информация является фоном конкретной коммуникативной ситуации и содержит знания о партнере общения, предмете обсуждения, имплицитных интенциях и стратегиях коммуникативного поведения, то такие фоновые (ситуативные) знания нельзя квалифицировать как пресуппозиции, хотя между ними есть соответствующие смысловые параллели» [СЛЕ, 758].

Под *импликацией* в логике понимается операция, связывающая два высказывания в сложное высказывание с помощью логической связки, которой в языке соответствует союз «если... то...»: т. е. А влечет за собой Б [Кондаков]. Соответственно, в логике «имплицитная посылка» есть посылка, опущенная, но подразумеваемая в том или ином умозаключении, а «имплицитное» есть нечто, неявно содержащееся в чем-либо. В лингвистике «импликация» есть подразумевание, а «имплицитный» обозначает подразумеваемый, невыраженный [Ахманова], не выраженный в явном виде [БАР]. Лингвисты используют термин *импликатура речевого общения* или *коммуникативная импликатура*. При этом импликатура понимается как часть смысла высказывания, которая выводится по определенным правилам из буквального значения сказанного [Баранов, Добровольский]; при этом в случае конвенциональных импликатур вывод может основываться на общих знаниях о мире, а в случае неконвенциональных импликатур вывод делается на основе знаний о ситуации.

Дж. Стайнер отмечает, что внутренний дискурс, отражающий взаимопроникновение рефлексивного и креативного содержания, имеет свою собственную, не поддающуюся воссозданию историю. Разграничение того,

что мы говорим себе и сообщаем другим, неодинаково внутри разных культур, на различных этапах лингвистического развития [Steiner 1975, 18 – 19].

Далеко не все, что люди говорят себе, выводится во внешнюю речь: люди стараются не нарушать правила вежливости, пытаются не нанести ущерб собственному лицу и лицу собеседника (о чем будет сказано далее), они руководствуются различными коммуникативными стратегиями. С другой стороны, люди часто говорят то, о чем они, собственно, не думали – это происходит из-за соблюдения ритуалов и стереотипов поведения, во многих ситуациях люди говорят то, что им предписывают традиции, правила коммуникативного поведения. В этих условиях у человека возникает **мысль о необходимости сказать что-то**, а не сама мысль об этом. Кроме того, люди могут лгать – в этом случае возникающее в сознании человека суждение оказывается отличным или даже противоположным порожденному высказыванию.

В конкретной коммуникативной ситуации происходит выбор между общепринятыми клише и индивидуально-личностным смыслом, требующий сложнейшей работы по их совмещению. Результат этой работы не всегда удовлетворяет самого говорящего и ему приходится заново выразить свою мысль. Суждение может быть передано невнятно, неудачно, т.е. несоответствие суждения и высказывания может быть вызвано недостаточными коммуникативными навыками говорящего, его волнением или обстоятельствами, препятствующими успешному коммуникативному обмену.

Речепорождающий процесс начинается с формулирования истинной пропозиции. Однако, как отмечает С.Н. Плотникова, дискурсивная компетенция и знание о мире не всегда позволяют коммуниканту эксплицитно выразить данную пропозицию. Адекватно обработав стандартную ситуацию общения, говорящий может принять решение

заменить истинную пропозицию на ложную и выразить ее на поверхностном уровне при помощи языковых знаков [Плотникова 2000, 79].

Усиление внимания к подобным когнитивным явлениям обусловило интерес к когнитивной функционально-семантической категории оценки, поскольку сама оценка не существует вне человеческой личности, ее деятельности, интересов, потребностей, целей, знаний об окружающем мире [Kolegaeva 1996, 4].

1.6. Оценка как когнитивный феномен

По справедливому утверждению Н.И. Формановской, сознание человека с его отражающей и созидающей способностями охватывает внешний мир и внутренний мир [Формановская 2007, 3]. Отражение внешнего и внутреннего мира представляет собой не только рациональный, но и эмоциональный процесс. Посредством образов, картин, схем в человеческом сознании происходят познание, размышление, эмоции, оценивание.

Осваивая мир, человек неизбежно воспринимает его через фильтр своего отношения к окружающей действительности: к предметам, субъектам, их качествам и действиям, актуализируя в своем сознании ценность каждого из них. В зависимости от такого ценностного отношения каждый предмет мысли получает ту или иную оценку.

Оценка помогает человеку ориентироваться в мире и направляет его деятельность: человеку свойственно стремиться к тому, что для него желательно, а значит, ценно, и избегать того, что нежелательно. Оценка реализуется на чувственном и рациональном уровнях, проявляясь в эмоциях, влечениях, желаниях, стремлениях, предпочтениях. Вместе с тем, как справедливо замечает Р. Лазарус, подобно многим другим когнитивным феноменам, оценивание может происходить и вызывать соответствующие эмоции без рефлексии человеком самих оценочных процессов. Оценивание

зачастую протекает автоматически, чрезвычайно быстро, неосознанно [Lazarus 1974].

В связи с антропоцентрическим характером современных лингвистических исследований оценка, традиционно рассматривавшаяся как категория логики, начинает рассматриваться как фактор, формирующий семантику языковых единиц и прагматику их речевого использования. Оценке отводится статус универсальной категории, пронизывающей все сферы человеческого бытия и мышления.

Оценивание выступает разновидностью познавательной деятельности человека, так как в гносеологическом плане любой познавательный акт выражает отношение субъекта к объекту, а значит содержит акт оценки. На это обращает внимание Г.В. Колшанский, утверждая, что оценочный момент «есть ни что иное, как проведенная субъектом умственная операция над предметом высказывания (восприятие, понимание, обобщение, выводы и т.п.), представляющая собой оценку в наиболее широком ее понимании» [Колшанский 1980, 142].

Оценивание предметов и явлений внешнего мира представляет собой сложную когнитивную процедуру, т.к. предполагает оперирование двумя типами знаний – знанием о внешнем (оцениваемом) предмете и знанием о собственных внутренних потребностях оценивающего субъекта. Оценочное познание, как утверждает Т.И. Вендина, являясь постижением сущности объекта, находит свое завершение в формировании отношения субъекта к оцениваемому предмету, которое проявляется в оценке «важно» / «неважно», «значимо» / «незначимо», приписываемой оцениваемому объекту [Вендина 1997].

Феномен оценки, являясь интуитивно ясным, с трудом поддается дефиниции, которая могла бы удовлетворить большинство исследователей. Мнения разных исследователей, констатирующих наличие разных аспектов оценки, «не образуют единого проблемного поля» [Леонтьев 1996,16]. На данном этапе нашего изучения данного феномена оценка интересует нас,

прежде всего, как когнитивный феномен, что подразумевает ее осмысление в философском и психологическом ракурсах.

В философии оценка понимается как «отношение к социальным явлениям, человеческой деятельности, поведению, установление их значимости, соответствия определенным нормам и принципам морали» [Мухелишвили, Сергеев, Шрейдер 1996]. Оценка также рассматривается в терминах полярности: как «одобрение или осуждение моральным сознанием различных явлений социальной действительности» [ФС]; в терминах скалярности: как «определение субъектом большей или меньшей социальной значимости явлений для его жизни» [Ф, 237]; в терминах субъектности: как «субъективное или квазиобъективное приписывание ценности, различной, по мнению, разных зрителей» [Кучуради 2000, 68].

Философские трактовки оценки осуществляются также в плане соотношения рации и эмоцио, в аспекте практического освоения мира. Так, Л.Н. Столович, М.С. Каган рассматривают оценку как «эмоционально-интеллектуальное выявление ценностного значения субъектом» [Столович, Каган 1998, 156], а Современный философский словарь определяет оценку как «философскую категорию, обозначающую аксиологическое отношение человека ко всему нормативно представленному многообразию предметных воплощений человеческой жизнедеятельности и возможностям их познавательного и практического освоения» [СФС, 631].

Рассмотрением познания мира через оценку занимается, помимо философии, и когнитивная психология. Психологические исследования, проводимые рядом ученых, подтвердили тот факт, что оценка имеет крайне нестабильный, непоследовательный и нечеткий характер [Edwards 1954; Simon 1978, Simon 1979]. С одной стороны, существуют рациональные, нормативные модели и теории: когнитивные психологи выделяют целый ряд критериев, которыми руководствуется человек при вынесении оценки, а именно: «точность отражения реальности», «оптимальность», «экономия или минимизация когнитивных усилий», «повышение эффективности

последующего действия», «улучшение эмоционального состояния» [КП, 317; ОП, 202]. С другой стороны, оценка человека нередко есть проявление его нерационального поведения.

Оценивание следует понимать как психический акт, деятельность двух автономных сфер психики – рассудка и чувств, которые в значительной мере являются субъективными [Френкель 1982, 6].

Оценка представляется сложной многоплановой и многоаспектной прагматической когнитивной функционально-семантической категорией. Согласно А.И. Приходько, оценка является следствием осмысления и отображения действительности через призму ее восприятия человеком [Приходько 2004б, 19].

По справедливому утверждению Е.М. Вольф и В.И. Шаховского, оценка лежит в основе эмоции [Вольф 2006, 40], а каждая эмоция человека – результат определенного вида оценки [Шаховский 1987, 18]. В этом отношении можно говорить об оценочных основаниях эмоций. С другой стороны, эмоция может и сама служить основанием для оценки. В любом случае эмоции и оценки связаны между собою причинно-следственными отношениями. А.И. Приходько и А.Ф. Артемова взаимодействие оценки и эмоции представляют следующим образом: «оценка – это мысль субъекта о ценности объекта для него, а эмоция – это переживание субъектом этой мысли» [Приходько, Артемова 2008, 7].

Е.С. Ильюшиной механизм соотношения эмоций и оценок представляется таким: в процессе познания прежде всего возникает определенный интерес (стимул), потом формируется оценка познанного и, наконец, эмоциональная деятельность насыщает оценку эмоциями, передавая эмоциональное отношение человека к познанному. Другими словами, любая оценка изначально когнитивна, а эмоция «наслаивается» на оценку, создавая эффект усиления эмоционального отношения [Ильюшина 2001, 16]. Таким образом, сначала формируется рациональная оценка, которая соотносится с ценностной картиной мира и может закрепиться в языке параметрами

«хорошо/плохо». Как отмечают многие исследователи, «рациональная или интеллектуально-логическая оценка – явление реальное, хотя и редкое» [Якушина 2003, 7]. В большинстве случаев рациональная оценка окрашивается эмоциями в эмоциональном высказывании и становится эмоциональной, связанной с психо-эмоциональным состоянием души.

Разделение чисто рационального и чисто эмоционального при экспликации положительной оценки представляется условным. В любом оценочном высказывании присутствует рациональное зерно, окрашенное в большей или меньшей степени эмоциями. При этом эмоциональность оценки возрастает в результате реализации или нарушения планов и целей говорящего, его личных установок, намерений, ожиданий.

Психологи акцентируют избирательность процедуры оценивания и, как следствие, фрагментарность результата такой процедуры. Воспринимая и оценивая какой-либо объект, субъекты оценивания обычно в первую очередь выделяют значимые для них качества, явления, стороны этого объекта, пропуская объект «через призму актуализированных потребностей, задач, целей деятельности», при этом опуская незначимые элементы [Гранин, Коршунова 1985, 37].

Л.В. Елфимова также отмечает неполноту и фрагментарность оценочной деятельности: оценке подлежит только то, что отражено в нашем сознании, другими словами, реальность гораздо более разнообразна, чем мы ее воспринимаем и оцениваем [Елфимова 1985, 163]. Психологи также обращают внимание на то, что всякая оценка, даваемая субъектом, выступает проявлением его личности, и по оценкам можно судить о самом человеке, поскольку его оценки всегда опираются на его систему ценностей и норм [Леонтьев А.Н. 1977; Карнеги 1994, 79].

Оценочная способность человека включает «целый комплекс умений и навыков, которые, по мнению Дж. Брунера, проявляются и формируются, прежде всего, в общении» [Брунер 1977, 316]. Однако не все оценочные способности могут быть в одинаковой степени развиты у человека:

например, он может адекватно оценивать себя, но не адекватно – окружающих и наоборот.

Д.А. Леонтьев утверждает, что восприятие и оценка зависят от прошлого опыта, знаний, содержания и задач выполняемой деятельности, индивидуально-психологических различий людей (потребностей, склонностей, мотивов, эмоционального состояния) [Леонтьев 1992, 107-109]. Как указывает Р. Солсо, процесс восприятия, оценивания и интерпретации реальности «определяется как энергией стимула, воздействующего на органы чувств, так и знаниями, предшествующими текущему опыту» [Солсо 2002, 50; ПС, 56].

Важную роль в процессе оценивания занимает контекст получаемой информации, а также личный опыт субъекта оценки, психологические закономерности восприятия информации, которые различаются у различных субъектов. Контекст помогает распознать объект, находящийся в фокусе интереса даже при недостаточной информации. Так, когнитивный психолог Дж. Андерсон замечает, что «восприятие может протекать успешно, когда распознаны лишь некоторые из особенностей (объекта оценки – Н.Б.), а информация об оставшихся особенностях получена из контекста» [Андерсон 2002, 70].

Оценка – категория когнитивная, так как в ее структуре лежат различные ментальные операции: выделение оценочного признака (основание оценки), сопоставление с идеальной картиной мира и собственной шкалой ценностей, отождествление (с классом положительных и отрицательных ценностей), а также ассоциирование, дифференцирование, координирование, классификация, сравнение и синтез.

Сам факт оценивания говорит о том, что объект оценки попал в ценностное поле некоторого субъекта. Один и тот же объект может «оставить равнодушным» одного субъекта и сделать «неравнодушным» – другого. «Из бесконечного числа окружающих явлений оцениваются те, которые значимы в данный момент, представляют наибольший интерес, эмоциональную

направленность или важность» [Канке 1997, 201]. Поэтому разные субъекты могут давать различную оценку одной и той же ситуации.

Осмысление оценки как когнитивного феномена содержится в первой части формулировки А.А. Ивина: «акт человеческого сознания, заключающийся в сравнении предметов, сопоставлении их свойств, определении роли в жизнедеятельности субъекта» [Ивин 1970, 223]. Во второй части данного определения А.А. Ивин к оценке относит также ее коммуникативное выражение: «и его результаты, закрепляемые в сознании и языке в виде позитивного, негативного или нейтрального отношения» [там же]. В отличие от А.А. Ивина, С.Ю. Ильина не включает в природу оценки нейтральное отношение: «оценка – умственный акт, являющийся результатом взаимодействия человека с окружающей его действительностью, выражение положительного или отрицательного смыслового отношения, оценочное суждение» [Ильина 1997, 3].

Однако, акт оценивания далеко не всегда перерастает в коммуникативно выраженную оценку, а если перерастает, то переживает ряд трансформаций, изучить которые считаем своей задачей.

Представляется, что оценивание как когнитивный процесс в сознании человека происходит постоянно, а формулирование оценки и ее внешнее выражение имеет место значительно реже. Желание / нежелание субъекта вывести оценку во внешнее общение определяется целым рядом прагматических факторов. Если коммуникативный акт оценивания все же состоялся, оценка, сформулированная в сознании, далеко не всегда будет совпадать по интенсивности и даже по знаку (плюс / минус) с оценкой, сформулированной вербально либо с помощью невербальных каналов коммуникации. Все перечисленные тезисы требуют осмысления и лингвистической интерпретации, что и будет выполнено в ходе нашего исследования.

1.7. Оценка как семантическая категория

Принцип аксиологичности, взятый за основу в нашем исследовании, «направлен на выявление ценностных ориентаций говорящего и их отображение в языке и речи. Аксиологичность в языковой системе фиксируется в виде коннотации единиц (оценочного, эмотивного компонентов), а в высказывании представлена модальностью субъективной оценки (модусом пропозиции как мыслительного аналога ситуации, обозначенной высказыванием). Текст реализует аксиологичность в текстовых категориях оценки и эмотивности, которые имеют многослойную структуру (авторской, адресантной оценки и персонажной – в художественном тексте), представлены оценочными и эмоциогенными единицами, текстовой импликацией» [СЛЕ, 19].

У. Вейнрейх рассматривал отношение говорящего в категориях «одобрение – неодобрение» содержания высказывания как одну из семантических универсалий [там же, 525].

В коммуникативном отношении оценка выступает как семантическая категория. В частности, Е. Вольф рассматривает оценку как ценностный компонент в значении языковых выражений, который, согласно формулировке Е.М. Вольф, интерпретируется как: «А (субъект оценки) считает, что Б (объект оценки) хороший / плохой» [Вольф 2006, 5]. О.С.Ахманова понимает оценку как суждение говорящего, его отношение – одобрение или неодобрение, желание, поощрение – как одну из основных средств стилистической коннотации [Ахманова 2004, 305]. Н.Д. Арутюнова под оценкой понимает прагматическое значение, «которое слово (или высказывание) приобретает в ситуации речи» [Арутюнова 1988, 5]. Согласно мнению О.М. Казарцевой, а также В.Н. Цолер, оценка – это положительная или отрицательная характеристика предмета или явления, даваемая ему на основе его определенных признаков [Казарцева 1998, 127; Цолер 1996, 62].

К основным характеристикам оценки как семантической категории лингвисты относят: 1) социальную обусловленность, конвенциональность

[Арутюнова 1988, 6; Вольф 2006, 172], 2) соответствие мнениям, ощущениям, желаниям, потребностям говорящего субъекта, 3) зависимость от времени, когда она производится, 4) выражение в оценке коммуникативной цели речения [Арутюнова, 1988, 7].

В структуру оценки входят субъект, объект, предмет и основание оценки (или ее критерий).

Субъект оценки – человек как носитель определенного знания и опыта, формирует значения, а не воспроизводит их в готовом виде, и осуществляет выбор средств выражения для описания той или иной ситуации [Локтионова 2004, 248; Болдырев 2004, 24]. Дискурсивный выбор той или иной оценки обусловлен такими характеристиками, как ценностная иерархия субъекта, которая представлена ценностными ориентациями конкретного человека и системы, принятой в обществе, его представлениями, личностными индивидуальными характеристиками, образом жизни. Кроме того, на выбор оценки влияет физиологическое состояние субъекта, накопленный им опыт, социальный статус, уровень образования, интеллект, характер деятельности, особенности психической организации, возрастная принадлежность, профессиональный статус, гендерный аспект и другие факторы.

Объект оценки имеет прямое или косвенное отношение к субъекту, который его оценивает. Объектом оценки может быть явление, действие, ситуация, сам адресант оценочного высказывания (при самооценке), собеседник или третье лицо, отсутствующие или присутствующие в момент высказывания. Объект оценки имеет определенную значимость для субъекта оценки. Существует большое количество самых разнородных объектов оценки, среди них оценка материальных и нематериальных объектов, живых существ (людей, животных), их действий, результатов этих действий, положения дел.

Предмет оценки – это та сторона объекта, на которую направлена оценка [Воркачев 2006, 73].

Основание оценки – это ее мотивация или оценочный признак, т.е. то, с точки зрения чего производится оценивание [Ивин 1970, 27]; доводы, которые склоняют субъекта к одобрению, порицанию объекта оценки или выражению безразличия по отношению к нему. В зависимости от того, какие признаки актуализируются в оценочном акте, основание оценки принято дифференцировать на внутренние и внешние признаки. Внутренние выражают эмоциональную сферу говорящего, его чувства, ощущения, положительные и отрицательные эмоции, связанные с психической сферой симпатий и антипатий. Внешние ориентированы на когнитивную сферу говорящего, они отражают знания субъекта, формируемые отношением ментальной и социальной природы окружающей человека действительности [Вендина 1997].

В качестве основания оценки могут выступать чувства или ощущения, образец, идеал, стандарт. Языковые оценки часто сопровождаются номинацией самой нормы; между оценкой и номинацией нормы устанавливаются причинно-следственные отношения, указывающие на то, что в данном случае аргументацией оценки служат общепринятые нормативные представления.

Именно основание оценки является базой многочисленных классификаций оценок.

Исследователи выделяют следующие типы оценки: рациональную (утилитарную, нормативную, телеологическую); логическую (эпистемическую, деонтическую); эмоциональную, вызываемую чувствами (*приятный / неприятный*); эстетическую, являющуюся реакцией на действительность с помощью операторов *прекрасное/уродливое*; этическую, устанавливаемую в соответствии с нормами морали (*моральный / аморальный*); сенсорную, которая базируется на ощущениях человека; количественную, характеризующую меру, объем предмета, признаки и т.д. [СЛЕ, 526].

Оценочное высказывание может включать факультативные элементы – классификаторы, средства интенсификации и деинтенсификации. При сравнительной оценке в модальную рамку включаются дополнительные элементы – то, с чем сравнивается, признак, по которому дается сравнение, мотивировки сравнения и т.п.

Оценка складывается под воздействием целого ряда факторов, среди которых выделяются интересы, цели, идеалы, потребности субъекта оценки, его ценностная шкала, характер объекта оценки, стереотипы, нормы, правила.

В деятельности оценивания, с одной стороны, «переваривается» информация об объектах, ситуациях, и, с другой стороны, о нормах или критериях, которые принимаются в расчет при обработке этой информации.

Оценивание совершается через категоризацию объектов по шкалам, соответствующим каждому из критериев оценивания, а затем посредством комбинации оценок, полученных по каждому из критериев [Ришар 1998, 6].

Первым имплицитным элементом, входящим в оценочную структуру, является шкала оценок, неразрывно связанная с природой объекта. Соотношение собственно оценочного и дескриптивного в оценке определяет сложную структуру оценочной шкалы [Вольф 2006, 48].

Считается, что с точки зрения характера отношения говорящего к сообщению оценка бывает положительной (+), отрицательной (-) и нейтральной или нулевой (0). Выделение нейтральной оценки позволяет говорить о существовании оппозиции «оценочность» - «безоценочность», которая лежит в основе микрополя «оценить - не оценить», предполагает существование маркированного и немаркированного полюсов.

Говоря об оценочной шкале, Н.Д. Арутюнова пользуется термином «градационная шкала» и отмечает, что в середине ее «проходит ось симметрии, соответствующая норме» [Арутюнова 1988, 231]. Такого же мнения придерживается А.И. Приходько, заявляющая, что «ноль» в оценочной шкале – значимый оценочный знак, представляющий «норму», на

фоне которой осознаются оценочные аномалии в положительную или отрицательную сторону [Приходько 2013].

Мы не можем согласиться с подобным мнением. Нулевая оценка, по нашему убеждению, не может быть нормой, безразличие также не является нормой. Если человек оценивает предмет как соответствующий норме, стереотипу, значит, это уже положительная оценка. Скажем, если ответом на вопрос о здоровье будет «нормально», такая оценка не может трактоваться как нейтральная: она является положительной.

Сама А.И. Приходько подчеркивает, что норма ближе к положительному краю шкалы, объясняя это тем, что человек как языковая личность всегда стремится к тому, что заслуживает одобрения [Приходько 2004б, 33].

Оценка отличается избирательностью: она вычленяет и фиксирует то, что важно с точки зрения того или иного субъекта оценки. По словам Н.Д. Арутюновой, природа оценки всегда отвечает природе человека, поскольку «оценивается то, что **нужно** (физически и духовно) человеку и человечеству» [Арутюнова 1999, 181]. Если объект не попал в сферу интересов индивида, оценка не формулируется ни в мыслях, ни в речи.

«Предписывая предметам и явлениям окружающего мира те или иные свойства, человек демонстрирует свое небезразличие к этим свойствам» [Николаева 1983, 71]. Объективный мир членится человеком с точки зрения его ценностного характера, поскольку «сознание не просто дублирует с помощью знаковых средств отражающую реальность, а выделяет в ней значимые для субъекта признаки и свойства, конструирует их в идеальные обобщенные модели действительности» [Петренко 1988, 12].

По мнению Т.И. Вендиной, «цветовые, звуковые, вкусовые, функциональные качества и свойства предметов и явлений внешнего мира актуализируются лишь в тех объектах, которые вовлекаются в сферу познавательной и практической деятельности человека и которые представляют для него жизненную и социальную ценность» [Вендина 1998, 9].

В этом отношении Е.М. Вольф призывает различать объекты безразличные для оценки, то есть те, которые не находятся в сфере оценочной деятельности субъекта, и объекты, занимающие нейтральную позицию на шкале оценок, где признаки «хорошо» и «плохо» оказываются в известном равновесии [Вольф 2006, 49]. Мы не можем согласиться со второй частью данного рассуждения (о нейтральной позиции на шкале оценок). Безусловно, оценка одного и того же объекта может быть смешанной: могут перечисляться как его положительные, так и отрицательные свойства. Однако, нейтральная оценка на наш взгляд, невозможна. Например, если обсуждается некая идея, она может нравиться либо не нравиться коммуникантам; если коммуникант молчит – значит, он все еще обдумывает свою оценку: он не может с ходу оценить идею, что скорее есть признак негативного отношения, либо по каким-то причинам не хочет обсуждать данную идею (считает неуместным ее обсуждение вообще либо с данными собеседниками, либо в данном месте и т.п.), тем не менее, на наш взгляд, оценочное умозаключение формулируется в его сознании, хотя и не выводится во внешнюю речь.

По нашему мнению, на оценочной шкале есть всего две зоны: зона положительного и зона отрицательного. Если субъект оценки заявляет о своем безразличии к некоторому объекту, это скорее говорит о негативной оценке. Скажем, если при обсуждении качеств третьего лица один из коммуникантов заявляет о том, что этот человек «никакой», «ни то ни се», такую оценку нейтральной назвать нельзя, в данном случае имеет место оценка отрицательная. Еще полвека назад М. Байли и В. Квайн подметили, что единицы со значением «безразличный», «средний» скорее обозначают что-то плохое (с точки зрения оценки), чем свидетельствуют о нейтральной позиции объекта [Bily 1971, 75; Quine 1971, 71].

С.Г. Воркачев справедливо полагает, что безразличие говорящего к желаниям, мнениям, вкусам и ценностным установкам слушающего воспринимается последним как презрение, т. е. прямой речевой акт

безразличия говорящего воспринимается слушающим как косвенный речевой акт презрения [Воркачев 2006, 106].

В свете вышесказанного мы не можем согласиться с выделением трех таких эмотивных доминант как безразличие, положительная оценка, отрицательная оценка. На наш взгляд, существует оппозиция «оценочность» - «безоценочность». Если объект попал в сферу интересов индивида, формулируется оценка: положительная, отрицательная, смешанная. Повторим: по нашему убеждению, оценка не может быть нейтральной.

Объект всегда воспринимается субъектом через призму определенных оценок и норм. Оценочно-нормативный характер – важнейшее проявление активности субъекта в процессе познания.

Мнения исследователей значительно расходятся по поводу того, что считать нормой. Так, в частности, Е.М. Вольф считает, что норма – это не отсутствие (ноль) признака, нейтральная зона. Она соотнесена с той частью шкалы оценок, на которой размещается стереотипное представление о данном объекте с соответствующим признаком [Вольф 2006, 54]. Таким образом, когда говорят о норме, подразумевают признаки стереотипа и их размещение на оценочной шкале.

Норма не означает отсутствие признака, а лишь стереотипное представление о данном объекте или признаке, близость к типичному объекту или качеству. Стереотипы оценки содержат стандартный набор признаков.

Оценочные стереотипы составляют стандартные признаки для составляющих класс объектов. На шкале оценок оценочные стереотипы соотносятся с зоной нормы. Представления о стандартных признаках оценочного стереотипа являются общими для всех или большинства членов данного социума. Оценочные стереотипы включают собственные свойства предметов, образующие наборы стандартных признаков, и стереотипное представление о социально обусловленном месте объекта в системе ценностей данной культуры [Габуня et.al. 2005, 21].

Мы разделяем мнение о том, что норма в шкале интенсивности совпадает не с серединой шкалы, а с ее положительным полюсом, тем самым шкала оценок функционирует в языке как асимметричная [Ильина 1997, 12; Вольф 2006, 51]. Как указывает В.В. Леонтьев, для английского языка ценностной доминантой является положительная оценка, феномен похвалы или одобрения, которые автор отождествляет [Леонтьев 1999, 32].

В терминах практического мышления норма может быть связана с идеей целесообразности. Целесообразность деятельности человека – это принцип схематизации реальности, который базируется на феномене рациональности человеческого поведения [Хабермас 2001, 67]. Если то или другое действие (объект, предмет) не отвечает эталону рациональности, оно оценивается обыденным сознанием как нецелесообразное. И наоборот.

Сфера оценочных значений базируется на признаках «хорошо / плохо». «Хорошо» означает как соответствие норме, так и возрастание качества оцениваемого признака, в то время как «плохо» означает отклонение от нормы в сторону «понижения» качества оцениваемого признака. По словам Н.Д. Арутюновой, оценочная шкала характеризуется наличием признака нарастания, она довольно динамична и разворачивается в двух направлениях – увеличения и уменьшения количества данного признака [Арутюнова 1983, 332].

Оценочная шкала обусловлена также дескриптивными признаками самих объектов в их нарастании / убывании и оценкой, ориентированной на эти признаки. Важным фактором, по мнению А.И. Приходько, является также субъективный аспект оценки [Приходько 2004 б, 33].

Кроме того, шкала оценок предусматривает в границах ее диапазона движение эффективности: от интенсификации к деинтенсификации признаков как субъективного характера, так и дескриптивного. Она также учитывает присутствие / отсутствие крайней точки для данного признака и целый ряд других параметров [там же].

Все, что может быть квантифицировано, имеет внутреннюю возможность к градуированию [Sapir 1944, 94]. Согласно А.И. Приходько, оценочные слова отличаются друг от друга «количеством» оценочного значения, располагаясь по определенной шкале оценок, ср.: *good, fine, wonderful, excellent* [Приходько 2004а]. Селективный фактор (возможность выбора средств выражения оценки) используется говорящим и имеет, как правило, субъективный характер.

Релятивность оценки, ее колебания обусловлены тем, что один и тот же объект может получать разные оценки – в зависимости как от его значимости для субъекта, который оценивает, так и от изменения нормы. Эталон оценки может быть как постоянным, так и переменным: то, что отвечает интересам или потребностям субъекта в одном случае, может не отвечать его представлениям, целевым установкам или нормам в другом.

1.8. Соотношение оценочного суждения и оценочного высказывания в реальной коммуникации

Как отмечает Е.А. Селиванова, психический механизм оценивания остается дискуссионным вопросом, выяснение которого предусматривает проектирование оценки на мыслительные или сенсорно-чувственные процессы [СЛЕ, 525].

Процесс оценивания включает следующие *этапы*: учет сущностных характеристик субъекта оценки, осознание объекта (проблемной ситуации), выявление дискретных характеристик объекта (погружение в сферу предмета / явления), выбор критериев оценивания, оценка критериев, вынесение собственно оценочной характеристики выбранного критерия, параметра (оценки объекта). За циклом создания оценки возможен этап выбора средств ее реализации через слово или невербальное коммуникативное средство, оценочное суждение может перейти во внутреннее или внешнее речевое высказывание.

Следует внести корректировку в такой аспект порождения оценочного высказывания, как его мотивировка. Ранее говорилось о том, что сам факт оценивания свидетельствует о том, что объект оценки попал в ценностное поле некоторого субъекта и что человек направляет свою оценочную деятельность на те объекты, которые попадают в сферу его интересов. Однако, в коммуникации нередки случаи, когда оценку адресанта, причем именно положительную, вынуждает выразить сам адресат – объект оценки: когда задается вопрос о том, как выглядит спрашивающий, или когда интересуются, какова по качеству еда, приготовленная спрашивающим, или каковы по качеству действия, совершенные адресатом будущего, «принудительного» оценочного высказывания. Не стоит забывать и о ритуальных ситуациях, когда человеку дарят подарок, показывают свой дом или угощают обедом – в таких случаях возникает вопрос, что первично: оценка, сформированная в сознании, или **осознаваемая потребность (необходимость) оценки**. Полагаем, что второе.

Оценка, особенно положительная, часто позволяет адресанту уклониться от нежелательной темы, смягчить отказ, то есть служит тактикой реализации определенных коммуникативных стратегий. В этом случае, по нашему мнению, также первично осознание необходимости выражения оценки в конкретной ситуации.

Продукты деятельности оценивания – это суждения, которые приписывают какой-либо объект или ситуацию к категории, расположенной на иерархической лестнице [Ришар 1998, 6].

В реальной коммуникации не всякое оценочное суждение, сформировавшееся у индивида, эксплицируется в высказывание. Более того, если человек нашел нужным выразить оценку относительно некоторого объекта вслух, далеко не всегда сформулированное оценочное высказывание будет совпадать с оценочным суждением как по интенсивности, так и по знаку «плюс – минус». На наш взгляд, возможны следующие варианты соотношения «оценочного суждения» и «оценочного высказывания»:

- 1) оценочное суждение = оценочное высказывание (по знаку «+ / -» и по интенсивности),
- 2) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по знаку «+ / -»: (суждение наделено знаком «-», а высказывание – знаком «+» или наоборот),
- 3) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по степени интенсивности (суждение представляет собой рациональную положительную оценку, а вслух выражается преувеличенная эмоциональная оценка),
- 4) оценочное суждение \rightarrow отсутствие оценочного высказывания;
- 5) отсутствие оценочного суждения \rightarrow оценочное высказывание как ритуальное действие.

Кроме того, смысл, который придает говорящий своему высказыванию, и то, как он интерпретируется реципиентом, не всегда тождественны. В языковом значении присутствуют такие элементы как «смысловая основа» и «интерпретационный компонент», которые взаимосвязаны, но, тем не менее, отличны: при сопоставлении синонимических высказываний и межъязыковых соответствий смысловая основа инвариантна, а интерпретационный компонент варьируется в зависимости от речевой ситуации [Бондарко 1996, 6]. Следовательно, интересно также проследить, как реципиент положительной оценки воспринял ее – как искреннюю / неискреннюю, уместную / неуместную и т.п.

Не всякая оценка, сформированная в сознании человека, преобразуется в адекватное высказывание. Например, правила этикета не всегда позволяют коммуниканту выразить свою негативную оценку: он может промолчать либо выразить ее в преуменьшенном виде, а подчас высказать противоположное положительно-оценочное суждение – (так происходит в случае с лестью). Положительная оценка не получит вербального или паравербального воплощения, если субъект оценки испытывает зависть или злость, либо следует каким-либо прагматическим установкам.

Облекаясь в форму высказывания, суждение проходит через прагматические фильтры. «Включается» фактор искренности/неискренности субъекта оценки, формируется степень интенсивности положительной оценки.

1.9. Преобразование оценочного суждения в высказывание положительной оценки в художественном дискурсе

Одним из наиболее ярких примеров отражения необъективной реальности в объективных формах является художественный дискурс. В глобальном масштабе он имманентно является изображением созданной в воображении автора, то есть виртуальной, реальности [Бондаренко 2005, 41].

В настоящем разделе рассмотрим закономерности реализации оценки в художественном дискурсе, а именно в художественном тексте и кинодискурсе.

Все художественные произведения, создаваемые человеком на естественном языке, являются вербализующими репрезентациями вымышленного мира, первоначально возникающими в сознании автора произведения. При этом, поскольку репрезентации этого типа представляют фантазийный, не существующий в действительности мир, их можно считать созданными исключительно с помощью языковых процедур, т.е. с помощью операций над знаками соответствующего естественного языка. И в этом отношении художественные произведения напоминают прототипические репрезентации метаязыка [Кубрякова 1986, 104].

Любое драматургическое произведение, предназначенное для передачи определенного содержания, воплощает свой замысел прежде всего в виде игры актеров, озвучивающих тот или иной текст – фрагмент дискурса как речемыслительной деятельности, «погруженной в жизнь» [Арутюнова 1990], или как деятельности языка, происходящей в определенных прагматических условиях, а также требующей описания в достаточно сложной системе координат и т.д. [Кубрякова 2005; Демьянков 2005].

Дискурс, в том числе и художественный, включает собственно текстовое пространство (вербальное) и подтекстовое пространство (т.е. имплицированные намеки, смыслы, оценки), которое может быть выявлено в ходе вторичной когниции, т.е. при анализе читателем или исследователем авторского замысла [Буров 2001, 5].

Процесс художественной коммуникации, по убеждению И.М. Колегаевой, начинается с того, что фрагмент объективной реальности, отразившись и преломившись в индивидуальном сознании творческой личности, образует некий замкнутый универсум, организованный по своим внутренним, эстетическим законам. Референтным пространством, или объектом изображения любого художественного произведения является данный квазиреальный мир, плод творческого воображения писателя [Колегаева 2000, 98].

Речевая партия персонажа создается автором, однако функционирует как самохарактеристика персонажа. Даже вне зависимости от смыслового содержания реплик, она многоаспектно характеризует говорящего, выявляя уровень его образованности, общей культуры, его социальный статус, профессиональную принадлежность и пр. Диалогическая речь в художественной прозе и драме является имитацией устной разговорной речи и в значительной степени подчиняется законам построения и функционирования последней. Достоверность звучащей речи в художественном произведении достигается за счет воспроизведения основных характеристик устной речи: эмоциональности, спонтанности, ситуативности, контактности и т. д. Поэтому и лексический состав, и синтаксическая организация художественного диалога существенно отличаются от авторского повествования [Кухаренко 2002, 150].

В процессе речеведения автор может надевать различные речевые и психологические маски, перепоручая высказывание своих мыслей якобы автономным источникам речеведения – персонажам. При этом изначально и базисно монологическое сообщение – текст романа, рассказа, пьесы – создает

иллюзию полилогичности. Единый и истинный отправитель сообщения (автор) обращается к истинному получателю этого сообщения (читателю) [Коллегаева 2000, 103].

Акт художественной коммуникации между автором и читателем, как правило, намеренно осложняется включением многочисленных квазикоммуникантов, персонажей, обменивающихся репликами в диалоге, высказывающих свои мысли во внутренних монологах и т.п. Их речевые произведения относят к разряду коммуникативно вторичных, поскольку они «созданы по принципу репродукции и производят впечатление, будто они существовали до включения в текст и вне данного произведения предназначались не прямо для читателя, но обладали «квазинаправленностью к персонажу-собеседнику» [Кожевникова 1970, 83].

В таком типе изложения художественного прозаического произведения как диалог вводится чужая точка зрения (сколько персонажей, столько точек зрения), чужая оценочная позиция, что создает полифоничность произведения и осуществляет формирование концепта через конфликт позиций. Диалог также способствует созданию эффекта объективности и достоверности событий, так как автор предположительно отстраняется от их описания и оценки, передавая эту функцию говорящему персонажу.

Построение и произнесение фразы обладает характерологическими функциями, ибо отражает индивидуальные и общественно обусловленные качества персонажа. Состав словаря персонажа обусловлен не только темой диалога, но существенно зависит и от личности говорящего, и от ситуации общения [Кухаренко 2002, 155].

Делая вымышленные фигуры персонажей источником и реципиентом речеведения, автор художественного произведения решает целый ряд эстетических задач: увеличивает эффект аутентичности повествования, экономно и выразительно характеризует персонажей, в том числе квазикоммуникантов, использует зазор между реальными и квазиреальными коммуникантами для смысловой игры – то, что остаётся непонятным для

персонажа, оказывается ясным, хотя и эксплицитно не выраженным, для читателя [Коллегаева 2000, 106].

Оценка всегда связана со своеобразными смысловыми оттенками, позволяющими автору выразить свое отношение к предмету мысли, а проявление оценочности в слове сопровождается расширением и усложнением смыслового значения.

Художественное произведение как продукт познавательной и речетворческой деятельности автора, обязательно и повсеместно несет и авторское отношение, оценочность. Они проявляются на всех без исключения участках текста, в том числе и в изображенном автором диалоге.

Другой исследуемый фактический материал – кинодискурс – представляет собой связный текст (вербальный компонент фильма) в совокупности с аудиовизуальным рядом и другими значимыми экстралингвистическими факторами [Зарецкая 2010], как и в тексте художественного произведения, в кинодискурсе присутствует эксплицитная и имплицитная информация. В донесении последней до зрителя участвуют и вербальные и невербальные средства, а также приемы, специфические для кинематографа: наложение текста на движущееся изображение, закадровый голос, сообщающий зрителям закадровый метатекстовый комментарий.

Кинотекст и кинодиалог как составляющие «кинодискурса» представляют собой структурно-линейные образования, строго детерминированные, устойчивые, упорядоченные во времени, разграниченные следованием и взаимоналожением вербальных и визуальных компонентов согласно замыслу коллективного автора, характеризуются множественностью воспроизведения в одной и той же постоянной форме и потому предсказуемы. В пространстве кинодискурса протекает процесс воспроизведения и восприятия фильма, смысл которого складывается при наложении и взаимовлиянии нескольких семиотических систем [Колодина 2013].

Под кинодиалогом понимается «вербальный компонент художественного фильма, смысловая завершенность которого обеспечивается аудиовизуальным (звукозрительным) рядом в общем дискурсе фильма» [Горшкова 2006, 77].

Кинодиалог отличается от реальной речи. Он характеризуется двойственностью: он не спонтанен, но должен казаться таковым. Он неизменен, но должен казаться эфемерным так же, как речь, которую он имитирует. Должно создаваться впечатление, что актер *говорит* то, что в действительности *декламирует наизусть*. Принимая эти условности, киноаудитория принимает и двойственность кинодискурса.

Анализируя особенности драматического диалога, С. Козлофф обращает внимание на то, что «мы (зрители – Н.Б.) одновременно принимаем иллюзию спонтанности и понимаем, что это притворство. Ведь речевой обмен заключается не в восприятии слов собеседником, как в ежедневном общении, а в восприятии и интерпретации и фразы и реакции на нее аудитории. Своеобразное воздействие драмы обусловлено брешью между двумя способами восприятия: собеседниками на сцене и зрителями, а также осознанием зрителями этого разрыва. Зрители сопоставляют каждую фразу с предыдущей в ограниченный период спектакля (и фильма – Н.Б.) и, поступая таким образом, улавливают между строк импликации, важные для говорящего и слушающего» [Kozloff 2000].

Кинодиалог схож с драматическим в плане подобных трансформаций повседневного (реального) общения: этого неестественного резонанса, двухслойности, «драматической иронии».

В то же время, как отмечает Сара Козлофф, кинодиалог отличается от театрального диалога двумя ключевыми моментами: одновременным вовлечением операторской работы, монтажа, служащих для отбора, усиления, уменьшения, отвлечения, демонстрации, деформирования интерпретации зрителя; а также отсутствием реальных актеров в реальном пространстве зрителя [там же, 33].

Кинодиалог отличается от диалога в романе отсутствием фигуры нарратора, который мог бы эксплицитно пояснить слова персонажей или даже представить внутренний обзор переживаний героев. Вместо последовательной контекстуализации персонажной речи, фильм предлагает результат одновременного использования киносъёмки, мизансцены, монтажа. Более того, различие между чтением слов, напечатанных на странице, и восприятием их в устной речи актеров безмерно.

С другой стороны, кинодиалог отличается и от спонтанной повседневной речевой деятельности. Как бы сильно кинодиалог не стремился к имитации живого разговора, это всегда имитация. Он был задуман, написан, переписан, прошел цензуру, отредактирован, отрепетирован и исполнен. Даже когда реплики импровизируются на съёмочной площадке, они произносятся *исполнителями*, их оценивают, одобряют и позволяют остаться. Затем весь диалог записывается, монтируется, микшируется, сопровождается музыкой и исполняется с помощью стереофонических динамиков цифрового формата. Паузы колебания, повторы, отступления, покашливание, перебивания, бормотания, свойственные живой речи, либо удаляются, либо включаются намеренно [там же, 34]. Меньше времени отводится собственно функциям повседневного дискурса, таким как установление речевого контакта или контроль над вниманием собеседника.

По ряду причин нет сомнения в том, что ни диалог в романе, ни драматургический диалог не представляет собой точного воспроизведения спонтанной речи. Норман Пейдж настаивает на том, что существует разрыв, временами более узкий или более широкий, но никогда полностью не исчезающий, между речью и даже самым «реалистичным» диалогом из мира литературы [Page 1973, 6].

Как справедливо отмечают Робин Лакофф и Дебора Танен, «лингвисты, использующие кинодиалог как достоверный источник изучения ежедневного общения, основываются на ошибочных предпосылках» [Lakoff, Tannen 1984 236].

Большая часть диалога отображает обычный информативный обмен: кажется, что собеседники слушают друг друга, понимают друг друга, и соответственно реагируют. Так называемый «эллиптический» диалог подразумевает особую близость между героями; они разговаривают друг с другом «накоротке (по-свойски)», они понимают загадочные ссылки на прошлое общение, и их сознание двигается в одном и том же направлении с одинаковой скоростью. Зритель поставлен в «подчиненную» позицию, на него не распространяется коммуникативная и психологическая близость персонажей, он должен успевать за актерами (*catch up*). Сценаристы обычно ускоряют темп, начиная эпизод с середины разговора, заставляя таким образом зрителя делать предположения об ускользнувших моментах [Kozloff 2000, 97].

Вербальный компонент фильма, кинодиалог, как и диалог в художественном литературном дискурсе, приближен (стараниями сценариста, режиссера и актеров) к законам реальной коммуникации.

Аудиовизуальность кинодискурса значительно усиливает **паравербальный** аспект изображенной коммуникации персонажей. По мимике, позе, жестам говорящего зритель может судить об **истинности** высказываний, в частности, высказываний положительной оценки и о **степени интенсивности** их выражения.

Как уже было сказано, оценка как когнитивная операция обязательно предполагает оценочное суждение, но не обязательно предполагает оценочное высказывание. Суждение как мыслительная конструкция может остаться таковой и без преобразования в высказывание. В реальном диалогическом дискурсе один собеседник, как правило, остается в неведении относительно истинного оценочного отношения другого собеседника. Однако, в изображенном, в частности, художественном дискурсе ситуация иная. Субъект оценочного суждения может не высказывать его своему собеседнику, вместе с тем читатель получает информацию так сказать «окольными путями». В этом случае в литературном художественном

дискурсе приводится авторский комментарий, описываются мысли персонажа, а в художественном кинодискурсе может использоваться голос за кадром, поясняющий зрителю отношение киногероя к некоторому объекту.

Герои романов наблюдают за объектами, попадающими в поле их зрения, а также друг за другом. Об их истинных оценочных суждениях читатель узнает из авторского описания их мыслей и из авторского комментария. Например, Эндрю мысленно отмечает, что у Энн хорошее чувство юмора:

It seemed she had a good sense of humour. That earned her a second tick of approval [PC, 46].

О том, что героине не понравилось общение за столом, мы узнаем из ее внутренней речи: она рада тому, что обед закончился:

I was glad when the meal was over and we were outside in the sunshine again [PBG, 22].

Изображенная оценочность иллюстрируется и в следующем эпизоде: Музу нравится, как его друг Бадди копирует поведение и манеры его отца. Кроме того, сам Бадди получает от этого удовольствие. И хотя, ни один из коммуникантов не выводит положительную оценку способности имитировать во внешнюю коммуникацию, читатель узнает о ней из внутренней речи Муза и из авторского описания невербального поведения Бадди, персонажа-имитатора – его улыбки:

*“Hey, Moose, sweet pea.” He turns to wave at me and my invisible sister Natalie with a warm smile. Natalie isn’t here. And how’s he know my dad calls her sweet pea anyway? Slowly, it dawns on me, he’s doing an imitation of my dad. **It’s pretty good too.***

“My dad, right?” I ask.

Buddy smiles, pleased with himself. He clearly enjoys the spotlight [CG, 14].

Из авторского комментария мы узнаем, что Сэра Ральфа любили в обществе за независимость его политических взглядов и за открытое

проявление привязанности к жене:

*And Sir Ralph, taking his wife by the arm in one of those public displays of proud affection for which **he was liked** as much as for the independence of his politics, said with a warm smile... [TJV, 22].*

Как известно, при общении в социальных сетях положительную оценку идее, фотографии и т.п. можно выразить с помощью отметки «like», как это сделал Эндрю, герой романа Дж. Роулинг, что, в свою очередь, понравилось его другу, Толстяку. Читатель узнает об этих положительно-оценочных действиях из авторского пояснения “liked, impressed”:

On the Facebook page that Fats curated with a care he devoted to almost nothing else, he had highlighted a quotation he had found on his parents’ bookshelves:

I do not want believers, I think I am too malicious to believe in myself... I have a terrible fear I shall one day be pronounced holy... I do not want to be a saint, rather even a buffoon... perhaps I am a buffoon...

*Andrew **liked it very much**, and Fats **liked how impressed he was** [RV, 34].*

Полицейский, собирающийся допросить молодую девушку, воспринимает ее как очень привлекательную, что сообщается читателю в описании его мыслей. Тем не менее, он не считает нужным выводить свое положительно-оценочное умозаключение во внешнюю речь: это будет не к месту в подобном официальном общении:

Melissa swung round, saw Hamish’s uniform, and turned pale.

“It’s all right,” he said easily. “I am not going to question you at the moment.” She had beautiful eyes, he noticed, well spaced and dark grey. He thought her pink hair suited her. “Did Blair give you a hard time?” he asked [BMP, 51].

В следующем эпизоде Лесли ужинает в ресторане с привлекательным неженатым молодым парнем Хеймишем. Она разработала целую стратегию, чтобы остаться у него на ночь. Когда в ресторан входит Присцилла, подруга Хэймиша, из мыслей Лесли читатель узнает о том, что та воспринимает

вошедшую как красавицу. Однако, высокая оценка внешности Присциллы остается невысказанной вслух, так как для Лесли Присцилла – конкурентка:

*Hamish introduced Priscilla to Lesley. Lesley's heart sank. **Who on earth was this classy vision, impeccably dressed, serene and beautiful? Her face was perfect, as was the smooth bell of her blonde hair.** Lesley had drunk a lot so that she would have the excuse of asking Hamish for a bed for the night. It was still worth a try.*

"I'm afraid I'm not in a fit condition to drive this evening," she said.

"Don't worry about it," said Priscilla. "I'll put you up at the hotel as my guest." All Lesley could do was to say dismally, "Very kind of you" [BMW, 94].

Положительная оценка эксплицируется во внутренней речи и в авторском комментарии положительно-оценочной лексикой: *glad, like, admire, enjoy* и др.:

- *So she smiled at Miles, asked for a red wine, and **admired** the spacious room with its stripped pine floorboards, its over-cushioned sofa and its framed prints [RV, 18].*
- *"Buddy, buddy, buddy." Scout shakes his head. "You didn't get her a rose?" "I'm not her boyfriend," I insist. "Yeah well." Annie seems to be **enjoying** this [CG, 49].*
- *It seemed a foolish game for a grown man to play, and I felt mean to have caught him at his folly, to be spying on him as it were. I **was glad** when the bus moved on and I saw him at last enter the wine lodge [PBG, 5].*
- *He **liked** to see inanimate objects react to her body; **liked** to see the bus seat give a little as she dropped her weight into it, and that copper-gold mass of hair curve against the steel bar at the top [RV, 9].*

Нельзя не упомянуть о том, что субъекту оценки не всегда легко определиться со знаком оценки. Объект оценки может вызывать смешанные чувства. Примером может служить эпизод, в котором Уилмет воспринимает новость о том, что Отец Рамсон будет жить не у нее в доме, а у Мэри, неоднозначно:

I was both annoyed and amused at her news, annoyed because for some reason I did not want him to live at the Beamishes, and amused at the picture of him cooking his own breakfast on a gas ring [PBG, 41].

При обсуждении некоторого объекта персонажи порой перечисляют одновременно его положительные и отрицательные свойства:

- *"The female lead is Kimi Katkar. I think she's gorgeous. She's not the best dancer in the world, but she's a beautiful girl"* [RS, 577] (похвала внешности и порицание умению танцевать).
- *"My mother. Everyone who meets her thinks she's wonderful. Everyone who knows her thinks she's a bitch..."* [RJS, 271] (похвала от малознакомых людей и порицание от близких).

Подруга Майрона считает, что он глупо ведет себя с новой девушкой, оттягивая интимные отношения. Однако, она смягчает свое мнение одобрительной оценкой его поведения: оно, с одной стороны, «милое и благородное», но с другой, - «глупое»:

"She invited you to her house and told you the kids would be away for the night." *"I know."* *"That's the international signal for Jump My Bones."*

He said nothing. "Myron?" "Yes."

"She's a widow – not a cripple. She's probably terrified."

"That's why I'm taking it slow."

"That's sweet and noble, but stupid. And it's not helping."

"So you're suggesting...?" "A major bone jump, yes" [CHP, 29].

Правила вежливости, желание сохранить собственное «лицо» не всегда позволяют персонажу выразить негативную оценку: он может промолчать либо выразить ее в преуменьшенном виде, а подчас высказать противоположное суждение – положительно-оценочное. Например, жена скрывает недовольство поведением мужа, который посидел с ребенком несколько часов и выполнил самые обычные действия по уходу за ним, действия, которые она совершает каждый день. Вслух она выражает одобрение, однако, о ее истинных чувствах мы узнаем из авторского

комментария:

“Already fed and watered,” Tom says proudly, like he’s conquered a small continent rather than just done the thing I do every day without comment. “I took him out.”

“Great,” I say, although a little part of me thinks, “damn” [WPH, 46].

Эмма едет с мужем в машине и ее мысли поглощены любовником, который вдруг «исчез с горизонта». Она в отчаянии, но на вопрос мужа, все ли с ней в порядке, отвечает, что да:

Alex’s hand moved to her knee and she jumped. “You OK, Em?”

How many more times was he going to ask? “Yes. Yes, I’m fine.” [HB, 130].

Таким образом, высказанная вслух положительная оценка своему физическому состоянию, противоречит описываемой автором ситуации.

Внутренняя речь субъекта оценки эксплицирует несоответствие оценочного суждения оценочному высказыванию: вслух Агата одобряет выбор потенциальным женихом места отдыха, но на самом деле она недовольна: там нельзя курить:

“Where are we going?” asked Agatha.

“The Marsh Goose in Moreton.”

“Nice,” said Agatha but reflected gloomily that there was no smoking except in the coffee lounge (BMW, 31).

Читатель получает информацию о соответствии / несоответствии оценочного суждения оценочному высказыванию из авторского комментария, из внутренней речи субъекта оценки, а также возможен рассказ другому персонажу о высказанной оценке и об истинном положении дел, как делает Хеймиш, рассказывая подруге о встрече с Энжелой. Он похвалил ее черное платье, которое в действительности делало ее похожей на «беспризорную» вдову:

*“I called on Angela. She was wearing a black dress. **I complimented her on it although I thought it made her look like a waiflike widow** and she said uneasily*

that it had cost an awful lot of money, that it was a Dior” [BMT, 61].

Как остроумно отмечает герой романа М.С. Битон, не все мысли человека, к счастью, «вылезают наружу» - таким образом, сам он формирует положительно-оценочное суждение, не выводимое во внешнюю речь:

Hamish had a sudden image of Blair being blasted to death by a shotgun and he smiled. It was great that some of the things inside his head never got to the outside, he thought [BMW, 112].

В художественном фильме “Love actually” есть эпизод, в котором члены семьи обмениваются рождественскими подарками. Муж (его играет Алан Рикман) и жена (Эмма Томпсон) уже немолоды и давно в браке, у них двое детей. Жене известно, что на работе с Аланом флиртует молодая и красивая секретарша. Накануне Эмма предостерегала мужа, чтобы он опасался этой настойчивой молодой особы. Кроме того, зритель знает, что секретарша намекала Алану, что очень хотела бы получить от него подарок на Рождество. Накануне семейного обмена подарками показан эпизод, в котором Алан покупает золотое украшение для девушки. Его жена, заметив его в ювелирном отделе, порылась в карманах его пальто и нашла там кулон с цепочкой. По радостному выражению лица Эммы зрителю понятно: она решает, что подарок предназначен для нее. Таковы пресуппозиции и импликации момента обмена подарками, о котором пойдет речь. Когда Эмма нетерпеливо разрывает обертку, ее ожидания подстегиваются словами Алана:

This is slightly special. Personal. [LA, 1.32].

И вот, обертка вскрыта:

To my brilliant wife! [там же].

Внутри диск с ретро музыкой. Эмма изо всех сил старается скрыть разочарование и отчаяние. Вслух она произносит:

Goodness! That’s great! [там же].

Эмма широко улыбается, обнимает мужа. О несовпадении высказанной вслух положительной оценки и оценочного суждения (явно, негативно-оценочного) говорят только пауза, паника в глазах Эммы, бегающий взгляд и

поднесение руки ко лбу, которое, как известно, является знаком растерянности. И, наконец, чтобы зритель полностью убедился в несоответствии сказанного истинному положению дел, Эмма, извинившись перед мужем и детьми, уходит на несколько минут в комнату, где дает волю своим чувствам – горько плачет. Таким образом, несоответствие оценочного суждения и оценочного высказывания реализуется в кинодискурсе с помощью пресуппозиций, импликаций, фоновых знаний, а также невербальных средств.

Примером отрицательно-оценочного высказывания на фоне положительно-оценочного суждения может служить сцена из сериала «Friends», в которой Моника и Чендлер (которые ранее были просто друзьями) разговаривают на банкете, прогуливаясь по ресторану. Накануне они впервые провели ночь вместе. Глаза у обоих сияют, они охвачены чувством, но при этом избегают смотреть в глаза друг другу. Оценив произошедшее накануне вслух как «глупость» и даже «безумие», они тут же договариваются провести ночь вместе:

Chandler: What we did last night was...

*Monica: **Stupid!***

*Chandler: **Totally crazy and stupid!***

Monica: What were we thinking?!

Chandler: I'll come over tonight, all right?

Monica: Oh, yeah. Definitely! (F. Series 13. 30.04).

Зрителю совершенно ясно, что в действительности персонажи влюблены друг в друга и в восторге от произошедшего: высказанная вслух резко отрицательная оценка прямо противоположна оценочному суждению, сформированному в их сознании.

Как и в живой коммуникации, в художественном дискурсе часто изображаются ситуации, в которых оценка вынужденная – она позволяет адресанту уклониться от нежелательной темы, как, например, положительная оценка приготовленной женой еды, высказанная явно с целью увильнуть от

разговора (что эксплицируется во внутренней персонажной речи – *flinch, tiptoe away from the turn the conversation was taking*). Муж не только не хочет, чтобы жена помогала викарию в церковных делах, но и не хочет излагать подлинные причины своего нежелания:

'One of the reasons for living here is to be involved.'

'Not in everything. Not so that you are so tired you can't see straight.'

She said, looking at him hard, 'But I don't think it's that.'

Visibly he flinched. She saw his mind tiptoe away from the turn the conversation was taking, a turn he could not bear. He waved his fork at her.

'Frightfully good, this,' he said [TJV, 68].

В художественном дискурсе субъект оценочного суждения может высказать оценочное суждение в приукрашенном виде. Приведем пример, в котором Хью, который в целом хорошо относится к Кейт, отзывается о ней преувеличенно хорошо (*exaggeratedly*):

"I think I should have met Miss Bain before I met you."

"Haven't you?"

"No."

"Kate's wonderful," Hugh said exaggeratedly. "Kindest heart in Christedom" (TJM, 76).

Из авторского комментария и из изображенной внутренней речи персонажей читатель может судить о степени искренности субъекта оценки, а также о степени интенсивности положительной оценки и ее тождественности / несовпадению с мысленным умозаключением.

В художественном дискурсе субъект оценочного суждения может скрыть свое оценочное суждение и не высказывать его своему собеседнику, он может высказать оценочное суждение в искаженном, приукрашенном виде, тем не менее, читатель получает информацию об истинном положении дел из авторского комментария, а также из внутренней речи субъекта оценки.

В кинодискурсе имплицитная информация доносится до зрителя с помощью невербальных средств и закадрового метатекстового комментария.

Например, при изображении телефонной коммуникации несоответствие оценочного высказывания умозаключению передается с помощью гримасничанья.

Причины, по которым оценочное суждение, сделанное персонажем, не соответствует его оценочному высказыванию, как и в реальной коммуникации, имеют прагматический характер: правила вежливости, желание сохранить собственное «лицо», соблюдение ритуалов, манипулирование адресатом. Все это не всегда позволяет персонажу выразить *негативную оценку*: он может промолчать либо выразить ее в преуменьшенном виде, а подчас высказать противоположное суждение – положительно-оценочное. Положительная оценка порой преувеличивается, особенно если персонаж вовлечен в ритуальное общение. Положительная оценка часто служит тактикой, которой пользуются персонажи для реализации своих (по сути разработанных автором) коммуникативных стратегий.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

Процесс **речепорождения** осуществляется поэтапно: от мотива, инициирующего какую-либо мысль, к оформлению самой мысли, к опосредствованию ее во внутреннем слове, затем – в значениях внешних слов и, наконец, в высказываниях.

Каждый из участников коммуникативного взаимодействия, будучи побуждаем более или менее осознаваемыми им **мотивами**, реализует определенные цели, например, стремится в чем-то убедить собеседников, показать им свое отношение к какому-то факту, событию, лицу или получить от них какую-то информацию.

Речевая деятельность человека строится главным образом на использовании готовых коммуникативных единиц. Формируя высказывание, коммуникант прибегает к **схемам, шаблонам, клише**.

В сознании человека функционирует **универсально-предметный код** – язык интеллекта, базовый компонент мышления, имеющий невербальную природу. С помощью данного кода начинается **движение от мысли к слову**. Языковая память выносит те или иные коммуникативные паттерны на поверхность сознания, поскольку в своем предыдущем языковом опыте человек либо встречал, либо сам употреблял их в своей речи. Суждения человека воспроизводятся спонтанно и **бессознательно** в том виде, как они неоднократно употреблялись ранее данной языковой личностью.

Любое высказывание соотнесено с набором возможных **экстралингвальных условий**, ситуаций для своего осуществления. Высказывание непременно погружено в **микро- и макроконтекст** и определяется **картиной мира**, которая формируется в течение всей жизни индивидуума.

Необходимыми предпосылками формирования контекста являются ситуация общения, опыт и знания его участников, их намерения в отношении друг друга, их статусно-ролевые характеристики, предмет общения,

психические и физические состояния, определенные культурные и социальные факторы, влияющие на реализацию смысла высказывания.

Передавая сообщение, адресант, как правило, опускает ту часть информации, которую он воспринимает как самую собой разумеющуюся. Недостающие сведения восполняются адресатом на основе имеющихся у него **пресуппозиций и фоновых знаний**.

Далеко не все, что люди говорят себе, выводится во **внешнюю речь**: люди стараются не нарушать правила вежливости, пытаются не нанести ущерб собственному лицу и лицу собеседника, они руководствуются различными коммуникативными стратегиями. С другой стороны, люди часто говорят то, о чем они, собственно, не думали – это происходит из-за соблюдения ритуалов и стереотипов поведения, во многих ситуациях люди говорят то, что им предписывают традиции, правила коммуникативного поведения. В этих условиях у человека возникает **мысль о необходимости сказать что-то**, а не сама мысль об этом. Кроме того, люди могут лгать – в этом случае возникающее в сознании человека суждение оказывается отличным или даже противоположным порожденному высказыванию.

В конкретной коммуникативной ситуации происходит выбор между общепринятыми клише и индивидуально-личностным смыслом, выбор, требующий сложнейшей работы по их совмещению. Результат этой работы не всегда удовлетворяет самого говорящего и ему приходится заново выражать свою мысль. Суждение может быть передано невнятно, неудачно, т.е. несоответствие суждения и высказывания может быть вызвано недостаточными коммуникативными навыками говорящего, его волнением или обстоятельствами, препятствующими **успешному коммуникативному обмену**. Адекватно обработав стандартную ситуацию общения, говорящий может принять решение заменить истинную пропозицию на ложную и именно ее выразить на поверхностном уровне при помощи языковых знаков.

Одной из разновидностей познавательной деятельности человека выступает **оценивание**. Оценивание предметов и явлений внешнего мира

представляет собой сложную когнитивную процедуру, т.к. предполагает оперирование двумя типами знаний – знанием о внешнем (оцениваемом) предмете и знанием о собственных внутренних потребностях оценивающего субъекта.

Оценка отличается **избирательностью**: она вычленяет и фиксирует то, что важно с точки зрения того или иного субъекта оценки. Сам факт оценивания говорит о том, что объект оценки попал в **ценностное поле** некоторого субъекта. Один и тот же объект может «оставить равнодушным» одного субъекта и сделать «неравнодушным» – другого. Из бесконечного числа окружающих явлений оцениваются те, которые **значимы** для субъекта в данный момент, вызывают определенные эмоции.

Представляется, что оценивание как когнитивный процесс в сознании человека происходит постоянно, а формулирование оценки и ее внешнее выражение имеет место значительно реже. Желание / нежелание субъекта вывести оценку во внешнее общение определяется целым рядом прагматических факторов. Если коммуникативный акт оценивания все же состоялся, оценка, сформулированная в сознании, далеко не всегда будет совпадать по интенсивности и даже по знаку (плюс / минус) с оценкой, сформулированной вербально либо с выраженной помощью невербальных каналов коммуникации.

На наш взгляд, существует оппозиция **«оценочность»** - **«безоценочность»**. Если объект попал в сферу интересов индивида, непременно формулируется оценка: **положительная, отрицательная, смешанная**. Оценка не может быть нейтральной. Если субъект оценки заявляет о своем безразличии к некоторому объекту, это говорит о его латентной негативной оценке.

Норма в шкале интенсивности совпадает не с серединой шкалы, а с ее положительным полюсом, тем самым шкала оценок функционирует в языке как асимметричная. «Хорошо» означает как соответствие норме, так и возрастание качества оцениваемого признака, в то время как «плохо»

означает отклонение от нормы в сторону «понижения» качества оцениваемого признака. Шкала оценок предусматривает в границах ее диапазона движение эффективности: от интенсификации к деинтенсификации признаков как субъективного характера, так и дескриптивного.

Процесс оценки включает следующие **этапы**: учет сущностных характеристик субъекта оценки, осознание объекта (проблемной ситуации), выявление дискретных характеристик объекта (погружение в сферу предмета / явления), выбор критериев оценивания, оценка критериев, вынесение собственно оценочной характеристики выбранного критерия, параметра (оценки объекта). За циклом создания оценки возможен этап выбора средств ее реализации через высказывание или невербальное коммуникативное средство, оценочное суждение может перейти во внутреннее или внешнее речевое высказывание.

Обращаем внимание на то, что хронологически первичной может быть не оценка, сформированная в сознании, а **осознаваемая потребность оценочного высказывания**. Оценка, особенно положительная, часто позволяет адресанту уклониться от нежелательной темы, смягчить отказ, то есть служит тактикой реализации определенных коммуникативных стратегий. В подобных коммуникативных ситуациях, по нашему мнению, также первично осознание необходимости выражения оценки в конкретной ситуации.

В реальной коммуникации не всякое оценочное суждение, сформировавшееся у индивида, эксплицируется в высказывание. Более того, если человек нашел нужным выразить оценку некоторому объекту вслух, далеко не всегда сформулированное оценочное высказывание будет совпадать с оценочным суждением как по интенсивности, так и по знаку «плюс – минус». На наш взгляд, возможны следующие **варианты соотношения «оценочного суждения» и «оценочного высказывания»**:

- 1) оценочное суждение = оценочное высказывание (по знаку «+ / -» и по интенсивности),

- 2) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по знаку «+ / -»: (суждение наделено знаком «-», а высказывание – знаком «+» или наоборот),
- 3) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по степени интенсивности (суждение представляет собой рациональную положительную оценку, а вслух выражается преувеличенная эмоциональная оценка),
- 4) оценочное суждение \rightarrow отсутствие оценочного высказывания;
- 5) отсутствие оценочного суждения \rightarrow оценочное высказывание как ритуальное действие.

Не всякая оценка, сформированная в сознании человека, преобразуется в адекватное высказывание. Положительная оценка не получит вербального или паравербального воплощения, если субъект оценки испытывает зависть или злость, либо следует каким-либо прагматическим установкам.

Диалог в художественном литературном дискурсе и вербальный компонент фильма, т.е. кинодиалог, приближены (стараниями автора или сценариста, режиссера и актеров) к законам реальной коммуникации.

В художественном дискурсе субъект оценочного суждения может **скрыть** свое оценочное суждение и не высказывать его своему собеседнику, он может высказать оценочное суждение в **искаженном, приукрашенном** виде, тем не менее, читатель получает информацию об истинном положении дел из **авторского комментария**, а также из **изображенной внутренней речи** субъекта оценки. Причины, по которым оценочное суждение, сделанное персонажем, не соответствует оценочному высказыванию, произнесенному персонажем, те же, что и в реальной коммуникации: правила вежливости, соблюдение ритуалов, желание сохранить «лицо», манипулирование адресатом. Все это не позволяет персонажу выразить негативную оценку: он может промолчать либо выразить ее в преуменьшенном виде, а подчас может высказать противоположное положительно-оценочное суждение. Положительная оценка порой

преувеличивается, особенно если персонаж вовлечен в ритуальное общение. Положительная оценка часто служит **тактикой**, которой пользуются персонажи для реализации своих собственных (а по сути разработанных автором) коммуникативных стратегий.

Аудиовизуальность кинодискурса значительно усиливает **паравербальный** аспект изображенной коммуникации персонажей. По мимике, позе, жестам говорящего зритель может судить об **истинности** высказываний, в частности, высказываний положительной оценки и о **степени интенсивности** их выражения.

Основные положения, изложенные в Главе I, отражены в публикациях автора [52; 58; 69; 72; 77; 85].

ГЛАВА II

ТАКСОНОМИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

2.1. Теория речевых актов

Во второй половине XX века объектом лингвистики стало функционирование языка в человеческом обществе. Одним из таких направлений оказалась возникшая в 60-е – 70-е годы XX века лингвистическая прагматика, изучающая условия использования языка коммуникантами в актах речевого общения. Источником лингвистической прагматики главным образом послужила философия языка, основным объектом которой стал язык повседневного общения. Именно в русле «философии обыденного языка», активно разрабатываемой П.Ф. Стросоном, Г.П. Грайсом, Дж.Л. Остином и Дж.Р. Сёрлем и др., возникла Теория Речевых Актов (далее ТРА).

Основу ТРА составили идеи, зародившиеся в 30-х гг. и впоследствии изложенные английским логиком Дж. Остином в лекциях, прочитанных в 1955 г. в Гарвардском университете (США) и опубликованных в 1962 г. под названием *How To Do Things With Words* [Austin 1962; Остин 1986]. В дальнейшем эти идеи подверглись ревизии и дальнейшему развитию американским логиком Дж. Сёрлем в монографии *Speech Acts* [Searle 1969] и в трудах английского логика П. Ф. Стросона [Strawson 1967], а позже – в многочисленных публикациях американских, европейских, в том числе и российских и украинских ученых [Bach, Harnish 1979; Wierzbicka 1987; Сусов 1980; Романов 1988; Богданов 1990; Почепцов Г.Г. (мл.) 1987, Макаров 2003; Кочерган 2008 и др.].

Главная идея теории речевых актов сводится к тому, что мы, произнося предложение в ситуации общения, совершаем некоторое действие или, точнее, действия: приводим в движение артикуляционный аппарат, упоминаем людей, места, объекты, сообщаем что-то собеседнику, веселим или раздражаем его / ее, просим, обещаем, приказываем, извиняемся,

порицаем; причем эти действия обусловлены намерением или интенцией говорящего.

Понятие речевого акта уже прочно утвердилось в лингвистическом употреблении и его трактовка не вызывает сомнений. Речевой акт выступает в качестве основной (минимальной) единицы вербальной коммуникации и определяется как «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами, речевого поведения, принятыми в данном обществе», как единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации [Арутюнова 1990, 412], или как «базовая минимальная единица вербальной коммуникации; интенционально и ситуационно обусловленное, грамматически и семантически организованное высказывание, сопровождающееся соответствующими действиями говорящего, направленными на адресата и его реакцию» [Селиванова 2010, 425].

В структуре речевого акта выделяются локутивный, иллокутивный и перлокутивный акты [Остин 1986, 86-89; Сусов 1980, 25-35; Богданов 1990, 38; Романов 1988, 14].

Локутивный акт (*locutionary act*) (от англ. *locution* 'оборот речи, речение') сводится к речепроизводству как таковому. Уточняя это размытое определение, Дж. Сёрль дифференцирует собственно акт произнесения, или «акт высказывания» (*utterance act*), и «пропозициональный акт» (*propositional act*), включающий референцию и предикацию [Searle 1969].

По мнению И.П. Сусова, локутивный акт представляет собой произнесение высказывания, обладающего фонетической, лексико-грамматической и семантической структурами. Ему присуще значение [Сусов 2009].

Иллокутивный акт (*illocutionary act*) является центральным понятием теории речевых актов. Он соотносится с коммуникативным намерением или интенцией говорящего (*communicative intention*), совмещающая целеполагание с выражением пропозиционального содержания высказывания. Сущность

иллокутивного акта отражается в речевом акте как его иллокутивная сила, или иллокутивная функция (*illocutionary force, illocutionary function*). Сюда же включается ряд компонентов: иллокутивная цель, способ достижения цели, интенсивность иллокутивной силы, предварительные условия, условия пропозиционального содержания, условия эффективности и успешности, определяемые правилами социального поведения, условиями искренности для говорящего и слушающего [Сёрль 1986].

Иллокуция составляет центральный компонент речевого акта, поскольку именно она делает речевой акт действием. Согласно определению Дж. Остина, «локуция – это акт речи», «иллокуция – акт, который происходит вместе с речью» (“a locution is an act *of* saying something”, “an illocution is an act done *in* saying something”, “a perlocution is an act done *by* saying something”) [Austin 1962, 122]. Проговаривая высказывание, говорящий осознанно осуществляет действие с определенной целью. Категории осознанности и целенаправленности используются психологами и социологами, чтобы дифференцировать действие, с одной стороны, и инстинктивное или рефлекторное поведение, с другой стороны [Sauer 1998, 37]. Чтобы отграничить речевые действия от речевых «не-действий», лингвисты выделяют такие свойства иллокуций:

- осознанность,
- целенаправленность (наличие иллокутивной цели),
- конвенциональность (соответствие общепризнанным правилам употребления языковых знаков),
- пропозиционность (одновременная реализация с пропозицией речевого акта),
- успешность осуществления (*happiness, felicity*).

Для того, чтобы иллокутивный акт был актом того или иного типа, он должен отвечать условиям успешности [Searle 1969, 151].

Результативный этап Дж. Остин определил как перлокутивный акт [Остин 1986, 88]. Фаза перлокуции (перлокутивный акт) наступает при достижении

иллокутивного воздействия на адресата и получения ожидаемого (или реже – неожиданного) результата. Термин «перлокутивный» сочетается со словом «эффект». Перлокутивный эффект обычно распознается по той или иной действенной или эмоциональной реакции адресата [Формановская 2002, 112].

В трактовке И.П. Сусова «перлокутивный акт (от лат. *per-* ‘посредством’) служит намеренному воздействию на адресата, достижению какого-то результата» [Сусов 2009].

Соотнося перлокутивный эффект с иллокутивным актом, можно говорить о успешности или неудаче иллокутивного акта, о его позитивном или негативном эффекте [там же].

Что касается компонентов внешней структуры речевого акта и их числа, то единого мнения среди лингвистов пока нет. В речевом акте выделяются от трех до двенадцати компонентов, среди них: 1) отправитель; 2) получатель; 3) исходный материал высказывания (пресуппозиция говорящих); 4) цель сообщения; 5) контекст и ситуация общения [Гак 1982, 12].

В основе речевого акта лежит интенция говорящего, т.е. желание, для реализации которого предпринимаются определенные шаги. Интенция может быть манифестируемая (проявляемая) и латентная (скрытая). Латентная интенция, как полагает О.Г.Почепцов [Почепцов 1986, 74], лингвистическому анализу не поддается, а манифестируемая интенция может быть заданной и выводимой.

Основатели ТРА предложили разнообразные классификации речевых актов. Первым 5 классов речевых актов на основании их иллокутивной силы выделил Дж. Остин: 1) *вердиктивы* – акты решения, мысли, оценки, одобрения; 2) *экзерситивы* – акты, посредством которых осуществляются властные функции, реализуются права и авторитет говорящего (назначение на должность, приказ, принуждение, предупреждение, совет, запрещение и т.п.); 3) *комиссивы* – акты принятия обязательств; 4) *бехабитивы* – акты, связанные с взаимоотношениями людей и их общественным поведением

(акты извинения, акты обещания); 5) *экспозитивы* – акты, в которых говорящие характеризуют своё участие в дискуссии, споре или беседе [Austin 1962; Остин 1986, 22-31]. Несмотря на свежесть научной идеи и ее важность для ТРА, данная классификация подверглась активной критике за игнорирование перлокутивной составляющей и отождествление речевого и иллокутивного актов.

Дж. Сёрль, критически оценив первую классификацию, предложил дифференцировать речевые акты на основании следующих признаков:

- 1) цели;
- 2) соотносённости высказывания и действительности;
- 3) внутреннего состояния говорящего;
- 4) особенностей пропозиционального содержания речевого акта;
- 5) связи речевого акта с внеязыковыми установлениями или институтами.

С учетом данных параметров Дж. Сёрль предложил пять основных классов речевых актов: 1) *репрезентативы* – речевые акты, описывающие определенное положение дел; исполняя их, говорящий возлагает на себя ответственность за истинность сообщения. Тип коммуникативной ситуации репрезентативов, или ассертивов – констатация, прогноз; подтипами данного речевого акта являются сообщения, утверждения, описания, констатации; 2) *директивы* – речевые акты, используемые говорящим для побуждения слушающего к совершению некоторого действия; сюда относятся такие подтипы, как распоряжения, приказы, требования, просьбы, мольбы, приглашения, советы, рекомендации, инструкции-вопросы; 3) *комиссивы* – речевые акты, возлагающие на говорящего обязательство совершить некоторый поступок; подтипами данного речевого акта являются обещания, клятвы, заверения; предостережения, угрозы, предложения; 4) *экспрессивы* – речевые акты, передающие психологическое состояние говорящего: извинение, благодарность, соболезнование, упрек, удивление, возмущение; 5) *декларативы* – речевые акты, успешность которых гарантирует их

истинность: объявления, акты, приговоры, назначения на должность [Сёрль 1986 б, 162].

Д.Вундерлих разграничивает речевые акты по их функциям, выделяя *директивы*, *комиссивы*, *эротетивы* (вопросы), *репрезентативы*, *сатисфактивы* (в известной мере соответствуют экспрессивам), *ретрактивы* (заявления о невозможности выполнить обещания), *декларации* и *вокативы* (обращения) [цит. по Сусову 1980, 44].

В классификации Б. Фрейзера основным параметром, различающим речевые акты, признается намерение (цель) говорящего. Исследователь выделяет 8 классов РА: 1) акты утверждения, 2) акты оценки, 3) акты, отражающие установку говорящего соглашаться, извиняться и т.п. (соответствуют экспрессивам), 4) акты установления конвенций (говорящий хочет, чтобы адресат согласился с наименованием, выраженным пропозицией), 5) акты, выражающие пожелание, 6) суггестивные акты или акты предложения, 7) авторитарные или акты осуществления власти, 8) акты обязательства [Fraser 1975, 190].

Н.Д. Арутюнова выделяет следующие основные классы речевых актов:

1) Информативные акты, сообщения (репрезентативы), например, «Поезд пришел».

2) Акты побуждения (директивы, прескрипции). Например, «Уйдите!», в том числе и требование информации, то есть вопрос: «Который час?»

3) Акты принятия обязательств (комиссивы), например, «Обещаю прийти вовремя».

4) Акты, выражающие эмоциональное состояние (экспрессивы), в том числе формулы социального этикета (*behabitives* по Остину). Например, «Извините за беспокойство».

5) Акты-установления (декларации, вердиктивы, оперативы) такие, как назначение на должность, присвоение имен и званий, вынесение приговора и т.п. [Арутюнова 1990, 413].

Таксономия «первичного членения» речевых актов Н.И. Формановской включает: *репрезентативы* – сообщения, *комиссивы* – обязательства, *директивы* – побуждения, *рогативы* – вопросы, *декларативы* – объявления, *экспрессивы* – выражения эмоций и выражения речевого этикета – *контактивы* [Формановская 2007, 49].

Украинский ученый академик Г. Г. Почепцов выделяет следующие типы речевых актов по иллокутивной силе: 1. *констатив* – утверждение; 2. *промисив* – обещание; 3. *менасив* – угроза; 4. *перфоматив* – констатация и совершение действия одновременно; 5. *директив* – прямое побуждение адресата к действию; 6. *квеситив* – вопрос. Кроме того, ученый указывает на существование *фатических* (мета-коммуникативных) речевых актов, реализующих контакто-устанавливающую функцию языка [Почепцов Г.Г. (мл) 1987].

Осознавая безусловную ценность и значимость предпринятых классификаций, приходится констатировать невозможность составления такой классификации, которая, как таблица Д.И. Менделеева, позволила бы дифференцировать многочисленные речевые акты, уже исследованные в той или иной степени или которые только предстоит изучить, по группам, которые бы никак не пересекались друг другом, т.е. не отличались бы диффузностью. Наш собственный лингвистический опыт свидетельствует о том, что практически любой речевой акт может быть отнесен сразу к двум, а то и трем разновидностям актов. К примеру, директив или комиссив (по Дж. Сёрлю) может иметь черты экспрессива, а квеситив (в терминологии Г.Г. Почепцова) может одновременно функционировать как менасив и т.п.

2.2. ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ как речевые акты положительной оценки

Исследование семантики слов *одобрение, похвала, комплимент* и *лесть* (*approval, praise, compliment, flattery*) в толковых словарях показывает, что *одобрение* понимается как «*похвала, одобрительный отзыв*» [ОС, 406];

«демонстрация того, что кто-то удовлетворен, имеет хорошее мнение о чем-то / ком-то» [AL, 71]; «акт официального признания плана, решения или человека; официальное разрешение сделать что-либо» [LAA, 58] (здесь и далее перевод наш – Б.Н.).

Похвала понимается как «хороший отзыв о ком-н. / чем-н., **одобрение**» [OC, 478]; «акт **похвалы** или выражения **одобрения**; выражение **одобрения** или восхищения; почитание; восхваление» [AL, 466]; «слова, которые Вы произносите или пишете, для того, чтобы похвалить кого-либо или что-либо» [LAA, 1128].

Значение слова **комплимент** раскрывается как «любезные, приятные слова, лестный отзыв» [OC, 281]; «выражение восхищения, **похвалы**, **одобрения**, и т.д.; акт вежливости, выражающий восхищение, уважение и т.д.» [AL, 234]; «замечание, выражающее восхищение кем-л. или чем-л.» [LAA, 280].

Лесть трактуется как «лицемерие, угодливое восхваление» [OC, 311]; «неискренняя **похвала**; **похвала**, которую Вы в действительности не подразумеваете» [LAA, 548].

Как демонстрируют данные определения, слова **одобрение**, **похвала**, **комплимент** и **лесть** (*approval, praise, compliment, flattery*) пересекаются в своей семантике. Различить **похвалу** и **одобрение**, основываясь исключительно на словарных дефинициях, не представляется возможным, так как обе лексемы образуют дефиниционный круг, т.е. одно явление объясняется за счет другого. В определениях **комплимента** присутствуют семы «любезность», «приятность», «вежливость», а также «восхищение»; что позволяет уже на стадии словарных дефиниций выявить этикетный и несколько преувеличенный характер КОМПЛИМЕНТА.

Таким образом, особенностью КОМПЛИМЕНТА, отличающей его от ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ, является небольшое ожидаемое преувеличение достоинств собеседника, а отличительной характеристикой ЛЕСТИ выступает неискренность, а также наличие расчета и корысти в мотивации говорящего.

В словарных определениях *лести* обращают на себя внимание семы «неискренность», «лицемерие», «угодливость», отличающие такое явление, как ЛЕСТЬ от смежных оценочных актов. Льстивые высказывания всегда служат инструментом достижения корыстных целей адресанта, направленных на собеседника.

В семантике слов *комплимент* и *лесть* есть общий признак – восхищение, что отличает толкование *комплимента* и *лести* от *одобрения* и *похвалы*.

В настоящем исследовании ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ рассмотрены в рамках теории речевых актов, конверсационного анализа, уровневого анализа, с учетом критериев искренности / неискренности, аргументативного / неаргументативного характера реализации оценки, прямой/косвенной формы реализации оценки, тождества/несовпадения адресата РА и объекта оценки, с учетом статуса участников РА, в комбинации с другими РА в диалогическом дискурсе.

В таксономии речевых актов, предложенной Дж. Остином, упомянуты все интересующие нас положительно-оценочные высказывания, за исключением РА ОДОБРЕНИЯ. Они отнесены к бехабитивам – актам общественного поведения [Austin 1962]. РА ОДОБРЕНИЯ, по нашему мнению, будучи смежным с ПОХВАЛОЙ, КОМПЛИМЕНТОМ и ЛЕСТЬЮ феноменом, неизбежно примыкает к одному с ними типу РА – к бехабитивам.

В таксономии Дж. Сёрля все речевые акты положительной оценки, по-видимому, примыкают к экспрессивам, с помощью которых выражаются чувства и отношения: их иллокутивная цель – это выражение психологического состояния говорящего [Searle 1979]. Сам Дж. Сёрль относит к экспрессивам такие речевые акты, как извинение, благодарность, соболезнование, поздравление, упрек, удивление, возмущение. Как можно заметить, все они ориентированы на социальные ритуалы. Э.Гоффман называет экспрессивы ритуальными актами, в которых говорящие выражают

терпимость и добрую волю по отношению друг к другу [Goffman 1981]. Это, безусловно, справедливо по отношению к РА извинения, благодарности, соболезнования и поздравления, но неприемлемо в отношении РА упрека, удивления и возмущения.

Понимание природы актов положительной оценки как экспрессивов свойственно также Е.М. Вольф, которая предлагает рассматривать любые оценочные высказывания как особый вид иллокутивных актов, где действуют специфические именно для них иллокутивные силы, целью которых является вызвать у собеседника перлокутивный эффект – определенную эмоциональную реакцию, позитивную либо негативную. Иллокутивные акты такого типа Е.М. Вольф называет собственно экспрессивами [Вольф 2006, 170].

Исследовательница относит к экспрессивам все виды высказываний, которые интерпретируются как оценочные. Таким образом, Е.М. Вольф класс экспрессивов трактует значительно шире, чем Дж. Сёрль, причисляя к ним: а) обусловленные социальными конвенциями извинения, благодарности, поздравления и т.п. и б) интересующие нас оценочные высказывания, принадлежащие индивидуальным субъектам и имеющие своей иллокутивной целью выразить эмоциональное состояние говорящего и/или произвести эмоциональное воздействие на слушателя, основанное на одобрении в широком смысле слова. Такие оценки, по мнению Е.М. Вольф, слабо связаны с социальными нормами и стереотипами [там же].

Однако, на наш взгляд, экспрессивы трудно разделить на две указанные группы. Мы полагаем, что и поздравление, и благодарность, рассматриваемые как ритуальные акты, нацелены произвести эмоциональное воздействие на слушателя. С другой стороны, оценочные высказывания, к которым относят, в частности, комплимент, могут быть обусловлены социальными конвенциями.

Н.А. Трофимова предлагает различать два подкласса экспрессивов: *социативы*, выражающие в определенных стандартных ситуациях признание

слушающего как члена общей с говорящим социальной группы, и *инфлуктивы*, выражающие эмотивно-оценочное отношение и через него эмоциональное воздействие на слушающего. РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА отнесены исследовательницей к инфлуктивам. ОДОБРЕНИЕ, упоминаемое в монографии как экспрессив, ни к одному из выделенных подклассов не отнесено [Трофимова 2008].

Выделенные Д. Вундерлихом сатисфактивы в известной мере соответствуют экспрессивам, следовательно, речевые акты положительной оценки в данной таксономии будут соответствовать сатисфактивам.

Что касается таксономии РА Б. Фрейзера, то хотя он и выделяет отдельный класс оценивающих актов [Fraser 1975, 190], их трактовка не позволяет отнести к ним интересующие нас единицы.

В таксономии «первичного членения» речевых актов Н.И. Формановской [Формановская 1988, 266] положительно-оценочные речевые акты относятся к экспрессивам, и часть из них – к контактивам.

Г. Г. Почепцов указывает на существование фатических (мета-коммуникативных) речевых актов, реализующих контакто-устанавливающую функцию языка, к которым в данной типологии, по-видимому, следует отнести интересующие нас речевые акты [Г.Г. Почепцов 1987]. Точку зрения Г.Г. Почепцова разделяют и Н.Д. Арутюнова, И.Г. Дьячкова и Т.В. Шмелева, которые относят КОМПЛИМЕНТ и ПОХВАЛУ к одному типу речевых актов – фатическому, имеющему своей целью общение, а не сообщение информации [Арутюнова 1992, 34; Дьячкова 1998, 56; Шмелева 1997, 32].

А.А. Романов, Э.В. Мурашкина и Р.В. Шиленко относят ПОХВАЛУ и КОМПЛИМЕНТ к классу регулятивов – высказываний, регулирующих межличностные отношения коммуникантов [Романов 1988; Шиленко 1988; Мурашкина 2004].

Размышляя о природе положительно-оценочных высказываний, мы признаем обоснованность каждой из предложенных точек зрения. Наши наблюдения полностью подтверждают правомочность отнесения речевых актов

положительной оценки к экспрессивам (в таксономии Дж. Серля, Д.Вундерлиха и Е. М. Вольф). Не вызывает сомнений и бехабитивный характер большей части положительно-оценочных высказываний. Фатическая функция, упоминаемая Г.Г. Почепцовым, Н.Д.Арутюновой, И.Г. Дьячковой и Т.В. Шмелевой, безусловно, присуща всем рассматриваемым нами речевым актам, однако, на наш взгляд, она свойственна им в разной степени и определяется контекстом. Признавая регулирующую функцию оценочных РА, выделенную Э.В. Мурашкиной и Р.В. Шиленко, мы все же считаем ее второстепенной.

Тем не менее, совершенно необходимо разграничить основные иллокутивные цели положительно-оценочных актов и их второстепенные цели, позволяющие дифференцировать данные речевые акты между собой.

РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ представляются иллокутивно синкретическими актами, так как в них одновременно реализуются две или более иллокуции, среди которых следует различать первостепенные и второстепенные.

Речевые акты ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ совершаются, прежде всего, с целью **выражения положительной оценки**. Так как оценка является декларацией говорящего своего суждения о людях, объектах, событиях, состоянии дел, то иллокутивная цель оценочного высказывания состоит в том, чтобы склонить адресата согласиться с суждением говорящего.

Выражение субъектом положительной оценки объекта, его качеств и / или деятельности является общей, инвариантной для данных РА иллокутивной целью.

Другой общей целью положительно-оценочных актов, связанной с их экспрессивной (то, что Н.А. Трофимова называет инфлуктивной) природой, является стремление **оказать положительное воздействие на эмоции адресата**, создать благоприятную атмосферу общения, а в случае, если адресат и объект положительной оценки совпадают – побудить его в

дальнейшем к сходным состояниям или действиям, то есть к тем, которые послужили поводом для положительной оценки.

Высказывания положительной оценки являются проявлением вежливости, любезности, они подчас носят ритуальный характер, т.е. их иллокутивной целью является также **выражения речевого этикета**. С их помощью реализуются стратегии как позитивной вежливости, предписывающей проявление внимания к собеседнику, так и стратегии негативной вежливости, предписывающей, в частности, «формулировать высказывание в смягчающей модальной упаковке» [Brown, Levinson, 131]. Высказывания положительной оценки могут вводиться для смягчения упрека, недовольства, они помогают вежливо сменить тему и т.д. (подробнее о РА положительной оценки как о тактиках, реализующих определенные стратегии в Главе 3).

Мы считаем возможным объединить в один синонимический ряд такие классы РА как **бехабитивы** – выражения социального поведения (по Дж. Остину), **контактивы**, или выражения речевого этикета, (по Н.И. Формановской) и **фатические** речевые акты, реализующие контакто-устанавливающую функцию языка (по Г.Г. Почепцову, Н.Д. Арутюновой, И.Г. Дьячковой и Т.В. Шмелевой). Кроме того, в эту группу можно включить и **регулятивы** (обсуждаемые в работах А. А. Романова, Э.В. Мурашкиной и Р.В. Шиленко), так как среди регулятивов выделяют контактоустанавливающие, стимулирующие, поддерживающие и фокусирующие регулятивные действия, что в нашем понимании неотделимо от фатической речи.

Таким образом, выражение положительной оценки и стремление оказать положительное воздействие на эмоции адресата представляются нам характеристиками константными для РА положительной оценки, что доказывает правомочность объединения РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ в одну группу.

Помимо положительной оценки объекта, попадающего в поле

оценивания, в том числе и адресата соответствующего высказывания, общим для РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ является принадлежность к классу экспрессивов, поскольку они выражают эмоциональное состояние говорящего и осуществляют эмоциональное воздействие на слушателя. Относительно этикетной функции речевые акты положительной оценки проявляют вариативность и зависят от экстралингвального контекста.

Речевые акты положительной оценки выполняют оценочно-характеризующую, экспрессивную, фатическую и этикетную функции: с помощью положительной оценки качеств объекта оценки они обеспечивают нормальное протекание процесса общения и стимулируют положительную эмоциональную реакцию собеседника.

Выделенные иллокутивные цели смежных положительно-оценочных актов необходимо расположить по степени важности для каждого из них, установив, таким образом, дифференциальные иллокутивные цели изучаемых речевых актов.

К основным **иллокутивным целям РА ОДОБРЕНИЯ** относим:

- 1) намерение признать черты объекта оценки положительными,
- 2) стремление установить контакт с собеседником, положительно воздействовать на его эмоциональное состояние;
- 3) намерение смягчить отказ или критику и таким образом защитить «лицо» собеседника;
- 4) стремление сменить тему разговора, нежелательную для говорящего, защитив, таким образом, собственное лицо.

К основным **иллокутивным целям РА ПОХВАЛЫ** относим:

- 1) намерение признать действия и черты характера объекта похвалы (адресата или третьего лица) положительными;
- 2) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его «лицо»;
- 3) намерение защитить третье лицо – объект похвалы от оценочных

высказываний негативного характера со стороны собеседника.

ПОХВАЛА предполагает определенное воздействие на собеседника, стимулирует его активную деятельность, показателем успешности данного РА является принятие адресатом той оценки, которая высказана адресантом.

Интенция КОМПЛИМЕНТА состоит в сообщении о добрых чувствах, о благосклонности говорящего к адресату. Побудительная семантика здесь менее актуальна, важнее интенция сказать что-то приятное собеседнику, стать ему более близким и даже несогласие адресата с адресантом КОМПЛИМЕНТА не означает неуспешности данного положительно-оценочного РА.

Основная цель КОМПЛИМЕНТА – установление контакта и поддержание добрых отношений. Стратегическая задача говорящего – вызвать симпатию, расположить к себе собеседника. В связи с этим отличительной чертой КОМПЛИМЕНТА О.С. Иссерс считает явную демонстрацию интенции говорящего – его желания сказать нечто приятное собеседнику [Иссерс 2008]. По мнению Н. Вольфсон, Дж. Холмс и Р. Херберта, комплимент служит для укрепления солидарности между говорящим и адресатом. Н. Вольфсон называет КОМПЛИМЕНТ «социальной смазкой, устанавливающей и поддерживающей контакт» [Wolfson 1983; Holmes 1987; Herbert 1990].

Таким образом, к основным **иллокутивным целям РА КОМПЛИМЕНТА** относим:

1) намерение сделать приятное, оказать любезность адресату или поощрить его, продиктованное соображениями вежливости или желанием поддержать согласие в отношениях с ним;

2) намерение выразить свое эмоциональное состояние посредством признания черт объекта оценки (собеседника или близких ему людей) как положительных;

3) намерение выразить благодарность адресату за определенные действия с его стороны;

4) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его «лицо».

В отличие от ЛЕСТИ, КОМПЛИМЕНТ не преследует цель обмануть адресата, то есть адресат, как правило, не может быть обманут КОМПЛИМЕНТОМ, конвенциональность, преувеличенность и ритуализированность которого очевидны.

Инвариантным мотивом действий адресанта РА ЛЕСТИ является достижение им выгоды. Адресант ЛЕСТИ неискренен и имеет корыстные намерения.

Высказывая ЛЕСТЬ, адресант стремится скрыть свою истинную интенцию и выдать ЛЕСТЬ за ПОХВАЛУ или КОМПЛИМЕНТ. В то время, как адресанты КОМПЛИМЕНТА или ПОХВАЛЫ как таковых намерены сделать приятное адресату или поощрить его, исходя из соображений вежливости и из желания поддержать согласие в отношениях с адресатом, адресант ЛЕСТИ, поощряя адресата, намеревается побудить его к действию, в котором заинтересован только сам адресант.

ЛЕСТЬ, как справедливо отмечает В.В. Леонтьев, служит не только инструментом достижения материальной выгоды для адресанта, но и может использоваться как стратегия извинения за прошлые проступки адресанта [В.В. Леонтьев, 13].

К основным **иллокутивным целям РА ЛЕСТИ**, адресант которого испытывает статусно-ролевую зависимость от адресата, относим:

1) *псевдоискреннее* намерение доставить адресату удовольствие, улучшить его эмоциональное состояние посредством признания качеств и действий объекта ЛЕСТИ (адресата или близкого ему лица) положительными;

2) намерение убедить адресата в искренности адресанта;

3) *скрытое* намерение извлечь выгоду, материальную или нематериальную;

4) *скрытое* намерение побудить адресата к действиям, выгодным для адресанта.

РА ЛЕСТИ оказывается успешным при условии, что адресат не распознает ЛЕСТЬ как таковую.

Прежде чем рассказать подробно об объектах положительно-оценочных РА, о степени их искренности, об их перлокутивном эффекте, об итогах выполненного конверсационного анализа, приведем краткие рабочие определения данных актов, в которых заявим (пока априори) их основные дифференцирующие признаки.

ОДОБРЕНИЕ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, отличающийся, как правило, прямой формой реализации, формулируемый в рамках реагирующего либо (реже) иницирующего или послесловного коммуникативного хода, адресат которого никогда не выступает объектом оценки. Объектами ОДОБРЕНИЯ являются неодушевленные предметы, идеи и явления, которые *не входят* в сферу личных интересов собеседника. Непричастность к личным интересам собеседника кардинально отличает ОДОБРЕНИЕ от смежных РА положительной оценки. В диалогическом дискурсе ОДОБРЕНИЕ реализует такие стратегии позитивной вежливости, как контакто-устанавливающую стратегию и стратегию смягчения высказывания, а также стратегии эмоционального воздействия на адресата и стратегию манипулирования.

ПОХВАЛУ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, функционирующий в диалогическом общении преимущественно в качестве иницирующего коммуникативного хода, а также в качестве реагирующего и послесловного коммуникативного хода, объект оценки которого не всегда является адресатом. Объектами ПОХВАЛЫ являются моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника или отсутствующего при разговоре человека, а также внешность или манеры отсутствующего человека. Если РА ПОХВАЛЫ касается качеств и поступков собеседника, адресат сообщения и объект оценки совпадают; если в РА похвалы оцениваются качества и поступки отсутствующего в момент речи человека, адресат и объект оценки различны.

ПОХВАЛА преимущественно направлена от вышестоящего по социальному положению или по возрасту коммуниканта к нижестоящему. В диалогическом дискурсе РА **ПОХВАЛЫ** выступает тактикой, активно реализующей, помимо стратегии эмоционального воздействия, стратегию смягчения высказывания, относящуюся к стратегиям позитивной вежливости.

КОМПЛИМЕНТ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, характеризующийся, как правило, совпадением адресата и объекта положительно-оценочного высказывания, характеризующийся также небольшим ожидаемым преувеличением достоинств собеседника. **КОМПЛИМЕНТ** формулируется преимущественно в рамках иницирующего коммуникативного хода и отличается от других положительно-оценочных РА отсутствием в его коммуникативной структуре аргументативности. Объектами РА **КОМПЛИМЕНТА** выступают внешность и поступки адресата, трактуемые как достижения. **КОМПЛИМЕНТ** чаще адресован равному по статусу коммуниканту, реже он адресован нижестоящему коммуниканту. В тех редких случаях, когда **КОМПЛИМЕНТ** адресован вышестоящему коммуниканту, его темой выступает исключительно внешность или имущество адресата. РА **КОМПЛИМЕНТА**, в отличие от других положительно-оценочных РА, имеет гендерную зависимость: на передний план выходит половая принадлежность его участников. **КОМПЛИМЕНТ** внешности гораздо чаще адресован женщине. В диалогическом дискурсе РА **КОМПЛИМЕНТА** выступает тактикой, активно реализующей, помимо стратегии эмоционального воздействия, три стратегии позитивной вежливости: контакто-устанавливающую стратегию, стратегию сохранения лица собеседника и стратегию интимизации общения.

ЛЕСТЬ определяем как псевдоискренний положительно-оценочный манипулирующий синкретический РА, характеризующийся наличием в мотивации говорящего расчета и корысти, а также преимущественно совпадением адресата и объекта положительной оценки. РА **ЛЕСТИ** имеет

исключительно прямую, эксплицитную форму реализации оценки и формулируется, как правило, в рамках инициирующего коммуникативного хода. Объектами РА ЛЕСТИ являются внешность адресата, его моральные и интеллектуальные качества, умения, достижения и поступки. Адресант льстит адресату не потому, что испытывает высказываемые чувства, а потому что хочет получить корысть. Данный РА отличается латентной интенцией адресанта. В статусных отношениях ЛЕСТЬ в большинстве случаев направлена от нижестоящего к вышестоящему, однако, ЛЕСТЬ-извинение может быть направлена как к равному, так и к нижестоящему собеседнику. РА ЛЕСТИ выступает тактикой, неизменно реализующей две глобальные коммуникативные стратегии: манипулирования и эмоционального воздействия. Кроме того, адресанты ЛЕСТИ активно руководствуются стратегией возвышения адресата, относящейся к стратегиям негативной вежливости.

2.3. Объект и предмет оценки в речевых актах положительной оценки

Объектами оценки в оценочных речевых актах могут быть как одушевленные, так и неодушевленные предметы и абстрактные понятия. Если оценивается человек, то объектом оценки (в нашем случае – положительной) может выступать его внешность, одежда, манеры, вкус, моральные и интеллектуальные качества, поведение, поступки, итоги деятельности. Если оцениваются другие живые существа (животные, насекомые и др.), круг оцениваемых признаков сужается до внешнего вида и поведения. Неодушевленными объектами оценки могут служить предметы, природные, погодные и иные явления, абстрактные понятия (идеи, предложения, новости, традиции, др.), еда. В последнем случае формулируются психологические, эстетические, этические, сенсорно-вкусовые и другие оценочные значения.

Если объектом положительной оценки выступают неодушевленные

предметы или абстрактные понятия, то соответствующие высказывания трактуются нами как ОДОБРЕНИЕ. В РА ОДОБРЕНИЯ объект оценки не совпадает с адресатом, поскольку очевидно, что вести беседу можно исключительно с человеком, а оценкой неодушевленных предметов и явлений природы говорящий может лишь поделиться с собеседником.

Предметом оценки РА ОДОБРЕНИЯ являются признаки объектов, на которых он направлен. Эти признаки соответствуют оценочным стереотипам и пресуппозициям адресанта ОДОБРЕНИЯ.

Проиллюстрируем одобряемые объекты в РА ОДОБРЕНИЯ:

1) (погода) *“Nice day out,” he commented* (MST, 112).

2) (местность) *The Loxford sign gleamed briefly from the black hedgerows.*

“Lovely village,” Mike Vinson said, “smashing. I grew up in Harlesden. You don’t know you’re born, growing up here” (TJW, 82).

3) (место – дом престарелых) *“That «Rising Sun” looked a nice little place”* (MS, 44).

4) (место – стриптиз-бар) *“You’ll like it in here. There’s an incredibly friendly personal service.”*

“Yup. That’s guaranteed, providing you have a wad of cash,” added Neil (PA, 169).

5) (музыкальное произведение) *“I know that song,” I said. “That’s a good song”* (PMF, 110).

6) (идея) *“I just thought we could get a bite to eat and then... see.”*

“Sounds good,” I say, as we start walking (KSS, 166).

7) (традиции) *“Fascinating!” says Kent, taking a sip of tea. “I adore all these quaint old British customs. Do you know any others?”* (KSA, 178).

8) (времяпровождение) *“Had a good time?” Hugh said, as James was leaving.*

“Lovely,” James said (TJM, 160).

9) (еда) *“I like Italian food,” said Clarry amiably* (BMD, 14).

Однако, не всякая положительная оценка интерьера, предметов искусства, еды трактуется нами как ОДОБРЕНИЕ.

Если комната, дом, квартира, сад, предмет интерьера или предмет искусства положительно оценивается в беседе с его владельцем, то такое высказывание трактуется нами не как ОДОБРЕНИЕ, а как КОМПЛИМЕНТ либо ЛЕСТЬ **в** вкусу владельца:

- *“Well, this is a good-sized room,” said Stephen cheerfully. “You should fit a lot of guests in here.” “Yes, I suppose so,” said Don (WM, 246) (комплимент).*
- *“Thank you,” I said before she could disappear, “for showing me your beautiful home” (МК, 109) (комплимент).*
- *“What a charming house you do have. You did buy it from the Sheppards?” [ВМЛ, 17] (лесть).*

ОДОБРЕНИЕ относительно интерьера или предмета переходит в класс КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ в случае, если объект оценки оказывается в «зоне интереса» собеседника, т.е. при общении говорящего с владельцем или автором предмета или идеи.

Стремление получить выгоду всегда «выдает» адресанта ЛЕСТИ, как например, в ситуации, когда объектом положительной оценки является машина соседей адресанта. С помощью неуклюжей, нелепой ЛЕСТИ девушка пытается сгладить конфликт, вымолить прощение у соседей за проступок сестры, угнавшей у них на один день машину:

“But why would she steal ours?”

*“I don’t think it had anything to do with you. I think it was just the car. **It’s a very nice car. I’d want to drive it myself**” (CG, 334).*

Если произведения искусства, литературы, науки положительно оцениваются в присутствии их автора или создателя, подобное оценочное высказывание следует трактовать не как ОДОБРЕНИЕ, а как КОМПЛИМЕНТ или ЛЕСТЬ. В приводимом ниже примере регистрируем КОМПЛИМЕНТ

достижению: адресант положительно характеризует адресата, расхваливая литературное мастерство своей собеседницы, автора нескольких романов:

“About your novels,” he said. “The plots are so well-laid. For instance in The Seventh Child, although of course one feels that Edna will never marry...” (SMM, 191).

Если коммуникантам нравится еда в ресторане или еда, купленная в магазине, и они ее положительно оценивают, то соответствующий РА трактуем как ОДОБРЕНИЕ (см. пример 1). Если же адресант положительно отзывается о еде в адрес повара или хозяина банкета, продуцируемое высказывание следует назвать КОМПЛИМЕНТОМ кулинарным **навыкам и умениям** либо **вкусу** и организаторским **способностям** (см. пример 2):

1. *“This is not just hot chocolate fudge cake, this is – “**Hurrah for supermarket puddings!**” cried Nat, grinning appreciatively as she dived straight in with her spoon. She looks so happy in that moment, all traces of the stresses of her work day gone* (РА, 62) (одобрение).

2. *“Now, Mrs. Forsyth, what did you think of my meringues?” “So you did make them yourself – they were delicious.” “Everything is homemade here – I mean the cakes”* (РВГ, 121) (комплимент).

В целом, итог деятельности адресата, трактуемый адресантом как **достижение**, выступает предметом оценки РА КОМПЛИМЕНТА. Иллюстрацией данного тезиса может служить высказывание КОМПЛИМЕНТА, в котором предметом оценки является завоевание адресатом – школьным учителем титула Учитель Года:

“My point is, I know what an accomplishment winning Teacher of the Year is. To be that popular with your students.” Davis liked the compliment (СНР, 303).

Авторский комментарий эксплицирует реакцию адресата: школьному учителю понравился КОМПЛИМЕНТ (*Davis liked the compliment*).

Как показывает наше исследование, предметами положительной оценки в РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ выступают такие **достижения**

адресата как: умение вести домашнее хозяйство, обставить дом, организовать мероприятие, кулинарные способности собеседника, его профессиональная компетентность. Однако, следует констатировать, что преимущественно объектом оценки выступает **внешность**.

Согласно полученным данным, КОМПЛИМЕНТЫ достижениям адресата составляют 18 % всех КОМПЛИМЕНТОВ. **Внешность** адресата является объектом КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ значительно чаще – в 82 % контекстах данной части выборки.

Внешность выступает предметом оценки как РА КОМПЛИМЕНТА, так и ЛЕСТИ, а распознать данные акты позволяет анализ ситуативного контекста. К предметам оценки, касающимся внешности, относятся внешний вид человека в целом, отдельные части его тела (глаза, волосы, фигура), манеры, молоджавость, хорошая физическая форма, одежда:

1) *“Suze!” I hurry towards her and give her a huge hug. “You look amazing!”*

“I’m feeling great!” says Suze (KSK, 239) (КОМПЛИМЕНТ относительно внешности в целом);

2) *“You look great,” I told Lee. “Have you been working out?”*

She shrugged self-consciously. “Oh, Candace has got me doing yoga.”

“It’s working. You’ve got a lot more muscle definition in your arms.”

“It helps me relax...” (CG, 33) КОМПЛИМЕНТ фигуре, спортивному телосложению адресата);

3) *“Is my hair all right?”*

“Your hair is always nice, Ruthie, but yer’ve really gone to town on it tonight. I love the way yer’ve combed it right back and tied it with ribbon. I wish my hair was like yours. I hate this colour, it’s so dull” (JJ, 401) (КОМПЛИМЕНТ красоте волос, причёске);

4) *“Oh I do love that gold dress, Chloe. Ravishing” (WPH, 306) (КОМПЛИМЕНТ одежде);*

5) *“I’m seventy-one,” coaxed Flec. “Don’t look a day over sixty-five”* (SMM, 59) (КОМПЛИМЕНТ молоджавости, неподвластности возрасту).

Эпизод, в котором положительно оценивается молоджавость адресата матери, которую рядом с дочерью можно якобы принять за ее сестру, трактуется нами как РА ЛЕСТИ. Распознать иллюкутивную цель адресанта (продавца, в прошлом боксера) – польстить и угодить клиентам – помогает словосочетание *obvious mother* в авторском комментарии, а также пояснение самого адресанта ЛЕСТИ другому коммуниканту после ухода адресата *I aim to please*:

A mother and daughter came over and asked Rex for his autograph. He smiled grandly and puffed out his chest. He looked at the obvious mother and said, “Are you two sisters?” She giggled as she left.
“Another happy customer,” Myron said. “I aim to please” (СНР, 76).

Положительная оценка в адрес ближайших родственников, например, оценка родителями внешности собственных детей, по нашему мнению, не может трактоваться как КОМПЛИМЕНТ или, тем более, ЛЕСТЬ, ввиду отсутствия этикетности в их отношениях. Такую положительную оценку внешности мы именуем ОДОБРЕНИЕМ либо в более экспрессивной форме реализации – ОДОБРЕНИЕМ, комбинируемым с восхищением. Мать, к примеру, не может сделать КОМПЛИМЕНТ дочери, вряд ли она будет пытаться настроить ее на гармоничное общение: она скорее выразит ОДОБРЕНИЕ или восхищение ее внешностью.

Отношения Меррион с матерью не очень теплые. После долгого перерыва в общении Меррион гадает, заметит ли мать, как она изменилась внутренне, но мать замечает только внешние перемены и говорит о них – она констатирует улучшение внешнего вида дочери:

She felt that she was, compared to the last visit, a completely different person, a person transformed, a person who had become – or was becoming – what she had always believed she could become, but had never known how. She

wondered if her mother would notice. Her mother noticed hair and skin and weight change and signs of unconventionality, but would she notice anything subtler?

“You look well,” her mother said. “I like your hair tied back” [TJM, 36].

Подобное высказывание положительной оценки мы трактуем как ПОХВАЛУ, а также как имплицитную деталь, использование которой показывает поверхностность и нечуткость матери по отношению к повзрослевшей и изменившейся дочери. Следующий эпизод демонстрирует более теплые отношения матери и дочери. Классифицируем соответствующий РА как ПОХВАЛУ, комбинируемую с восхищением:

“Oh Becky,” says Mum at last. “You look lovely. You’ll upstage the bride!” (KSA, 106).

Аналогично, ни в разряд КОМПЛИМЕНТА, ни в разряд ЛЕСТИ не попадает положительная оценка родителями достижений, успехов собственных детей – подобные высказывания скорее следует причислить к разряду ПОХВАЛЫ, например, мать хвалит дочь за прекрасно заваренный чай – лучше, чем она умеет заваривать сама:

“I enjoyed that cup of tea, girl,” Nellie said as she put her cup back on the saucer. “It’s funny how your tea always tastes better than mine” [JJ, 129].

Положительную оценку родителями внешности и успехов детей трактуем как ОДОБРЕНИЕ и ПОХВАЛУ, кстати, не всегда искренние – например, в случае, если она служит средством утешения, подбадривания. Когда Сэди видит, как отвратительно постригла ее сына ее свекровь, она сначала от ужаса закрывает себе рукой рот, а затем чтобы не расстроить ребенка, заставляет себя улыбнуться и выразить ОДОБРЕНИЕ (безусловно, неискреннее) его прическе:

“Rona cut my hair. She said I looked like a gypsy.”

I crush my hand to my mouth, horrified. The audacity! “Granny cut your hair?” I say slowly, in disbelief.

“What’s wrong, Mummy?” Danny looks anxious.

*I force myself to smile, not wanting to upset him. “Nothing, sweetie. **It looks very smart.**” Danny grins now he’s got my **approval** and snuggles into the duvet (WPH, 141).*

Далее, к объектам, характерным для КОМПЛИМЕНТА, причисляем жилище адресата, домашнюю обстановку, поскольку в этих объектах отражается вкус их владельца, образ жизни: так, например, беспорядок в доме Анны вызывает у ее гостя Дэниэла симпатию, а Такеру импонирует, как его новая соседка Лиффи сразу придала дому женского тепла и уюта:

- *“**How very nice,**” said Daniel, sitting down. He looked round him. “**How comfortable. Tidiness makes me nervous**” (TJW, 74);*
- *“**Looks cosy in there,**” said Tucker, peering over Liffey’s shoulder into the colourful warmth within. “**I see you’ve a way with rooms: making them look nice, Feminine like**” (WFP, 51).*

Некоторые исследователи относят к возможным предметам оценки КОМПЛИМЕНТА интеллектуальные и моральные качества собеседника [Серебрякова 2002; Мурашкина 2004 и др.]. Мы считаем, что положительное оценивание качеств собеседника представляет собой акт ПОХВАЛЫ, а оценивание профессиональных достижений, представляющих собой реализацию данных качеств, является актом КОМПЛИМЕНТА. Дифференцирующими признаками, на наш взгляд, в данном случае также являются этикетный характер и преувеличение положительной оценки.

Следовательно, именно КОМПЛИМЕНТ, а не ПОХВАЛА, в нижеприведенном контексте высказывается в адрес профессиональных достижений. Общение происходит на вечеринке – месте, где оно имеет подчеркнuto этикетный характер, где коммуниканты обмениваются светскими любезностями. КОМПЛИМЕНТ высказывается по поводу роли Гарри Ричардсона в деятельности финансовой организации, чье руководство считает его незаменимым:

*Daniel shook Harry's hand and said, "Ah. **Diocesan Board of Finance couldn't do without you, I hear, Colonel Richardson,**" and Harry said, "It's nothing. Nothing at all. Like to do my bit" (TJW, 120).*

Гиперболичность КОМПЛИМЕНТА осознается и принимается как данность всеми участниками коммуникации.

Моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника или другого человека в большинстве случаев являются предметом оценки РА ПОХВАЛЫ.

Выражение ПОХВАЛЫ по поводу моральных качеств и поведения собеседника, можно проследить в двух контекстах. В первом из них мать хвалит дочь, Бриджет Джонс, за проявленное мужество:

For once in her life she actually listened. When I'd finished she put her arms round me like a mum and gave me a big hug, engulfing me in a cloud of strangely comforting Givenchy III. "You've been very brave, darling," she whispered. "I'm proud of you." It felt so good (FBE, 373).

Ниже приводится пример комплексной, т.е. распространенной ПОХВАЛЫ, высказанной сразу несколькими адресантами Ребекке, которая приняла участие в передаче о финансовых проблемах и способах их разрешения и понравилась зрителям своим шармом, убежденностью в своих принципах, вдохновением, терпеливостью и простотой в общении с людьми, умением им сочувствовать:

"You know, you're pretty unique, Rebecca," Kent is saying. "A young, approachable, charming girl, with such a high level of expertise and conviction in what you're saying..."

"You're an inspiration for the financially challenged everywhere," agrees Judd.

"What we admire the most is the patience you show these people."

"The empathy you have with them ..."

"... that faux-simplistic style of yours!" says Kent, and looks at me intently.

"How do you keep that up?" (KSA, 176).

Приведем пример ПОХВАЛЫ, касающейся поведения и манер человека, который отсутствует в момент речи:

He would say, casually, to his wife later that night that he had given young Luke Bouverie a lift home. "Nice lad," he would say. "Nice manners" (TJW, 17).

На наш взгляд, существуют условия, при которых внешность и манеры объекта не следует трактовать как предмет оценки КОМПЛИМЕНТА. Если положительно оценивается внешность или манеры отсутствующего в момент коммуникации человека, то такое высказывание трактуется нами как высказывание ПОХВАЛЫ, а не КОМПЛИМЕНТА, поскольку иллокутивной целью адресанта положительной оценки в данном случае нельзя считать стремление сделать приятное собеседнику и настроить его на гармоничное общение. Скорее, иллокутивной целью высказывания станет желание поделиться своим мнением для того, чтобы добиться от собеседника сходного с объектом ПОХВАЛЫ поведения либо добиться несогласия, критики в адрес третьего лица и ПОХВАЛЫ в адрес самого адресанта. Последнее положение иллюстрирует высказывание женой мужу, которого она ревнует, неискренней ПОХВАЛЫ по поводу внешности другой женщины, ПОХВАЛЫ, рассчитанной на то, что собеседник возразит и в ответ сделает КОМПЛИМЕНТ своей жене:

"Of course I've seen Stephen Woodruff parading his new wife around in church. Pretty one, isn't she?" (CG, 235).

РА ЛЕСТИ направлен на те же предметы, что РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. ЛЕСТЬ, чаще всего, адресуется в статусно неравном общении «снизу вверх», т.е. обращена к собеседнику, имеющему более высокое социальное положение. Речевой акт ЛЕСТИ отличают расчет и корысть, присутствующие в мотивации адресанта. Следующий фрагмент иллюстрирует ЛЕСТЬ, которая высказывается девушкой, обремененной огромными долгами в банке, в адрес миллионера, на материальную помощь которого она рассчитывает (одобряются вкус, привычки и идеи адресата):

“Well... I was just going to say again how much I love the picture you gave Suze.” No harm in complimenting his taste again. “I love horses,” I add for good measure.

“Then we should go riding together,” says Tarquin. “I know a very good livery near Hyde Park. Not quite the same as in the country, of course...”

“What a wonderful idea!” I say. “That would be such fun!” There’s no way anyone’s getting me on a horse. Not even in Hyde Park (KSS, 200).

Последнее предложение, представляющее собой внутреннюю речь, свидетельствует о неискренности адресанта.

В целом, объектом оценки может быть адресат либо близкое ему лицо: такова особенность РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ. Объектом оценки может быть адресат либо третье лицо: такова особенность РА ПОХВАЛЫ. Объектом оценки может быть некий предмет, вещь, явление: такова особенность РА ОДОБРЕНИЯ.

Анализируя критерий объекта положительной оценки, приходим к выводу, что не всякую положительную оценку неодушевленных предметов: интерьера, предметов искусства, еды, – следует трактовать как ОДОБРЕНИЕ. ОДОБРЕНИЕ переходит в класс КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ в случае, если объект оценки оказывается в «зоне интереса» собеседника, т.е. при общении с владельцем или автором предмета или идеи. Если комната, дом, квартира, сад, предмет интерьера или предмет искусства положительно оценивается в беседе с его владельцем, то такое высказывание трактуется нами не как ОДОБРЕНИЕ, а как КОМПЛИМЕНТ либо ЛЕСТЬ вкусу владельца.

Аналогичным образом, если произведения искусства, литературы, науки положительно оцениваются в присутствии их создателя, подобное оценочное высказывание следует трактовать не как ОДОБРЕНИЕ, а как КОМПЛИМЕНТ или ЛЕСТЬ достижению адресата.

Если коммуникантам нравится еда в ресторане или еда, купленная в магазине, и они ее положительно оценивают, результатом их коммуникации

является ОДОБРЕНИЕ. Если же адресант положительно отзывается о еде в адрес повара или хозяина банкета, продуцируемое высказывание следует назвать КОМПЛИМЕНТОМ кулинарным навыкам и умениям либо вкусу и организаторским способностям хозяина.

Внешность выступает предметом оценки как РА КОМПЛИМЕНТА, так и РА ЛЕСТИ. Кроме того, если положительно оцениваются внешность или манеры отсутствующего человека, то такое высказывание также трактуется нами как высказывание ПОХВАЛЫ, а не КОМПЛИМЕНТА. Исключение составляет положительная оценка внешности близкого собеседнику человека (например, дочери), такой РА мы предлагаем трактовать как КОМПЛИМЕНТ.

К исключению из разряда КОМПЛИМЕНТОВ относим положительную оценку родителями внешности и достижений собственных детей. В общении близких людей, членов одной семьи, положительную оценку внешности нельзя назвать КОМПЛИМЕНТОМ из-за его этикетного характера. Скорее, в подобных ситуациях можно сказать, что мать восторженно отозвалась о внешности своей дочери либо похвалила ее внешний вид, т.е. имеет место сочетание ПОХВАЛЫ с восхищением.

Суммируя вышесказанное, заключаем: качества неодушевленного объекта оценки являются предметами оценки РА ОДОБРЕНИЯ и, при определенных условиях, предметами оценки РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ; особенности внешности человека обсуждаются как в РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ, так и в определенных контекстах ПОХВАЛЫ; интеллектуальные и моральные качества человека и его поступки являются предметом оценки РА ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ, достижения человека выступают предметом оценки в РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ.

ОДОБРЕНИЕ кардинально отличается от смежных РА тем, что его объект не связан с личными интересами собеседника: предмет оценки не отражает вкусы, заслуги, достоинства собеседника. В этом отношении ОДОБРЕНИЮ близок РА ПОХВАЛЫ в том случае, если его объектом является лицо, отсутствующее в момент речи.

Объектами оценки в РА ОДОБРЕНИЯ выступают природные и погодные явления; абстрактные понятия (идеи, предложения, новости, традиции, др.), предметы искусства (обсуждаемые в отсутствие их владельца или создателя), предметы интерьера (обсуждаемые не с их владельцем), еда (в отсутствие повара); состояние здоровья, времяпровождение, занятия, хобби, привычки собеседника либо другого человека, а также внешность и достижения родного, близкого человека.

Объектом оценки в РА ПОХВАЛЫ является собеседник либо третье лицо, предметом оценки являются моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника или отсутствующего при разговоре человека, а также внешность или манеры отсутствующего в момент коммуникации человека. Кроме того, ПОХВАЛОЙ следует считать положительную оценку достижений и успехов родных адресанту людей.

Объектом оценки в РА КОМПЛИМЕНТА является собеседник либо близкое ему лицо. Предметами оценки, как правило, выступают внешность и достижения адресата оценки, а также жилище адресата, его домашняя обстановка, предметы интерьера, поскольку в этих объектах отражается вкус их владельца. Предметами оценки РА КОМПЛИМЕНТА также служат предметы искусства, положительно оцениваемые в беседе с их создателем, а также еда, которая положительно оценивается непосредственно в адрес того, кто ее приготовил либо купил. Положительная оценка внешности третьего лица трактуется нами как КОМПЛИМЕНТ в случае родства адресата и объекта оценки.

РА ЛЕСТИ направлен на те же объекты, что РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА: внешность, достижения, моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника либо близкого ему человека. В случае с ЛЕСТЬЮ-извинением за совершенный адресантом проступок льстец выбирает предметом оценки не только определенные черты характера адресата ЛЕСТИ, но и предметы, представляющие для адресата определенную ценность.

Классифицировать то или иное высказывание положительной оценки только на основании критерия объекта оценки (предмет / человек, собеседник / третье лицо) или критерия предмета оценки (той стороны объекта, на которую она направлена) возможно не всегда. Следует также принимать во внимание взаимоотношения объекта оценки и адресата оценки (принадлежность, авторство, родство), а также иллокутивные цели адресанта, фоновые знания и оценочные стереотипы адресантов оценки.

2.4. Адресант и адресат речевых актов положительной оценки

Структура, семантика и прагматика оценочных речевых актов определяется коммуникативной ситуацией, в которой они реализуются. Основной для них является ситуация диалога. В такой ситуации имеются два основных актанта – адресант (он же чаще всего субъект оценки) и адресат, к которому обращено высказывание, и который может быть, но не всегда, объектом оценки.

Адресность в оценочных суждениях многовекторна. «Оценочное суждение может относиться ко второму лицу (адресату), третьему лицу (объекту) и к первому лицу (агенсу). В последнем случае оценка носит рефлексивный характер. Получатель речи, адресат, может разделять систему моральных ценностей отправителя речи и может придерживаться других взглядов» [Карасик 2002, 103].

Тождество адресата и объекта практически всегда имеет место в РА КОМПЛИМЕНТА (97.3%) и ЛЕСТИ (92.7%). Это связано с иллокутивной природой данных речевых актов – настроить собеседника на гармоничное сотрудничество (КОМПЛИМЕНТ) или добиться от него некоей выгоды или прощения за промахи (ЛЕСТЬ). Приведем типичные примеры подобных речевых актов, в которых объект оценки и адресат совпадают:

1) *“You probably don’t remember me, I’m Marian Tarr.”*

*“Marian! **You look great!**” She beamed and blushed and looked like she’s died and gone to heaven when he kissed her cheek.*

“Thanks, Will,” she was saying, her voice quite breathy. “So do you. What have you been up to?” (CG, 138) (КОМПЛИМЕНТЫ).

2) *“You could never look anything but beautiful.”*

“Flatterer.”

“And you love it.”

“I can’t deny it, barman” (SSS, 264) (лесть).

Значительно реже РА КОМПЛИМЕНТА (2.7%) и ЛЕСТИ (7.3%), бывают адресованы отсутствующему в момент речи человеку. Положительно-оценочное высказывание следует рассматривать как косвенный КОМПЛИМЕНТ или ЛЕСТЬ собеседнику, если с объектом оценки того связывают родственные или брачные узы. Например, гость на вечеринке для актеров-аматоров, делает опосредованный КОМПЛИМЕНТ в адрес хозяйки банкета в разговоре с ее дочерью:

“Lovely woman, your mother,” said the young man. “An absolute gem behind the scenes. She only joined a month ago but invited us all to her party!” [НМ, 423].

Как правило, матери или отцу приятней услышать КОМПЛИМЕНТ в адрес сына или дочери, нежели в свой собственный, и адресанты КОМПЛИМЕНТОВ и ЛЕСТИ хорошо осведомлены об этом, как например, Вэлери, которая положительно оценивает внешность сына своего собеседника Стивена:

Stephen came striding around the corner of the house, carrying Toby on his shoulders. “Hi, everyone,” he said.

“What a sweet little boy!” cried Valerie (WM, 41).

Следовательно, критерием отнесения оценочного высказывания в адрес третьего лица к РА КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ является степень близости собеседника и объекта оценки. В следующем эпизоде в разговоре двух сотрудников фабрики во время перерыва на отдых положительная оценка адресована сестре собеседника, а значит, трактуем такое высказывание как КОМПЛИМЕНТ:

“How are you?” the elderly man beside him asked him now. “Had a visit lately, from your nice sister?” “She came on Saturday,” said Duncan, as he sat. “She’s good to you. Nice-looking, too.” The man winked. Duncan smiled (WS, 231).

В подобных примерах целью оценочного высказывания является позитивный эмоциональный настрой собеседника, для которого положительно оцениваемое лицо – близкий человек.

Адресат и объект оценки совпадают во многих контекстах РА ПОХВАЛЫ (54,8 % всех исследованных РА ПОХВАЛЫ): это происходит, если обсуждаются качества и поступки собеседника, как, например, в следующем фрагменте:

“You’re so kind, Laurence,” Gina said. “Such a kind man. You always have been. Kindness is such a lovely quality in a man” (TJF, 126).

Несовпадение адресата и объекта оценки свойственно тем контекстам ПОХВАЛЫ (44, 8% речевых эпизодов), в которых положительно оцениваются качества, поступки и внешность отсутствующего в момент речи человека, как, например, в эпизоде, когда две подруги, возвращаясь домой после вызова в полицию, обсуждают качества допросившего их инспектора:

“He’s a nice man, that inspector, easy to get on with and talk to” (JJ, 312).

Если ПОХВАЛА направлена на третье лицо, это не предполагает выполнение адресатом роли ретранслятора. ПОХВАЛА, адресованная третьему лицу, служит средством выражения позитивных эмоций адресанта ПОХВАЛЫ, связанных с функционально значимым для него объектом. В данном случае можно говорить об освобождении субъекта речи от эмоциональной перегрузки, о вербализации эмоций восхищения и радости, экспликации говорящим собственного эмоционального состояния. При этом адресант также может пытаться воздействовать на собеседника, добиваясь от него повторения качеств и поступков лица, которые хвалит адресант.

ПОХВАЛА третьему лицу может одновременно служить упреком собеседнику в отсутствии каких-то качеств, в пассивности либо в

некорректном поведении. Например, Меррион упрекает свою мать в том, что она вмешивается в ее жизнь с Гаем (который одного возраста с ее матерью): в отсутствие дочери мать навестила будущего зятя и прочла ему целую «лекцию» о том, почему он не годится ей в зятя. Хорошие манеры Гая противопоставлены скандальности матери:

“You had no business to attack Guy like you did,” Merrion said. “Me, well, OK if you simply have to, though I could probably write your speech for you. But it wasn’t fair to go for him and you had absolutely no right to. You took advantage of his good manners. He should have thrown you out” [TJM, 181].

Если ПОХВАЛА направлена на человека, близкого собеседнику, адресант не обязательно нацелен на передачу похвалы объекту оценки, а скорее стремится сделать приятное самому собеседнику, вызвать его положительную эмоциональную реакцию. Примером может служить эпизод, в котором детектив, расследующий исчезновение девушки, анализируя причины ее разрыва с молодым человеком, хвалит ее в разговоре с отцом девушки:

“She had probably outgrown Randy. Aimee has always been a good kid, right?”

“The best,” he said softly.

“So maybe she just needed to rebel” (СНР, 392).

В РА ОДОБРЕНИЯ оценочное суждение высказывается второму лицу – адресату, однако, адресат не является объектом оценки (объектом являются неодушевленные предметы, природные явления и абстрактные понятия). Адресант ОДОБРЕНИЯ освобождается от эмоциональной перегрузки и делится положительным эмоциональным зарядом с собеседником.

Адресант и объект положительно-оценочного высказывания могут выступать в одном лице: это происходит в РА САМОПОХВАЛЫ: говорящий положительно оценивает сам себя.

Самооценка личности в психологии рассматривается как частный случай оценки. Нельзя не согласиться с мнением А.В. Захаровой и

А.А.Бодалева, которые считают, что «познание и самопознание – две стороны единого процесса, детерминирующего взаимосвязь присущих индивиду оценок, направленных вовне, и самооценок, их сопряженность друг с другом» [Захарова 1998, 8]. Самооценка определяет эмоциональное благополучие или, напротив, внутренний дискомфорт человека [Рубинштейн 2000, 468].

Самооценка уточняется и укрепляется во взаимодействии с социальной средой, т.е. зависит от того, как человека оценивают окружающие. Стремление человека к положительной общественной оценке является одним из наиболее значимых мотивов его поведения, другими словами низкая самооценка может привести к «ценностной переориентации личности» [Рогов 1995, 92]. Самооценка характеризуется «личностной, мотивационной обусловленностью»; она тесно связана с успехами или неудачами в деятельности человека, развитием его личности (характером, ценностными ориентациями), с уровнем притязаний, который рассматривается как «устойчивая потребность в положительной оценке» [Соколова 1989, 4, Рогов 1995, 90]. Согласно формуле У. Джеймса, самоуважение сродни успеху, т.е. «чем выше уровень запросов, тем сложнее их реализовать» [цит. по: Козлова 2003, 58]. Самооценка формируется под влиянием общественных оценок и собственной деятельности человека.

В структуру самооценки входят два компонента – когнитивный, который несет знание человека о себе, и эмоциональный, который отражает «отношение к себе как меру удовлетворенности собой» [Захарова 1998, 12]. Различают общую самооценку личности и частные самооценки, то есть оценки конкретных качеств, поступков, действий.

Е.М. Вольф предлагает называть САМОПОХВАЛУ оценочным рефлексивом [Вольф 2006]. Самопохвала произносится с целью произвести на адресата хорошее впечатление, говорящий считает, что «другие будут о нем лучше думать» [Апресян 1995, 343]. П. Экман считает САМОПОХВАЛУ одним из видов лжи с целью «повысить свой социальный статус, выглядеть в

глазах других людей более важным, привлекательным, интересным [Экман 1993, 87]. Цель САМОПОХВАЛЫ – улучшить мнение окружающих о себе, произвести хорошее впечатление. В нашей выборке САМОПОХВАЛА составляет только 0.4% всех высказываний ПОХВАЛЫ.

Адресант пытается подтвердить высокую самооценку или компенсировать в глазах собеседника невысокую реальную самооценку. По нашим наблюдениям, САМОПОХВАЛА в большей степени свойственна неуверенным в себе людям и детям. Хвалит себя, к примеру, маленькая девочка Джорджина, для которой очень важно, как она ездит верхом. В присутствии гостей она рассказывает матери о своих успехах, подтверждая их авторитетным мнением:

*“Mummy,” she called, “Dawn said my rising trot was more controlled than it’s ever been! She said if I ride like that in the East Silchester gymkhana...” She looked impressively at Caroline. “**And my jumping’s getting better,**” added Georgina. “Oh good, darling,” said Caroline (WM, 11).*

Приведем еще одну ситуацию, в которой коммуникант рассказывает о том, как его похвалили другие, например:

*“I went out with a fire engine. It was fascinating.” She turned her head away and said modestly, “**They said I was fine.**”*

“You mean they said you were bloody marvelous.” She removed herself from his embrace (TJM, 35).

В таком контексте имеет место не только ПОХВАЛА адресату от третьих лиц, но и косвенная САМОПОХВАЛА.

САМОПОХВАЛА преимущественно носит косвенный, скрытый характер. Это объясняется тем, что открытая САМОПОХВАЛА порицается обществом. Адресант САМОПОХВАЛЫ говорит о своих поступках, о степени сложности какого-то дела, с которым он справился, как, например, Молли, которая добилась скидки от мясника:

As Nellie said when we were walking home, “Not bad at all, eh, girl? A chicken all cleaned ready for the oven, plus the dripping to roast it in, and all for a shilling each. That’s what I call a good day’s work” [JJ, 99].

Иногда САМОПОХВАЛА и гордость от совершенного поступка или приобретенного навыка являются вторичной интенцией адресанта. Например, в тяжелое военное время Сэффи угощает гостей и хочет поделиться с ними полезным опытом:

“My own recipe,” she said in a bright, piping voice. “No butter to speak of but not bad at all, even if I do say so myself” [МК, 114].

Имеет место также ироничная САМОПОХВАЛА как средство заигрывания, ухаживания, как например, в устах француза Дедье, беседующего с двумя красивыми девушками: англичанкой Летти и немкой Уллой. Выслушав объяснение Летти, в чем состоит разница между словами *toad* и *toe*, он шутит на тему красоты своих ног и пальцев ног:

“I really do love you, you know, Didier,” Lettie stuttered, through her bubbling laughter. “Even if you are a despicable toad of a man.”

“No, you love him because he is a despicable toe of a man,” Ulla declared.

“That’s toad, love, not toe,” Lettie corrected patiently, still laughing. “He’s a toad of a man, not a toe of a man. A despicable toe wouldn’t make any sense at all, now would it? We wouldn’t love him or hate him just for being a toe of a man, would we, darlin’ - even if we knew what it meant?”

“I’m not so good with the English jokes, you know that, Lettie,” Ulla persisted. “But I think he is a big, ugly, hairy toe of a man.”

“I assure you,” Didier protested, “that my toes – and my feet, for that matter – are exceptionally beautiful” [RS, 87].

Ироничная САМОПОХВАЛА имеет место также в нижеследующем контексте. Когда Майрона назойливо и бесцеремонно спрашивают о том, как он смог пережить то, что слава его спортивных достижений была такой скоротечной, он отвечает с юмором, ссылаясь на общее мнение:

“So how did you cope? So tell me the truth.”

Myron sighed. "Most would say I coped amazingly well" [CHP, 103].

Помимо выражения положительной оценки в свой собственный адрес, адресант может передавать также чужое положительное мнение об объекте оценки. В этом случае имеет место опосредованное выражение положительной оценки, например, ПОХВАЛЫ:

"He said he thought it was a marvelous idea. He said when you use your brain, no-one comes near you for ingenuity."

"Really?" I glance at Derek Smeath again and flush slightly (KSA, 321).

Таким образом, адресант РА и адресант (субъект) оценивания оказываются расщепленными. Говорящий пересказывает чужую ПОХВАЛУ, таким образом, хваля собеседника косвенно.

Подобное «расщепление» или несовпадение адресанта РА и адресанта (субъекта) оценивания возможно и в РА КОМПЛИМЕНТА. Так, адресант следующего высказывания подкрепляет КОМПЛИМЕНТ новой сотруднице-цветоводу ссылкой на мнение своей матери:

"Well, I hope she likes my work too."

Eddie grins. "Do I hear a note of self-doubt in your voice? Sadie, you are the first florist to dare to put a flower into a vase that is not one of Albert's damned black tulips in the last year. I told my mother. She was like, "I've got to meet this girl!"" (WPH, 225).

Крис обеспокоен нервным состоянием своей приятельницы Хильды (очень богатой австралийской бизнес-леди), недовольной браком своего сына с девушкой с темным прошлым. Хильда подарила новобрачным на свадьбу квартиру в Лондоне и готовит дополнительный сюрприз – картину Моне. Хильда размышляет о том, сообщать ли сыну сведения, которые она разузнала о невестке. Крис советует Хильде не вступать в отношения новобрачных, оставить картину себе и поскорее уехать в Австралию. Убеждая в этом свою приятельницу, он взывает к ее разуму. Эффективность ПОХВАЛЫ умственных качеств Хильды Крис подкрепляет общим мнением:

“If I were you,” said Chris, “I would keep the picture and go right back home. You’re a sensible woman, you’re a brilliant woman and everybody knows it. Keep right out of their way. I’ve never known you like this before” (SMS, 139).

Адресант положительно-оценочного высказывания может ссылаться на мнение авторитетных лиц или мнение целого общества, коллектива, чтобы усилить правдивость и действенность выражаемой оценки. Аппеляция к авторитетам и к мнению общества свойственна РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и, в меньшей степени, адресатам ОДОБРЕНИЯ:

- *“She’s an Australian widow, very rich. I love Chris, she’s a good sort. Everyone loves Chris. You’ll meet her, too” (SMS, 21) (похвала);*
- *“You know, Godfrey,” she said, “you’re wonderful for your age. So everyone says” (SMM, 4) (комплимент);*
- *Senator Davis brought the couple over to Oliver and introduced them. “I’m delighted to meet you,” said Oliver. Sylva smiled. “I’ve been hearing a great deal about you.” “Nothing bad I hope.” Her husband said, “Senator Davis says you are one of the famous politicians in Washington.” Oliver looked at him and said, “I’m flattered,” (GGH, 240) (лесть).*

Ссылка на авторитетное либо на распространенное мнение при выражении ОДОБРЕНИЯ возможна в случае, если РА ОДОБРЕНИЯ комбинируется с РА совета, как это происходит в случае, когда в магазине Бекки хвалит рамку, сделанную ее подругой, для того, чтобы привлечь внимание других покупателей к этим рамкам и подтолкнуть их к покупке:

“Well, I think I’ll get one,” I say distinctly, and pick it up. “It’ll make a perfect present. For a man, or a woman... I mean, everyone needs photograph frames, don’t they?” (KSA, 35).

В исследованиях по проблемам коммуникативной лингвистики дифференцируют разные типы адресатов. Г.Г. Почепцов, к примеру, выделяет следующие типы: 1) собственно адресат, которому предназначено высказывание, 2) квазиадресат (предмет или воображаемое лицо, к которому обращена речь), 3) адресат-ретранслятор, который должен передать

информацию действительному адресату, 4) косвенный адресат, слушатель, присутствующий при акте коммуникации [Г.Г. Почепцов 1986, 11 – 15].

Речевые акты положительной оценки преимущественно направлены на присутствующего в коммуникативном пространстве адресата (1), который выступает в роли получателя положительно-оценочного высказывания и иногда в роли объекта положительной оценки.

В редких случаях положительно-оценочные речевые акты бывают адресованы квазиадресату (2). Квазиадресатом РА ПОХВАЛЫ может выступать животное. В таком случае адресант ПОХВАЛЫ выражает свое эмоциональное состояние, стремится добиться от животного невербальной реакции (выполнения какого-то действия). Животные служат для их хозяев средством снятия эмоционального напряжения, как это происходит в таком эпизоде разговора пожилой дамы с котом:

Cat inserted himself between the quilt and the top blanket, and rolled himself against her legs, purring sonorously, heavy and satisfied.

“You are a good companion,” Beatrice said, pouring tea. “I will say that for you. You are independent and characterful and you have a sense of humour. It is time, Cat, that I reminded myself that once I was proud to think that I, too, could boast all three” (TJM, 286).

Адресант положительно-оценочного высказывания также может обращаться к воображаемому адресату, как бы репетируя будущий разговор. В нижеприведенной ситуации мальчик-школьник в разговоре с отцом формулирует признание в любви девушке:

“Just talk to her,” I said, and his face burned again at the very thought of it. He looked at me. “But what would I say?”

“What do you want to say?” “I want to tell her...” He shook his head, struck dumb, but then it came in a barely audible torrent. “I want to tell her that she is the most beautiful girl I’ve ever seen. That her eyes – they shine. They just shine, that’s all. Like... black fire or something.” I shifted uneasily in my seat.

“Well, Pat, some of that stuff you might want to save for the second date” (PMF, 4).

РА положительной оценки могут быть направлены на отсутствующего в коммуникативном пространстве адресата в интеракции с другим субъектом-ретранслятором (адресатом речевого высказывания), который должен передать информацию действительному адресату (3). Однако, такую адресную направленность нельзя считать характерной для данных актов. Для КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ более характерны ситуации, в которых объект положительной оценки присутствует при разговоре, но не является адресатом.

Г.Г. Кларк и Т.Б. Карлсон обращают внимание на то, что не всегда речевой акт иллокутивно предназначен тому, кому он адресован. Планируя свою речь, говорящий всегда строит «эскиз аудитории». Одним речевым актом он может передать различные сообщения разным слушателям [Clark, Carlson 1982].

Адресанты КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ зачастую осуществляют воздействие посредством одновременной двойной апелляции: непосредственно обращаясь к собеседнику и косвенно обращаясь к третьим лицам, присутствующим при коммуникации. Здесь можно говорить о переключении со своего собеседника на другого, выражая таким путем подобострастное отношению к третьему лицу.

При появлении Омара Хандербай хвалит его мастерство кальянщика своему собеседнику. Поскольку он делает это нарочито громко, ПОХВАЛА третьему лицу служит также опосредованным КОМПЛИМЕНТОМ, то есть с одной стороны, говорящий делится полезной информацией с собеседником, а с другой, оказывает положительное воздействие на эмоции еще одного участника коммуникации:

A very elderly man approached us and sat at Khaderbhai's feet. He began to mull tobacco and hashish in his gnarled hands. In a few minutes he passed a huge chillum to Khader, and waited with matches ready to light it.

"This man is Omar," Khaderbhai said, pausing with the chillum almost to his lips. "He is the best maker of the chillum in all Bombay."

Omar lit the chillum for Khaderbhai, breaking into a toothless grin and basking in the praise [RS, 196].

Аналогичную ситуацию наблюдаем, когда на входе в ателье по пошиву модных шляп Вайолет сталкивается с дамой, выходящей из него. Эта дама желает Вайолет получить удовольствие от посещения ателье и хвалит его хозяйку так, чтобы та это услышала. ПОХВАЛА третьему лицу одновременно является опосредованным КОМПЛИМЕНТОМ:

And then she walked in through the door as the woman passed, exchanging a bright smile with her.

"Enjoy yourself," the woman said. "She's the most talented milliner in London!" [RJS, 259].

Косвенная, опосредованная направленность на присутствующего в коммуникативном пространстве адресата (4), который является получателем сообщения, но не участником интеракции, имеет место также в ситуации, когда модельер делает КОМПЛИМЕНТ девушке, примеряющей свадебное платье, обращаясь при этом к ее матери и сестре или министр, перед тем как вручить приз, хвалит победительницу конкурса молодых художников, говоря о ней в третьем лице:

1) *"Doesn't she look stunning?" asks the designer (WPG, 95).*

2) *He cleared his throat and the Director of the Museum asked for silence.*

"This excellent picture of goats," said the Minister, "shows how talented are our young people in this country. This young lady will grow up to be a fine citizen and maybe a famous artist. She deserves her prize, and I am now giving it to her" (SAM, 41).

Кроме того, адресат ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА может быть не только единственным, но и множественным, коллективным, как, например, ПОХВАЛА своим приемным родителям или КОМПЛИМЕНТ двум прибывшим гостям:

- “*Carlisle and Esme have been my parents for a long time now.*” “*And you love them.*” *It wasn’t a question. It was obvious in the way he spoke of them.* “*Yes.*” *He smiled. “I couldn’t imagine two better people.”* “*You’re very lucky.*” “*I know I am*” (MST, 92) (похвала).

- *Enid claps her hands. “Girls! Goodness, look at you all. What marvelous frocks! Do come in, make yourselves at home”* (WPH, 306) (комплимент).

Адресант может высказать ПОХВАЛУ или КОМПЛИМЕНТ в адрес целой нации или в адрес жителей определенного края:

- «*I’m doing a post-graduate course at London University.*”

“*I do so admire you Americans the way you don’t scorn manual work while you study*” (SMM, 67) (комплимент);

- “*Texas, you say?*” *my dad said. “Never been to Texas myself. But I met a few Texans in the war.” He leaned towards her conspiratorially. “Good card players, Texans”* (PMB, 218) (похвала).

Рассуждения об адресате и адресанте оценочных высказываний приводят к следующим выводам.

Положительно оценочные высказывания могут относиться ко второму лицу (адресату), третьему лицу (объекту). ПОХВАЛА может относиться и к первому лицу (агенсу): в этом случае имеет место САМОПОХВАЛА (0,4% всех контекстов ПОХВАЛЫ). В РА САМОПОХВАЛЫ адресант и объект положительно-оценочного высказывания выступают в одном лице.

Речевые акты положительной оценки преимущественно направлены на присутствующего в коммуникативном пространстве адресата, который выступает в роли получателя положительно-оценочного высказывания и иногда в роли объекта положительной оценки.

Тождество адресата и объекта практически всегда имеет место в РА КОМПЛИМЕНТА (97.3%) и ЛЕСТИ (92.7%), свойственно 54,8 % РА ПОХВАЛЫ и невозможно в РА ОДОБРЕНИЯ (оценочное суждение относится ко второму лицу – адресату, однако, адресат не является объектом оценки).

Адресованность положительной оценки отсутствующему в момент речи человеку наблюдается в 44, 8% РА ПОХВАЛЫ и редко в РА КОМПЛИМЕНТА (2.7%) и ЛЕСТИ (7.3%). Критерием отнесения оценочного высказывания в адрес третьего лица к РА КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ является степень близости собеседника и объекта оценки.

Несовпадение адресата и объекта оценки свойственно 44, 8% контекстам ПОХВАЛЫ.

В редких случаях положительно-оценочные речевые акты бывают адресованы квазиадресату (животному или воображаемому адресату).

Не характерной, но возможной адресной направленностью РА положительной оценки следует считать направленность на отсутствующего в коммуникативном пространстве адресата в интеракции с другим субъектом-ретранслятором (адресатом речевого высказывания), который должен передать информацию действительному адресату.

Косвенная, опосредованная направленность на присутствующего в коммуникативном пространстве адресата, который является получателем сообщения, но не участником интеракции, имеет место в РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ.

Адресат ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА может быть не только единственным, но и множественным, коллективным.

Адресант положительно-оценочного высказывания может ссылаться на мнение авторитетных лиц или мнение целого общества, коллектива, чтобы усилить правдивость и действенность выражаемой оценки. Аппеляция к авторитетам и к мнению общества свойственна РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и, в меньшей степени, адресатам ОДОБРЕНИЯ.

В РА ОДОБРЕНИЯ совпадение адресата и объекта оценки невозможно, так как объектами ОДОБРЕНИЯ являются неодушевленные предметы, идеи и явления. Если РА ПОХВАЛЫ направлен на качества и поступки собеседника, в таком случае адресат и объект совпадают; если РА ПОХВАЛЫ направлен на качества, внешность и поступки отсутствующего в

момент речи человека, адресат и объект оценки различны. В РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ тождество адресата и объекта положительной оценки – наиболее частая ситуация. Отсутствующий в момент речи человек может быть объектом КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ только в том случае, если он близкий родственник слушающего.

2.5. Статусные и гендерные отношения участников РА положительной оценки

Оценочное высказывание, как и любое другое, ориентировано на собеседника и учитывает его социальный статус, принадлежность к определенной социальной группе. Как отмечает В.И. Карасик, без учета социального статуса участников общения само по себе общение носит искусственный либо провокационный характер [Карасик 2002, 3]. При рассмотрении социальной детерминированности коммуникативных явлений необходимо учитывать отношения между участниками коммуникативного акта, принимая в расчет их статус и ролевые отношения.

Под социальным статусом понимается «соотносительное положение человека в социальной системе, включающее права и обязанности и вытекающие отсюда взаимные ожидания поведения» [там же].

Ориентировка на слушателя, на его статусные характеристики особенно ярко проявляется при использовании эмоционально-оценочных высказываний, выбор которых регулируется социально-этическими нормами речевого поведения личности, принятыми в обществе, невыполнение которых может вызвать неодобрение языкового сообщества.

Речевой акт обусловлен социалингвальными установками языкового коллектива и отражает социальные отношения между говорящим и адресатом. В данных отношениях актуализируется социальная дистанция между коммуникантами, показывая, что и в какой степени их объединяет или разъединяет.

Известно, что с точки зрения статусных отношений коммуникантов,

речевые акты подразделяются на статусно-нейтральные (утверждения, повествования, описания) и статусно-маркированные, включающие статусно-фиксированные РА (с заданной позицией адресата) и статусно-лабильные РА (с переменным статусным вектором, т. е., зависящим от ситуации общения) [там же, 120 – 121]. Исходя из данной классификации, мы относим три анализируемых вида высказываний: ПОХВАЛУ, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ к статусно-лабильным РА, а ОДОБРЕНИЕ – к статусно-нейтральным.

В данном подразделе остановимся на таких социолингвальных аспектах положительно-оценочных высказываний как статусные и гендерные характеристики участников положительно-оценочных РА.

Наименее социально детерминированным среди рассматриваемых положительно-оценочных РА является, по нашему мнению, РА ОДОБРЕНИЯ. ОДОБРЕНИЕ как тактика воздействия на эмоциональное состояние собеседника, как средство поддержания контакта, как тактика мягкой смены темы разговора активно используется в беседе коммуникантами вне зависимости от их социального статуса и гендера. Например, ОДОБРЕНИЕ может выразить жена в разговоре с мужем (пример №1) или муж в разговоре с женой (пример №2):

1) *So whenever Neil asked how her day had been she invariably replied, as she did tonight, “**Fine.**”* [РА, 60].

2) *‘Howard?’ An interrogative noise answered over the steady patter of the shower. ‘Do you think I should put something on the website? About Fairbrother?’*

*‘**Good idea,**’ he called through the door, after a moment’s consideration. ‘**Excellent idea** [RV, 7]’.*

ОДОБРЕНИЕ присутствует в речи взрослого сына, разговаривающего с матерью (пример №3) и маленького мальчика, разговаривающего с отцом (пример №4):

3) *Eleanor Avery shook her blonde-grey head at a bewildered Raymond. “Let’s make our own way to the restaurant, shall we, dear?”*

*“**Good plan,**” Raymond said, getting to his feet [HM, 292].*

4) *David was so engrossed in watching their antics that he didn't even notice his father approach. 'Made your selection yet, Davie?'*

I like the big black and tan male best. He reminds me of Glen but he's even bigger than Glen was at the same age. What do you think, Dad?'

'It's a gamble, but I prefer the biggest pups [PC, 172].

ОДОБРЕНИЕ высказывается адресантом в общении с собеседником одного с ним возраста (пример №5) и в общении людей разного возраста и с разным уровнем образования, как, например, в эпизоде №6, в котором пожилой образованный мужчина, кладбищенский гид по профессии, беседует с близнецами, молодыми, малообразованными девушками:

5) *'Here they are, the good Samaritans,' boomed Howard. 'And how's the business, Sammy? Breasting the recession all right?'*

'Business is surprisingly bouncy, actually, Howard,' said Samantha.

Howard roared with laughter, and Samantha was sure that he would have patted her on the bottom if he had not been holding the corkscrew and bottle [RV, 41]'.

6) *"They're memorials to ordinary people who sacrificed themselves for others. **I think they're beautiful.**" He turned to Valentina, who nodded.*

"They're nice," she said [NA, 235].

Продавец-мужчина, пытаясь быть вежливым и расположить к себе покупателей (вне зависимости от их пола), выражает ОДОБРЕНИЕ привычкам двух посетительниц (пример №7) и выбору блузок, сделанному покупателем-мужчиной (пример №8):

7) *"You're late today, ladies. Was the wash load bigger than usual?" Tony, the owner of the shop, came through from the stockroom. "I bet they've been jangling over their morning cup of tea. **It's nice for some people, who don't have to slave all day, like me.**" [JJ, 12] (владелец магазина, мужчина среднего возраста → двум покупательницам, женщинам среднего возраста).*

8) *"And two shirts, please. As plain as possible. Size ten too."*

He unhooked a blouse made of blue-white silky stuff. "There," he said. "Eight ninety-nine. Best polyester. Lovely job" [TJF, 106] (продавец-мужчина → покупателю мужчине).

Интерес для изучения социальной детерминированности положительно-оценочных высказываний представляют такие три положительно-оценочных речевых акта как РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ.

Зарубежные исследователи отмечают, что для того, чтобы обрести превосходство над слушающим, говорящий использует КОМПЛИМЕНТ [Altani 1991; Manes J. 1983; Wolfson N. 1984; Sifianou 2001]. Принимая во внимание тот факт, что зарубежные исследователи отождествляют КОМПЛИМЕНТ, ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛУ и даже ЛЕСТЬ, трактуя все контексты выражения положительной оценки собеседнику как КОМПЛИМЕНТ, уточняем, что обрести превосходство над слушающим, по нашему мнению, помогает не КОМПЛИМЕНТ, а ПОХВАЛА, направленная на собеседника.

Н. Вольфсон считает, что адресант КОМПЛИМЕНТА должен обладать моральным правом на вынесение адекватной оценки качеств, поведения, действий другого лица. Поэтому, в соответствии с этическими нормами, его социальный статус не может уступать статусу адресата [Wolfson, 1983, 91]. По нашему мнению, прилагая сказанное к нашей классификации, получаем тезис относительно РА ПОХВАЛЫ собеседнику – ведь именно в РА ПОХВАЛЫ обсуждаются моральные и интеллектуальные качества, поступки, поведение. КОМПЛИМЕНТ же обусловлен параметрами ситуации; в некоторых из них он предписан этикетом (когда хвалят жилье, кулинарные способности хозяина, внешность невесты на свадьбе), поэтому мы считаем, что адресант КОМПЛИМЕНТА (в нашей трактовке данного термина) не должен обладать моральным правом на вынесение оценки – он должен следовать нормам этикета.

Иное дело РА ПОХВАЛЫ. Принято считать, что адресант ПОХВАЛЫ должен обладать моральным правом на вынесение оценки качеств, поведения,

поступков другого лица. РА ПОХВАЛЫ обеспечивает адресанту превосходство над адресатом: предполагается, что адресант должен иметь некие полномочия, права на выражение оценки качеств собеседника [Петелина 1988; Трофимова 2008 и др.].

Согласно И.В. Бессоновой, РА ПОХВАЛЫ связан преимущественно с ситуацией «вышестоящий > нижестоящий» [Бессонова 2003, 33]. Данное мнение подтверждает Н.А.Трофимова, указывающая, что ПОХВАЛА подчиняется большому ограничению, чем КОМПЛИМЕНТ, поскольку ПОХВАЛА всегда имеет статусную зависимость: вышестоящий может хвалить подчиненного, но не наоборот – подчиненный не может направить вышестоящему даже аргументированную ПОХВАЛУ [Трофимова 2008]. Это касается, по-видимому, не только коммуникантов разного социального статуса, но и разных по возрасту. Более старший коммуникант, несомненно, имеет больше полномочий хвалить младшего. Например, после игры в теннис миссис Эйвери хвалит Джен, подружку своего сына. Такая адресная направленность естественна, но если бы Джен отважилась хвалить игру дамы старше ее по возрасту и выше по социальному положению, это могло бы означать, что Джен считает себя хорошим игроком, который вправе выносить суждения об игре других, по всей видимости, менее сильных игроков:

‘You’re terribly good,’ Mrs Avery said at the corner, where she was to go one way and Jen the other. “Excellent net play.” “Thank you.” Jen set off before she could colour up and destroy her confident-winner status [НМ, 46].

Е.С. Петелина полагает, что успешность осуществления РА ПОХВАЛЫ во многом зависит от более высокого статуса адресанта [Петелина 1988, 56 – 57], объективно определяющего и оправдывающего его право на высказывание ПОХВАЛЫ.

Адресант ПОХВАЛЫ, по мнению Н.А. Трофимовой, занимает более высокое социальное положение по сравнению с адресатом или находится в условиях ситуационной статусной асимметрии (обладает в данной ситуации общения компетенцией оценивания) [Трофимова 2008, 190].

Исследовательница считает, что ПОХВАЛА встречается в экстралингвальных условиях, значимым и определяющим компонентом в которых является параметр статусно-ролевых проявлений коммуникантов (учитель – ученик, начальник – подчиненный, родитель – ребенок), где возможны различные речевые маркеры оценки, отличающиеся по силе воздействия – эмоциональному заряду. Кроме того, по мнению Н.А.Трофимовой, поскольку ПОХВАЛА представляет собой оценку поведения, поступков, то хвалящий должен обладать компетенцией оценивания, а у подчиненного, по ее мнению, такой компетенции (по статусу) быть не может [Трофимова 2008]. Речь в данном случае, по-видимому, идет только о ПОХВАЛЕ, направленной на собеседника. Возможно, более низкий по статусу коммуникант и не обладает компетенцией оценивания, однако, как показывает анализ нашей выборки, в ряде случаев он это право себе присваивает. Мы считаем, что если говорящий оценивает поведение или достижения более высокого по статусу коммуниканта, имеет место РА ЛЕСТИ.

Адресант ПОХВАЛЫ, обладающий компетенцией оценивания, сохраняет за собой безусловное право определять успешность или своевременность совершения некоторого поступка, высокие моральные качества объекта и т.п.: он решает, что можно считать достойным ПОХВАЛЫ, а что нет. За достигнутыми успехами должны последовать другие, которые, как надеется адресат, тоже будут отмечены ПОХВАЛОЙ. Так одна ПОХВАЛА питает надежду на следующую ПОХВАЛУ, она фиксирует одновременно уровень достижений адресата, ниже которого теперь ему опускаться не следует. Поэтому отмечается парадокс – адресат ПОХВАЛЫ воспринимает ее как груз, как наложенное на него обязательство и в будущем добиваться таких же успехов, не опускаться ниже уже достигнутого уровня [Paris 1998; Трофимова 2008]. Социальная власть адресанта ПОХВАЛЫ над адресатом (похвалит – не похвалит?) наряду с непредсказуемостью квалификации часто воспринимаются адресатом как

источник некоторого оценочного произвола и укрепляют в нем чувство зависимости от оценивающего [Paris 1998, 165].

По-видимому, подобное отношение к ПОХВАЛЕ имеет место в официальных ситуациях, при общении неравных по статусу коммуникантов. В художественном дискурсе, где изображается главным образом общение друзей, приятелей, родственников, ни социальная власть адресанта ни, тем более, груз, «наложенный» на адресата, не носят инвариантный характер. Друзья, коллеги, родственники активно хвалят друг друга (56.9% РА ПОХВАЛЫ в выборке). ПОХВАЛА от младшего старшему имеет место в 9.2%, где она, как правило, комбинируется с благодарностью или восхищением. Примером ситуации, в которой младший по возрасту хвалит и одновременно выражает благодарность старшему, может служить эпизод, в котором Нина, приемная мать Нэт, узнает о том, что много лет Нэт не хотела иметь детей из-за того, что ее родная мать умерла в родах. Нэт боялась, что ее ребенок вырастет сиротой и не узнает материнской ласки. Нэт невольно обижает Нину, так как она всегда любила свою падчерицу и старалась быть для нее родной матерью. Почувствовав свой промах, Нэт выражает своей мачехе ПОХВАЛУ и благодарность:

“Oh, my darling. Was I such a terrible substitute?”

Nat stared at her mother, unsure how she'd make the link. The jump. Nat had been careful not to say her reluctance to have children was anything to do with her own mother's death and yet somehow Nina had guessed.

“No, no, Mum, no. You must never think that. You were perfect. Wonderful,” said Nat. She clasped her mum's hands in her own [PA, 373].

ПОХВАЛА от младшего родственника старшему часто сочетается с восхищением:

“If you don't grieve,” Vi said, turning to look at them, “then you didn't love in the first place. It's the being left behind that does it; it's the staying here while they go on.”

“You're amazing, Mum,” Gina said [TJF, 190].

Соглашаясь с тем, что ПОХВАЛА редко направлена на адресата, занимающего более высокое социальное положение (9.2% всех РА похвалы), мы считаем, тем не менее, что адресант ПОХВАЛЫ не всегда обладает социальным преимуществом. Исследование изображенной коммуникации показывает, что в неформальном общении ПОХВАЛА наиболее активно (56.9% исследованных РА похвалы) используется в общении равных: коллег, друзей, родственников. Типичным примером может служить ПОХВАЛА другу, который умеет слушать:

“Sorry, I’m giving you a geography lesson here.”

“No, no, please go on. It’s interesting.”

“You know,” she said slowly, “I like you, Lin.”

She stared that green fire into me. I felt myself reddening slightly.

“You do?” I asked, trying to make the question sound more casual than it was.

“Yes. You’re a good listener. That’s dangerous, because it’s hard to resist. Being listened to – really listened to is the second-best thing in the world” [RS, 39].

КОМПЛИМЕНТ в большей степени, чем ПОХВАЛА, ограничен параметрами ситуации: как уже было сказано, в некоторых ситуациях КОМПЛИМЕНТЫ ожидаемы и даже необходимы, в других – нежелательны. Например, в общении малознакомых людей КОМПЛИМЕНТЫ приводят к неловкости, а навязчивые КОМПЛИМЕНТЫ мужчин женщинам воспринимаются отрицательно.

Н. Вольфсон считает, что подавляющее большинство КОМПЛИМЕНТОВ высказываются в адрес людей того же возраста и статуса, как те, которых характеризуют говорящего [Wolfson 1993]. Исследование Дж. Холмс показывает, что почти 80% КОМПЛИМЕНТОВ происходят между равными по статусу коммуникантами и в неформальной обстановке между друзьями [Holmes 1993]. Это подтверждают и наши наблюдения над художественным дискурсом – в нашей выборке 69.5%

КОМПЛИМЕНТОВ высказываются в общении равных по статусу коммуникантов (см. табл. 1 на с.159):

- *'Hello, Mo!' said Miles, preceding Samantha into what Howard and Shirley called the lounge. 'Didn't know you were going to be here!'*

'Hello, handsome,' said Maureen, in her deep, gravelly voice. 'Give me a kiss' [RV, 42] (комплимент-приветствие в общении приятелей одного возраста);

- *Izzy appeared.*

"Hey," said Tamsin, smiling in spite of herself. "Nice dress."

"Do you think? Is it OK?" Izzy sat down beside Tamsin.

"Yes, I think. Yes, it's more than OK. Bloody hell, Izzy. You look stunning."

Izzy smiled in delight. She was ravishing. Her dress finally fitted her slender body perfectly [BE, 319] (комплимент бывшей однокласснице).

- *Mark was already there, waiting for her, when she entered the restaurant. An ex with whom she had stayed on friendly terms.*

'You look well,' Mark told her, when the waiter had taken Liza's sensible navy-blue mac. 'New outfit?' [MJM, 11] (комплимент при встрече мужчины с бывшей женой).

В случаях статусного неравенства коммуникантов адресантами КОМПЛИМЕНТОВ становятся, как правило, лица более высокого статуса [Holmes 1988, 455; Manes 1983, 97; Wolfson 1983, 91 – 92; Wolfson 1984, 240]. Как отмечает южноафриканский социолингвист Р.Герберт, "если цель речевого акта заключается в достижении коммуникантами солидарности, то первое предложение об этом должно неизбежно исходить от лица, превосходящего другого по статусу" [Herbert 1989, 25].

М. Кнапп и его коллеги также считают, что КОМПЛИМЕНТЫ имеют место между равными по статусу коммуникантами, но в том случае, когда статус различен, коммуниканты более высокого социального статуса выражают КОМПЛИМЕНТЫ чаще, чем коммуниканты более низкого

статуса. Подчеркивается, что люди менее склонны к КОМПЛИМЕНТАМ в адрес людей с более высоким статусом [Knapp et al. 1984].

Разделяя приведенное мнение, проиллюстрируем его эпизодом из выборки, в которой зрелый мужчина лет пятидесяти выражает КОМПЛИМЕНТ молодой девушке (23-25 лет), влюбившейся в него. КОМПЛИМЕНТ смягчает следующий за ним отказ:

The words flew out of Martin's mouth despite himself: "You're very attractive, Julia. But I love Marijke, and no one else will do" [NA, 337].

По мнению В.И. Карасика, употребляя КОМПЛИМЕНТЫ первыми, высоко статусные адресанты возвышают статусы адресатов, приравнивая их к своим [Карасик 2002, 84].

Согласно Н. Вольфсон, нормативными темами КОМПЛИМЕНТОВ в английской лингвокультуре для адресантов более высокого статуса считаются действия и мастерство адресатов, а для адресантов более низкого статуса – внешность и имущество адресатов [Wolfson 1983, 91]. По-видимому, соблюдение тематики адресантами более низкого статуса говорит о соблюдении ими социальной дистанции, о проявлении вежливости и уважения к собеседникам, о бескорыстном стремлении к упрочению отношений.

Действительно, адресанты более низкого статуса выражают КОМПЛИМЕНТЫ имуществу адресатов, как поступает Джен, оставшись наедине с хозяйкой дома, матерью ее бойфренда Кита:

Was Kit in the attic? She thought about saying something loudly, so he'd come and save her. But loud could be seen as common, so she said, "Lovely garden, Mrs Avery" [HM, 215].

Мадам Жу – зрелая дама, хозяйка публичного дома обладает более высоким статусом, чем ее собеседник молодой человек Лин, прибывший недавно в Бомбей нелегальным способом, без денег и определенных занятий. Мадам Жу выражает КОМПЛИМЕНТ мастерству адресата – владению языком Хинди:

"Karla did not tell me, when she telephoned, Mr. Parker – have you been in Bombay very long?" Madame Zhou asked me, switching to Hindi.

"Not so long, Madame."

"You speak Hindi quite well. My compliments" [RS, 278].

«Вторжение» статусно-зависимого адресанта в тематические «владения» адресата более высокого статуса, проявление интереса к действиям и мастерству адресата В.В. Леонтьев трактует как попытку подольститься, заставляющую адресанта идти на нарушение социальных норм речевого поведения [Леонтьев 1999, 95]. Соответственно, высказывания положительной оценки достижениям, поведению, поступкам адресата более высокого статуса следует считать РА ЛЕСТИ.

Зарубежные социолингвистические исследования речевых актов положительной оценки, в частности, КОМПЛИМЕНТА, показывают, что помимо уместности высказываний положительной оценки в конкретной речевой ситуации, их эффективность также зависит от статуса, возраста и пола адресанта [Wolfson 1983; Shotland and Craig 1988; Herbert and Straight 1989; Herbert 1997 и др.]. Считается, что положительная оценка собеседника, исходящая от адресанта с более высоким социальным статусом, гораздо более действенна, чем такая же оценка, высказанная адресантом с более низким социальным статусом. Лестное мнение имеет больший вес, если оно исходит от лица старше адресата либо одного с ним возраста.

Гендерный фактор является важным для одного из рассматриваемых нами положительно-оценочных РА – для РА КОМПЛИМЕНТА. Влияние фактора пола коммуниканта на выбор КОМПЛИМЕНТА активно исследуется зарубежными социолингвистами. В отношении половой принадлежности участников комплиментарного общения, известно, что КОМПЛИМЕНТ внешности чаще адресован женщине [Holmes 1988], вне зависимости от степени знакомства коммуникантов или их возраста. В нижеследующих примерах КОМПЛИМЕНТ выражают, в первом случае,

молодой человек – молодой девушке при знакомстве, а во втором муж – жене (возраст обоих около 30 лет):

1) *“I don’t even know your name,” she told him, tingling all over.*

“Dai. Amanda, you look superb.”

“Thanks, Dai.” Her smile creased her face in a way that never normally happened. [BE, 126].

2) *Stephen sidled over to Annie, who was surreptitiously admiring her reflection in the glass terrace doors.*

“You look great!” he said. “That’s a wonderful colour on you.” Annie looked down to savour her new shiny self. Even her socks were little pieces of luxury – fluffy white toweling with apricot-coloured pompoms bobbing gaily over the backs of her plimsolls.

“It’s quite nice, isn’t it?” she said, trying unsuccessfully to affect nonchalance (WM, 50).

Как свидетельствует реакция на КОМПЛИМЕНТЫ (принятие с благодарностью) и авторский комментарий (*Her smile creased her face; trying unsuccessfully to affect nonchalance*), женщины с удовольствием воспринимают КОМПЛИМЕНТЫ внешности от мужчин. Однако, по мнению зарубежных ученых, КОМПЛИМЕНТ может рассматриваться как вербальное притеснение, или харассмент. Подобное настороженное отношение к КОМПЛИМЕНТУ имеет место при отрицательном отношении адресата КОМПЛИМЕНТА к адресанту и его домогательствам. Например, в следующем эпизоде Гарри, режиссер фильма, делает КОМПЛИМЕНТ внешности Шейлы, своей помощницы, а также расхваливает ее работу, намекая при этом, что она могла бы получить повышение, если согласиться быть его любовницей:

He was sitting opposite her. He drew his chair closer until their knees were almost touching.

“Your work for me is appreciated, Sheila. You know that. You’re a pretty girl and we get on fine. In fact, we could get on better.” He put a large hand on

her knee and squeezed it.

“Harry,” said Sheila, “I would like that director’s job because you think I can do it and not for any other reason.”

“No, no,” he said, caressing her knee. “But I could be great help to you in your career.” The hand left her knee and clasped her breast.

She jerked away and stood up. “Forget it, Harry,” she said, and went quickly out of the room [BMS, 99].

Считается, что у КОМПЛИМЕНТА есть и так называемая «темная сторона»: он может рассматриваться как лико-угрожающий акт в тех случаях, когда адресант завидует адресату или желает иметь нечто, присущее адресату [Holmes 2003], как например, Клода, которая завидует красоте Алисы:

'Look at you,' Clodagh said to Alice.

'Why, what-' 'The cat that got the cream-'

'Oh but I am, lorn-' 'You are so bloody beautiful. Beautiful.'

'You too.'

'No. I'm a ratface.' [TJV, 153].

Исследования влияния пола коммуникантов на восприятие КОМПЛИМЕНТОВ свидетельствуют о том, что женщины склонны к более позитивному восприятию КОМПЛИМЕНТОВ, они рассматривают их как проявление солидарности, в то время, как мужчины воспринимают КОМПЛИМЕНТЫ как лико-угрожающие акты и склонны относиться к ним настороженно, зачастую интерпретируя их не как проявление дружелюбного отношения, а как сексуальный интерес [Holmes 1988; Shotland 1988, Craig et al 1986; Davis 2008].

Н. Вольфсон [Wolfson 1983] считает, что КОМПЛИМЕНТЫ внешности редки между мужчинами и предполагает, что такие КОМПЛИМЕНТЫ воспринимаются мужчинами как «ликоугрожающие» акты. Он также отмечает, что КОМПЛИМЕНТЫ внешности высказываются и принимаются мужчинами, но во многих случаях такие КОМПЛИМЕНТЫ вызывают

удивление. Кроме того, считается, что многие мужчины чувствуют неловкость, делая КОМПЛИМЕНТЫ внешности других мужчин, так как они боятся показаться гомосексуалистами. Действительно, в нашем материале отсутствуют примеры КОМПЛИМЕНТОВ внешности между мужчинами.

Анализ выборки опровергает тезис о настороженном отношении мужчин к КОМПЛИМЕНТАМ. Вне зависимости от темы КОМПЛИМЕНТА (внешность или достижение), как в дружеском, так и в официальном общении он, как правило, воспринимается мужчинами-адресатами с удовольствием. Неприятие КОМПЛИМЕНТА мужчиной обусловлено факторами, не зависящими от гендера: неуместностью КОМПЛИМЕНТА в конкретной ситуации, антипатией адресата к адресанту и др. Приведем пример КОМПЛИМЕНТА внешности адресата-мужчины, высказанный его приятельницей Летти и принятый с удовольствием и ответным КОМПЛИМЕНТОМ:

"Hello, Lin, you fat bastard," Lettie said, giving me a kiss on the cheek. "You're really beefing out, aren't you, son?"

"You look good, too," I replied, smiling at the pleasure of seeing her [RS, 528].

Герой романа невольно подслушивает разговор на вечеринке, в котором дама, представленная режиссеру, высказывает КОМПЛИМЕНТ в адрес снятых им короткометражных фильмов и в ответ получает КОМПЛИМЕНТ по поводу снятого ею документального материала:

"Fantastic to meet you, Jake," the thin woman in glasses was saying. "I loved your shorts." His shorts? Oh, his shorts! His short films!

"And I loved your vision for PC Filth: An Unfair Cop, Jake. We will definitely be in touch" (PMF, 173).

Ни один из приведенных типичных эпизодов не содержит маркеров настороженности или неудовольствия адресатов-мужчин.

Р.А. Херберт установил, что женщины используют более персонифицированные (personalized) формы КОМПЛИМЕНТОВ (они скорее

скажут “I love X”) в то время, как мужчины предпочитают безличные формы. Всего 20% женских КОМПЛИМЕНТОВ имеют безличную форму, в то время, как мужчины идут путем использования неопределенно-личных конструкций в 60% ситуаций [Herbert 1990]. Кроме того, женщины используют более стандартные и одновременно более экспрессивные формулы, чем мужчины.

Большинство исследователей уверены в том, что ЛЕСТЬ предполагает ролевые отношения между адресантом и адресатом, направленные снизу вверх [Леонтьев В.В. 1999; Петелина 1985; Дорда 2007], в отличие от КОМПЛИМЕНТА, произносимого в ситуациях общения равноправных партнеров либо направленного от вышестоящего к нижестоящему. Однако, поскольку по формальным признакам ЛЕСТЬ схожа с ПОХВАЛОЙ или КОМПЛИМЕНТОМ, то единственным способом их дифференциации является опора на ситуацию и контекст.

Вместе с тем, некоторые исследователи, в частности Е.С. Петелина, В.В. Леонтьев обсуждают в том числе равный статус участников РА ЛЕСТИ, а также направленность ЛЕСТИ от вышестоящего лица к нижестоящему лицу, что объясняется возможной зависимостью лица более высокого статуса от своего подчиненного [Петелина 1988, 44; Леонтьев 1999, 75].

Наши наблюдения над выборкой подтверждают, что хотя в большинстве случаев ЛЕСТЬ направлена от нижестоящего к вышестоящему (62% РА ЛЕСТИ в выборке), социальный статус адресанта ЛЕСТИ также может равняться (27.6%) или быть выше статуса адресата (10.3%). В этом случае ЛЕСТЬ вызвана некоторым промахом адресанта и желанием исправить его, как например, происходит с мистером Грайсом, ранее несправдливо пренебрегавшим помощью свидетельницы убийства в его расследовании:

"I do not wish," said I, "to be published to the world as the discoverer of Franklin Van Burnam's guilt. But I do want credit with the police, if only because one of their number has chosen to look upon my efforts with disdain. I mean you, Mr. Gryce; so, if you are in earnest"—he smiled at the vase most genially—"I will

accept your apologies just so far as you honor me with your confidence. I know you are anxious to hear what evidence I have collected, or you would not be wasting time on me this busy morning."

"Shrewd!" was the short ejaculation he shot into the mouth of the vase he was handling.

"If that term of admiration is intended for me," I remarked, *"I am sure I am only too sensible of the honor. But flattery has never succeeded in making me talk against my better judgment. I may be shrewd, but a fool could see what you are after this morning. Compliment me when I have deserved it. I can wait"* [GAA, 278].

Статус адресанта (полицейского детектива) значительно превышает статус адресата (домохозяйки). Однако, адресант находится в ситуативной зависимости от адресата, так как нуждается в информации, которой владеет собеседница.

Даже когда социальный статус участников РА ЛЕСТИ равен, имеет место ситуативная БОЛЬШАЯ зависимость адресанта от адресата, проявляющаяся в том, что льстец боится разоблачения своих неблагоприятных поступков и стремится «умаслить» адресата. Подобную ситуативную зависимость можно проследить в общении двух любовников Регги и Вивьен. Встреча произошла вскоре после того, как Регги, женатый мужчина, заставил Вивьен сделать аборт. Вивьен измучена физически и морально, она глубоко разочарована, а КОМПЛИМЕНТЫ, которые выражает в ее адрес Регги, далеки от правды (*She didn't look beautiful at all*) и нацелены на «умасливание», «заглаживание» своей вины – следовательно, в общении коммуникантов одного возраста и социального статуса, имеет место ЛЕСТЬ:

He held her face in his swarthy hands, and looked her over.

"There," he said. *"I swear to God, you get more beautiful every time I see you."*

She went to the mirror. She didn't look beautiful at all.

After a silence he cleared his throat and said, "So. What do you want to do

tonight, glamour girl?” [WS, 185]

Таким образом, в большинстве случаев статус адресата ЛЕСТИ превышает статус адресанта; при этом статус может быть социальным и ситуативным. Равенство статусов коммуникантов характерно для ситуаций, в которых ЛЕСТЬ выступает инструментом достижения адресантом корыстной нематериальной выгоды (ЛЕСТЬ-извинение). Социальный статус адресанта может быть выше только в ситуациях его ситуативной зависимости от адресата, тогда, когда достижение адресантом материальной корыстной выгоды невозможно без содействия партнера по коммуникации.

Анализ работ социолингвистов и наблюдения над нашей выборкой дают возможность заключить, что такие положительно-оценочные РА, как ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ, демонстрируют схожие тенденции в отношении статусной направленности и значительно отличаются от РА ЛЕСТИ.

Количественный подсчет социальной вариативности коммуникантов РА положительной оценки представлен в следующей таблице.

Таблица 2.1

Статусные отношения участников положительно-оценочных РА

Тип РА	Статусная направленность		
	■ → ■	■ → ■	■ → ■
Похвала	56.9%	33.9%	9.2%
Комплимент	69.5%	20.0%	10.5%
Лесть	27.6%	10.4%	62.0%

Условные обозначения: ■ - вышестоящий, ■ - нижестоящий,
→ – адресованность, ■ → ■ – равный статус.

Суммируя наши наблюдения, заключаем, что РА ОДОБРЕНИЯ употребляется в общении вне зависимости от социального статуса коммуникантов. ПОХВАЛА преимущественно направлена от равного к равному (56.9% РА похвалы), реже – от вышестоящего к нижестоящему

(33.9%), крайне редко – от нижестоящего к вышестоящему 9.2%. КОМПЛИМЕНТ, как и ПОХВАЛА, преимущественно адресован равному (69.5%) либо более низкому по статусу коммуниканту (20.0%), в редких случаях (10.5%) он идет от нижестоящего к вышестоящему. Кроме того, важным социальным фактором РА КОМПЛИМЕНТА, в отличие от других положительно-оценочных РА, является половая принадлежность его участников: КОМПЛИМЕНТ внешности гораздо чаще адресован женщине. КОМПЛИМЕНТЫ внешности редки между мужчинами и вызывают удивление. ЛЕСТЬ адресована преимущественно вышестоящему собеседнику (62%). ЛЕСТЬ как извинение может быть направлена равному (27.6%) либо более низкому по статусу коммуниканту (10.3%).

Таким образом, в плане социальной вариативности наблюдаем общие тенденции распределения статусных взаимоотношений участников РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА, и прямо противоположную картину взаимоотношений адресанта и адресата ЛЕСТИ.

2.6. Критерий искренности в РА положительной оценки

Одним из критериев, применяемых в теории речевых актов к оценочным высказываниям, является критерий искренности.

Термин *неискренность* в данную парадигму ввел Дж. Остин, понимавший неискренность как условие осуществления речевого акта, делающее его пустым (*void*) [Austin 1971, 7].

С.Н. Плотникова под неискренностью понимает осознанную дискурсивную стратегию языковой личности, основанную на выражении особого личностного смысла, суть которого состоит в замене истинных (с точки зрения данной языковой личности) пропозиций на ложные. Кроме того, исследовательница описала концепт неискренности, включающий, по ее мнению, специфический способ выражения истинностной оценки, суть которого состоит в разрыве между знанием говорящего и внешним представлением этого знания. Говорящий осуществляет контроль над

истиной, проявляющийся в ее сокрытии, дозировании и в других манипуляциях [Плотникова 2000, 52].

Неискренность в общении обусловлена выбором говорящего, и ее можно назвать, пользуясь термином М. Минского, приемом обращения со знаниями о своем знании [Минский 1988, 283].

В реальной коммуникации фактор «искренность/неискренность» не есть нечто очевидное. О неискренности своего высказывания точно знает сам говорящий. Слушающий может об этом догадываться или оставаться в неведении. В изображенной коммуникации этот фактор должен быть эксплицирован. К способам экспликации искренности / неискренности относим авторский комментарий, внутреннюю речь персонажа, авторское описание его невербального поведения.

При экспликации оценки говорящим возможна дистанция между оценочным суждением и оценочным высказыванием. Отсутствие такой дистанции трактуем как искренний РА. Если дистанция превращает отрицательно-оценочное суждение в положительно-оценочное, имеет место полностью неискренний РА. Если неоценочное суждение трансформируется в положительно-оценочное высказывание (по просьбе адресата или по требованиям этикета), возникает частично неискренний РА.

В художественном произведении персонаж, по замыслу автора, может быть неискренним при выражении оценки, так как он может стремиться выгородить третье лицо; может стремиться «сохранить лицо» собеседника либо свое собственное, может пытаться избежать конфликта, болезненной темы, может пытаться манипулировать собеседником и т.д.

Искренность, основанная на субъективных предпочтениях говорящего, поддается внешней оценке и лингвистическому описанию. Фактор искренности / неискренности определяется исследователем художественного дискурса по вербальному контексту: сопряжение реплики персонажа и его внутренней речи или описания его состояния или выражения лица. Почти

всегда ключи к интерпретации степени искренности говорящего есть в авторском комментарии, во внутренней речи персонажей.

При анализе коммуникативных особенностей кинодискурса и, в частности, при анализе критерия искренности зритель не может опираться на авторский комментарий в виде рассуждений или описаний, в большинстве случаев в фильме не приводится внутренняя речь персонажа. Ключом к разгадке искренней / неискренней коммуникации персонажей является их паравербальное поведение. Языковые и жестовые единицы взаимодействуют с контекстом, в котором они находятся. Жестовое поведение персонажей фильма в определенной коммуникативной ситуации может сыграть решающую роль в интерпретации целей, пресуппозиций общения и, в том числе, в интерпретации фактора искренности / неискренности.

Жесты персонажа говорят зрителю не только о его эмоциональном состоянии и степени близости с другими персонажами, но и о степени правдивости того, что он говорит, а также о том, предпринимает ли он попытки манипулировать поведением других персонажей.

При сильно выраженных эмоциях у человека наблюдаются целостные двигательные акты – эмоциональные действия. К ним относятся подпрыгивания при радости и сильном переживании за кого-то, объятия, ласковые прикосновения, поглаживание и поцелуи того, к кому человек испытывает нежные чувства, закрывание лица руками при неожиданной радости.

Актеры кино стараются максимально приблизить визуальный образ изображаемых персонажей к образу, задуманному сценаристом. Изображая человека, выражающего неискреннюю положительную оценку, они используют мимику и жесты, которые, с точки зрения психологов, выдают неискренность говорящего. Например, считается, что признаком неискренности человека является его бегающий взгляд. Согласно теории американского исследователя Алана Пиза, попытки введения собеседника в заблуждение часто сопровождаются следующими «жестами лжи»: касание

руками лица; прикрывание рта ладонью; прикосновение к носу; потирание глаз; оттягивание воротника. Все эти жесты активно используются актерами для создания коммуникативного портрета неискреннего героя. С другой стороны, искреннее выражение положительной оценки, особенно восторженное, как это бывает в РА КОМПЛИМЕНТА, актеры сопровождают подпрыгиваниями, объятиями, ласковыми прикосновениями, поглаживаниями и поцелуями.

Искренность оценочных высказываний не является дихотомичной величиной по принципу: да/нет, а должна быть представлена как оппозитивно структурированный континуум, в пределах которого располагаются высказывания от полностью искренних до полностью неискренних, лживых. Высказывания, которые помещаются в неконечных точках шкалы, являются неопределенными, читатель, зритель могут приписывать им искренность или неискренность на основании интерпретации экстралингвального контекста.

При выражении ЛЕСТИ как псевдоположительной оценки оценочное высказывание не соответствует оценочному суждению. Адресант, произнося такое высказывание, руководствуется исключительно собственными корыстными соображениями. Данное несоответствие эксплицируется либо авторским комментарием, либо изображенной внутренней речью персонажей, а кинодискурсе мимическими и жестовыми средствами.

Полное или частичное несоответствие оценочного суждения и оценочного высказывания возможно и в других положительно-оценочных РА, однако в них указанное несоответствие продиктовано преимущественно соображениями этикета.

ОДОБРЕНИЕ может быть неискренним по разным причинам, неискренняя положительная оценка может объясняться стратегической установкой говорящего сохранять свое достоинство, не выдавать своего разочарования, как в следующем речевом эпизоде (далее РЭ):

“You know we don't pay a lot. It's not a big glossy like you were used to. I can give you maybe forty thousand dollars.” Kate nodded, but the disappointment

showed on her face. Forty thousand was a pay cut, even from what she was getting at Cutie. And she'd had a year and a half out of the scene. It would be regarded as taking a big step down. She swallowed hard. "That's great, Emily, thanks" [BL, 145].

Кейт ранее работала журналистом в престижном глянцево-м журнале, затем полтора года она была замужем за миллионером и помогала ему в PR-секторе его компании. После скандального развода она оказалась на мели. Ее подруга Эмили, редактор скромного журнала с очень небольшой аудиторией, предложила ей работу. Однако, когда Кейт узнает, сколько ей будут платить, она расстраивается и понимает, что такое трудоустройство будет большим шагом назад. С трудом подавив разочарование, она, тем не менее, благодарит Эмили за ее помощь и выражает ОДОБРЕНИЕ ее предложению. Безусловно, такое выражение ОДОБРЕНИЯ нельзя назвать искренним, ибо оно вызвано соображениями приличия, благодарности подруге и желанием сохранить достоинство.

Способами экспликации неискренности в приведенном эпизоде служит авторское описание невербального поведения персонажа (*the disappointment showed on her face, swallowed hard*) и внутренняя речь персонажа (*a pay cut, a big step down*).

Человеку, желающему сохранить свое лицо, достоинство, приходится во многих ситуациях «надевать маску» и демонстрировать чувство, которое он не испытывает на самом деле: понимание, солидарность, поддержку собеседнику. Например, Агате, которая «имела виды» на нового привлекательного соседа, неприятно узнать, что у него есть жена, которая к тому же значительно моложе и привлекательнее Агаты. Ей приходится «надевать маску» и демонстрировать радость от встречи с Хуанитой:

"Agatha, my wife, Juanita. Darling, this is my neighbour, Agatha Raisin."

"How nice to meet you," said Agatha with a crocodile smile. Juanita was young, possibly in her early thirties, and that was young to the likes of Agatha Raisin. Her golden skin glowed with health and her wide brown eyes were fringed

with thick lashes. The only consolation – and it wasn't much – that Agatha could notice was that her long black hair was thick and coarse [ВМНН, 35].

Мысли персонажа вскрывают для читателя неискренность Агаты. «Единственное утешение», совсем небольшое (and it wasn't much) – жесткие волосы соперницы. Главным сигналом неискренности выступает описание невербального поведения персонажа: улыбка Агаты обозначается как «crocodile smile», что в английском языке обозначает фальшивую улыбку..

ОДОБРЕНИЕ нельзя квалифицировать как искреннее в ситуации светского общения, когда собеседники по какой-то причине испытывают неловкость, замешательство; они вынуждены о чем-то говорить, чтобы прервать некомфортное молчание, как например, только познакомившиеся Родни и Пэм, когда хозяин дома отлучился на минуту:

Rodney and I sat together in an awkward silence, as people do when their host or hostess is called from the room.

“A lovely tea,” I said stiffly. “Do you think he made these meringues too? I think I shall try one” (PBG, 119).

Лексическими единицами, эксплицирующими неискренность, являются awkward silence и I said stiffly.

РА ОДОБРЕНИЯ нередко носит формальный, неискренний характер в обыденных ситуациях даже при общении близких людей, например, когда жена делает вид, что слушает мужа (об этом свидетельствует эпитет said brightly), а на самом деле погружена в свои мысли (but she hadn't really been listening):

“Sounds great,” said Doris brightly, but she hadn't really been listening (WFB, 84).

В следующей ситуации, которая имеет место на свадьбе, невеста делает вид, что рада услышать тост свекрови (которую в действительности не переносит). Читатель узнает о неискренности выражаемого ОДОБРЕНИЯ из ее внутренней речи (trying to sound enthusiastic).

“But now I’m about to make the toast,” she says. “If you would both come over to the podium.” “Excellent!” I say, trying to sound enthusiastic, and take a gulp of champagne [KSK, 123].

Контекст художественного произведения часто дает сигналы двойственности чувств говорящего, выражающего положительную оценку. В приведенных эпизодах сами высказывания и экспликация оценки с помощью невербальных сигналов (*smile, said brightly, sound enthusiastic*) несут положительный заряд и отображают желание коммуниканта быть вежливым, соблюсти приличия, в то время как сигналы внутренней речи и пояснения автора (*showed disappointment, stiffly, awkward silence*) выдают неискренность говорящего, который точно не испытывает позитивных эмоций, высказываемых в РА ОДОБРЕНИЯ.

Приведем еще один пример РА ОДОБРЕНИЯ, маскирующего разочарование собеседницы, втайне надеявшейся, что приглашенная письмом к ней во Францию из далекой Австралии одноклассница не примет приглашения:

“Hi! Susie, it’s Tamsin. Calling from Australia.”

*“Tamsin!” I said, hoping I sounded suitably enthused. This was ridiculous. I had got in touch with her, not the other way round. “Tamsin, wow. **It’s amazing to hear your voice.** How are you?” [BE, 25].*

Сигналами неискренности ОДОБРЕНИЯ служит внутренняя речь адресанта (*hoping I sounded suitably enthused, ridiculous*).

Адресант ОДОБРЕНИЯ – миссис Ли-Фокс испытывает антипатию к своей соседке, молодой девушке Лиффи. Кроме того, ее дети уже взрослые и она испытывает назчивую идею родить еще одного ребенка, рассчитывая таким образом омолодиться. В такой ситуации новость о беременности Лиффи ей особенно неприятна (о чем свидетельствует авторский комментарий (*shock and despair*)). Тем не менее, вслух она выражает ОДОБРЕНИЕ услышанной новости:

“A baby!” cried Mrs. Lee-Fox, “how wonderful.” But in her voice Liffey could hear shock and despair (WFP, 147).

ОДОБРЕНИЕ может быть неискренним по разным причинам, например, из зависти, как в предыдущем примере. Неискренняя положительная оценка, напротив, может объясняться характером адресанта, его гиперчувствительностью, жалостью к людям, желанием подбодрить тех, кому не везет. Например, адресант следующего одобрительного высказывания хвалит нелепую деревянную вазочку, которую безуспешно пытается продать адресат:

And no wonder no-one’s shopping. He’s selling weird-shaped wooden bowls, and matching wooden cutlery. What on earth is the point of wooden cutlery?

“That’s nice!” I say brightly, and pick one of the bowls up.

“Hand-crafted applewood,” he says. “Took a week to make.”

Well, it was a waste of week, if you ask me. It’s shapeless, it’s ugly, and the wood’s nasty shade of brown (KSS, 52).

Приведенный контекст снова обнаруживает двойственность оценки. Высказывание ОДОБРЕНИЯ и описание автором радостного голоса коммуниканта (*I say brightly*) вступают в противоречие с авторским комментарием (*a waste, shapeless, ugly, nasty*), содержащим крайне негативную оценку того, что изготовил собеседник, и сигнализирующем читателю о неискренности оценки.

В специальных исследованиях распространено мнение о том, что РА ПОХВАЛЫ неизменно характеризуется искренностью. Согласно мнению А. Вежбицкой, инвариантной иллокутивной целью высказываний ПОХВАЛЫ является выражение говорящим того, что он думает [Wierzbicka 1987, 199]. В отечественных и российских трудах ПОХВАЛА также трактуется как вербальное проявление искренней, бескорыстной положительной оценки действий, черт характера, умственных способностей адресата, а также третьих лиц, известных адресанту и адресату высказывания [Леонтьев В.В. 1999;

Клочко 2003; Конова 2003]. С.В. Волынкина, противопоставляя РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА, определяет ПОХВАЛУ как оценочно-информативный тип высказывания, а КОМПЛИМЕНТ – как оценочно-этикетный (фатический) тип высказывания [Волынкина 2009, 6].

В художественном дискурсе, действительно, немало высказываний ПОХВАЛЫ, которые свидетельствуют об искреннем желании адресанта одобрить поведение собеседника либо третьего лица, а также выразить ему благодарность. К примеру, Гарри не приходится произносить мучительную речь о том, почему он не может встречаться с Сиобан после проведенной с ней ночи: она демонстрирует полное понимание. Гарри тронут таким поведением девушки и хвалит ее. Внутренняя речь героя «*And I meant it*» подтверждает искренность ПОХВАЛЫ:

“Listen, Siobhan – “

“It’s okay, Harry. I know. I’m not going to see you again, am I? Not like last night, I mean. You don’t have to pretend. You don’t have to say anything that isn’t true. I know you’re married.” “You’re a great girl, Siobhan. You really are.” And I meant it (PMB, 52).

Однако, на наш взгляд, не все РА ПОХВАЛЫ можно интерпретировать как абсолютно искренние. Как справедливо отмечает Дж. Сёрль, экспрессивы, к которым он, в частности, относит ПОХВАЛУ, ориентированы на социальные ритуалы и выражаются определенными формулами [Сёрль 1986, 190]. Высказывания ПОХВАЛЫ типа “Great!”, “Fantastic!” во многих коммуникативных ситуациях являются не более, чем просто этикетными формулами и выполняют функцию поддержания речевого контакта.

Умозаключение Дж. Серля подтверждает контекст, в котором ПОХВАЛА формальна, неискренна и выступает исключительно средством поддержания контакта:

“You’re so sweet to me, Barley,” said Doris, thinking of other things (WFB, 39).

Авторский комментарий «*thinking of other things*» свидетельствует о

неискренности ПОХВАЛЫ.

Наблюдения над выборкой показывают, что неискренняя ПОХВАЛА может выступать защитной реакцией адресанта, может быть вызвана неприятным удивлением, испугом говорящего, сочувствием к собеседнику, желанием его подбодрить, как, например, в ситуации, когда хозяйка возвращается домой и видит, что полки, которые устанавливал ее знакомый у нее в комнате, размещены криво и хаотично: она пытается скрыть свой ужас и отчаянье, чтобы не обидеть мастера, и хвалит его за работу, перед тем как попросить его все переделать:

“What do you think?” said Gary, proudly nodding at his handiwork.

“They’re great! They’re great!” I gushed, feeling mouth going into funny tight shape. “There’s just one little thing. Do you think you could make it so the supports are all in line with each other?”

Shelves, in fact were put up in mad asymmetrical manner with supports here, there and everywhere, different on each layer (FBE, 32).

Читатель узнает о неискренности ПОХВАЛЫ с помощью описания автором мимики адресанта – сжатого рта, выбора стилистически окрашенного глагола говорения (*gushed* – фонтанировать, бурно изливать свои чувства), а также приведенной внутренней речи, в которой вещи названы своими именами (*mad asymmetrical manner*). Кроме того, комически звучит вопрос, заданный героиней *по завершении работы*, о том, может ли мастер сделать так, чтобы полки были на одном уровне.

В случае, если обсуждается третье лицо, близкое собеседнику, высказывание ПОХВАЛЫ является «дипломатическим» ходом, предназначенным для того, чтобы не ранить чувства собеседника, что иллюстрирует следующий РЭ, в котором обсуждается богатый, но, как известно из контекста, деспотичный и жестокий избранник подруги собеседницы:

“He’s, uh, he’s very interesting,” she said, diplomatically. “Driven... focused on his work, I can see that. If that’s what you like,” she added, the hint of

a question floating in there. "Marcus looks after me," Kate said, and that was enough answer [BL, 106].

Анализ изучаемого материала позволяет заключить, что степень искренности оценочного высказывания не всегда коррелирует со степенью близости дружеских отношений коммуникантов. Этикетный, вежливый характер отличает общение не только малознакомых людей: привязанность и любовь к близкому человеку подчас вынуждают хвалить его сомнительные достижения, одобрять его не самые удачные идеи, хвалить его, если он чувствует себя неуверенно, нуждается в поддержке, в том случае, если адресант понимает, что в данной речевой ситуации ложь лучше горькой правды.

В следующем контексте неискренней ПОХВАЛЫ дочь не знает, как остановить родителей, которые готовят для нее свадьбу в своем доме; она же хочет отметить свадьбу в фешенебельном ресторане и поручить организацию профессионалам. Но когда героиня замечает, сколько души вкладывают родители в организацию свадьбы, как они стараются для нее, она теряется и не может сообщить о принятом решении, а в замешательстве хвалит родителей за приготовления, которые ей не нравятся:

"What do you think, Becky?" says Dad, gesturing around. "Do you like it? Does it meet with your approval?" His voice is joky. But I can tell it really matters to him whether I like it. To both of them. They're doing all this for me.

"It's ... fantastic," I say huskily. "Really lovely" (KSK, 226).

Текстовыми маркерами неискренности выступает, во-первых, пауза hesitation, переданная троеточием, а во-вторых, наречие *huskily* в авторском комментарии.

В подобных ситуациях ПОХВАЛА выступает тактикой реализации стратегии негативной вежливости, предписывающей формулировать высказывание в смягчающей модальной упаковке.

КОМПЛИМЕНТ по определению отличается более этикетным характером, чем ОДОБРЕНИЕ или ПОХВАЛА. Он представляет собой

попытку сделать приятное адресату. Даже если адресант искренне восхищен качествами адресата, преувеличение в структуре КОМПЛИМЕНТА не позволяет определить данный речевой акт как совершенно искренний.

В некоторых работах отмечается бескорыстность (соответственно, искренность) адресантов КОМПЛИМЕНТОВ [Карасик 2002, 125; Формановская 1989, 140]. В работе А. Вежбицкой делается упор на искренности адресантов КОМПЛИМЕНТОВ, так как, по мнению автора, они испытывают желание сделать адресатам нечто приятное, думая о них нечто хорошее [Wierzbicka, 1987, 202].

С другой стороны, по мнению Н.В. Коробовой, для английской языковой культуры типичны ситуации, когда адресант искреннего КОМПЛИМЕНТА сам изъявляет желание вербализовать оценку без какого-либо внешнего побуждения. В случае с неискренним КОМПЛИМЕНТОМ оценка конвенциональна и может не отражать реальное эмоциональное состояние говорящего, которое варьируется от беспристрастного отношения к собеседнику до негативной его оценки [Коробова 2007].

В нашем исследовании разделяем точку зрения Е.В. Зверевой и В.В. Леонтьева, полагающих, что лишь анализ контекста РА, характера взаимоотношений коммуникантов, их статусов и ролей и реакции адресата помогает распознать степень искренности того или иного КОМПЛИМЕНТА [Зверева 1995, 53; Леонтьев В.В. 1999]. Эта точка зрения применима ко всем оценочным РА.

По нашему мнению, в РА КОМПЛИМЕНТА, как и в РА ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ, также возможна дистанция между оценочным суждением и оценочным высказыванием. РА КОМПЛИМЕНТА может быть полностью искренним (если этой дистанции нет), либо возможны градации (частично или полностью неискренний КОМПЛИМЕНТ).

То, что адресанты КОМПЛИМЕНТОВ могут быть в равной мере искренни и неискренни, подтверждается этикетным характером данного РА. С одной стороны, его адресант должен следовать основной цели речевого этикета, т.е.

выражать доброжелательное отношение к собеседнику и создавать благоприятную атмосферу для дальнейшего общения [Формановская 1993, 75]. С другой стороны, для создания доброжелательной атмосферы вовсе не требуется искренность, идущая «от чистого сердца» [там же, 78]. Адресант КОМПЛИМЕНТА может применить вежливость-маску, за которой может скрываться иное отношение [Зверева 1995, 54; Формановская 1993, 78]. Причина вежливости-маски заключается в том, что в определенной ситуации адресанту необходимо произнести определенные слова [Карасик 2002, 87].

Интенция адресанта КОМПЛИМЕНТА не всегда сводится к реальному улучшению эмоционального состояния адресата, а может состоять просто в произнесении определенных фраз, предписанных правилами этикета. Поэтому зачастую очень сложно или даже невозможно различить искренний и «дежурный» типы КОМПЛИМЕНТОВ, особенно когда коммуниканты имеют разные статусы. В изображенном общении распознать тип оценочного высказывания помогает внутренняя персонажная речь, авторский комментарий, а в кинодискурсе – жесты и мимика персонажей. Мы трактуем нижеприведенный КОМПЛИМЕНТ как искренний, опираясь на внутреннюю речь Рея: сорок лет его тесть молчал по поводу еды тещи, следовательно, если он похвалил еду, приготовленную Реем – это было заслуженно:

“Very tender, Ray. Not dry at all.” After forty years keeping his silence on Rose’s cooking, that is a very big compliment [JC, 63].

Неискренность КОМПЛИМЕНТА не говорит о зависти или «натянутых» отношениях между коммуникантами. Напротив, КОМПЛИМЕНТ зачастую направлен на спасение имиджа (или лица) адресата: Далси, долгое время критиковавшая бороду своего сотрудника-поклонника Руфуса, приходит в ужас, когда видит его без бороды. Его лицо выглядит каким-то «пустым». Чувствуя себя виноватой в неудачной смене имиджа молодого человека, Далси понимает, что сейчас не время для терзаний, и Руфус, с нетерпением ожидающий ее оценку, получает вожделенный КОМПЛИМЕНТ, неискренность которого очевидна читателям:

'You've shaved it off!'

Rufus shrugged and looked embarrassed, as if he hadn't expected her to notice.

'I've been meaning to for ages. When I woke up this morning I just thought today's the day.'

'You look so different.' *Dulcie examined his face from all angles.*

Carefully casual, Rufus said, 'Different better or different worse?'

She was lost for words. The answer was neither, his face looked ... well, naked.

But this was no time to dither. Feeling horribly responsible Dulcie reached up and touched his pink, baby-smooth jaw.

'Much, much better. It's brilliant. I love it. Really.'

Rufus flushed with pleasure. Dulcie, congratulating herself on having got away with it, grabbed his hand and dragged him into the plush crimson foyer (MJM, 368).

Мы классифицировали ситуации, в которых КОМПЛИМЕНТ имеет ритуальный, клишированный характер (см. раздел 2.8), однако, нельзя утверждать, что КОМПЛИМЕНТ всегда ожидаем, вынужден, формален: нередки ситуации, в которых КОМПЛИМЕНТ высказывается спонтанно, как «душевный порыв». Не вызывает сомнений искренность такого КОМПЛИМЕНТА:

"You look great, Lisa."

Her blonde hair was longer and thicker than when I'd last seen her. Her face was fuller and healthier, but her figure was trim and more athletic. She was wearing a white halter-neck top, a white mini-skirt, and Roman sandals. Her legs and slender arms were tanned to a golden chestnut. She looked beautiful. She was beautiful (RS, 492).

Об искренности выражаемой положительной оценки свидетельствует внутренняя персонажная речь.

Как отмечают многие исследователи [см., например, Sifianou 2001, 355], КОМПЛИМЕНТ всегда находится под угрозой недопонимания. Поскольку КОМПЛИМЕНТ не является реакцией на объективную реальность, как, например, поздравление, а является реакцией на сугубо личностную оценку ситуации, его нередко воспринимают с подозрением как высказывание, выражающее неискренние чувства или ЛЕСТЬ. Видимо, по этой причине глагол "to compliment" не используется как перформатив.

Когда говорящий чувствует, что ему следует усилить свой позитивный комментарий, чтобы избежать предполагаемого подозрения в неискренности КОМПЛИМЕНТА, а также чтобы его высказывание не было воспринято как ЛЕСТЬ, он может демонстративно отречься от КОМПЛИМЕНТА. Фразы типа "that's not a compliment", "honestly", "it's true" предшествуют либо реже следуют за высказыванием положительной оценки как попытка смягчить возможную недоверчивую реакцию собеседника. Иллюстрацией может служить фрагмент коммуникации на вечере, посвященном выходу нового фильма. Героиня романа выражает свое восхищение фильмом его режиссеру Игу и продюсеру Дейву (последний отсутствует в момент коммуникации). Она заверяет Ига (об этом сигнализирует квалификатор *honestly*) в том, что испытывала бы благоговение перед знаменитостью (*be starstruck*), если бы не знала Дейва много лет:

"Well done, Ig. You and Dave have done brilliantly. I love Hatch. If I hadn't known David since he had braces and a Blue Peter badge collection, I would honestly be starstruck." Ig laughs [WPG, 34].

Если в высказывании положительной оценки, направленном на собеседника, неискренность мотивирована расчетом говорящего, стремлением манипулировать поведением собеседника в своих целях, такое высказывание трактуется нами не как КОМПЛИМЕНТ, а как ЛЕСТЬ:

The hungry servant attended Miss Squeers in her own room according to custom, to curl her hair, perform the other little offices of her toilet, and administer as much flattery as she could get up, for the purpose; for Miss Squeers was quite lazy

enough (and sufficiently vain and frivolous withal) to have been a fine lady; and it was only the arbitrary distinctions of rank and station which prevented her from being one.

“How lovely your hair do curl tonight, miss!” said the handmaiden. “I declare if it isn’t a pity and a shame to brush it out!”

“Hold your tongue!” replied Miss Squeers wrathfully (DCN, 41).

В приведенном фрагменте положительная оценка волосам хозяйки не может быть истолкована как КОМПЛИМЕНТ, поскольку авторский комментарий (*The hungry servant, administer as much flattery as she could get up*) эксплицирует неискренность говорящей: голодной служанке приходится льстить свой госпоже, чтобы не потерять работу.

Комплексный характер интенций адресанта ЛЕСТИ требует от него очень тонкой коммуникативной политики. Он намерен убедить адресата в искренности своих слов, создать у него хорошее эмоциональное состояние. Корыстная заинтересованность льстеца заставляет его применять высказывания, максимально приближенные к ПОХВАЛЕ или к КОМПЛИМЕНТУ.

Таким образом, при экспликации оценки говорящим возможна дистанция между оценочным суждением и оценочным высказыванием. Отсутствие такой дистанции трактуем как искренний РА. Если дистанция превращает отрицательно-оценочное суждение в положительно-оценочное, имеет место полностью неискренний РА. Если неоценочное суждение трансформируется в положительно-оценочное высказывание (по просьбе адресата или по требованиям этикета), возникает частично неискренний РА.

Искренность оценочных высказываний представляется оппозитивно структурированным континуумом, в пределах которого располагаются высказывания от полностью искренних до полностью неискренних, лживых. Высказывания, которые помещаются в неконечных точках шкалы, являются неопределенными, читатель или зритель могут приписывать им искренность или неискренность на основании интерпретации экстралингвального контекста.

Неискренность персонажа-адресанта положительной оценки может быть обусловлена стремлением «сохранить лицо» собеседника либо свое собственное либо, выгородить третье лицо, а также стремлением избежать конфликта, болезненной темы, попыткой манипулировать собеседником и т.д.

Конечную негативную точку шкалы искренности занимает ЛЕСТЬ, остальные положительно-оценочные РА помещаются в неконечных точках шкалы, им можно приписывать более или менее искренний характер на основании интерпретации общих стратегий и интенций адресантов похвалы – персонажей художественного произведения, контекста произведения в целом, а также на основании текстовых экспликаторов в виде внутренней персонажной речи, авторского комментария, а в кинодискурсе – на основании жестов и мимики персонажей, изображенных актерами. В отношении РА КОМПЛИМЕНТА следует отметить, что доля неискренности и преувеличения в его прагматической структуре определяется его этикетным характером и не вызывают у адресата негативного отношения.

Контекст художественного произведения часто дает сигналы двойственности чувств говорящего, выражающего положительную оценку. Сами положительно-оценочные высказывания и экспликация оценки с помощью невербальных сигналов несут положительный заряд и отображают желание коммуниканта быть вежливым, соблюсти приличия, убедить собеседника в своем положительном настрое, в то время как сигналы внутренней речи и пояснения автором истинных чувств адресанта подсказывают читателю: высказываемая персонажем положительная оценка неискренна.

2.7. Перлокутивный эффект РА положительной оценки

Конечной целью реализации любого речевого акта является его перлокутивная цель – воздействие на адресата. Человек, находящийся в социуме, неизбежно стремится воздействовать на обстоятельства. Речевое воздействие играет в коммуникации основную роль и как посредник, и как самоцель. По словам П. фон Поленца, «хотя интерпретация воздействия в значительной степени зависит от контекста, субъективная и противоречивая, она составляет неотъемлимую часть глубокого понимания всех действий речевой коммуникации» [Polenz 1988, 212].

Понятие перлокуции или перлокутивного акта – наиболее проблемное среди речевоактовых понятий, «ахиллесова пята теории речевых актов» [Marku 2000; Гловинская 1992, 123]. Еще в начале так называемого «прагматического бума» в лингвистике исследователи отмечали неоднозначность трактовки перлокутивного акта Дж. Остином [Kurzon 1998].

Л.Р. Безуглая обращает внимание на то, что речевой акт в целом рассматривается с позиции наблюдателя, причем тогда, когда он уже осуществлен [Безугла 2005]. Примечательно наблюдение П. Айера, выделяющего «теорию речевых актов *in actu* и теорию речевых актов *post festum*». Первая исходит из ответа на вопрос «Что делает говорящий сейчас?», вторая исходит из ответа на вопрос «Что сделал говорящий?» [Eyer 1987, 16]. В ситуации *in actu* наблюдателю не известно, наступит ли результат воздействия, в ситуации *post festum* о результативности воздействия он осведомлен наверняка. Именно случай *post festum* релевантен для перлокутивного анализа.

Перлокутивный акт, по мнению Л.Р. Безуглой, является частью речевого акта говорящего. Перлокуция представляет собой интенциональное успешное воздействие говорящего на мысли, чувства и действия адресата или третьего лица посредством локутивного и иллокутивного актов [Безугла 2005, 122].

По мнению Дж. Остина, иллокуции конвенциональны, так как они могут быть эксплицированы с помощью перформативной формулы, которая, в свою очередь, является конвенциональной, поскольку конвенциональным является значение перформативного глагола. Перлокуции же неконвенциональны, ведь они не подлежат экспликации, могут «удовлетвориться любым высказыванием» и быть «случайными, неклассифицированными» [Остин 1989, 93].

Адресат высказывания, содержащего оценку некоего объекта, воспринимая оценку, тестирует ее, соотносит с собственными представлениями о признаках данного объекта. Правильная адекватная оценка адресанта не искажает языковую картину мира. Если пресуппозиции собеседников входят в противоречие, собеседник может выразить свое несогласие с высказанной оценкой.

Если перлокутивный эффект не достигнут, раскрыть причину неудачи помогают знания о дискурсе, неудача может быть связана с установлением адресантом фокуса на неверном объекте, игнорированием им контекста, недостаточными фоновыми знаниями, выбором адресантом неверных характеристики или критериев оценки. Одной из причин неудачи может стать неверная дескрипция: слишком поверхностная и общая или слишком подробная, конкретизированная.

Перлокутивный эффект распознается по той или иной действенной или эмоциональной реакции адресата. Относительно экспрессивов, к которым относятся РА положительной оценки, Э.Гоффман справедливо полагает, что их формульный характер выражения предопределяет в высшей степени прогнозируемый характер реакций на них [Goffman 1981, 63]. Как подчеркивает Эми Б.М. Цуи, экспрессивы и типичные реакции на них определяются социальными нормами установления и поддержания социальных взаимоотношений и сохранения собственного лица. Предполагаемые реакции на оценочные высказывания обусловлены, главным образом, скромностью, вежливостью и «сохранением лица». Согласие или

эскалация оценки со стороны адресата мотивированы вежливостью и «сохранением лица»: говорящему необходимо избегать угроз «лицам» собеседников и помогать собеседнику «поддерживать свое лицо» [Tsui 1994, 154].

По справедливому утверждению А.И. Приходько, ритуальные речевые акты всегда рассчитаны на позитивную реакцию, в то время как индивидуальные оценки предусматривают как позитивный, так и негативный перлокутивный эффект [Приходько 2016, 94].

На наш взгляд, реакция на положительно-оценочное высказывание определяется не только экстралингвальными факторами, такими как ритуальный / неритуальный характер высказывания, общность фоновых знаний коммуникантов, степень открытости, искренности, уместность оценки и т.п., но и фактором адресата.

Мы считаем, что достижение перлокутивного эффекта того или иного положительно-оценочного высказывания определяется, прежде всего, тем, является ли собеседник объектом оценки.

Если объектом оценочного высказывания является сам собеседник (как это происходит в РА КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и иногда в РА ПОХВАЛЫ), перлокутивным эффектом могут выступать: благодарность, отвод положительного высказывания, понижение его, приятное удивление, ирония и т.д.; если объектом оценки выступает третье лицо (в РА ПОХВАЛЫ) либо неодушевленный предмет (в РА ОДОБРЕНИЯ), типичной реакцией собеседника является выражения согласия / несогласия с высказанной оценкой.

Что касается речевого акта ОДОБРЕНИЯ, то во многих контекстах ОДОБРЕНИЕ выступает как согласие с ранее высказанным мнением, с идеей, с предложением, то есть оно представляет собой реагирующий ход и завершает речевой эпизод:

- *“I’m going to throw my bouquet now, OK?”*

“OK!” Tarquin calls back cheerfully. “Good idea” (secret, 56).

- *“How about if you get on my shoulders?”*

Freya thought about it. “That’s a good idea,” she agreed [BE, 329].

Перлокутивным эффектом в таком случае является установление контакта с собеседником, соблюдение ритуального обмена, хотя перлокутивный акт вербально не эксплицируется.

В качестве послесловного хода (см. Главу 3) ОДОБРЕНИЕ является третьей репликой речевого эпизода: запрос – ответ – послесловие-ОДОБРЕНИЕ – и также не предусматривает никакой реакции, например:

“You really love her, don't you?”

“Yes.”

“That's good,” she said dreamily, wistfully, looking away [RS, 500].

В изображенном литературном дискурсе перлокутивный эффект в подобных речевых обменах не эксплицирован, в этом нет необходимости, персонаж удовлетворен полученным ответом и положительно оценивает ситуацию в целом.

В случае, если адресант высказывает ОДОБРЕНИЕ в иницилирующей реплике, то типичной реакцией на него является согласие либо несогласие:

- *Through a lull in the traffic there had come a sudden burst of noise from one of the platforms: a brown whistle, followed by the letting out of steam. She opened her eyes, “I like that sound.” “So do I,” said Helen (WS, 227) (реакция – согласие).*
- *My mom claps her hands. “Mrs. Kelly says Natalie is really improving. She’s going to write her a flying-color recommendation. That’s what she said. Flying colors!” My mom hugs me. She’s so happy, she would hug the saltshaker if it were only taller. “Your sister is going to be okay! She’s going to be fine!” “But, Mom,” I say, “it says no kids are accepted after the age of twelve!” My mother freezes (CG, 155) (реакция – несогласие).*

Причиной несогласия во втором из приведенных примеров является неполное знания адресанта оценки о ситуации, то есть разобщенность фоновых знаний коммуникантов. Получив отказ во многих учебных

заведениях для детей с отклонениями в развитии, мать девочки, страдающей аутизмом, рада тому, что в больнице дочери дают рекомендацию для очередной школы. Мать не замечает или подсознательно игнорирует ограничение в возрасте для этой школы. Когда она выражает ОДОБРЕНИЕ улучшению здоровья дочери и ОДОБРЕНИЕ ее состоянию в будущем (*She's going to be fine*), сын останавливает ее восторженный поток несогласием и «проясняет» ситуацию.

Эксплицированное ОДОБРЕНИЕ не всегда отображает реальное умозаключение адресанта. Он может быть безразличен к объекту оценки либо даже относиться к нему отрицательно. Тем не менее, уважение и сочувствие к собеседнику, а также правила вежливости требуют от коммуниканта согласия с собеседником. Так происходит с Беки, которая не решается портить настроение своей матери, восторгающейся умением соседки делать макияж:

“It would give me great pleasure to do your wedding make-up. You and the whole bridal party.”

“Janice!” exclaims my mother in delight. “What a kind thought! Think of that, Becky. Professional make-up!”

“Er... fantastic!... Great!” I say feebly. “Perhaps I’ll have a look nearer the time...” There is no way in a million years I’m letting Janice near my face (KSK, 66).

О неискренности адресанта ОДОБРЕНИЯ узнаем из ее внутренней речи (*There is no way in a million years I’m letting Janice near my face*) квалификатора речевого действия (*I say feebly*), тем не менее, перлокутивный эффект реагирующего акта ОДОБРЕНИЯ достигнут (хотя и не эксплицирован) – коммуникация гармонична, безконфликтна.

Несогласие с одобрителем высказыванием может быть вызвано, во-первых, несоответствием оценки действительности, во-вторых, неуместностью одобрителем высказывания в конкретной речевой ситуации и, в-третьих, антипатией реципиента ОДОБРЕНИЯ к адресанту.

Семья подростка Муза живет на острове Алкатраз, где находится тюрьма для самых опасных преступников. Отец Муза работает в тюремной охране. В разговоре с начальником отца, внезапно зашедшим в отсутствие родителей, Муз пытается скрыть реальное состояние своей старшей, умственно отсталой сестры и оценивает его положительно. Он понимает, что ей не место в таком опасном месте, и что ее «разоблачение» приведет к тому, что отец потеряет работу и их попросят оставить остров. Ложность ОДОБРЕНИЯ состояния сестры очевидна – поведение Натали ненормально – и офицер не соглашается с ОДОБРЕНИЕМ, что выражается его оценочным высказыванием, которое эксплицирует перлокутивный эффект РА положительной оценки:

“How’s she doin’?” He eyes Natalie, who is still curled up on the floor.

“Fine, sir,” I whisper.

“She ain’t fine, Moose. Now you look here. She ain’t no reflection on you. I want you to know that” [CG, 78].

Невербально выраженное несогласие с одобрителем высказыванием вследствие его неуместности иллюстрирует следующий РА ОДОБРЕНИЯ, в котором Ребекка в церкви обращается со статуэткой девы Марии как с побрякушкой, чем шокирует монахиню:

I pick up a little statue of Mary which has caught my eye. “This is nice. Where did you get it?”

The nun stares at me, her eyes narrowing (KSA, 72).

Экспликацией перлокутивного эффекта является описанная автором невербальная реакция адресата: *stares at me, her eyes narrowing*.

В следующем контексте перлокутивный эффект не достигнут: несогласие с ОДОБРЕНИЕМ вызвано антипатией реципиента ОДОБРЕНИЯ к адресанту. После разлуки одна из сестер, пытается наладить контакт с другой, а та ее не поддерживает и воспринимает «в штыки» кажую фразу:

I slid the key into the slot and let us both in.

“This is nice,” Lee said, putting her bag on one of the beds, the one where I hadn’t pulled back the bedclothes, and going to the window. “It must be such fun to stay in London.”

“It’s only London. You make it sound like it’s an exotic thing to do. You’ve done it plenty of times” (CG, 40).

Неоправданно высокая самооценка автора романа, который собираются издать, ее требовательность, придирчивость и неуступчивость проявляются в эпизоде, в котором ОДОБРЕНИЕ предлагаемой обложке книги, высказанное издателем, встречает резкое несогласие и противоречие:

“Hi, Patricia!” said Sue in that awful nasal accent of hers which always made Patricia shudder.

“I have just received the book jackets,” began Patricia.

“Great, aren’t they?”

Patricia took a deep breath. “They are disgusting. I am shocked. They must be changed immediately.”

“What’s up with them? I think they’re ace.”

“What has a naked actress to do with the character I created? And who is going to buy this? The covers make me look like some hack who has written up the book from the TV series” (BMS, 35).

Экспликация перлокутивного эффекта происходит не только путем употребления резко негативной лексики в ответной реплике собеседницы (*disgusting, shocked*), но и с помощью авторского описания невербального поведения персонажа: *took a deep breath*. Сюю недоверчиво переспрашивает, и с помощью т.н. бокового эпизода, перлокутивный эффект максимально аргументируется: Патрисия высказывает недовольство обнаженной актрисой на обложке ее книги, сама Патрисия, по ее мнению, предстает в образе «наемного писаки» (*hack*), который написал книгу по мотивам телесериала. Никто, по мнению Патрисии, такую книгу не купит.

Что касается ПОХВАЛЫ, то ее перлокутивный эффект определяется, прежде всего, ее направленностью: на адресата либо на третье лицо. В

первом случае возможны следующие виды реакции: благодарность, смущение, эскалация ПОХВАЛЫ (бахвальство), приятное удивление, ответная ПОХВАЛА, отвод ПОХВАЛЫ из скромности и неприятие. Во втором случае диапазон реакций узок: возможны только согласие или несогласие.

В большинстве исследованных контекстов ПОХВАЛА, направленная на собеседника, вызывает благодарность и смущение адресата, которые могут быть выражены вербально и невербально. В последнем случае удовольствие адресата от ПОХВАЛЫ эксплицируется контекстом:

“You’re ... you’re offering me a job?” I say disbelievingly. “...Why are you offering this to me?” I manage at last.

“I’ve been very impressed by you, Becky,” says Michael seriously. “You’re smart. You’re intuitive. You get things done.” I stare at him, feeling an embarrassed colour come to my cheeks. “And maybe I figured you deserve a break,” he adds kindly (KSA, 314).

Хотя в следующем эпизоде, адресат ПОХВАЛЫ никак не выражает вслух радость, а просто объясняет свои действия, перлокутивный эффект эксплицирован в авторском комментарии – персонаж охвачен чувством восторга (*She thrilled to hear him say that*):

“I’ve hired Jacqueline Moltrano,” she blurted out.

“Really. How did you manage that? I’m impressed.”

She thrilled to hear him say that.

“Paid her the same as she’s getting now” [BL, 283].

В следующем эпизоде ПОХВАЛА хорошей теннисной подаче принимается адресатом с благодарностью:

“Good shot! Well done!”

“Thanks,” said Jen. Following the shaky start, the first set was going her way [WM, 392].

Адресат ПОХВАЛЫ Хеймиш, услышав ПОХВАЛУ от своего начальника по телефону, принимает ее с благодарностью и пытается

девальвировать ее (*I was just doing my job*). Описание голоса персонажа-адресата (*said modestly*) подтверждает его скромность, тем не менее, перлокутивный эффект достигнут:

The phone rang in the police station office. Hamish went to answer it. It was Superintendent Peter Daviot from Strathbane. "Well done, Hamish," he cried.

"Thank you," said Hamish modestly. "I was just doing my job." (ВМТ, 156).

В выборке наблюдается также значительное количество эпизодов, иллюстрирующих экспликацию перлокутивного эффекта ПОХВАЛЫ адресатом-собеседником приятным удивлением, например:

"You were good, Miss Rafferty," says Don, as we whirl through the revolving door of the publisher's gleaming large offices.

"Really? I thought..." I'm grinning stupidly (WPG, 159).

Реализация приятного удивления как перлокутивного эффекта РА ПОХВАЛЫ происходит с помощью переспроса (*Really?*), эллиптированного предложения (*I thought*) и описания автором-рассказчиком собственной глупой улыбки (*I'm grinning stupidly*).

В следующем эпизоде перлокутивный эффект эксплицируется переспросом и внутренней речью адресата, содержащей лексические единицы, номинирующие растерянность и смущение (*dashed, muttered, embarrassment*):

"You have such a great heart, such a fine soul. You are so generous, so unselfish, so chivalrous. I have always felt that about you – that you are one of the few really chivalrous men I have ever met."

Well, dashed difficult, of course, to know what to say when someone is giving you the old oil on a scale like that. I muttered an "Oh, yes?" or something on those lines, and rubbed the billowy portions in some embarrassment (WR, 147)

Согласие с ПОХВАЛОЙ как ее перлокутивный эффект – знак излишней самоуверенности, самодовольства, отличающих адресата:

"How very generous of you to call on me."

"It was my Christian duty," said Mrs. Cummings-Browne (BMQ, 76).

Принятие ПОХВАЛЫ с эскалацией, с хвастовством или бахвальством наблюдается в единичных случаях, так как эти качества не приветствуются в английской культуре:

"Your career in television seems to be going well," he says.

"I know! It's so great, isn't it? And it plays really well" (KSA, 31).

По мнению некоторых исследователей [Клочко 2003; Дьячкова 1998], перлокутивным эффектом РА ПОХВАЛЫ может быть ответное высказывание ПОХВАЛЫ, но анализ нашей выборки свидетельствует о том, что зеркальное реагирование свойственно только РА КОМПЛИМЕНТА. Зеркальная ПОХВАЛА имеет место в единичных случаях, например, при общении двух подруг, когда Нелли с помощью ПОХВАЛЫ в адрес Молли заражает последнюю таким сильным эмоциональным зарядом (*I've never known yer fail to do something, yer'll come up trumps*), что та не только радостно принимает ПОХВАЛУ в свой адрес, но и, в свою очередь, хвалит Нелли:

"I'm sure yer'll come up with a good reason or excuse, whatever yer call it, 'cos yer always do, girl. I've never known yer fail to do something when yer've set yer mind to it. Yer have a way of knowing what words to use, and yer'll come up trumps this time, I bet. I wouldn't bet on meself 'cos I'm bleeding hopeless, but I'd put me money on you any time."

A bell rang in Molly's head, and she could feel herself getting excited.

"That's it, Nellie! Oh, let me give yer a hug, yer clever thing."

"What's got into yer, girl?"

"Nellie, you little love, you! Ooh, I could kiss yer to death." Kisses rained down on Nellie's face [JJ, 70].

Помимо выражения ответной ПОХВАЛЫ, перлокутивный эффект реализуется также в авторском комментарии чувств, испытываемых Молли (*getting excited*). Далее речевой эпизод продолжается выражением Молли любви к подруге и желания расцеловать ее, что и происходит в конце эпизода:

перлокутивный эффект РА ПОХВАЛЫ достигает максимальной реализации, автор описывает интенсивное тактильное проявление удовольствия от ПОХВАЛЫ персонажем (*Kisses **rained** down on Nellie's face*).

Отвод ПОХВАЛЫ не делает ее неуспешной, а, наоборот, свидетельствует о достижении перлокутивного эффекта, поскольку отвод, как правило, вызван скромностью адресата:

*"It was like you to say that, Bertie. **I respect you for it.**"*

"Oh, no."

*"Yes. **You have a splendid, chivalrous soul.**"*

"Not a bit." (WR, 140).

Перлокутивный эффект ПОХВАЛЫ подруге – девальвация ПОХВАЛЫ адресатом – также вызван ее скромностью:

*"I don't believe yer should try to hide yer light under a bushel. **Praise where praise is due. Yer did an excellent job today, and I'm really proud of yer. If we were a bona fide detective agency making money, then I'd definitely vote yer a good pay rise.**"*

*"Ay, girl, all this **praise** is turning me head. Yer'll be turning me into a snob and I'll be looking at people, thinking I'm better than they are"* (JJ, 200).

В следующем эпизоде скромный отвод ПОХВАЛЫ обсуждается адресантом и возникает еще один коммуникативный ход ПОХВАЛЫ:

*"Look at this! **You've done a brilliant job organizing everything. The school has never looked so good.**" "It was no problem for me," I said. "Ah, darling, **you're too modest.**" Will squeezed my hand, which he was still holding (CG, 139).*

В дружеском разговоре ПОХВАЛА удачной реплике отвергается из показной скромности, что приводит к смеху собеседников – ритуалы неуместны среди близких людей:

... "About the civilization... it was one of mine."

*"**And damn clever,**" I responded quickly.*

“Nothing at all,” he said modestly, then he caught my eye, and we both laughed out loud [RS, 52].

Принятие ПОХВАЛЫ собеседником – не всегда знак того, что она уместна и корректно сформулирована, адресат может принять ее из вежливости. Например, когда адресат ПОХВАЛЫ находится в хорошем настроении, даже примитивная ПОХВАЛА адресанта, несведущего в обсуждаемой теме, принимается адресантом:

“I saw that picture of yours,” he says abruptly. “In the Telegraph, wasn’t it?” “The magazine,” I say, too quickly. “Interesting subject.”

“It was good,” says Richard. “Good composition.”

I smile in the dark. Normally I don’t like it when people who don’t know the subject use its terminology, but tonight I’m touched that he bothered to notice the picture and tell me that it was good. It seems a good omen (DH, 11).

Перлокутивный эффект не достигнут, когда ПОХВАЛА неуместна или несвоевременна. Примером неприятия ПОХВАЛЫ в адрес собеседника может служить разговор Лизы с женихом ее сестры. Лиза испытывает чувство вины перед своей сестрой, ей нужен совет, как улучшить отношения с ней, как разрешить запутанную ситуацию, в которой они обе оказались. Высказанная женихом в такой момент ПОХВАЛА Лизе неуместна: коммуникативная ситуация неблагоприятна для высказывания положительной оценки, поэтому Лиза отстраняется (вырвав свою руку) и меняет тему – ПОХВАЛА не принята:

“I want her to be herself again so I can be angry with her properly. It doesn’t even make any sense. I should be ... kind.” “You are kind,” Will said. He touched my hand, and I pulled it away. “Let’s talk about something else” (CG, 368).

Неприятие следующей ПОХВАЛЫ вызвано невежеством Дики, который воспринял ПОХВАЛУ от итальянки как оскорбление:

“Whatta colour didda you get?”

*We showed him, and would you believe, he actually liked it, and so did Maria, who came running out to see what was up. “**Bellissima!**” she shouted, arms in the air, “**You do something right for once, eh? BELLISSIMA!**”*

“No need to swear!” Dickie was offended.

“I no swear!” she protested, “I very pleased” [CD, 148].

Вообще, убеждение, что ПОХВАЛА – это нечто позитивное, далеко не всегда соответствует действительности. Психологи отмечают, что ПОХВАЛА часто воспринимается слушателями негативно, рождает ощущение дискомфорта, неловкости и смущения, пробуждая оборонительные реакции [Иссерс 1988, 96]. Психолог-практик М. Беркли-Ален провела эксперимент, попросив слушателей своего семинара написать, что они ощущают, когда их хвалят. Вот некоторые из ответов. «Когда кто-то, особенно мой начальник, меня хвалит, я воспринимаю это как попытку мною манипулировать». «В голове у меня сквозит мысль: это он говорит, чтоб я еще больше работал». «Мне интересно, что ему от меня понадобилось на этот раз». «Я чувствую смущение. Трудно что-нибудь сказать» [Беркли-Ален 1997, 212].

Люди понимают: если кто-то дает положительную оценку, то в другой раз он может дать и отрицательную – сам факт оценивания подразумевает превосходство говорящего над слушающим.

Адресат ПОХВАЛЫ в следующем примере – молодой полицейский Хеймиш реагирует на нее с осторожностью (*cautiously*), воспринимая ее как средство манипуляции: его хвалят, чтобы заставить расследовать «темное» дело:

“I want you, Hamish Macbeth, to find out who really murdered Penelope.”

“Why me?”

“I formed the opinion that you are not lacking in intelligence. From the church gossip at Cnothan, I discovered that you had solved crimes before, and all on your own initiative.”

“I will do my best, of course, to find out who did it,” said Hamish

cautiously. “But I do not have the resources of Strathbane.”

*“Nonetheless, **I am relying on you.** I am not a poor woman. I can pay you.”*
(BMS, 95).

Перлокутивный эффект эксплицируется обещанием расследовать дело об убийстве, однако, с оговоркой об ограниченном доступе к информации.

Подразумеваемое превосходство адресанта ПОХВАЛЫ обуславливает реакцию на ПОХВАЛУ со злостью, особенно если ПОХВАЛА не совпадает с воприятием данного человека [Иссерс 2008, 96].

Неприятие ПОХВАЛЫ, по мнению Л.И. Ключко, сопровождается отрицанием, возмущением; обидой или понижением положительной оценки в свой адрес самим адресатом – т.е. тем, что обозначается как «девальвация» ПОХВАЛЫ [Ключко 2003, 70]. Однако, в нашей выборке отрицание и возмущение адресата ПОХВАЛЫ присутствует в единичных речевых эпизодах. Например, вспоминая школьные годы, подруги злят Аманду, обсуждая ее раскованность в любовных делах. Неприятие ПОХВАЛЫ Аманда сопровождает нецензурной лексикой:

“Amanda, there’s really nothing wrong with what you did,” Susie managed.
*“We were wildly jealous. **You were brilliant.**”*

“Shut the fuck up!” Amanda didn’t dare shout, because she knew that Patrick was upstairs [BE, 202].

Лиза хвалит свою сестру-близнеца Ли за то, что та украла машину. По мнению Лизы, это был мятеж, протест со стороны сестры впервые за много лет, в течение которых она послушно несла свой крест, выполняя приказы матери. Теперь же ей хватило духа украсть машину среди бела дня, у всех на глазах и не быть пойманной:

“I couldn’t tell anybody, Liza. I stole a car.”

*“Yeah, in broad daylight, in a place where everyone knows you by sight. **Damn, Lee, you’ve got a lot more guts than I thought you did.**”*

Liza sounds admiring. This is totally messed up.

“This is totally messed up! You’re not supposed to be proud of me for this! It’s wrong!” *“It’s the first time you’ve rebelled in thirty years. It makes sense it would be a big one”* (CG, 343).

Сестра протестует против подобной ПОХВАЛЫ, для нее кража машины морально неприемлива, и ПОХВАЛА в ситуации полного отчаяния ей представляется неуместной, таким образом, перлокутивный эффект не достигнут.

Автор художественного произведения не всегда находит нужным эксплицировать перлокутивный эффект РА положительной оценки. В подобных контекстах выражение положительной оценки завершает речевой эпизод, как, например, в разговоре Чарльза с Агатой, когда он хвалит ее моральные принципы и связанные с ними речевые интенции:

“Did he try to go to bed with you?”

“He did expect to be asked in. No, Charles. I am not amoral like you. I shall tell him I am keeping myself pure for James.”

“Good girl” (BMW, 23).

Если ПОХВАЛА направлена на лицо, отсутствующее в момент речи, то типичным перлокутивным эффектом является согласие, подтверждение лестного мнения собеседника об объекте положительной оценки и в таком случае возможна «эскалация» ПОХВАЛЫ, т.е. повышение положительной оценки:

- *“Don’t be too hard on her,” Tony said. “She’s probably nervous, that’s all.” “Ha! Nervous about what? My mother’s never been nervous in her life. I don’t think she even knows what it means.” Tony tutted. “Now now. She’s a very talented lady, your mother.” “So everyone tells me”* (RJS, 32).
- *Miss Peabody said: “Bella’s husband’s got brains. And charming manners!” “His manners are delightful,” agreed Miss Arundell* (CAP, 11).

Согласие собеседника с адресантом ПОХВАЛЫ третьему лицу не обязательно говорит об авторитете адресанта в глазах его собеседника, оно может свидетельствовать о его вежливости, желании избегать конфликтов.

Разговорившись со стриптизершей одного из ночных клубов, Нейл узнает, что она замужем и очень ценит своего мужа. Выражая ПОХВАЛУ в адрес мужа, Сэнди невольно унижает достоинство посетителей клуба, включая самого Нейла. Однако, Нейл соглашается с неоднозначной ПОХВАЛОЙ, стараясь сохранить контакт с девушкой:

“I wouldn’t have married him if he was like the useless bastards you see in here. My Dave understands his family responsibilities.”

“Right.” Neil didn’t know what else to say [PA, 194].

Видимое вербально выраженное согласие собеседника (свекрови той девушки, которую хвалят) с ПОХВАЛОЙ третьему лицу (невестке) не может ввести в заблуждение читателя. Анализ контекста, авторский комментарий *Elinor’s smile freezes* свидетельствуют о том, что будущая свекровь настороженно воспринимает ПОХВАЛУ невестке:

“I was just saying to Luke, how lucky he was to have landed such a beautiful, talented, accomplished girl as Becky.”

“Indeed.” Elinor’s smile freezes slightly (KSK, 123).

Другой возможной реакцией на ПОХВАЛУ третьему лицу является несогласие собеседника. Следующий контекст иллюстрирует шутливое неприятие ПОХВАЛЫ третьему лицу – другу собеседника, вызванное ревностью собеседника к адресанту ПОХВАЛЫ – его новой девушке:

“Your friend Win,” she said. “He seems nice.” “He’s not.” “I know. I just figured him being your best friend and all, I’d say that.” “Win is complicated.” “He’s good looking.” “He knows.” “Not my type though. Too rich-preppy-boy.” “And you prefer macho he-men,” Myron said. “I understand” (CHP, 18).

Перлокутивный эффект следующей ПОХВАЛЫ не достигнут, неприятие ПОХВАЛЫ вызвано не шутливой, как в предыдущем контексте, а настоящей ревностью жены к адресанту ПОХВАЛЫ – мужу, который простодушно хвалит своей жене хозяйку банкета, очень красивую даму и образцовую домохозяйку, за кулинарный талант. Собеседница воспринимает

ПОХВАЛУ хозяйке банкета как упрек себе, не такой красивой и не умеющей ГОТОВИТЬ:

She briskly clears the plates and brings out the piece de resistance, a trifle. How did she know it's Tom's favourite pudding? Or are her wifely skills so finely tuned that they extend to husbands everywhere?

"Woman after my own heart," says Tom, salivating. "God, I haven't had trifle for about four years." We've been together about four years (WPH, 136).

Следующая ПОХВАЛА третьему лицу вызывает несогласие собеседника, который, во-первых, любит только себя и ревниво относится к ПОХВАЛАМ в чужой адрес и, во-вторых, пребывает в дурном расположении духа. Адресант ПОХВАЛЫ, бесхитростная девушка Мэри, не обладает ни знаниями человеческой природы, ни достаточным жизненным опытом, чтобы удержаться от ПОХВАЛЫ третьему лицу в подобной ситуации:

"What a good man he is, helping Mrs. Greenhill like that," said Mary. "I do hope he will get the living here. It would be a very popular choice."

"Do you think so?" said Mr. Bason spitefully. "I'm afraid the clergy house would become a very dreary place if Father Bode was vicar. He has no taste at all" (PBG, 228).

Если некоторое лицо хвалят за профессиональные навыки или достижения в присутствии его коллеги, собеседник чувствует угрозу своим интересам и, защищая их, может быть необъективным, как происходит с Айрис, которая опасается, что ее могут заменить новой сотрудницей, делающей успехи:

"She brought ten per cent of the readers in just on her articles." David smiled slightly. "That's impressive."

"You can't prove the correlation," Iris snapped (BL, 316).

«Провал» перлокутивного эффекта маркируется не только вербально, но и путем описания автором качества голоса собеседницы (*snapped*).

Таким образом, анализ предшествующих контекстов подсказывает, что неприятие ПОХВАЛЫ третьему лицу может быть вызвано ревностью или завистью.

Кроме того, для того, чтобы ПОХВАЛА имела желаемый перлокутивный эффект, ее адресант должен сам обладать качествами, которые он положительно оценивает. Иначе возникают сомнения в оценочной компетенции говорящего (не может хвалить за честность лживый, за доброту злой, за трудолюбие ленивый человек). По мнению Н.А. Трофимовой, если адресант обладает авторитетом, то ПОХВАЛА действенна, если же он не пользуется уважением, то речевое действие ПОХВАЛЫ безуспешно [Трофимова 2008, 189].

Энди считает Анну наивной, а ее мнение о Дэвиде, хотя и разделяемое Ангусом, не является для него авторитетным. Поэтому он реагирует саркастически на ПОХВАЛУ в адрес Дэвида и приводит свои аргументы, обесценивающие поведение Дэвида:

'Jane has also told me that Angus considers David to be the best horseman for his age he has ever seen.'

'Does he now? Things are looking better and better.'

'Don't be cynical, Andy. Angus can't help the way he is. Deep down he is quite a good man. You know he does a lot for the district.'

'He can afford to. It's easy to be benevolent when you're in his position.'

(РС, 216).

В следующем эпизоде Нелли и Молли беседуют с новым хозяином лавки. Нелли, недовольная его отношением к покупателям, вспоминает бывшего хозяина, который, по ее мнению, был настоящим джентельменом. Однако, Молли выражает прямо противоположное мнение об объекте ПОХВАЛЫ (*a miserable beggar*). Причиной несостоявшегося перлокутивного эффекта являются недостаточные фоновые знания адресанта ПОХВАЛЫ:

"Listen to me, soft lad," she hissed. "You go and teach yer grandma how to milk ducks. I know yer haven't been here that long, 'cos me and me mate

remember the man what had the shop before you. And a real gent he was too! Wasn't he, girl?" She glanced at Molly but didn't give her a chance to answer. "Yeah," Nellie repeated, "he was a real gent. And he knew a real lady when he saw one, as well. Treated me and Molly like royalty, he did. And he always knocked a penny off anything we were buying. Whether it was a pound of stew or a leg of lamb, he never failed to knock a penny off."

Molly, who was standing behind her mate, had eyes the size of saucers. "In the name of God, Nellie, you've either got a lousy memory, or you're very good at making things up. I don't even remember the name of the man who owned the shop before Tony. But I do remember he was a miserable beggar. A smile would have cracked his face. And as for being a real gent, and very generous, well ye're miles out!..." (JJ,16).

Таким образом, неприятие ПОХВАЛЫ третьему лицу может быть вызвано ревностью или завистью к объекту оценки, недостаточными фоновыми знаниями адресанта ПОХВАЛЫ, а также сомнением реципиента ПОХВАЛЫ в оценочной компетенции адресанта.

КОМПЛИМЕНТ ставит адресата в довольно затруднительное положение, так как он вынужден выбирать между естественным желанием принять КОМПЛИМЕНТ и необходимостью продемонстрировать скромность. Принимая КОМПЛИМЕНТ, адресат сохраняет свое лицо, но может задеть интересы адресанта, поскольку нарушается баланс между собеседниками.

Как подчеркивает О.С. Иссерс, адресант КОМПЛИМЕНТА находится в «сильной позиции», поскольку его партнер в соответствии с принципом Вежливости должен быть благодарен за проявленную симпатию – таким образом, автор КОМПЛИМЕНТА осуществляет свою власть над говорящим, заставляя его прямо или косвенно принять КОМПЛИМЕНТ. Это позволяет использовать речевую тактику КОМПЛИМЕНТА в случаях, когда иные формы «господства» над собеседником невозможны – например, в ситуациях знакомства мужчины и женщины [Иссерс 2008, 181].

КОМПЛИМЕНТ относится к ритуальным речевым действиям, поэтому первым условием успеха КОМПЛИМЕНТА является знание соответствующих правил речевого поведения. Отнесенность КОМПЛИМЕНТА к области приятных ритуалов предъявляет некоторые требования к адресату. Прежде всего, он должен быть знаком с ритуалом и не должен отрицать его. Готовность следовать ритуалу допускает и принятие ложных КОМПЛИМЕНТОВ, где искренность оценки весьма сомнительна [там же, 179]. Другой когнитивной предпосылкой, кроме знания ритуала, является специфика формулировки КОМПЛИМЕНТА. Признак, выделяемый как предмет положительной оценки, должен иметь непосредственное отношение к адресату, быть включен в «сферу адресата» [Шмелев 1990]. В противном случае автора ожидает коммуникативная неудача.

Основной перлокутивный эффект, на который рассчитывает адресант КОМПЛИМЕНТА, – его принятие. Показателем может быть и невербальная реакция, и вербальная. Формальным знаком принятия КОМПЛИМЕНТА обычно бывает улыбка, кивок, смущение адресата:

“You do smell nice, I never noticed before,” she commented, to my extreme embarrassment (MST, 283).

Считается, что для КОМПЛИМЕНТА несогласие адресата с говорящим не обязательно означает неуспех РА. Если КОМПЛИМЕНТ отклонен из скромности, смущения, но адресат проявляет такие невербальные знаки удовольствия, как улыбка, покраснение, перлокутивный эффект достигнут. Другое дело, если отклонение КОМПЛИМЕНТА вызвано его неуместностью, фальшивостью, если адресат КОМПЛИМЕНТА испытывает неприязнь к адресанту, что может эксплицироваться такими кинетическими средствами, как презрительный взгляд, пожатие плечами, - в таком случае отклонение КОМПЛИМЕНТА является нежелательным перлокутивным эффектом.

Существенным условием успешности РА КОМПЛИМЕНТА является сходство прагматических пресуппозиций адресанта и адресата [Сёрль 1986,

165; Searle 1970, 60]. Только совпадение предварительного знания коммуникантов РА КОМПЛИМЕНТА позволит адресанту реализовать свои иллюкутивные цели и не заставит адресата усомниться в его искренности.

В англоязычном общении наблюдается тенденция ставить максимум согласия выше максимы скромности; поэтому наиболее частотной реакцией на КОМПЛИМЕНТ является согласие, равносильное простому принятию КОМПЛИМЕНТА. Приведем примеры полного, вербально выраженного, принятия КОМПЛИМЕНТА:

- *'Nice car,' Fats said, eyeing the BMW.*
'Yeah,' said Patricia (RV, 206).
- *He gave her a long look. Then, "You're cute," he said, and asked her to go to the movies with him. "OK," she said, in a voice tight with joy (TJM, 122).*

Принятие КОМПЛИМЕНТА часто сопровождается благодарностью:

- *"That was delicious," she said, when she'd finished.*
"Thank you."
"My pleasure." (HM, 257).
- *"Susie, you look amazing. And all this is ... amazing, too."*
"Thanks. I can't believe you've got a family..." (BE, 118).

Зеркальный КОМПЛИМЕНТ, то есть переадресация КОМПЛИМЕНТА его автору в соответствии с принципом вежливости, позволяет адресату удержать коммуникативный баланс и не ущемить чьи интересы, как это происходит в следующем контексте, когда клиентка шляпного ателье знакомит хозяйку со своим женихом:

- *"Violet, this is my fiancé, Sam Gilmour."*
"The famous Violet Cavalley. I'm honoured."
"The honour is all mine. Your future wife is very ch-charming" (RJS, 252).

Следующий пример также иллюстрирует зеркальное реагирование, т.е. КОМПЛИМЕНТ в ответ на КОМПЛИМЕНТ:

“*You think I need help?*” “*To be honest, you look pretty good already,*” *I gesture to his immaculate dark grey suit, which I’m certain didn’t give him much change out of three thousand dollars. “I always dress up when I know I’m going to be seeing the beautiful people,” says Michael (KSK, 120).*

Достижение перлокутивного эффекта РА КОМПЛИМЕНТА возможно также с помощью иронического согласия:

- “*Lee Haven, you’re a woman of many surprises. The minute I think I know you, you pull something new out of the hat.*”

“Full of tricks and secrets, that’s me” (CG, 358).

- “*It’s been a very long time since I’ve wanted to kiss anyone’s head,*” *Don says. He kisses my head again. “You smell of buttered crumpets.”*

“How glamorous” (WPG, 254).

Следующий эпизод, в котором беседуют две бывшие одноклассницы, иллюстрирует самоиронию как экспликацию перлокутивного эффекта РА КОМПЛИМЕНТА:

“*You didn’t know anything? I can’t believe how uninformed I was at fifteen. I thought you were a genius.*”

“So did I. God, I must have been unbearable” [НМ, 226].

Адресат КОМПЛИМЕНТА не только иронизирует над своим «имиджем» в детстве, но и испытывает узрызения совести (*God, I must have been unbearable*), вместе с тем подобный КОМПЛИМЕНТ нельзя считать неудавшимся, так как иллокутивная цель – проявить симпатию к собеседнику – реализована.

Адресат КОМПЛИМЕНТА может вербально проигнорировать его, однако анализ контекста и авторский комментарий помогают читателю распознать положительное отношение адресата к КОМПЛИМЕНТУ:

“*We could have some beer, if you like,*” *he said, “though you look much too elegant for anything so low.” “I’ll have just what you have,” I said happily.* [PBG, 171].

Девальвация КОМПЛИМЕНТА мотивирована скромностью: положительное оценивание самого себя нарушает максимум скромности и социально неприемлемо [Tsui 1994, 154]. Примером может служить следующий эпизод, в котором адресат выражает шутливое огорчение от получения КОМПЛИМЕНТА:

“Oh,” she said to James, turning bright eyes on him. “James Mallow! I love your pieces. I agree with every word you say.”

“What a pity,” James said. “Now we can’t argue” (TJM, 156).

Отечественные и зарубежные специалисты активно исследуют причины негативной реакции на КОМПЛИМЕНТ [Holmes 1993; Jaworski 1995; Бобенко 2001; Серебрякова 2002; Мурашкина 2004 и др.]. Наблюдения свидетельствуют, что негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности адресанта, антипатия адресата к говорящему, неуместность КОМПЛИМЕНТА в конкретной ситуации и ошибка в выборе предмета позитивной оценки. Неприятие со стороны адресанта вызывают чересчур явные КОМПЛИМЕНТЫ; КОМПЛИМЕНТЫ, содержащее насмешку, издевку, а также фамильярные высказывания.

Приведем пример неудавшегося КОМПЛИМЕНТА. Причина коммуникативного сбоя – ошибка в выборе предмета оценки: адресат ожидал КОМПЛИМЕНТ по поводу других качеств и огорчен услышанным:

I put it all on, screw my hair up into a knot, and stare at myself in the mirror. “Very nice,” says Suze admiringly from the door. “Very sexy.”

“Sexy?” I feel a lollop of dismay. “I’m not going for sexy! I’m going for businesslike.” “Can’t you be both at once?” suggests Suze. “Businesslike and sexy?” (KSS, 304).

Внутренняя речь героини *“I feel a lollop of dismay”* эксплицирует читателю коммуникативную неудачу.

Следующий эпизод иллюстрирует неприятие КОМПЛИМЕНТА, вызванное его неуместностью в конкретной ситуации (адресат КОМПЛИМЕНТА находится в подавленном, кризисном состоянии):

“We’ve been jealously admiring the house, Olly. It’s looking fabulous.”

Olly snorts. “Fuck, have the damn thing” (WPG, 60).

О неприятии КОМПЛИМЕНТА сигнализирует сниженная лексика *fuck*, *the damn thing* в реплике персонажа и авторская ремарка, содержащая глагол *snort*.

Перлокутивный эффект не достигнут – КОМПЛИМЕНТ отклонен адресатом – и в следующем контексте. Неудача вызвана недостаточными фоновыми знаниями адресанта, а также тем, что он не пользуется уважением адресата, что отражается в выборе лексически сниженного обращения:

Nick looks at Don shyly. He is a genuine fun of Hatch. “I think your show is hilarious. I love that moment when Lewis – “

Don holds his hand up and snorts gruffly. “Nothing to do with me, mate.”

“Oh...” Nick hesitates, a little thrown. “Sorry, I assumed you worked with David too” (там же, 35).

Джосс уважительно относится к своему отчиму, даже лучше, чем к собственной матери, однако, его вкус в области женской моды для нее – не авторитет. Поэтому, когда он восхищенно оценивает ее новую шляпу, сомнения Джосс в целесообразности покупки не только не рассеиваются, а наоборот, усиливаются:

“I bought a hat,” Joss said suddenly. She had not meant to admit this, and blushed at her mistake.

“Did you?”

“Yeah.”

“What sort of hat? Can I see it?”

Furious with herself, Joss kicked a carrier bag towards James...

“It’s lovely. Really glamorous.”

“I hate it. I wish I hadn’t gone and bought it” (TJM, 15).

Миссис Уильямс «плохо переносит» старость, внутри нее растет протест против быстро промелькнувшей жизни и своей прогрессирующей немощи. Ее раздражают соседи, которые проявляют к ней участие, она воспринимает их визиты как способ узнать, жива она или нет, поэтому ее неожиданная, резко негативная реакция на КОМПЛИМЕНТ молодого соседа ее достижениям в саду заставляет адресанта быстро исчезнуть:

*“Hello, there, Mrs. Williams! **That’s a lovely lilac you’ve got there: can I help you at all? You really should be resting in weather like this, Mrs. Williams. What are you doing?**”*

Before she could stop herself she’d replied, “Digging my fucking grave. At my age what the fuck else would I be doing?”

When she next looked up the MacDonald had done (BNA, 20).

Приведенный КОМПЛИМЕНТ неуспешен ввиду различия пресуппозиционного фонда у коммуникантов. Миссис Уильямс не желает поддерживать светскую беседу, обмениваться ритуалами, такими, как КОМПЛИМЕНТ, о чем молодой человек не догадывается ввиду своего возраста и ограниченных представлений о пожилых людях.

Искомый перлокутивный эффект недостижим, если адресант вызывает у адресата антипатию или находится с ним в состоянии конфликта. Следующий контекст иллюстрирует неприятие КОМПЛИМЕНТА, поскольку адресат Анни сердита на Дона и не верит в его искренность:

*Don leans across the table and grips my hands. “Because of you, Annie. **You’re wonderful. I’ve always thought you were wonderful.**” “But not wonderful enough to deserve honesty?” I stand up and grab my coat (WPG, 272).*

Жена чувствует себя неловко, получив КОМПЛИМЕНТ от мужа, которого она уже не любит и которому изменяет. Более того, она знает, что он за ней следит и знает об измене. Таким образом, имеет место антипатия адресата к адресанту, а саму ситуацию, в которой происходит выражение КОМПЛИМЕНТА, нельзя назвать благоприятной:

Out of the blue, he kissed her cheek. “You look wonderful, you know.” He was stroking her hair, tenderly, the way Hadi did.

“Do I?” she asked, staring at the floor she’d just mopped.

“You always have” (НВ, 29).

Неловкость, испытываемая героиней, эксплицируется путем описания автором ее взгляда при получении КОМПЛИМЕНТА: поскольку она не может смотреть в глаза мужу, она отводит взгляд и смотрит в пол.

Когда две подруги детства попадают в дом к Сьюзи, они им восторгаются. Одна из них не может найти слов и произносит только восторженное *Good God*, а вторая, Тамсин, выражая КОМПЛИМЕНТ относительно убранства дома, говорит о том, что Сьюзи победила. Таким образом, честолюбивая Тамсин выдает свое соревновательное отношение к достижениям подруг, что задевает тонкую, дружелюбную, бесхитростную Сьюзи: выходит, она пригласила бывших одноклассниц, чтобы похвастаться своим домом. КОМПЛИМЕНТ ранит ее (*It was a knife through my heart*), хотя позже она принимает его, вынудив себя улыбнуться. Неприятие КОМПЛИМЕНТА вызвано вторжением адресанта в пространство адресата с нарушением общепринятых норм:

“Good God, Susie,” said Isabelle. “Is this your house?”

I smiled and nodded.

“Nice one, Susie,” said Tamsin, laughing. “You win.”

It was a knife through my heart. “What do you mean, I win?”

“I mean you’ve clearly beaten us all. I mean it nicely, Susie. It’s a wonderful house. Can we see the inside?”

I forced a dazzling smile and told myself not to take it the wrong way (ВЕ, 112).

О неприятии КОМПЛИМЕНТА может свидетельствовать смена темы, как это происходит с Кейт, которая встретила с бывшим приятелем не для того, чтобы слушать банальные КОМПЛИМЕНТЫ:

He said, sitting down opposite her, “You look terrific.”

“Could we,” Kate said, “start with a more ordinary conversation?” (TJM, 92).

Что касается успешности речевого акта ЛЕСТИ, то реализация адресантом своих иллокутивных целей возможна в случае, если ЛЕСТЬ хорошо продумана, а объект ЛЕСТИ тщеславен и убежден в собственной исключительности. Иллюстрацией может служить фрагмент телефонного разговора, в котором реакцией на ЛЕСТЬ является принятие с благодарностью и ответная ЛЕСТЬ:

“You recognize my voice?” – “It’s very well known.” It was always sensible to flatter a little. – “Well thank you, Walter. I liked your portrait of Lady Juliet. You do jewellery and fabrics so well”. She had the same instinct, it seemed (WFB, 91).

Достижение перлокутивного эффекта РА ЛЕСТИ зависит от ряда факторов, среди которых главным необходимо назвать умение адресанта завуалировать высказывание ЛЕСТИ под ПОХВАЛУ или КОМПЛИМЕНТ. Если адресанту это удастся, то реакцией адресата будет полное принятие (вербальное или невербальное), благодарность, приятное удивление, зеркальное реагирование, отвод ЛЕСТИ из скромности.

Сестры Карри, посмотревшись американских детективных фильмов, уверены, что неплохо разбираются в преступлениях. Они заявляют полицейскому Хеймишу, что знают, что убийство в их шотландской деревне совершил почтальон Билл. Хеймиш оставляет без внимания их наблюдение, однако, Дженни, которая напросилась помогать ему опрашивать свидетелей, заявляет, что они проявили недюжинную смекалку. Читатель знает из контекста, что Дженни (жительница Лондона) хочет произвести приятное впечатление на жителей деревни, «подольститься» к ним, чтобы «выудить» побольше информации, распутать дело и таким образом заслужить уважение и любовь самого Хеймиша, в которого она влюблена:

Hamish’s glance flicked to the new digital television set. The Currie sisters had obviously been exposed to a recent diet of American films.

“So who killed Miss McAndrew?” he asked.

“Why, postman Billy, of course. Now that we’ve solved your case for you, you can leave us alone.”

“That’s very clever of you,” said Jenny suddenly. “I wouldn’t have thought of that.”

Both sisters beamed on her. She looked so young and pretty and respectable in her new anorak and trousers (BMPP, 55).

Перлокутивный эффект в данном случае достигнут, о чем свидетельствует описанная автором невербальная реакция сестер (*beamed on her*) и их сформировавшиеся под воздействием ЛЕСТИ мысли о девушке (*young, pretty, respectable*).

Если интенции адресанта декодированы правильно, реакцией на ЛЕСТЬ будет ее неприятие. Иллюстрацией неприятия ЛЕСТИ служит эпизод, в котором скрываемые корыстные намерения адресанта ЛЕСТИ Стенли разоблачены прозорливой Катрионой (*Are you after something, Stanley?*):

*‘What do you want, Stanley?’ ‘Before school breaks up, I just thought I would tell you **how pretty you are**,’ Stanley said.*

‘Are you after something, Stanley?’ Catriona asked (PC, 225).

Исследование перлокутивного воздействия на адресатов положительно-оценочных высказываний позволяет заключить, что в отношении РА **ОДОБРЕНИЯ** перлокутивный эффект определяется местом оценочного высказывания в диалогическом обмене. Если ОДОБРЕНИЕ представляет собой реагирующий ход, оно завершает речевой эпизод и не предусматривает эксплицированного перлокутивного акта. Тем не менее, желаемый перлокутивный эффект достигнут – ритуальный речевой обмен совершен согласно этикетным правилам.

В случае, если адресант высказывает ОДОБРЕНИЕ в иницилирующей реплике, то типичной реакцией на него является согласие либо несогласие собеседника. Несогласие с одобрительным высказыванием может быть вызвано, во-первых, несоответствием оценки действительности или представлениям адресата об объекте, во-вторых, неуместностью

одобрительного высказывания в конкретной речевой ситуации и, в-третьих, антипатией реципиента ОДОБРЕНИЯ к адресанту.

Экспликация перлокутивного эффекта происходит не только путем употребления определенной лексики в ответной реплике собеседника, но и с помощью авторского описания его внутренней речи и невербального поведения персонажа.

Перлокутивный эффект **ПОХВАЛЫ** определяется, прежде всего, ее направленностью: на адресата либо на третье лицо. В первом случае возможны следующие виды перлокутивного акта: благодарность, смущение, эскалация **ПОХВАЛЫ** (бахвальство), приятное удивление, ответная **ПОХВАЛА**, отвод **ПОХВАЛЫ** из скромности и неприятие. Во втором случае диапазон реакций узок: возможны только согласие или несогласие.

Согласие собеседника с **ПОХВАЛОЙ** себе как ее перлокутивный эффект – знак излишней самоуверенности, самодовольства, отличающих адресата. Отвод **ПОХВАЛЫ** не делает ее неуспешной, а, наоборот, свидетельствует о достижении перлокутивного эффекта, поскольку отвод, как правило, вызван скромностью адресата. Такие текстовые маркеры, как внутренняя речь персонажа-адресата **ПОХВАЛЫ**, авторский комментарий его мыслей и чувств, описание невербальных сигналов, - эксплицируют перлокутивный эффект **ПОХВАЛЫ**.

Неприятие **ПОХВАЛЫ** в адрес собеседника может быть вызвано ее неуместностью или несвоевременностью. Неприятие **ПОХВАЛЫ** третьему лицу объясняется ревностью или завистью к объекту оценки, недостаточными фоновыми знаниями адресанта **ПОХВАЛЫ**. Неприятие **ПОХВАЛЫ**, направленной как на собеседника, так и на третье лицо может объясняться неуверенностью реципиента **ПОХВАЛЫ** в оценочной компетенции адресанта. Видимое вербально выраженное согласие собеседника с **ПОХВАЛОЙ** третьему лицу не может ввести в заблуждение читателя: он узнает об истинном отношении персонажа к **ПОХВАЛЕ** из авторского комментария.

Наиболее типичными видами перлокутивного эффекта **КОМПЛИМЕНТА** являются: полное принятие; зеркальное реагирование, т.е. высказывание ответного **КОМПЛИМЕНТА**; ироническое согласие; смена темы или неприятие. Основной перлокутивный эффект, который ожидает говорящий в ответ на **КОМПЛИМЕНТ**, – принятие **КОМПЛИМЕНТА** (вербально выраженное и невербальное). Формальным знаком принятия **КОМПЛИМЕНТА** обычно бывает улыбка, кивок, смущение адресата. Принятие **КОМПЛИМЕНТА** часто сопровождается благодарностью, а также иронией. Зеркальный **КОМПЛИМЕНТ**, то есть переадресация **КОМПЛИМЕНТА** его автору в соответствии с принципом вежливости, позволяет адресату удержать коммуникативный баланс и не ущемить ничьи интересы.

Для **КОМПЛИМЕНТА** несогласие адресата с говорящим не обязательно означает неуспех РА. Если **КОМПЛИМЕНТ** отклонен из скромности, смущения, перлокутивный эффект достигнут. Читатель уверен в успешности **КОМПЛИМЕНТА**, если он сопровождается авторским описанием таких невербальных знаков удовольствия на лице персонажа-адресата, как улыбка, покраснение. Другое дело, если отклонение **КОМПЛИМЕНТА** вызвано его неуместностью, фальшивостью, если адресат **КОМПЛИМЕНТА** испытывает неприязнь к адресанту, что может эксплицироваться такими кинетическими особенностями поведения персонажа, как презрительный взгляд, пожатие плечами, - в таком случае отклонение **КОМПЛИМЕНТА** является нежелательным перлокутивным эффектом для адресата.

Адресат **КОМПЛИМЕНТА** может вербально проигнорировать его, однако анализ контекста и авторский комментарий помогают читателю распознать положительное отношение адресата к услышанному **КОМПЛИМЕНТУ**.

Негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности адресанта, антипатия адресата к говорящему, неуместность **КОМПЛИМЕНТА** в конкретной

ситуации, ошибка в выборе предмета позитивной оценки, насмешливость, фамильярность, нарушение общепринятых норм, о чем читателю также сигнализируют не только вербально выраженная реакция персонажа-адресата оценки, но их описанные автором мысли, чувства и невербальное поведение персонажа.

Реализация адресантом **ЛЕСТИ** своих иллюкутивных целей возможна в случае, если **ЛЕСТЬ** хорошо продумана, а ее объект тщеславен и убежден в собственной исключительности. Достижение иллюкутивного эффекта высказывания **ЛЕСТИ** зависит, главным образом, от умения адресанта завуалировать оценочное высказывание под **ПОХВАЛУ** или **КОМПЛИМЕНТ**. Если адресанту это удастся, то формулируемый иллюкутивный акт представляет собой полное принятие (вербальное или невербальное), благодарность, приятное удивление, зеркальное реагирование или отвод **ЛЕСТИ** из скромности. Если интенции адресанта декодированы адресатом правильно, реакцией на **ЛЕСТЬ** будет ее неприятие.

Таким образом, успешность воздействия положительно-оценочного высказывания на адресата определяются экстралингвальными факторами, такими как общие фоновые знания, импликации и пресуппозиции; благоприятная для высказывания положительной оценки коммуникативная ситуация (т.е. уместность высказывания в данной речевой ситуации); искренность адресанта оценки; коммуникативная заинтересованность инициатора взаимодействия (то есть небезразличие адресанта к качествам и поступкам объекта оценки).

Анализ причин негативной реакции на положительно-оценочные высказывания позволяет утверждать, что негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности адресанта; антипатия адресата к адресанту; неуместность положительно-оценочного высказывания в конкретной ситуации; ошибка в выборе предмета оценки; несовпадение фоновых знаний, пресуппозиций

и импликаций собеседников; фамильярность адресанта и скромность адресата; ревность и зависть к объекту оценки.

2.8. О ритуальном характере РА положительной оценки

Структурирование целостного диалогического фрагмента коммуникации определяется прагматическими целями коммуникантов, коммуникативными стратегиями, которыми они руководствуются (см. Главу 3), а также речевым этикетом и правилами вежливости. В диалогическом дискурсе активно используются ритуальные формулы общения, имеющие клишированный характер.

Ритуал интерпретируется как совокупность установленных упорядоченных символических действий, функционирующих на всех уровнях жизнедеятельности человека и активно участвующих в социальном урегулировании.

По мнению О.С. Ласской, ритуал – это социокультурный феномен, представленный совокупностью последовательных действий, лингвально и ментально репрезентированных и национально маркированных. Вербальное функционирование ритуала способствует формированию наиболее полного образа ритуала в сознании носителей языка [Ласская 2006].

Прежде всего, существуют ритуальные формулы приветствия и прощания, маркирующие абсолютный зачин и завершение коммуникации. Участники общения, как правило, владеют навыками данных ритуалов.

Ориентированность РА положительной оценки, как и других экспрессивов, на социальные ритуалы [Searle 1979; Goffman 1981] предопределяет ритуальный характер положительно-оценочных РА. В этом отношении представляется интересным проследить возможность участия РА положительной оценки в организации зачина и завершения диалогического общения, а также в соблюдении коммуникативных ритуалов.

Ритуальный, этикетный характер отличает, прежде всего, РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ. Именно эти два положительно-оценочных РА часто выполняют открывающую общение функцию, при этом адресанты ЛЕСТИ выдают ее за КОМПЛИМЕНТ.

Согласно данным социолингвистических исследований, носители английского языка считают КОМПЛИМЕНТ «превосходным вступлением» к процессу коммуникации [Wolfson 1983, 90]. Эти данные подтверждаются нашими наблюдениями: в анализируемой выборке 42% всех РА КОМПЛИМЕНТА высказывается при встрече коммуникантов, открывая, таким образом, общение. В таких ситуациях КОМПЛИМЕНТ имеет место после приветствия либо заменяет его.

КОМПЛИМЕНТ комбинируется с приветствием, если коммуниканты давно не виделись, либо нарядились по какому-либо поводу. КОМПЛИМЕНТ, высказываемый после приветствия или вместо него, демонстрирует преувеличенную положительную оценку адресантом, как правило, внешности адресата:

“Susie!” Amanda said, a third time. Her voice was warm, pleased.

“Amanda!” I exclaimed. Amanda was twice the size she had been at school.

*“Oh, my goodness, sorry, I was miles away. **Hey, you look fabulous.** Come here!”*
(BE, 107).

Приведенный КОМПЛИМЕНТ, высказанный при приветствии, не отличается искренностью (одноклассница, ставшая вдвое шире, чем была, не выглядит «сказочно»), однако, он необходим и ожидаем после многолетней разлуки.

РА КОМПЛИМЕНТА, таким образом, выполняет функцию зачина коммуникации. Адресант заботится о том, чтобы с помощью КОМПЛИМЕНТА дальнейшее общение протекало гармонично, бесконфликтно, с положительным эмоциональным зарядом.

РА ЛЕСТИ, касающийся внешности адресата либо его личности в целом, имеет место после приветствия либо заменяет его в 31.4% РА ЛЕСТИ.

К примеру, Джеймсу надоело видеть вечно угрюмое лицо домовладелицы его подруги и, пытаясь расшевелить ее, заставить вести себя по-другому, быть более уступчивой в отношении мисс Бэтчелор, он говорит неправду – восхищенно оценивает ее внешность:

Miss Bachelor's sister-in-law owned the house in Cardigan street, and allowed her a room. She had opened the door to James three times by now. She was a depressed, grim woman, a widow, who lived only for her hypochondria.

"Mrs. Bachelor," said James heartily to her on the third visit. "How exceptionally well you're looking" (ТJM, 42).

ОДОБРЕНИЕ как зачин коммуникации возможно в случае, если одобряется сам приход человека, как например, происходит, когда Алан внезапно навещает Кэрри (пример 1) или когда Сэм радуется приходу отца (пример 2):

1) *"Hello," Alan said.*

Carrie turned, her yellow-gloved hands still deep in the sink.

"How very nice."

He came in and closed the door behind him [ТJM, 82].

2) *"Dad?"*

"Simon!"

"Hello," Simon said. He sounded shy.

"Hello to you, too. This is a very nice surprise" [там же, 292].

В подобных ситуациях выражение ОДОБРЕНИЯ при приветствии является социальным ритуалом, оно способствует дальнейшему гармоничному общению коммуникантов.

Следующий эпизод также демонстрирует ритуальный характер ОДОБРЕНИЯ, однако, оно выступает и зачином и завершением диалогического общения. Коммуникант не находит нужным остановиться ни на минуту для разговора с Тринити, однако, он соблюдает правила вежливости (негативной, разумеется), положительно оценивая факт встречи:

*”Hello, Trinity. Anyway, better get on. **Lovely meeting you.**” “Yeah, you too. Let me know if you need anything” [HM, 93].*

ПОХВАЛА, единственная из всех РА положительной оценки, не годится для ритуального обмена приветствиями, поскольку как ПОХВАЛА собеседнику, так и ПОХВАЛА другому человеку, требуют предварительного общения, фокусирования на определенной теме, благоприятной для выражения ПОХВАЛЫ.

Следовательно, РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ активно используются для зачина коммуникации, РА ОДОБРЕНИЯ также может открывать общение, хотя такая возможность не носит системный характер, а РА ПОХВАЛЫ для зачина коммуникации не используется.

Закрывающая функция свойственна незначительному количеству высказываний ОДОБРЕНИЯ. ОДОБРЕНИЕ при прощании коммуникантов возникает как второстепенный акт, сопровождающий выражение благодарности за хорошо проведенное время, удачно выбранное место встречи, за усилия организаторов и принимающей стороны и т.п. Например, Лиз, хозяйка фабрики, провожая гостей корпоративной вечеринки, благодарит их за визит и выражает ОДОБРЕНИЕ, во-первых, удовольствию от совместных усилий по организации вечеринки, во-вторых, тому, что всем пришедшим вечеринка понравилась и, в-третьих, тому, как удачно завершила вечер подача производимого фабрикой мороженого:

*“Thank you for coming! Oh, **it was a pleasure to organize it.** Walk home safely, now. Yes, you’re right, we should definitely get together for coffee soon – you have my number, right? Oh, **I’m so glad you enjoyed it.** Yes, **the ice cream rounded off the evening nicely, didn’t it?** Take care! See you soon!”* (Cohen, 175).

Формальное ОДОБРЕНИЕ при прощании демонстрирует также следующий пример:

*Mikey put down his cup, and went with me to the front door. “Well, **it has been good to see you, Lee, sorry about the circumstances**”* [CG, 330].

Прощаясь с приятелем, Нейл, ожидавший от встречи большего (например, дельного совета от друга), тем не менее, соглашается с тем, что вечер был хорошим – приятели обмениваются ритуальной ОДОБРИТЕЛЬНОЙ оценкой встречи:

“It was a good night, wasn’t it?” asked Karl.

“Great,” replied Neil and he tried to sound a hundred per cent enthusiastic (РА, 47).

Выражение ПОХВАЛЫ при прощании имеет единичный характер. ОДОБРЕНИЕ состоявшейся беседе перерастает в ПОХВАЛУ понимающему собеседнику:

It was well after five when the two of them parted.

She repeats Mrs. Collingwood’s words of goodbye: “You must come again soon, Anna. It’s so nice to chat with someone who really understands what one is talking about” (ВНА, 113).

После ухода одного из коммуникантов оставшиеся иногда обсуждают ушедшего. При этом возможна ПОХВАЛА в его адрес. Таким образом, в одной речевой партии, вслед за прощанием с одним коммуникантом, возникает ПОХВАЛА ушедшему, обращенная к другому человеку:

“Bye bye, my darling boy.” She blows him a kiss and he closes the door quietly behind him. “Marvellous, isn’t he? Now where we were?” (WPH, 110).

КОМПЛИМЕНТ, высказанный при прощании, безусловно имеет этикетный характер. Он касается гостеприимства хозяев, как это происходит в конце визита Кена в дом его девушки:

“Is there anything else I can get you?” she asked as he ushered her out.

“No, thank you. You’ve been most hospitable.”

“Good night, sir,” said Jen’s dad.

“Good night,” said her mum. “Ever so nice to meet you.”

“You too, Mrs. Boyde” [НМ, 293].

Помимо КОМПЛИМЕНТА, в приведенном эпизоде прощания выражается также ОДОБРЕНИЕ знакомству.

При прощании ритуальный характер носит также КОМПЛИМЕНТ вкусу хозяев, отраженному в убранстве дома, в устройстве сада, в сервированном угощении. Например, покидая дом, бывший когда-то великолепным, но пришедший в запустение, Эдди выражает КОМПЛИМЕНТ касательно красоты дома, принятый адресатом с поправкой (дом БЫЛ красивым):

“Thank you,” I said before she could disappear, “for showing me your beautiful home.”

She eyed me a moment longer than seemed necessary, then retreated along the corridor. After a few paces she stopped and turned, barely visible in the cloaking dim. “It was beautiful, you know. Once upon a time. Before” [МК, 109].

Теоретически выражение ЛЕСТИ «на прощание» вполне возможно. Адресант ЛЕСТИ будет маскировать ее под КОМПЛИМЕНТ вкусу хозяев, их гостеприимству, изысканности угощений и т.д. Однако, в выборке подобные ситуации не зафиксированы. Возможно, это объясняется в целом незначительной представленностью РА ЛЕСТИ – он составляет всего 3.3 % из числа всех положительно-оценочных высказываний.

Ритуальный характер КОМПЛИМЕНТА, подмеченный исследователями, не исчерпывается зачином и завершением коммуникативного процесса. В отличие от других РА положительной оценки, существуют ритуалы его употребления, соблюдаемые участниками коммуникации.

Отвечая на вопрос, где и когда принято говорить КОМПЛИМЕНТЫ, О.С. Иссерс утверждает, что легче ответить, когда это не принято: в трагической ситуации, в момент опасности, в момент серьезной полемики, конфликта (хотя удачный КОМПЛИМЕНТ может разрядить обстановку). С успехом речевой тактики КОМПЛИМЕНТА тесно связаны условия коммуникации. В самом общем виде эта связь может быть отражена в пропорции: чем более непринужденной является обстановка общения, тем больше шансов на успешность имеет КОМПЛИМЕНТ. Указанной

закономерностью О.С. Иссерс объясняет то, что КОМПЛИМЕНТ функционирует преимущественно в сфере неофициального общения, в разговорной речи [Иссерс 2008, 177 – 178].

В художественном дискурсе диалог моделируется таким образом, чтобы изобразить непринужденность, он приближен к законам реальной коммуникации и имитирует повседневные ритуальные речевые обмены.

Как и в повседневном реальном общении, в изображенной художественной коммуникации КОМПЛИМЕНТ часто используется в качестве зачина общения. Он настраивает коммуникантов на гармоничную, дружелюбную беседу. КОМПЛИМЕНТ особенно уместен, если коммуниканты некоторое время не виделись и во внешности одного из них произошли изменения к лучшему: новая прическа, уменьшение веса или красивый загар, как в следующем примере:

“Hello, Sam, sweetheart,” Maureen added, patting the sofa beside her. ‘Oh, you are lovely and tanned, is that still from Ibiza? Come sit down by me. What a shock for you at the golf club. It must have been ghastly’ (RV, 42).

КОМПЛИМЕНТ ожидаем, когда на мероприятии появляется виновник торжества, например, невеста; когда адресат каким-либо образом меняет свою внешность: примеряет одежду, меняет прическу, делает необычный макияж, когда гостям подают еду и т.п. Например, когда на еженедельном деревенском заседании «женсовета» появляется Агата с новой прической, вместо приветствия от одной из дам она слышит КОМПЛИМЕНТ:

She was joined by Miss Simms, Carsely’s unmarried mother and secretary of the society. “You look drop-dead gorgeous, Mrs. Raisin” (BMWЕ, 9).

На любом торжестве, официальном или неофициальном, принято хвалить внешний вид, в частности, наряд собравшихся. Выразив благодарность за приглашение на вечеринку, Уилл выражает КОМПЛИМЕНТ по поводу платья Лиз. Комментарий Лиз (нарратора в этом романе), не желающей хвалить внешность Уилла в ответ, подчеркивает ритуальный характер подобного общения:

“Thanks for inviting me.”

“Don’t mention it.”

“Your dress is lovely.”

*“Thank you.” This was probably my cue to give him a **compliment** in turn, but I couldn’t bring myself to do it [CG, 170].*

Пожилая обедневшая аристократка демонстрирует гостю платье, которое она сначала называет новым, затем переделанным. Из вежливости гостю выражает положительную оценку – КОМПЛИМЕНТ вкусу дамы, а заодно и ее матери, которой платье изначально принадлежало:

“I have a new dress to wear,” she said, plucking at her skirts so that the top layer of organza pulled up a little at each side, like the wings of a moth, white and powdery with dust. “Not new exactly, no, that isn’t right, but altered. It belonged to my mother once.” “It’s beautiful” (МК, 100).

КОМПЛИМЕНТ часто связан с такими ритуалами, как поздравление, тост, демонстрация жилища прибывшим гостям. Приведем пример высказывания КОМПЛИМЕНТА владельцу моторной лодки Гарри, который пригласил девушек на ее борт:

Harry Bowman's little motorboat was a sleek fifty-foot motor cruiser.

“Welcome aboard!” he said as he greeted Paige, Kat, and Honey at the dock.

Honey looked at the boat admiringly.

“It’s beautiful,” Paige said (SSN, 58)

Следующий эпизод демонстрирует выражение КОМПЛИМЕНТА красоте деревни, в которой выросла Элспет. Девушка очень любит Лохду и ей очень приятен КОМПЛИМЕНТ месту, столь родному ее сердцу:

Elsbeth’s heart really warmed to Perry when he exclaimed over the village of Lochdubh, nestled in front of the loch with the two tall mountains towering behind it. “Why, the place is beautiful!” (BMW, 96)

В гостях у своей соседки Мабс новые жители поселка, супружеская пара, Ричард и Лиффи, восхищаются приготовленной ею едой (хотя искренен

только Ричард: Лиффи, чьей молодости и красоте завидует Мабс, достались только хрящи):

Mabs served a lamb stew from an enormous pot on the cooker. Liffey was given the gristly bits. “Wonderful flavour!” marveled Richard. “It’s because they’re home-grown,” said Liffey. “Everything here tastes wonderful” (WFP, 78).

КОМПЛИМЕНТ необходим и ожидаем при поздравлении, например, с помолвкой:

“What a gorgeous ring! Congratulations!” said Nat, pulling Jen into a warm hug (PA, 280)

Ритуальный характер КОМПЛИМЕНТА проявляется также во время произнесения тоста:

*“Ladies and gentlemen, boys and girls, please charge your glasses and drink a toast to **the gorgeous couple.**”* (PMB, 341).

Когда шеф-повар, нанятый в аристократический дом и принимаемый там не как слуга, а как друг, показывает свою комнату гостям хозяев, одна из них, Уилмет, выражает КОМПЛИМЕНТ убранству комнаты и вкусу ее хозяина:

*“And now we are to see your room,” I said, feeling that some such remark was expected of me, but my “**But this is charming!**” came perhaps a little too soon – almost before I could really have taken in the rather chintzy prettiness of the room we were now entering* [PBG, 118].

В приведенном контексте ожидаемый характер КОМПЛИМЕНТА эксплицирует авторский комментарий: адресант КОМПЛИМЕНТА несколько поторопилась высказать его.

Таким образом, ритуальный характер присущ в наибольшей степени РА КОМПЛИМЕНТА. В отличие от других РА положительной оценки, существуют ритуалы употребления КОМПЛИМЕНТА, соблюдаемые участниками коммуникации, такие как поздравление, тост, демонстрация жилища прибывшим гостям. КОМПЛИМЕНТ ожидаем, когда на мероприятии появляется виновник торжества; когда адресат каким-либо

образом меняет свою внешность: примеряет одежду, меняет прическу; когда гостям подают еду. С успехом речевой тактики КОМПЛИМЕНТА тесно связаны условия коммуникации.

РА КОМПЛИМЕНТА, наряду с РА ЛЕСТИ (выдаваемым адресантом за КОМПЛИМЕНТ) часто выполняют открывающую общение функцию, возникая после приветствия либо заменяя его. 42% всех РА КОМПЛИМЕНТА и 31.4% исследованных РА ЛЕСТИ высказываются при встрече коммуникантов, открывая, таким образом, общение.

ОДОБРЕНИЕ как зачин коммуникации возможно в случае, если одобряется сам приход человека, хотя такая возможность не носит системный характер, а РА ПОХВАЛЫ для зачина коммуникации не используется.

Закрывающая функция свойственна незначительному количеству высказываний ОДОБРЕНИЯ. ОДОБРЕНИЕ при прощании коммуникантов возникает как второстепенный акт, сопровождающий выражение благодарности за хорошо проведенное время, удачно выбранное место встречи, за усилия организаторов и принимающей стороны и т.п.

Выражение ПОХВАЛЫ при прощании имеет единичный характер.

КОМПЛИМЕНТ, высказанный при прощании, безусловно, имеет этикетный характер. Он касается гостеприимности хозяев, их вкуса, отраженного в убранстве дома, в устройстве сада, в сервированном угощении. Хотя выражение ЛЕСТИ «на прощание» представляется вполне возможным, в выборке подобные ситуации не зафиксированы.

Далее представляется необходимым рассмотреть стратегические принципы ведения разговора, способствующие возникновению положительно-оценочных высказываний.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

Речевой акт выступает в качестве основной (минимальной) единицы коммуникации и определяется как базовая минимальная единица вербальной коммуникации; интенционально и ситуационно обусловленное, грамматически и семантически организованное высказывание, опровергающее соответствующими действиями говорящего, направленными на адресата и его реакцию.

Положительно-оценочные высказывания являются **экспрессивами** (в таксономии Дж. Сёрля, Д.Вундерлиха и Е. М. Вольф), которые в определенном смысле соответствуют **бехабитивам** (в таксономии Дж. Остина). **Фатическая** функция, упоминаемая Г.Г. Почепцовым, Н.Д.Арутюновой, И.Г. Дьячковой и Т.В. Шмелевой, безусловно, присуща всем положительно-оценочным речевым актам, однако, на наш взгляд, она свойственна им в разной степени и определяется контекстом. Признавая **регулирующую** функцию оценочных РА, выделенную Э.В. Мурашкиной и Р.В. Шиленко, считаем ее второстепенной.

РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ представляются **иллокутивно синкретическими** актами, так как в них одновременно реализуются две или более иллокуции, среди которых различаем первостепенные и второстепенные.

Речевые акты ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ совершаются, прежде всего, с целью **выражения положительной оценки**. Так как высказанная оценка является декларацией говорящего своего суждения о людях, объектах, событиях, состоянии дел, то иллокутивная цель оценочного высказывания состоит в том, чтобы склонить адресата согласиться с суждением говорящего. Выражение субъектом положительной оценки объекта, его качеств и / или деятельности является общей, инвариантной для данных РА иллокутивной целью, что доказывает правомочность объединения РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ в одну группу.

Другой общей целью положительно-оценочных актов, связанной с их экспрессивной или, точнее, инфлюктивной, природой, является стремление **оказать положительное воздействие на эмоции адресата**, создать благоприятную атмосферу общения, а в случае, если адресат и объект положительной оценки совпадают – побудить его в дальнейшем к сходным состояниям или действиям, то есть к тем, которые послужили поводом для положительной оценки.

Высказывания положительной оценки являются проявлением вежливости, любезности, они подчас носят ритуальный характер, т.е. их иллокутивной целью является также **соблюдение речевого этикета**. С их помощью реализуются стратегии как позитивной вежливости, предписывающей проявление внимания к собеседнику, так и стратегии негативной вежливости, предписывающей, в частности, «формулировать высказывание в смягчающей модальной упаковке».

Сравнительный анализ иллокутивных целей смежных положительно-оценочных актов позволяет заключить, что основными **иллокутивными целями РА ОДОБРЕНИЯ** являются: 1) намерение признать черты объекта оценки положительными; 2) стремление установить контакт с собеседником, положительно воздействовать на его эмоциональное состояние; 3) намерение смягчить отказ или критику и таким образом защитить «лицо» собеседника; 4) стремление сменить тему разговора, нежелательную для говорящего, защитив, таким образом, собственное лицо.

Основными **иллокутивными целями РА ПОХВАЛЫ** считаем: 1) намерение признать действия и черты характера объекта похвалы (адресата или третьего лица) положительными; 2) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его «лицо»; 3) намерение защитить третье лицо – объект похвалы от оценочных высказываний негативного характера со стороны собеседника.

К основным **иллокутивным целям РА КОМПЛИМЕНТА** относим: 1) намерение сделать приятное, оказать любезность адресату или поощрить его,

продиктованное соображениями вежливости или желанием поддержать согласие в отношениях с ним; 2) намерение выразить свое эмоциональное состояние посредством признания черт объекта оценки (собеседника или близких ему людей) как положительных; 3) намерение выразить благодарность адресату за определенные действия с его стороны; 4) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его «лицо».

Основными **иллокутивными целями РА ЛЕСТИ**, адресант которого испытывает статусно-ролевую зависимость от адресата, являются: 1) *псевдоискреннее* намерение доставить адресату удовольствие, улучшить его эмоциональное состояние посредством признания качеств и действий объекта ЛЕСТИ (адресата или близкого ему лица) положительными; 2) намерение убедить адресата в искренности адресанта; 3) *скрытое* намерение извлечь выгоду, материальную или нематериальную; 4) *скрытое* намерение побудить адресата к действиям, выгодным для адресанта.

ОДОБРЕНИЕ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, объектами которого являются неодушевленные предметы, идеи и явления, которые НЕ ВХОДЯТ в сферу личных интересов собеседника. Непричастность к личным интересам собеседника кардинально отличает ОДОБРЕНИЕ от смежных РА положительной оценки. Предметом оценки РА ОДОБРЕНИЯ являются признаки объектов, на которых он направлен. Эти признаки соответствуют оценочным стереотипам и пресуппозициям адресанта. В отличие от РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ, которые мы считаем статусно-лабильными РА, ОДОБРЕНИЕ является статусно-нейтральным РА.

ПОХВАЛУ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, в котором предметом оценки быть моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника или отсутствующего при разговоре человека, а также внешность или манеры отсутствующего человека. Если РА ПОХВАЛЫ касается качеств и поступков собеседника, адресат сообщения и объект оценки совпадают;

если в РА ПОХВАЛЫ оцениваются качества и поступки отсутствующего в момент речи человека, адресат и объект оценки различны. ПОХВАЛА преимущественно направлена от вышестоящего по социальному положению или по возрасту коммуниканта к нижестоящему.

КОМПЛИМЕНТ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, характеризующийся, как правило, совпадением адресата и объекта положительно-оценочного высказывания, характеризующийся также небольшим ожидаемым преувеличением достоинств собеседника. КОМПЛИМЕНТУ присуща как прямая, так и косвенная форма реализации. Предметами оценки РА КОМПЛИМЕНТА выступают внешность, имущество и поступки адресата, трактуемые как достижения. КОМПЛИМЕНТ чаще адресован равному по статусу коммуниканту, реже он адресован нижестоящему коммуниканту. В тех редких случаях, когда КОМПЛИМЕНТ адресован вышестоящему коммуниканту, его темой выступает исключительно внешность или имущество адресата. РА КОМПЛИМЕНТА, в отличие от других положительно-оценочных РА, имеет гендерную зависимость: на передний план выходит половая принадлежность его участников. КОМПЛИМЕНТ внешности гораздо чаще адресован женщине.

ЛЕСТЬ определяем как псевдоискренний положительно-оценочный манипулирующий синкретический РА, характеризующийся наличием в мотивации говорящего расчета и корысти, а также преимущественно совпадением адресата и объекта положительной оценки. Предметом оценки РА ЛЕСТИ может быть внешность адресата, его моральные и интеллектуальные качества, умения, достижения и поступки. Адресант льстит адресату не потому, что испытывает высказываемые чувства, а потому что хочет получить корысть. В статусных отношениях ЛЕСТЬ в большинстве случаев направлена от нижестоящего к вышестоящему, однако, ЛЕСТЬ-извинение может быть направлена как к равному, так и к нижестоящему собеседнику.

Классифицировать то или иное высказывание положительной оценки только на основании критерия объекта оценки (предмет / человек, собеседник / третье лицо) или критерия предмета оценки (той стороны объекта, на которую она направлена) возможно не всегда. Следует также принимать во внимание взаимоотношения объекта оценки и адресата оценки (принадлежность, авторство, родство), а также иллокутивные цели адресанта, фоновые знания и оценочные стереотипы коммуникантов. Все эти сведения читатель литературного художественного произведения получает из авторского комментария и изображенной внутренней речи персонажей.

Фактор **искренности / неискренности** оценочной персонажной речи эксплицируется сопряжением реплики персонажа и его внутренней речи или описанием его состояния или невербального поведения. Конечную негативную точку шкалы искренности занимает ЛЕСТЬ, остальные положительно-оценочные РА помещаются в неконечных точках шкалы, им можно приписывать более или менее искренний характер на основании интерпретации общих стратегий и интенций адресантов, экстралингвального контекста в целом, а также текстовых экспликаторов в виде внутренней персонажной речи, авторского комментария, а в кинодискурсе – с помощью жестов и мимики персонажей. В отношении РА КОМПЛИМЕНТА следует отметить, что доля неискренности и преувеличения в его семантической структуре определяется его этикетным характером и не вызывают у адресата негативного отношения.

Исследование **перлокутивного воздействия** на адресатов положительно-оценочных высказываний позволяет заключить, что в отношении РА **ОДОБРЕНИЯ** перлокутивный эффект определяется местом оценочного высказывания в диалогическом обмене. Если ОДОБРЕНИЕ представляет собой реагирующий ход, оно завершает речевой эпизод и не предусматривает эксплицированного перлокутивного акта. Тем не менее, желаемый перлокутивный эффект достигнут – ритуальный речевой обмен совершен согласно этикетным правилам. В случае, если адресант

высказывает ОДОБРЕНИЕ в иницирующей реплике, то типичной реакцией на него является согласие либо несогласие собеседника. Несогласие с одобрителем высказыванием может быть вызвано, во-первых, несоответствием оценки действительности или представлениям адресата об объекте, во-вторых, неуместностью одобрителем высказывания в конкретной речевой ситуации и, в-третьих, антипатией реципиента ОДОБРЕНИЯ к адресанту. Экспликация перлокутивного эффекта происходит не только вербально, но и с помощью авторского описания внутренней речи и невербального поведения персонажа.

Перлокутивный эффект ПОХВАЛЫ определяется, прежде всего, ее направленностью: на адресата либо на третье лицо. В первом случае возможны следующие виды перлокутивного акта: благодарность, смущение, эскалация ПОХВАЛЫ (бахвальство), приятное удивление, ответная ПОХВАЛА, отвод ПОХВАЛЫ из скромности и неприятие. Во втором случае диапазон реакций узок: возможны только согласие или несогласие. Согласие собеседника с ПОХВАЛОЙ себе как ее перлокутивный эффект – знак излишней самоуверенности, самодовольства, отличающих адресата. Отвод ПОХВАЛЫ не делает ее неуспешной, а, наоборот, свидетельствует о достижении перлокутивного эффекта, поскольку отвод, как правило, вызван скромностью адресата. Такие текстовые маркеры, как внутренняя речь персонажа-адресата ПОХВАЛЫ, авторский комментарий его мыслей и чувств, описание невербальных сигналов, - эксплицируют перлокутивный эффект ПОХВАЛЫ.

Неприятие ПОХВАЛЫ в адрес собеседника может быть вызвано ее неуместностью или несвоевременностью. Неприятие ПОХВАЛЫ третьему лицу может быть вызвано ревностью или завистью к объекту оценки, недостаточными фоновыми знаниями адресанта ПОХВАЛЫ. Неприятие ПОХВАЛЫ, направленной как на собеседника, так и на третье лицо может объясняться неуверенностью реципиента ПОХВАЛЫ в оценочной компетенции адресанта.

Наиболее типичными видами перлокутивного эффекта **КОМПЛИМЕНТА** являются: полное принятие; зеркальное реагирование, т.е. высказывание ответного **КОМПЛИМЕНТА**; ироническое согласие; смена темы или неприятие. Основной перлокутивный эффект, который ожидает говорящий в ответ на **КОМПЛИМЕНТ**, – принятие **КОМПЛИМЕНТА** (вербально выраженное и невербальное). Формальным знаком принятия **КОМПЛИМЕНТА** обычно бывает улыбка, кивок, смущение адресата. Принятие **КОМПЛИМЕНТА** часто сопровождается благодарностью, а также может быть ироничным. Зеркальный **КОМПЛИМЕНТ**, то есть переадресация **КОМПЛИМЕНТА** его автору в соответствии с принципом вежливости, позволяет адресату удержать коммуникативный баланс и не ущемить ничьи интересы. Девальвация **КОМПЛИМЕНТА** мотивирована скромностью: положительное оценивание самого себя нарушает максимум скромности и социально неприемлемо.

Для **КОМПЛИМЕНТА** несогласие адресата с говорящим не обязательно означает неуспех РА. Если **КОМПЛИМЕНТ** отклонен из скромности, смущения, перлокутивный эффект достигнут. Читатель уверен в успешности **КОМПЛИМЕНТА**, если он сопровождается авторским описанием таких невербальных знаков удовольствия на лице персонажа-адресата, как улыбка, покраснение. Если отклонение **КОМПЛИМЕНТА** вызвано его неуместностью, фальшивостью, неприязнью адресата к адресанту, отклонение **КОМПЛИМЕНТА** является нежелательным перлокутивным эффектом для адресата.

Адресат **КОМПЛИМЕНТА** может вербально проигнорировать его, однако анализ контекста и авторский комментарий помогают читателю распознать положительное отношение адресата к **КОМПЛИМЕНТУ**. Негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности адресанта, антипатия адресата к говорящему, неуместность **КОМПЛИМЕНТА** в конкретной ситуации, ошибка в выборе предмета позитивной оценки, насмешливость,

фамильярность, нарушение общепринятых норм, о чем читателю также сигнализируют не только вербально выраженная реакция персонажа-адресата оценки, но их описанные автором мысли, чувства и невербальное поведение персонажа.

Реализация адресантом **ЛЕСТИ** своих иллюкутивных целей возможна в случае, если **ЛЕСТЬ** хорошо продумана, а ее объект тщеславен и убежден в собственной исключительности. Достижение **перлюкутивного эффекта высказывания ЛЕСТИ** зависит, главным образом, от умения адресанта завуалировать оценочное высказывание под **ПОХВАЛУ** или **КОМПЛИМЕНТ**. Если адресанту это удастся, то перлюкутивный эффект эксплицируется в художественной изображенной коммуникации вербально и/или невербально: с помощью благодарности, приятное удивления, зеркального реагирования или отвода **ЛЕСТИ** из скромности. Если интенции адресанта декодированы адресатом правильно, реакцией на **ЛЕСТЬ** будет ее неприятие.

Проведенный анализ изображенной коммуникации в художественном дискурсе показывает, что **успешность воздействия** положительно-оценочного высказывания на адресата определяются экстралингвальными факторами, такими как общие фоновые знания, импликации и пресуппозиции; благоприятная для высказывания положительной оценки коммуникативная ситуация (т.е. уместность высказывания в данной речевой ситуации); искренность адресанта оценки; коммуникативная заинтересованность инициатора взаимодействия (то есть небезразличие адресанта к качествам и поступкам объекта оценки).

В отличие от других **РА** положительной оценки, существуют **ритуалы** употребления **КОМПЛИМЕНТА**, соблюдаемые участниками коммуникации, такие как поздравление, тост, демонстрация жилища прибывшим гостям. **КОМПЛИМЕНТ** ожидаем, когда на мероприятии появляется виновник торжества; когда адресат каким-либо образом меняет свою внешность: примеряет одежду, меняет прическу; когда гостям подают еду. Кроме того, в этих же ситуациях используется **РА ЛЕСТИ**, выдаваемый адресантом за

КОМПЛИМЕНТ. Этикетный характер имеют также КОМПЛИМЕНТЫ и ЛЕСТЬ, высказанные при прощании. Они касаются гостеприимности хозяев, их вкуса, отраженного в убранстве дома, в устройстве сада, в сервированном угощении. Эти ритуалы могут изображаться в художественной диалогической коммуникации, если они помогают автору в его художественном замысле.

Основные положения, изложенные в Главе II, отражены в публикациях автора [1; 2; 3; 13; 15; 17; 19; 20; 21; 26; 27; 28; 29; 33; 34; 36; 37; 44; 46; 49].

ГЛАВА III

КОНВЕРСАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА И ЛЕСТИ

3.1. Возможности разговорного анализа

Общение в реальной коммуникации может длиться от нескольких секунд до множества часов. В художественном тексте, имитирующем реальную коммуникацию, автор передает только отдельные, наиболее важные для авторского замысла, эпизоды общения. Вместе с тем, согласно такому замыслу, диалогическое общение персонажей может занимать в художественном тексте не одну страницу. Высказывания положительной оценки «вплетаются» в персонажную речь самыми разнообразными и причудливыми узорами. На данном этапе нашей работы возникает вопрос: возможно ли все многообразие оценочных фраз разложить по привычной разговорной схеме «стимул – реакция»?

Обоснование выбора говорящими языковых и неязыковых способов общения с учетом имеющихся у адресата предшествующих знаний и ожиданий, пояснение нарушений смены коммуникативных ролей, представляется возможным при помощи разговорного анализа.

Конversationный анализ (КА) – это методика эмпирического исследования диалогической устной речи, которая используется в социолингвистике и дискурс-анализе [ССЛ, 245]. Ее основоположниками считаются ученые Г. Хене, Г. Рейбок, Э. Хеви, Х. Сакс, Г. Джефферсон и Ч. Гудвин. КА возник во второй половине XX века и базируется на выдвинутой в 1967 году социологом Х. Гарфинкелем теории способов и приемов организации повседневной деятельности членами определенного социокультурного сообщества, а также на социологической концепции Е. Гофмана и теории языковой игры Л. Витгенштейна [там же].

Конversationный анализ учитывает такой параметр, как коммуникативное лицо партнеров общения (сохранения статуса и роли коммуниканта, баланс, повышение статуса или понижение его), имидж

партнеров, стратегии и способы их реализации. КА изучает, как происходит смена ролей в диалогическом общении, как координируется вербальное и паравербальное поведение собеседников, как они справляются с теми или иными затруднениями в общении [Hopper et. al. 1986, 169].

Как отмечает С.С. Гусев, поведение участников общения постоянно меняется в зависимости от того, как каждый из них оценивает свое положение в каждой фазе взаимодействия. Коммуникация довольно редко осуществляется в качестве «моноцентрического» процесса. Воспринимая сказанное одним из участников коммуникации, собеседник может перехватывать инициативу и направлять общение в ту сторону, которую он расценивает как наиболее важную и перспективную [Гусев 2008, 93]. Добившись возможности максимально полно выразить свою точку зрения, коммуникант может переориентироваться на цель, связанную с достижением максимального понимания его позиции окружающими, а затем добиваться их согласия с предлагаемой им точкой зрения [Хабермас 2001, 205].

Оценивая успешность осуществленного речевого акта, человек одновременно намечает дальнейший ход своих действий. В зависимости от того, как он представляет свою сиюминутную роль в процессе взаимодействия, его усилия будут направлены либо на сохранение существующего положения дел, либо на изменение ситуации [Гусев 2008, 103].

Поскольку говорящий по ходу порождения речи может оценивать реакцию слушателя, планирование речи и реализация плана протекают почти параллельно [Карасик 2002]. Человек не всегда знает заранее, что именно скажет дальше: одна фраза или одно слово непосредственно вынуждает сказать другое и т.д., – но под надзором «грамматического мониторингового устройства» (*monitoring*). При этом допустимо и использование заготовок фраз или отдельных словосочетаний [Householder 1982, 279], даже стратегий номинации и привлечения внимания, позволяющих избежать неоднозначной референции в рамках

эпизода речи [Tomlin et al 1987, 455; Delcambre 1983, 38]. Общий замысел общения также корректируется по ходу порождения речи [Charaudeau 1983, 95].

По ходу реализации плана меняются и ресурсы автора, связанные с темой, объемом речи, характеристиками потенциальных и реальных адресатов, целью, стилем подачи, временем, имеющимся в его распоряжении [Brown, Burnette 1987: 3]. В зависимости от выбора коммуникативной стратегии, одна и та же информация подается по-разному в разных обстоятельствах [КСК, 131].

Одним из центральных понятий теории КА является «смежная пара» – упорядоченная пара высказываний, произнесенных разными говорящими. Смежная пара состоит из двух шагов (*turns*), совершенных двумя разными говорящими [Schegloff 1973]). Первое высказывание предполагает второе, и не любое последующее высказывание может быть этим вторым: за просьбой следует исполнение, на вопрос ожидается ответ. Д. Шиффрин обозначила первую реплику как инициативную, вторую – как респонсивную [Schiffrin 1994].

«Turn» – «коммуникативный шаг» или «репликовый шаг» в качестве формально-структурной единицы диалога определяется как фрагмент дискурса одного говорящего, отграниченной дискурсом других [Carlson 1983, 9; Owen M. 1983]. Шаг – это все, что говорит один собеседник до того, как другой собеседник начинает говорить [Sacks, Schegloff, Jefferson 1974, 701]. Репликовый шаг — это все, что сказано между сменами коммуникативных ролей, между сменой говорящих [Goodwin 1981, 2; Carlson 1983, 9; Owen 1983; Ninio, Snow 1996, 23ff и др.]. Критерием для выделения репликового шага служит простой признак: момент, когда один участник общения прекращает говорить, а другой начинает.

Л.М. Михайлов дает следующую дефиницию коммуникативного шага: коммуникативный шаг – минимальная единица речевой деятельности в

диалогической коммуникации. Он принадлежит одному коммуниканту и восходит к одной синтаксической модели [Михайлов 1994].

Дж. Синклер и М. Каулсард «шагом» (*turn*) называют минимальную единицу диалогической речи, совокупность которых дает образование, именуемое «ходом» (*move*) [Sinclair, Coulthard 1975, 87; Coulthard 1992, 247].

Коммуникативный акт или последовательность актов, функционально объединенных иерархически доминантной целью в сложный макроакт с точки зрения динамического развития дискурса, включаясь в интеракцию, обменные отношения общения, конституирует коммуникативный или интерактивный ход (*communicative move; interactional move*). Коммуникативный (интерактивный) ход представляет собой вербальное или невербальное действие одного из участников, минимальный значимый элемент, развивающий взаимодействие, продвигающий общение к достижению общей коммуникативной цели [Coulthard 1977, 69; Edmondson 1981, 6; Owen 1983, 31; Stenström 1994, 36 и др.]. Коммуникативный ход может быть речевым или неречевым. Коммуникативный ход – это функционально-структурная единица диалогического дискурса.

Главной чертой коммуникативного хода является его функция в отношении продолжения, развития дискурса в целом. В связи с этим различаются иницирующие, продолжающие, поддерживающие, обрамляющие, закрывающие, ответные, фокусирующие, метакоммуникативные и другие ходы [Wunderlich 1980, 293; Sinclair, Coulthard 1975, 28; Carlson 1983, 58; Owen 1983, 33; Coulthard 1985, 123ff; Stenström 1994, 36].

Реплика (*turn*) или репликовый шаг часто фигурирует в качестве формально-структурной единицы диалога, довольно просто определяемой как фрагмент дискурса одного говорящего, отграниченный речью других, т.е. реплика – это все, что сказано (и сделано) между менами коммуникативных ролей, другими словами, – между сменой говорящих [Goodwin 1981, 2; Carlson 1983, 9; Owen 1983; Stenström 1994, 34; Ninio, Snow 1996, 23ff и др.].

Некоторыми авторами, к числу которых относится и Ч. Гудвин, реплика признается главной коммуникативной единицей с учетом разнообразных коммуникативных элементов «обратной связи», «маркеров присутствия», сигнализирующих об успешном восприятии реплики адресатом, а также отражающих его реакцию [*back-channel behavior; involvement markers* – Goodwin 1981, 13].

По сути *шаг* синонимичен затертому термину *реплика*: именно поэтому его часто называют репликовый шаг.

В ряде работ ощущается нечеткость разграничения коммуникативного хода и репликового шага, чему способствует близость понятий *ход* и *шаг* в русском языке [Романов 1988; Зернецкий 1988 и др.].

Например, А.А. Романов считает, что репликовый шаг по своей структуре может быть простым и сложным (включающим один коммуникативный ход или более); а по направленности – прогрессивным, иницирующим или же регрессивным, реагирующим, реактивным и т. п. [Романов 1988, 27]. Однако, мы принимаем точку зрения тех ученых, которые считают коммуникативный ход единицей более высокого порядка. Соответственно, мы признаем существование системы иницирующих и реагирующих коммуникативных ходов (а не шагов).

Как справедливо указывают Д. Вундерлих и Э. Руле, направленность репликового шага не является его внутренним качеством. Реплика – это лишь формальная единица. Инициативными и реактивными не могут быть ни реплики, ни речевые акты [Wunderlich 1976 – цит. по Макаров, 2003]. Это качество принадлежит только коммуникативному ходу и обусловлено его функциональной направленностью [Roulet 1992, 92].

Коммуникативный ход и репликовый шаг выделяются на основании разных подходов (функционально-структурного для хода и формально-структурного для реплики). Репликовый шаг и коммуникативный ход – единицы разной природы, поэтому они не вступают в системные или иерархические отношения.

Коммуникативный ход представляет собой вербальное или невербальное действие одного из участников, минимальный значимый элемент, развивающий взаимодействие, продвигающий общение к достижению общей коммуникативной цели [Coulthard 1977; Edmondson 1981; Owen 1983; Stenström 1984 и др.].

Реплика по своему объему не всегда совпадает с актом и ходом [Edmondson 1981, 7], репликовый шаг может содержать несколько коммуникативных ходов [Coulthard 1977, 69; Owen 1983, 32], один или даже менее одного коммуникативного хода.

Коммуникативный ход, в свою очередь, может совпадать с коммуникативным шагом, может состоять из двух и более коммуникативных шагов, главное для хода – реализовать замысел говорящего. Например, выражение, похвалы, может быть поддержано адресатом или воспринято с удивлением, то есть реализовать похвалу путем одного репликового шага не всегда удастся. В этом случае коммуникативный ход включает несколько коммуникативных (репликовых) шагов. С другой стороны, в одном репликовом шаге может быть два хода – например, приветствие и комплимент.

Термин «смежная пара», использующийся в конверсационном анализе, фактически соответствует термину «диалогическое единство». Согласно Л.М.Михайлову, «диалогическое единство (ДЕ) – обладающая коммуникативной целостностью монотематическая единица диалога, создаваемая двумя коммуникантами, задаваемая коммуникативной интенцией и выражающаяся в логико-семантической, грамматической, лексической, просодической соотнесенности компонентов [Михайлов 1994, 79].

Оба термина, и смежная пара и ДЕ, подразумевают обмен репликами, точнее, – ходами. По мнению Е.А. Селивановой, специфика организации диалога, который характеризуется постоянной инверсией статусов адресанта и адресата каждого из коммуникантов и обменом репликами как единицей

организации диалога, предопределяет коммуникативный (речевой, интерактивный) ход или коммуникативный (репликовый) шаг. Некоторые исследователи различают коммуникативный ход и репликовый шаг: первый является функционально-структурной единицей диалога, а второй – формально-структурной [ССЛ].

Ван Дейк определяет речевой ход как функциональную единицу последовательности действий, которая способствует решению локальной или глобальной задачи под контролем стратегии [ван Дейк 1989, 274]. Коммуникативные ходы осуществляются под контролем стратегии и тактики, их нельзя рассматривать вне реакции партнера, поскольку в большинстве случаев именно ею обусловлен выбор коммуникативного хода [Иссерс 1988, 117]. О.С. Иссерс рассматривает коммуникативный ход как прием, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики [там же].

Коммуникативный ход, по мнению Л.М. Михайлова, является составляющей диалогического единства **более высокого ранга**, это коммуникативная единица диалога, принадлежащая одному собеседнику и реализующая единую коммуникативную установку одного собеседника [Михайлов 1994, 15].

Диалог предопределяет совместные усилия как минимум двух участников и совершенно невозможно, чтобы один участник мог накладывать абсолютные ограничения на то, что говорит другой участник. В любой момент разговора, каждый говорящий имеет возможность выбора и каждый сделанный выбор открывает новый спектр возможностей для следующего говорящего [Tsui 1884, 217].

Минимальной единицей коммуникативного взаимодействия следует считать двухрепликовое образование: обмен, интерактивный блок, простая интеракция, элементарный цикл [Сусов 1984, 7; Зернецкий 1987, 92; Кучинский 1985; Клюканов 1988; *exchange, elementary interaction* – Sinclair, Coulthard 1975; Coulthard 1977; 1985; Stubbs 1983; Stenström 1994, 30; Ninio,

Snow 1996, 23ff] и др.]. В конверсационном анализе и в дискурс анализе, особенно при описании мены коммуникативных ролей, часто фигурирует термин *смежная пара (adjacency pair)* [Schegloff, Sacks 1973, 295; Sacks 1995; Brown, Yule 1983, 230; Levinson 1983, 303], фактически соответствующий широко употребляемому термину *диалогическое единство*. Все они обозначают явление, состоящее из стереотипного обмена репликами, точнее, – ходами. Поэтому далее предпочтение отдаем термину обмен (*exchange*).

Функциональная роль каждого речевого хода в рамках наиболее общих стратегий определяется, как утверждает ван Дейк, относительно предшествующих и предполагаемых последующих ходов. Поскольку предварительная информация о коммуникативном акте может быть неполной или неверной, какие-то ходы могут оказаться менее удачными, и тогда говорящему приходится прибегнуть к помощи других ходов, чтобы скорректировать нежелательные последствия или выводы собеседника. Результат общения в этом случае зависит от очередных ходов говорящих, что может выглядеть как исправления, поправки или переформулировки [Dijk 1981].

Коммуникативная направленность репликового хода прогрессивного порядка называется *инициирующей*, а обратная коммуникативная направленность рассматривается как *реагирующая* – согласующаяся с целевой направленностью иницирующего хода.

Иницирующее высказывание говорящего подвергается интерпретации собеседником, который предлагает свою интерпретацию в ответной реплике. Однако, интеракция не всегда заканчивается на этом. Собеседнику может быть важно узнать, понял ли его реакцию инициатор, приемлема ли его реакция, и правильно ли он сам интерпретировал высказывание инициатора интеракции. Это может потребовать дальнейшего вклада инициатора [Tsui 1987 (b), 337; Tsui 1987 (b), 375; Mishler, 32]. Таким образом, в КА оперируют еще одним образованием – *речевым эпизодом*, представляющим наибольший интерес для нашего исследования.

Термин *речевой эпизод (sequence)* наименее ясно определен исследователями. Он так же, как и коммуникативный ход, может включать более, чем один, коммуникативный шаг. Эпизод не всегда является смежной парой, иногда он состоит из трех или четырех шагов [Tsui 1994, 9].

Согласно Дж. Синклеру и М. Култхарду, анализируя общение учителя и учеников на уроке, речевой обмен состоит из трех ходов: иницирующий шаг учителя, респонсивный шаг ученика и послесловие учителя (*follow-up*). По их мнению, в пределах каждого шага, совершенного одним говорящим, может быть два хода [Sinclair, Coulthard 1975].

Понятие речевого эпизода, так же, как и понятие смежной пары, фиксирует взаимосвязь между высказываниями, в которых один компонент предопределяет другой. Речевой эпизод отличается от смежной пары тем, что он предлагает не две, а три составные части для интеракции [Tsui 1994, 12].

По мнению Дж. Синклера и М. Култхарда, когда ход состоит из более, чем одного шага, один из шагов является главным (*head act*), выполняющим дискурсивную функцию всего хода. Данный шаг является обязательным. Остальные шаги являются дополнительными или второстепенными. Они факультативны [Sinclair, Coulthard 1975].

Эми Б.М. Цуи настаивает на том, что трехзвенный эпизод больше подходит на роль базовой единицы конверсационной организации, чем смежная пара [Tsui 1994, 25].

По мнению Э. Гофмана, понятие смежной пары как базовой единицы интеракции может вводить в заблуждение [Goffman 1981, 48]. Ритуальные обмены репликами (ходами, шагами), согласно Э. Гофману, обычно трехзвенные: «Реакция иногда оставляет чувство неудовлетворенности от ритуала и следующий иницирующий шаг будет необходим, желателен или, по крайней мере, позволителен, в результате чего произойдет трехзвенный эпизод либо цепочка смежных пар, сама цепочка имеет единый, несвободный (ограниченный) характер» [там же, 23].

Э. Мишлер отмечает, что так же, как вопрос требует ответной реакции, так и реакция в свою очередь требует дальнейшей реакции от спрашивающего. Эта дальнейшая реакция, по его мнению, является знаком со стороны спрашивающего, что его вопрос получил ответ, адекватный или неадекватный, подходящий или неподходящий [Mishler, 32].

Эми Б.М. Цуи предлагает в качестве базовой единицы интеракции (общения) трех-членный эпизод (обмен) со следующими структурными элементами: инициация, реакция и послесловие [Tsui 1994, 25].

Функция послесловия определяется многими исследователями как исключительно оценочная, что представляет особый интерес для нашего исследования [Berry 1981; Burton 1981; Coulthard, Brazil 1981].

По мнению Эми Б.М. Цуи, ход-послесловие является очень важным элементом речевого эпизода. Это элемент, на котором базируется дальнейшее общение. Он выполняет общую функцию подтверждения результата общения, которое состояло из иницирующего и респонсивного (ответного) ходов [Tsui 1994, 34]. Три хода трех-членного эпизода соотносятся друг с другом таким образом, чтобы каждый ход подготавливал последующий ход. В общении *face-to-face* ход-послесловие часто реализуется невербальными средствами, такими как кивок, улыбка, движение бровей и т.д. [там же, 37].

Однако, Эми Б.М. Цуи отмечает, что иногда, даже если слушающий что-то недопонял, не расслышал, либо имеется пробел в общих знаниях, говорящий может проигнорировать недопонимание и совершить подтверждающий третий ход, а не исправление [там же, 39].

В разговоре между хорошо знакомыми собеседниками послесловие часто отсутствует. А. Стенстром отметила, что в проанализированной ею выборке в разговоре замужней пары она зафиксировала значительно меньше ходов-послеловий, чем в других беседах [Stenstrom 1984, 243]. Это можно объяснить тем фактом, что хорошо знакомые собеседники владеют общими фоновыми знаниями, так что в их интерпретации высказываний друг друга

вряд ли могут возникнуть помехи или задержки. Таким образом, нет необходимости в эксплицитном послесловии, подтверждающем результат общения. Необходимость продуцирования хода-послесловия, выражающего принятие оказанной услуги, отсутствует, по мнению Э. Гоффмана, для собеседников, таких как муж и жена [Goffman 1981, 19].

Разновидностью речевого эпизода, включающего более двух шагов, является смежная пара, вставленная внутрь другой пары, названная Э.Щеглофф *вставным эпизодом (insertion sequence)* [Schegloff 1972]. В свою очередь, Г.Джефферсон предлагает термин *побочный эпизод (side sequence)*, который несколько отличается от *вставного эпизода* Э. Щеглофф. Побочный эпизод, который ученая квалифицирует как эпизод сбоя (неудачи) (*misapprehension sequence*) состоит из более чем одной смежной пары: данный эпизод включает следующие шаги: утверждение, недопонимание и разъяснение, а также возможный компонент эпизода – терминатор (знак завершения) [Jefferson 1972, 317]. Следовательно, по мнению Г. Джефферсон, *побочный эпизод* состоит из трех или четырех шагов.

Структурно обмены подразделяются на элементарные, или простые (двухкомпонентные, двухшаговые обмены типа вопрос – ответ, просьба – обещание, приветствие – приветствие и т. п.), и сложные, или комплексные (типовые структуры, объединяющие три, четыре и, реже, больше реплик, например, вопрос – ответ – подтверждение или вопрос – переспрос – уточняющий вопрос – ответ). Во многих работах для обозначения таких сложных структур пользуются тем же термином *обмен [exchange – Sinclair, Coulthard 1975; Coulthard 1977; 1985]*, в других работах для единиц, связывающих три-четыре репликовых шага, вводится термин *interchange – взаимообмен [Stubbs 1983, 131; Owen 1983, 35; Goffman 1981 и др.]*. Терминологически принципиального значения число шагов в подобного рода моделях обмена не имеет, поэтому М.Л. Макаров с полным основанием советует применять ко всем разновидностям (двух-, трех- и четырехместным) единый термин – *обмен*, уточняя его семантический объем прилагательными

простой (для двух-шаговых структур) и *сложный* (для трех- и четырехместных структур).

Именно *простой обмен* репликами признается большинством исследователей основной структурной единицей языкового общения [Сусов 1984; Кучинский 1985; Макаров 1990а; Sinclair, Coulthard 1975; Coulthard 1977; 1985; Edmondson 1981; Brown, Yule 1983; Stubbs 1983; Francis, Hunston 1992; Sinclair 1992].

Более проблематичным выглядит выделение единиц дискурс-анализа, превышающих по объему сложные обмены. Некоторые авторы считают, что обмен – это уже высшая единица языкового общения, потому что к собственно дискурсивному уровню они относят только акт, ход, шаг и обмен [Sinclair, Coulthard 1975; Coulthard 1977].

Многие исследователи ощущают необходимость выделения такой высшей единицы. Одни авторы называют ее «трансакцией» [Зернецкий 1987, 92; *transaction* – Sinclair, Coulthard 1975; Coulthard 1977; 1985; Stenström 1994: 30ff], другие – «фазой» [*phase* – Edmondson 1981; *Gesprächsphasen* – Henne, Rehbock 1982; *section* или *phase of conversation* – Owen 1983]. В качестве рабочего термина М.Л. Макаров выбирает термин *трансакция* [Макаров].

Итак, в нашем исследовании оперируем следующими терминопонятиями: *коммуникативный* или *репликовый шаг* – так называется минимальная единица диалогической речи. *Шаг* – это все, что говорит один собеседник до того, как другой собеседник начинает говорить. *Шаг* является формально-структурной единицей диалога, а *ход* – функционально-структурной. Ход может быть иницилирующим, реагирующим, послесловным и побочным.

На смену термину «диалогическое единство», предполагающему только одну формулу: реплика – реакция, приходит термин *речевой обмен* или *речевой эпизод*, называющий базовую единицу конверсационной организации. Структура *речевого эпизода*, в отличие от двухрепликового диалогического единства, отличается вариантным характером. Помимо

традиционной *смежной пары* (стимул – реакция), *речевой обмен* может представлять собой трехчленное единство (инициирующий ход, реагирующий ход, ход-послесловие), а также большее образование, если в структуру основного эпизода вклинивается *побочный эпизод*.

Возникновение тех или иных коммуникативных ходов и шагов и их комбинаторность в диалогическом дискурсе определяются коммуникативными стратегиями и тактиками говорящих.

В реальной коммуникации эти стратегии и тактики, как правило, неизвестны собеседнику, однако в художественной изображенной коммуникации они эксплицируются контекстом произведения и авторскими подсказками.

3.2. Дефиниция терминов коммуникативная стратегия и коммуникативная тактика в конверсационном анализе

Конверсационный анализ предполагает обязательное оперирование терминами *коммуникативная стратегия* и *коммуникативная тактика*.

Человеческое общение стратегично по своей сути, так как люди не общаются без цели, а цель мотивирована желанием говорящего достичь посредством своих речевых действий определенных результатов. Кроме того, коммуникация определяется постоянным взаимодействием ряда факторов, в частности, эффективности и социальной приемлемости.

Интенция играет важную роль в процессе оценивания, оценка выступает как воздействие на реципиента, которое может быть прямым либо косвенным. Реакция реципиента на оценку может быть также прямой или косвенной, положительной (понимание, согласие), отрицательной или индифферентной.

В основе коммуникативных стратегий, в том числе и речевых, лежат мотивы, потребности и установки коммуникантов. П. Браун и С. Левинсон видят в межличностном общении два ведущих мотива: во-первых, стремление индивида «сохранить лицо» (создать положительный имидж), во-

вторых, «сохранить свою территорию», уберечься от требований, просьб, посягательств, ущемляющих его интересы [Brown, Levinson 1987].

Предполагается, что все участники по возможности придерживаются правил Кооперации [Грайс 1985], максимально стараясь продвинуться в плане речевого взаимодействия. Между тем отмечается определенная иллюзорность таких предпосылок: люди стремятся воздействовать на собеседника, навязать ему свое мнение, увернуться от ответа, скрыть нежелательные для них факты и т.д. [Николаева 1990]. Явно или неявно, автор передаваемого сообщения старается навязать собеседникам стратегию действий, которую он считает наиболее эффективной в данных условиях.

В любом диалоге прямо или непрямо дается репрезентация структуры референтной ситуации, происходит дискретизация объектов и отношений внутри нее, приписывание определенных признаков тем или иным объектам и отношениям, происходит *тематизация* референтной ситуации, состоящей из объектов (или одного объекта), отношений между ними, их признаками. В дискурсе предмет общения, его объект обычно задает тему, по развитию которой можно судить об особенностях моделирования референтной ситуации [Макаров 2003].

М.Л. Макаров обращает внимание на тот факт, что на процесс диалогического взаимодействия влияет не только предметно-референтная ситуация. Предполагается также наличие некоторой коммуникативной общности, диады, малой группы или большого социума, т. е. совокупного *субъекта* деятельности и общения. Отношения в этом социуме могут быть самыми разными: от совпадения мотивов и целей участников (полная кооперация), до их полного конфликта, даже антагонизма, когда получение положительного результата одним сопряжено с нанесением ущерба другому, что наиболее ярко видно на примере взаимодействия людей с противоположными, взаимоисключающими целями. Возможны варианты, когда субъективно полезное, т. е. выгодное для «себя» действие одного участника взаимодействия становится необходимым звеном в стратегии другого, — в

этом случае можно говорить об отношениях дополнительности, связывающих их цели и поведение. Как бы то ни было, дискурс не может не испытывать влияния межсубъектных отношений, как и социальных и психологических характеристик самих субъектов на процесс обмена речевыми действиями [там же].

Термин *стратегия*, заимствованный прагматикой из военного искусства, появился в лингвистике в 70 гг. XX века. Этот термин был введен в работе Дж. Селинкер [Selinker 1972] и получил развитие в работе С. Фаерха и Г. Каспера [Faerch and Kasper, 1983]. Данные ученые трактовали коммуникативную стратегию как потенциально осознаваемые планы решения того, что для индивида составляет проблему при достижении определенной коммуникативной цели. Таким образом, первоначально считалось, что коммуникативные стратегии подключаются при неудавшихся попытках реализовать исходный замысел высказывания.

В последующих исследованиях коммуникативная стратегия трактуется шире, ей не приписывают компенсационный характер, функцию исправления коммуникативных ошибок. Так, Т.А. ван Дейк считает, что стратегии являются характеристиками когнитивного плана общения и «контролируют оптимальное решение системы задач гибким и локально управляемым способом» [Дейк 1989, 274].

Согласно А.А. Романову, речевая (или коммуникативная) стратегия представляет собой некий тип поведения одного из партнеров в конкретной ситуации диалогического общения, который обусловлен и соотносим с планом достижения коммуникативных целей [Романов 2008, 65].

О.Я. Гойхман и Т.М. Надеина под речевой стратегией понимают «осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения» [Гойхман, Надеина 1997, 208].

Е.В. Клюев коммуникативной стратегией называет «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе

коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [Клюев 2002, 18].

О.С. Иссерс трактует стратегию как план комплексного речевого воздействия, которое осуществляет говорящий для «обработки» партнера; как своего рода «насилие» над адресатом, направленное на изменение его модели мира, на трансформацию его концептуального сознания [Иссерс 2008, 102].

По мнению Ф.С. Бацевича, стратегия речевого общения – это оптимальная реализация интенций говорящего относительно достижения конкретной цели общения, то есть контроль и выбор действенных ходов общения и их гибкого видоизменения в конкретной ситуации. Как правило, в случае неконфликтного (кооперативного) общения его стратегию определяют поиски «общего языка», то есть основ диалогического (или полилогического) сотрудничества: отбор языковых средств представления реального положения вещей, выбор тональности общения, формирование благоприятной атмосферы взаимодействия всех участников коммуникации и т.д. [Бацевич 2004, 118].

Все приведенные определения сходны в том, что стратегия используется говорящим для реализации своей коммуникативной цели. Понятие стратегии базируется на результативном воздействии на слушателя, трансформации его модели мира в желательном для говорящего направлении.

Коммуникативные стратегии характеризуются конвенциями и правилами коммуникативного поведения социума, а также коммуникативной компетенцией говорящего, его картиной мира. Выбор речевой стратегии невозможен без учета (чаще интуитивного), адресатом соответствия условий коммуникации успешному осуществлению задуманного речевого действия.

В стратегии речевого поведения также учитываются возможности корректировки образа адресата в процессе диалога. Например, известные в

психологии методы «игры на повышение» и «игры на понижение» находят отражение в статусных и ролевых стратегиях [Карасик 1992].

Антропоцентричность, многоаспектность и многоуровневость коммуникативного взаимодействия проявляются в том, что лингвисты выделяют большой диапазон коммуникативных стратегий.

Наиболее распространенной является классификация коммуникативных стратегий Т. ван Дейка, различающего контекстуальные и текстовые макростратегии: первые зависят от общего контекста ситуации, коммуникативного взаимодействия, сферы общения и возможности свободы референции, другие зафиксированы в диалоге как сигналы определенной темы, способствующие формированию гипотезы адресата относительно темы дискурса или эпизода либо проверки, воспоминания и коррекции уже выделенных адресатом макропропозиций. Также исследователь разграничивает когнитивные, контекстуальные, речевые, семантические, синтаксические, схематические, текстовые стратегии и стратегии понимания [Дейк 1989, 278].

В зависимости от типа коммуникативного взаимодействия разграничивают кооперативные, конфликтогенные и манипулятивные стратегии. Первые направлены на коммуникативное сотрудничество партнеров общения. Например, таковым является широкий спектр определяемых метапрагматическими стимулами стратегий, которые дают возможность говорящему повысить эффективность собственных речевых действий, названных митигацией (от англ. *mitigation* – смягчение), предусматривающей смягчение речевого поведения говорящего по отношению к адресату с целью снижения риска ссоры, сглаживания отказа, утраты лица, предотвращения либо устранения конфликта и повышения эффективности речевых действий. Конфликтогенные стратегии приводят к конфликтным ситуациям. Манипулятивные стратегии направлены на изменение сознания или поведения партнера общения в целях говорящего.

Е.А. Селиванова предлагает, в частности, рассматривать КОМПЛИМЕНТ как форму такой манипуляции [Селиванова 2011, 209].

О.С. Иссерс классифицирует стратегии в зависимости от избранного основания. С функциональной точки зрения она выделяет основные (семантические, когнитивные) и вспомогательные стратегии. Основной названа стратегия, которая на данном этапе коммуникативного взаимодействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей. В большинстве случаев к основным стратегиям относятся те, которые непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей, его поведение (как физическое, так и интеллектуальное). Вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации диалогового взаимодействия. Так, стратегически значимыми являются все компоненты коммуникативной ситуации: автор, адресат, канал связи, коммуникативный контекст. В связи с этим исследовательница выделяет стратегию самопрезентации, статусные и ролевые стратегии, эмоционально настраивающие стратегии и другие. Коммуникативная ситуация диктует и выбор речевого акта, оптимального с точки зрения интенции говорящего. Рассмотренные типы могут быть объединены в один класс – прагматических (коммуникативно-ситуационных) стратегий. В соответствии с задачами контроля за организацией диалога применяются диалоговые (конверсационные) стратегии, которые используются для мониторинга темы, инициативы, степени понимания в процессе общения. Особый тип стратегических планов представляют риторические стратегии, в рамках которых используются различные приемы ораторского искусства и риторические техники эффективного воздействия на адресата. Таким образом, к вспомогательным О.С. Иссерс относит прагматические, диалоговые и риторические типы стратегий [Иссерс 2008, 106 – 107].

Разработанные В. Заммунером пять типов дискурсивных стратегий, по-видимому, можно отнести к вспомогательным конверсационным стратегиям:

- 1) стратегии установления фона для обсуждаемой проблемы (создание

презумпций), 2) стратегии введения (установление темы), эти стратегии могут быть прямыми и косвенными, 3) стратегии разработки темы (обобщение, сужение, морализирование, резюмирование и т.д.), 4) стратегии фокусирования (сужение фокуса), 5) стратегии отвлечения внимания (переключение внимания, придание сообщению иной тональности) [Zammuner 1981, 34].

Основные принципы функционирования коммуникативной стратегии выделены Е.В. Вохрышевой:

1. принцип «эвалюативности», подразумевающий оценку возможных вариантов высказывания, условий их осуществления, средств их языкового выражения;
2. принцип «регулятивности», состоящий в воздействии на собеседника с определенной коммуникативной целью;
3. принцип «вариативности», предполагающий множество вариантов реализации коммуникативных структур [Вохрышева 2001, 17].

Если речевую стратегию рассматривать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего («глобального намерения», по ван Дейку), то речевой *тактикой* следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии [Иссерс 2008, 110]. В работах российских лингвистов Е.В. Клюева, П.В. Зернецкого, И.В. Труфановой, Е.М. Верещагина, Н.В. Коробовой под коммуникативной стратегией также понимается совокупность речевых действий, направленных на решение генеральной задачи говорящего, а под коммуникативной тактикой – одно или несколько речевых действий, реализующих некоторую стратегию. Стратегический замысел определяет выбор средств и приемов его реализации, следовательно, речевая стратегия и тактика связаны как род и вид [Ыйм 1985; Верещагин 1991]. Уровень стратегий отличается от тактического уровня качественно более сложной и многоплановой организацией речевой деятельности.

Тактикой считается совокупность коммуникативных приемов, выбор и последовательность РА на определенном этапе общения, например, привлечение внимания и поддержание контакта, убеждение и переубеждение, нажим и ослабление нажима, провоцирование, манипулирование, приведение в определенное эмоциональное состояние и т.д. Тактики в ходе беседы меняются, они подвижны, мобильны [там же].

О. Я. Гойхман и Т. М. Надеина *тактиками* называют локальные риторические приемы и линии речевого поведения [Гойхман, Надеина 1997, 208].

По мнению украинского исследователя Ф.С. Бацевича, коммуникативная *тактика* – осознанная линия поведения на определенном этапе коммуникативного взаимодействия, направленная на достижение желаемого эффекта либо предотвращения нежелательного эффекта; речевые приемы, позволяющие достичь коммуникативной цели. Коммуникативные тактики выполняют функцию способов осуществления стратегий речи: они формируют составляющие диалога (полилога), группируя и чередуя оттенки составляющих коммуникативного акта разговора — оценку, радость, горе, сомнение и т.п. [Бацевич 2004, 120].

Согласно Е.А. Селивановой, «коммуникативная тактика – это подчиненный коммуникативной стратегии конкретный способ реализации интенциональной программы дискурса. К.Т. имеет динамический характер, обеспечивающий оперативное реагирование на ситуацию, и базируется на речевых умениях, коммуникативной компетенции. К.Т. имеет определенную знаковую репрезентацию, поэтому способ ее внедрения управляется эксплицитной информацией, в отличие от стратегии» [СЛЕ, 270].

Как и стратегия, коммуникативная тактика имеет динамический характер, обеспечивающий оперативное реагирование на ситуацию, базируемый на речевых навыках, коммуникативной компетенции, мотивах и интенции.

Стратегии связаны с общим замыслом конечной цели общения, тактики состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии. Владение стратегиями и тактиками входит в прагматическую компетенцию говорящего: чем более он компетентен в языке и речи, в применении постулатов и правил общения, тем многообразнее и гибче его стратегии и тактики и тем успешнее он добивается своих целей. Стратегический план и тактические ходы тесно связаны. Стратегическая цель может быть направлена на завоевание авторитета или желание понравиться, на передачу партнеру новых знаний, на изменение его мировоззрения, на создание хорошего настроения (или изменение к лучшему), на запугивание партнера, лишение его воли и способности сопротивляться, выведение из психологического равновесия, на убеждение сделать нечто, предостережение от опрометчивого поступка, на воздержание от критики, на подстрекательство к чему-либо, на практическое желание продвижения по службе – и т.д. и т.п. Цепочка тактических ходов образует типизированные (хотя и варьируемые) дискурсы/тексты общения соответственно сценариям коммуникативных эпизодов [Формановская 2002, 111].

О.С. Иссерс выделяет основные параметры, определяющие выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования:

- общие знания о коммуникативной ситуации (уместность / неуместность определенного речевого акта;
- знание о соответствующем речевом акте (ритуальный, стереотипный, нестереотипный, вообще не имеющий прецедента в индивидуальном опыте);
- знания о собеседнике (как личности, как партнера) [Иссерс 2008, 100].

Для того, чтобы связать в рамках функционирующей модели тактики и коммуникативные ходы, следует выявить наиболее типичные операции, которые лежат в основе тактических приемов. К ним можно отнести операции над базовыми категориями речевого воздействия («свой – чужой», «хорошо – плохо», «выгодно – невыгодно», «норма – аномалия» и т.д.),

трансформацию модели мира [Левин 1974], конструирование общих пресуппозиций [Баранов, Паршин 1986], констатацию перлокутивного эффекта и т.д.

Как указывает Е.А. Селиванова, «инструментом реализации коммуникативной тактики является коммуникативный ход. Коммуникативная тактика имеет определенные маркеры. На семантическом уровне это клише, номинации участников коммуникации с целью определенного баланса «статуса лица», перформативы, коннотативное значение слов, частицы, повторы. Лексико-грамматическими маркерами могут быть синтаксические конструкции соответствующей модальности, фразеологические предложения, синтаксические синонимы, транспозиция синтаксических структур, синтаксические стилистические фигуры (параллелизм, градация, анафора, эпифора, антифразис и т.п.). Прагматическими показателями тактик являются типы реакции адресата, импликации, формирование коммуникативных ходов и т.п. Сложной и противоречивой является проблема обоснования той или иной тактики в отличие от другой, близкой ей» [СЛЕ, 270].

В отношении коммуникативных и речевых тактик следует отметить, что существует огромное множество их классификаций. Практически каждый лингвист, занимавшийся разговорным анализом того или иного типа дискурса, предлагает свои типы тактик в пределах выбранной стратегии. Например, в ходе описания кооперативного и деструктивного речевого взаимодействия участников российских реалити-шоу А.В. Ланских выделила 62 тактики. В конфликтных коммуникативных фрагментах исследовательница выделяет тактики намека, оскорбления, обвинения, отрицания вины, оправдания, уступки. Репертуар стратегии солидаризации составляют тактики выражения согласия, присоединения к мнению коммуникативного партнера, создания Мы-общности, демонстрации готовности к сотрудничеству, призыва к совместному действию, совета, уверения, выбора общего кода общения, интимизации, утешения,

эмоциональной поддержки. Репертуар стратегии создания положительной тональности общения составляют тактики выражения положительного эмоционального состояния, шутки, позитивной констатации [Ланских]. Не видим необходимости пересказывать весь перечень выделенных стратегий и тактик их реализации, тем более, что спорность их выделения очевидна уже при сравнении двух последних стратегий: тактика эмоциональной поддержки как реализатор стратегии солидаризации, на наш взгляд, может также функционировать в рамках стратегии создания положительной тональности общения, а все тактики стратегии создания положительной тональности общения синонимичны тактике эмоциональной поддержки, выделенной в рамках стратегии солидаризации.

И. В. Певнева, исследующая педагогический дискурс русской и американской лингвокультур, выделяет 1) конфронтационную коммуникативную стратегию, реализуемую тактиками упрека, угрозы, возмущения, отказа, прерывания, давления, требования, апелляции к власти, оскорбления, намека, иронии, критики, издевки, колкости, провокации; 2) коммуникативную стратегию дистанцирования, реализуемую тактиками молчания, умалчивания, игнорирования, соглашательства, прерывания, контроля над инициативой, тактикой дистанцирования, тактикой отказа от диалога, тактикой уступки и 3) коммуникативную стратегию кооперации, реализуемую тактиками смены темы, согласия, убеждения, сочувствия, привлечения внимания, уступки, поддержки, убеждения, рационального предложения, согласия, обещания, взаимоуступки, условия, комплимента, похвалы [Певнева 2008].

В приведенной классификации обращает на себя внимание тактика дистанцирования, реализующая одноименную стратегию дистанцирования, что предствляется не вполне корректным. Однако, в целом, выделение трех коммуникативных стратегий считаем вполне оправданным. ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ рассмотрены исследовательницей как тактики реализации коммуникативной стратегии кооперации. По-видимому, адресант ЛЕСТИ

также стремиться к кооперативному общению, что позволяет отнести ЛЕСТЬ в данной классификации к тактикам реализации кооперативной стратегии. Полагаем, что и ОДОБРЕНИЕ также способно функционировать в качестве кооперативной тактики. Кроме того, как будет сказано далее, ОДОБРЕНИЕ может функционировать как тактика дистанцирования.

В.В. Кузнецова, исследовавшая коммуникативное поведение участников французского портретного интервью, выделяет, во-первых, тактики ввода и развития темы: тактику закрытия темы, тактику установления истинности информации, тактику анализа информации, тактику контроля понимания, тактику *оценки*, тактику модальности и др. К коммуникативным тактикам, реализующим стратегии создания имиджа интервьюируемого, исследовательница относит: тактику распределения ролей, тактику создания круга интервьюируемого, тактику запроса самооценки, тактику приклеивания ярлыка, тактику отождествления, тактику визуализации, прием акцентирования нужной информации и прием стереотипизации. К тактикам, реализующим стратегии создания собственного имиджа интервьюируемым, отнесены тактика создания «своего круга», тактика создания «чужого круга», тактика распределения ролей и тактика самооценки. Интересно, что тактика оценки рассматривается только в рамках ввода и развития темы [Кузнецова В.В. 2008].

А.С. Черенков, объектом исследования которого послужили разножанровые дискурсы французской речевой практики, составил типологию тактик речевого противодействия по степени манифестации конфронтационного противодействия, включающую тактику дистанцирования, тактику оппозиции, тактику полемики [Черенков 2011].

В результате исследования репертуара английской языковой личности В.Н. Козьмина выделяет тринадцать гибких коммуникативных тактик: введение в заблуждение, уход от ответа, тактика нейтрализации реализуемого коммуникативного намерения; тактика идентификации при отсутствии идентифицирующего вопроса; верификации при отсутствии

верификативного вопроса; тактика побуждения к выполнению / произнесению директива; склонения адресата к точке зрения говорящего; тактика самоутверждения, тактика каузирования положительного эмоционального воздействия на говорящего; тактика оказания отрицательного эмоционального воздействия на адресата; тактики установления, поддержания и размыкания контакта [Козьмина 2001].

Н.В. Коробова, анализирующая мелиоративную коммуникативную стратегию, выделяет комплимент, похвалу (самопохвалу), лесть, выражение сочувствия и поддержки собеседника, признание в любви, заверение в дружбе, просьбы и уговоры как тактики ее реализации в английской речи. Надо полагать, трудно поддержать собеседника, не похвалив его, равно, как и выразить комплимент и похвалу (и одобрение, отсутствующее в приведенном перечне – Б.Н.) подчас вынуждает осознание необходимости поддержки и сочувствия [Коробова 2007].

Данный перечень далеко не полон и нет никаких сомнений в том, что и в дальнейшем он будет пополняться подобными, ограниченными определенной коммуникативной ситуацией, типологиями. Нет сомнений также в невозможности создания такой типологии коммуникативных (и более узких, речевых) стратегий и тактик, которая охватила бы все ситуации коммуникативного общения.

3.3. Типы коммуникативных ходов, реализующих положительную оценку

Как справедливо заявляет М.Л. Макаров, полная актуализация речевого акта осуществляется в дискурсе в качестве коммуникативного хода [Макаров 2003, 183].

Конверсационный анализ нашей выборки включает анализ речевых эпизодов, в которых положительно-оценочные речевые акты формулируются как иницирующие, реагирующие либо послесловные коммуникативные ходы. Адресант и адресат положительно-оценочных высказываний

используют схемы: положительно-оценочное высказывание – реакция, стимул – положительно-оценочное высказывание; стимул – реакция – положительно-оценочное высказывание. Мена коммуникативных ролей является в данном случае привычной для коммуникантов операцией, обусловленной социокультурным опытом интерактантов. Способы мены коммуникативных ролей во многих случаях прогнозируемы.

Вариативность коммуникативных ходов, реализующих положительную оценку, представлена в следующей таблице:

Таблица 3.1

**Типы коммуникативных ходов, реализующих положительную оценку
(%)**

Тип коммуникативного хода	Тип высказывания положительной оценки			
	ОДОБРЕНИЕ	ПОХВАЛА	КОМПЛИМЕНТ	ЛЕСТЬ
инициирующий	44.70	51.46	75.60	68.60
реагирующий	47.50	40.05	20.60	31.40
Послесловие (follow-up)	7.80	8.49	3.80	-
Итого	100.00	100.00	100.00	100.00

Следует отметить, что в комплексном диалогическом общении высказывания положительной оценки не всегда легко «разложить» по схемам: реплика-инициация или реплика-инициация-послесловие. Безусловно, присутствуют и более сложные обмены, называемые (как говорилось выше) трансакциями. Мы сознательно не включаем интерпретацию и подсчет количественной представленности таких сложных фрагментов диалога, чтобы не уйти в сторону от наиболее типичных вариантов, требующих лингвистического осмысления.

Кроме того, данные о так называемых «вставных эпизодах», которые могут прерывать либо включать положительно-оценочные высказывания,

также не вошли в таблицу по причине их второстепенности для реализации коммуникативной интенции адресанта положительной оценки.

Прежде всего, остановимся на особенностях формулирования высказываний положительной оценки как иницирующего коммуникативного хода.

Положительная оценка формулируется как инициативный коммуникативный ход в 75.5% РЭ КОМПЛИМЕНТА, в 68.6% РЭ ЛЕСТИ, в 51.46% РЭ ПОХВАЛЫ, в 44.7% речевых эпизодов ОДОБРЕНИЯ (см. табл.3.1). Следовательно, высказывая положительную оценку, адресант проявляет инициативу чаще, чем реагирует на высказывания собеседника, во всех рассматриваемых РА, кроме ОДОБРЕНИЯ.

Среди высказываний положительной оценки функцию иницирующего коммуникативного хода чаще всего выполняет КОМПЛИМЕНТ. Подавляющее число его реализаций (75.5%) приходится именно на начальную иницирующую позицию. Адресату важно начать общение с КОМПЛИМЕНТА, чтоб настроить адресата на гармоничное сотрудничество:

- *“Hello, gorgeous,” said Peggy (PMF, 136).*
- *“Hi, Becky,” he says. “You look wonderful.” “Thanks,” I say and look bashfully down at my dress” (KSS, 195).*

Вернувшуюся с отдыха Лизу встречает Ли, ее стестра-близнец, выдававшая себя за Лизу и натворившая много бед. Чувствуя себя виноватой, Ли готовится к сложному разговору и начинает его КОМПЛИМЕНТОМ:

“Hi, Liza,” she said. “I’m back home.” I stared at her as she put her keys in the basket and waited for her to do something. Normally, at this point, she’d come and hug and kiss me. But she didn’t.

“You look great,” I said, because she did. Sun-kissed and slim, with her clothes ruffled from travel but her eyes clear and bright. “Your skin is beautiful” (CG, 562).

Коммуникативный ход может реализовываться не одним, а несколькими коммуникативными шагами – это происходит, если собеседник

реагирует на сказанное, соглашаясь с положительной оценкой либо отвергая ее, перебивая таким образом адресанта оценки. Приведем примеры иницилирующего коммуникативного хода КОМПЛИМЕНТА, имеющего двухшаговую структуру (коммуникативный шаг собеседника представляет собой согласие):

“You seem very settled, Becky,” says Luke quietly. “Very together.”

“I’m enjoying it, yes.”

“You look as though you’re flourishing.” He looks around with a little smile. “This environment suits you. Which I suppose comes as no great surprise...” (KSA, 348)

Следует отметить, что в приведенном РЭ адресант не ограничивается двухшаговым ходом для выражения КОМПЛИМЕНТА: после принятия КОМПЛИМЕНТА, он дополняет его еще одним двухшаговым ходом. Подобный пример свидетельствует о том, что схема «КОМПЛИМЕНТ – реакция» весьма условна и в нее могут включаться дополнительные элементы: повторы, уточнения и т.п. Тем не менее, инициативность адресанта в подобных контекстах не вызывает сомнений.

Приведем еще один РЭ, в котором адресант высказывает КОМПЛИМЕНТ по поводу обуви адресата, принимает его благодарность, и вновь иницирует КОМПЛИМЕНТ, на сей раз по поводу стройности фигуры адресата. Подобный речевой эпизод следует рассматривать как двухшаговый КОМПЛИМЕНТ, образующий две смежных пары «КОМПЛИМЕНТ – реакция»:

“That’s a pretty pair of shoes. Are they new?”

*“Er, actually, they are. Thanks!” I can’t help gaping at her in astonishment. I’ve never known Elinor to **compliment** me before. Not once.*

“You look like you’ve lost a little weight,” she adds. “It suits you.”

I’m so gobsmacked I stop, right in the middle of the doorway – then have to hurry to catch up (KSK, 157)

Оба КОМПЛИМЕНТА успешны, о чем свидетельствует, в первом случае, принятие персонажем КОМПЛИМЕНТА с благодарностью, а во втором – внутренняя речь персонажа (*I'm so gobsmacked I stop*).

Иницирующий коммуникативный ход также преимущественно используется адресантами ЛЕСТИ (68.6% всех реализаций), что представляется совершенно оправданным, поскольку адресант ЛЕСТИ всегда стремится выдать ее за КОМПЛИМЕНТ, что приводит к соответствующему размещению реплики в иницирующей позиции в речевом обмене.

Иллюстрацией ЛЕСТИ, представляющей собой иницирующий коммуникативный ход, является речевой эпизод, в котором адресант Рэй хвалит кулинарные способности адресата – своей тещи, Роуз, которая (единственная из всей семьи) не отвернулась от зятя, когда «вскрылось» его тюремное прошлое, и приняла его у себя:

We eat in silence. By and by I say, "This is a nice stew, Rose."

"Don't be a flatterer, Ray. Nothing but the truth from you from now on."

"Well it is nice, although a bit salty perhaps" (JC, 297).

Реакция персонажа-адресата эксплицирует декодирование ЛЕСТИ как таковой, и адресанту Рею приходится корректировать сказанное. В результате приведенный РЭ является трехшаговым образованием, включающим ЛЕСТЬ как иницирующий ход, реагирующий ход – неприятие ЛЕСТИ и комиссив и декларативный ход-послесловие инициатора интеракции, выражающий КОМПЛИМЕНТ и критику. Функцией послесловия в данном случае является сохранение лица адресанта ЛЕСТИ.

Конверсационная организация ЛЕСТИ зачастую характеризуется комплексным характером, то есть образует цепочку из нескольких обменов: «ЛЕСТЬ – реакция, ЛЕСТЬ – реакция», как, например, в ситуации, когда гид-самовыдвиженец приводит туристов, прибывших в Бомбей, в гостиницу. Ему важно добиться чаевых и от туристов, и от менеджера отеля, поэтому не взирая на неприятие его ЛЕСТИ, он продолжает льстить всем участникам

разговора. Иницирующий характер выражения ЛЕСТИ не вызывает сомнений:

Two young travelers, Prabaker, and I tumbled into the small foyer with our bags and packs. A tall, muscular Indian, waering a dazzlingly white shirt and a black tie, sat behind a steel desk beside the hallway that led to the guest rooms.

“Welcome,” he said, a small, wary smile dimpling his cheeks. “Welcome, young gentlemen.” “What a dump,” my tall companion muttered, looking around him at the flaking paint and laminated wooden partitions.

*“This is Mr. Anand,” Prabaker interjected quickly. **“Best manager of the best hotel in Colaba.”***

“Shut up, Prabaker!” Mr. Anand growled.

Prabaker smiled wider. “See, what a great manager is this Mr. Anand?” he whispered, grinning at me. He then turned his smile to the great manager. “I am bringing three excellent tourists for you, Mr. Anand. Very best customers for the very best hotel, isn’t it?”

“I told you to shut up!” Anand snapped (RS, 14).

Как свидетельствует таблица 3.1, ПОХВАЛА выступает иницирующим коммуникативным ходом в 51.46% эпизодов выборки. Приведем контекст, в котором, рассказывая новость жене, муж положительно оценивает поведение своей падчерицы: хвалит ее за мудрость. Коммуникативный шаг адресанта оценки в этом случае включает два хода: декларатив и ПОХВАЛУ-экспрессив:

*“Garth,” said James with an in-the-know satisfaction that irritated Kate, “is trying to throw himself back. **She’s handling him with wonderful cool**” (TJM, 208).*

ПОХВАЛА, как КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ, зачастую выступает комплексным РА, реализующимся несколькими коммуникативными шагами. Вне зависимости от реакции собеседника, инициатор ПОХВАЛЫ часто приводит новые и новые аргументы. Приведем речевой обмен, в котором двухшаговость ПОХВАЛЫ третьему лицу обусловлена недоверием

собеседницы (Кэролайн не верит тому, что юная Джорджина может помнить Эллу – объект ПОХВАЛЫ):

*“I liked Ella,” said Georgina mulishly. “You can’t possibly remember Ella,” said Caroline. “I do,” said Georgina. “**She was really nice, she used to sing me songs. And Charles used to play the guitar**” (WM, 16).*

В следующем обмене вслед за первым иницирующим ходом ПОХВАЛЫ, который состоит из трех актов: экспрессива и двух декларативов, следует реагирующий ход адресата ПОХВАЛЫ, после которого адресант ПОХВАЛЫ продолжает развивать свою мысль, приводя новые аргументы, в результате чего второй коммуникативный шаг адресанта ПОХВАЛЫ содержит уже шесть актов: экспрессив, четыре декларатива и еще один экспрессив. Адресат ПОХВАЛЫ сразу принимает ее с удовольствием:

*“You’ve excelled yourself,” I told him. “**We’ve painted everything, and you haven’t even spilled one single drop of paint.**”*

He went all silly, “That’s the first time you’ve ever praised me.”

*“Well, you deserve it. You worked hard. You found the sale department. **You chose the colour, and now it looks an absolute treat. Well done, that man!**” I swear Dicky blushed bright pink (CD, 150).*

Наименее активен в иницирующей функции такой РА положительной оценки, как РА ОДОБРЕНИЯ. Тем не менее, почти половина (44.7%) высказываний ОДОБРЕНИЯ в нашей выборке квалифицируется как иницирующий коммуникативный ход. Поводом для инициации ОДОБРЕНИЯ, как правило, служит смена состояния коммуникантов или перемена их местонахождения: например, выход персонажей на улицу или вход в ресторан, подача им блюда или напитка, как например, в следующем эпизоде:

*She took several gulps of the amber liquid. “**Mmm, lovely.**”*

*“**Good stuff, isn’t it?**” agreed Stephen (там же, 58).*

В данном обмене в качестве инициации функционирует экспрессивный коммуникативный ход в эллиптической форме, иллокутивной целью которого является ОДОБРЕНИЕ. Реагирующий ход-согласие также представляет собой эллиптированный экспрессив.

Следует отметить, что коммуникативный ход-ОДОБРЕНИЕ отличается краткостью: он, как правило, представляет собой одну предикативную конструкцию, что отличает его от более многословных выражений ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ. Краткость характеризует выражение ОДОБРЕНИЯ вне зависимости от типа коммуникативного хода, который он собой представляет.

Кроме того, РА ОДОБРЕНИЯ часто следует рассматривать как второстепенный акт в составе иницирующего хода. Главным коммуникативным актом в репликовом шаге коммуниканта может быть, например, выражение благодарности:

She opened her eyes, and cleared her throat. It was time.

“Excuse me...” she called out. The courtyard fell quiet. “I’ll be brief. I don’t want this wonderful food to go cold. I just want to thank you all for coming. I still can’t believe I’m sixty years old...” (RJS, 7).

В приведенном эпизоде главная иллокутивная цель хозяйки банкета – выражение благодарности собравшимся гостям, а выражение ОДОБРЕНИЯ ожидающему их пиршеству – цель второстепенная. Таким образом, иницирующий коммуникативный ход в данном случае состоит из экспрессива-извинения, промисива, декларатива и экспрессива-благодарности. Возможные комбинации, в которые «вплетаются» высказывания положительной оценки в пределах одного репликового шага, будут описаны в последнем подразделе данной главы.

Далее рассмотрим актуализацию РА положительной оценки реагирующим коммуникативным ходом.

Наиболее активен в реагирующей функции такой РА положительной оценки, как РА ОДОБРЕНИЯ (47.5% всех реализаций ОДОБРЕНИЯ). Во-

первых, данный акт может выступать как согласие с ранее высказанным мнением, идеей, предложением и тем самым представлять собой реагирующий коммуникативный ход, как например, в следующих ситуациях:

- *“So if you really think it’s so dangerous here, Moose, then we should move back home.” “**Good idea**,” I say, my voice low and hard (CG, 84).*
- *“People aren’t satisfied just to have their trinket be worth a fortune. No, it is better, far better, if they bought it on the cheap from some unsuspecting rube. No one considers the feelings of the unsuspecting yard salesman who was cheated, who lost out.” “**Good point**” (СНР, 49).*

Во-вторых, ОДОБРЕНИЕ может высказываться как положительная реакция на новость, как например, в ситуации, когда муж сообщает жене о том, что он близок к повышению по службе и она относится к этому одобрительно:

“You know I can feel that I’m close, Sadie. Damn close. I can smell it.”
*“**That’s great**” (WPH, 262).*

Реагирующий коммуникативный ход со значением ОДОБРЕНИЯ также совершается адресантом как средство поддержания контакта, как сигнал о том, что объект, упомянутый собеседником, оценивается положительно, как например, в таком эпизоде:

“I thought you’d appreciate the flowers,” says Loretta. “Kind of cheap and cheerful. But –“

*“**It’s lovely**, Loretta, thanks” (там же, 117).*

В приведенном обмене реагирующий ход включает два экспрессива: ОДОБРЕНИЕ и благодарность.

Речевой акт ПОХВАЛЫ как наиболее ярко выраженный бехабитив потенциально реактивен. Адресант ПОХВАЛЫ реагирует на поступки адресата, на его поведение, положительно оценивая их. ПОХВАЛА в форме реагирующего коммуникативного хода зафиксирована в 40.05% всех исследованных РА ПОХВАЛЫ. Приведем ситуацию, в которой мать рассказывает женщине-детективу о том, что она старается относиться ровно

ко всем своим детям и, в результате, слышит ПОХВАЛУ, которая в данном обмене представляет собой реагирующий коммуникативный ход собеседницы:

“But my other children are also very important to me. I make no distinction between my children. They are all the same. Equal-equal.”

“That’s the best way to do it,” said Mma Ramotswe. “If you favour one, then that leads to a great deal of bitterness” (SAM, 99).

В следующем эпизоде организатор свадебного торжества удостаивается ПОХВАЛЫ заказчицы за то, что она готова к любой неожиданности на свадьбе и предусмотрела «запасные пути»:

“You have emergency rose petals?” I say in disbelief.

“Sweetheart, I have every eventuality covered.” She twinkles at me. “This is why you hire a wedding planner!”

“Robin,” I say honestly. “I think you’re worth every penny.” I put an arm round her and give her a kiss (KSK, 375).

ПОХВАЛА третьему лицу в качестве реагирующего хода имеет место при упоминании в разговоре о качествах, поведении или поступках этого лица, например:

“I rather hoped to meet Miss Bain,” Beatrice said.

“Gone to her refuge. Won’t be back till supertime.”

“Refuge?” “Battered women. Goes to listen. And take the children to the lavatory.”

“How very good of her” (TJM, 100).

Приведенный РЭ содержит вставной эпизод, состоящий из следующих шагов: утверждения *“Gone to her refuge”*, недопонимания *“Refuge?”* и трехходового разъяснения *“Battered women. Goes to listen. And take the children to the lavatory”*. ПОХВАЛА формулируется как реагирующий ход в ответ на разъяснение.

ПОХВАЛА как реагирующий коммуникативный ход может быть спровоцирована несправедливым с точки зрения слушающего

отрицательным высказыванием о третьем лице: в таком случае адресанту положительно-оценочного высказывания приходится возражать собеседнику и «спасать лицо» несправедливо обиженного человека, как например, в такой ситуации:

“She’s probably bonkers,” said Greta.

“I wouldn’t say that,” said Magnus. “She was highly intelligent and very sweet.”

“How could you know?”

“I met her when I went to visit Margaret,” said Magnus (SMS, 106).

Следует отметить, что в данном случае реагирующий ход ПОХВАЛЫ не убеждает собеседника и он, в свою очередь, реагирует на ПОХВАЛУ квеситивом, выражающим недоверие, и адресанту ПОХВАЛЫ приходится совершать еще один поясняющий шаг-декларатив. Тем не менее, реагирующий характер высказывания ПОХВАЛЫ не вызывает сомнений.

Высказывания ПОХВАЛЫ не всегда укладываются в четкую схему: реплика-инициация – похвала-реакция. Например, если ПОХВАЛА третьему лицу возникает как реакция на запрос-квеситив, то инициатор данной темы, в свою очередь, реагирует на ПОХВАЛУ согласием или несогласием. В таком обмене первое высказывание ПОХВАЛЫ является, с одной стороны, реагирующим коммуникативным ходом, а с другой стороны – стимулом для второго РА ПОХВАЛЫ:

“What did you think of Keith?”

“Oh, rather a nice little thing,” I said warily.

“He’s certainly an improvement on some of Pier’s friends,” said Rowena (PBG, 231).

Третьим по частотности среди реагирующих коммуникативных ходов, выражающих положительную оценку, выступает РА ЛЕСТИ: 31.4% этих РА занимают позицию реагирующей реплики. Если РА ЛЕСТИ касается каких-либо качеств адресата, данный акт вводится в середине разговора, в тот момент, когда затрагивается тема, которая представляет ценность для

адресанта, когда вносится какое-то предложение и подается еда, это предоставляет «удобный случай» польстить собеседнику. Проиллюстрируем ситуацию, когда ЛЕСТЬ является реакцией на предложение поиграть в гольф с начальником:

“Thank you for your proposal, sir. I put away my private affairs. It’ll be great privilege to play golf with you” said Tom to the Chief manager (MT, 314).

Еще одной иллюстрацией РА ЛЕСТИ, представляющей собой реагирующий коммуникативный ход, является обмен, в котором Клиффорд пытается при знакомстве польстить Сэму Винтерсу, с помощью которого он рассчитывает построить свою карьеру:

“Let me introduce you Mr. Sam Winters,” said Toby.

“Oh, it was my dream to meet you. You are the best studio head in the business. I prefer your studio to others,” said Clifford.

“Thank you for your sweet words,” said Mr. Winters going away (SSS, 166).

Из числа всех РА положительной оценки в реагирующей позиции реже всего оказывается РА КОМПЛИМЕНТ: только 20.6% всех подобных РА выступают как реагирующий коммуникативный ход. В этих случаях КОМПЛИМЕНТ может быть вызван прямым запросом-квеситивом типа *“Do I look nice?”* или провокативным *“Do I look awful?”* или очевидным, хотя и не высказанным вслух, желанием коммуниканта услышать КОМПЛИМЕНТ в свой адрес:

- *She took off her coat and hat, and glanced about for a mirror. “Do I look awful?” she said, not finding one, and trying to tidy her hair. “You look wonderful,” said Kay (WS, 260).*
- *She looks like a model in an ad for some dodgy piece of home exercise equipment. Same tacky blond haircut and everything. “You have a wonderful figure!” I say, realizing a bit late that she’s waiting for a compliment. “Thank you! I do my best” (KSK, 283).*

Вынужденные КОМПЛИМЕНТЫ могут быть вызваны не только вопросами, но могут быть также ответом на провокационное высказывание, в

котором говорящий принижает свои достоинства или делает вид, что не замечает их, напрашиваясь на КОМПЛИМЕНТ, как поступает Катриона в разговоре с Дэвидом:

'Don't feel sorry for me, David. Mummy says I will come home a very polished young woman.'

'You're polished enough now,' he said gruffly. Catriona looked pleased. 'Thank you. That was a sweet thing to say' [PC, 241]

Как уже было сказано, функция послесловия определяется многими исследователями как исключительно оценочная, что предопределяет выражение части положительно-оценочных РА ходом послесловия.

Реализация высказываний положительной оценки коммуникативным ходом послесловия (*follow-up*) наблюдается в выборке в значительно меньшей степени, чем иницирующим и реагирующим ходами, и составляет всего от 8.49 до 3.8 % в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. Послесловие не используется для реализации высказываний ЛЕСТИ, что можно пояснить изначальным, а не случайным, ситуативным стремлением адресанта ЛЕСТИ польстить собеседнику.

Из трех положительно-оценочных РА в позиции хода-послесловия чаще всего оказывается РА ПОХВАЛЫ: 8.49% высказываний ПОХВАЛЫ представляют собой ход-послесловие. Инициатор речевого обмена отправляет запрос-квезитив и, получив утвердительную реакцию-декларатив, приходит к выводу о положительных качествах третьего лица. Таким образом, возникает послесловие-экспрессив, выражающее ПОХВАЛУ:

"I suppose you know they murdered their own Royal family?" "Yes, Miss Fay told us." "Sensible woman, Alice Faye. One of the old school" (MS, 183).

ПОХВАЛА-послесловие выполняет функцию подведения итога обмена репликами. Например, ответом на иницирующий ход-декларатив Меррион служит двухчленный декларативный ход Алана: подтверждение и уточнение, после которого Меррион окончательно формулирует свое положительно-оценочное мнение об обсуждаемом лице.

“I imagine,” Merrion said, “that once she’s on your side, she stays there.”

“Just about,” Alan said. “Though she wouldn’t pull any punches.”

“I like her” (TJM, 193).

Использование послесловного коммуникативного хода в РА ОДОБРЕНИЯ (7.8% всех ходов) объясняется тем, что адресату бывает важно узнать, понял ли его говорящий, приемлема ли она, и правильно ли адресат интерпретировал высказывание говорящего. Иллюстрацией может служить фрагмент, в котором после типового коммуникативного обмена «вопрос-ответ» инициатор разговора выражает удовлетворение, завершая эпизод ОДОБРЕНИЕМ-послесловием:

“Are you sure you’re OK?”

“I’m feeling... so much better about everything.”

Tom’s shoulders drop away from his ears. “Really?” he asks, as if he can’t quite believe what he’s just heard. He looks more boyish all of a sudden, like a weight’s been lifted off him. “That’s good, really good, to hear” (WPH, 212).

В следующем РЭ маленькой девочке очень важно узнать, не подсматривал ли отец, когда она готовила для него сюрприз, поэтому после иницирующего хода-квеситива следует не только реагирующий ход-декларатив, но и очень важный ход-послесловие, который выражает ОДОБРЕНИЕ реакции собеседника:

“Daddy, you didn’t look, did you?” said my daughter.

I smiled and shook my head. “Didn’t see a thing, angel.”

“Good” (PMF, 99).

Реакцией на декларатив в следующем примере из выборки является еще один декларативный ход, который, в свою очередь, вызывает ОДОБРЕНИЕ собеседника в виде послесловного коммуникативного хода “Great”:

“I’ll fix Danny supper.”

“Already fed and watered,” Tom says proudly, like he’s conquered a small continent rather than just done the thing I do every day without comment. “I took him out.”

“Great” (WPH, 46).

В позиции послесловного шага реже всего оказывается РА КОМПЛИМЕНТ: только 3.8% высказываний КОМПЛИМЕНТА выступают как послесловный коммуникативный ход. В этих случаях после обмена репликами стимула и реакции (вопрос-ответ) инициатор общения подводит итог, высказывая КОМПЛИМЕНТ собеседнику, например:

- *“Is that your MGF down in the carpark? The red one?”*

“Yeah, that’s mine,” I said.

“Nice car,” she said (PMB, 28).

- *Neil always asked, “Have you done something with your hair?”*

Nat would reply, “Yes, a trim.”

Then Neil would confirm, “Lovely” (PA, 234).

В следующем примере КОМПЛИМЕНТ адресован родителям, которые приехали в гости с сыном. КОМПЛИМЕНТ формулируется как ход-послесловие:

“And who’s this?” said Valerie archly at Toby. Toby buried his face in his father’s neck. “Our son, Toby,” said Annie.

“What a gorgeous creature,” said Valerie, “I do love children” (WM, 41).

Еще одной иллюстрацией может служить РЭ, начинающийся с квеситива – вопроса об одежде собеседника. Реагирующий ход представляет собой три декларатива: пояснение, самооправдание и сомнение. В целях сохранения лица собеседника инициатор общения совершает послесловный ход, выражающий КОМПЛИМЕНТ:

“Is that a new outfit?” I asked her. She blushed.

“They had late-night opening last night in Marlborough,” she said. “It’s not my style, I know, but I thought maybe it looked more, I don’t know, professional.”

“It really does,” I told her. “You look great” (CG, 421).

В следующем примере иницирующий ход является декларативом, реакцией на который является удивление адресата, в результате чего возникает послесловный ход-КОМПЛИМЕНТ как поправка к иницирующему ходу.

He pauses, staring at me for a little while. "You look different."

"Do I?" I blush furiously.

"Exceptionally well."

I grin despite myself. I can feel the grin getting wider and wider, slinging from earlobe to earlobe (WPH, 199).

После подобной коррекции КОМПЛИМЕНТ принимается с невербально выраженным удовольствием.

Кроме того, другие участники интеракции также могут подтвердить или дополнить ранее высказанный КОМПЛИМЕНТ, что тоже можно трактовать как послесловие:

"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 (KSK, 364).

Мы не включили в таблицу возможных вариантов формулирования высказываний положительной оценки вставные и побочные эпизоды ввиду их малочисленности. Тем не менее, считаем необходимым привести пример такого коммуникативного построения: Кэй приглашает Микки навестить ее. Микки не хочет этого делать из-за ее соседа и владельца дома - врача-гомеопата по имени Леонард. Разговор переключается на Леонарда. Неприязнь к нему Микки уводит Кэй в сторону от намеченной ранее темы: она вынуждена «защищать лицо» Леонарда. Таким образом, возникает вставной эпизод: квеситив и экспрессив в рамках репликового шага Микки и аргументированная ПОХВАЛА-реакция со стороны Кэй, включающая два экспрессива, два ассертива и директив:

"You could always come and visit me."

“At Mr. Leonard’s?” Mickey made a face. “He gives me the creeps.”

“He’s all right. He’s a miracle worker. One of his patients told me. He cured her shingles. He could fix your chest” (WS, 106).

Сложность интерпретации вариативности коммуникативных ходов положительной оценки демонстрирует следующий фрагмент, который начинается с ПОХВАЛЫ собеседнице, формулируемой как иницирующий ход: Кити выражает ПОХВАЛУ своей собеседнице, Анне, от лица ее матери. Однако, иллокутивная цель Кити – положительно воздействовать на эмоциональное состояние Анны – не реализуется. Анна переживает о том, что ее мать была несколько навязчивой, что, в свою очередь, вызывает удивление и протест Кити, и ее ход-послесловие включает комплексную ПОХВАЛУ в адрес матери Анны. Выражение ПОХВАЛЫ матери Анны происходит посредством двух репликовых шагов, поскольку Китти приходится устранять недопонимание и недоверие. В результате вторая ПОХВАЛА в данном обмене (*She’s so kind*) понимается нами как послесловие-несогласие:

*Your mother,” she said to Anna, “**thinks you are so clever to have found us.**”*

Anna said hastily, “She doesn’t mean to be patronizing.”

*“Of course not!” said Kitty in surprise. “**She’s so kind.**”*

*Anna stared. “**And brave,**” said Kitty, taking out her needlepoint.*

“Brave?” Kitty unwound skeins of pink and beige wool.

“Brave. I’m not brave, so I always spot it in others” (TJW, 29).

Таким образом, в приведенном обмене есть и иницирующий ход ПОХВАЛЫ, и ПОХВАЛА как послесловие; в трансакцию также вклинивается вставной эпизод (недоверие – подтверждение). Иллюстрацией данного контекста мы хотим эксплицировать сложность конверсационного анализа высказываний положительной оценки, которому мы только положили начало, и заявить о недопустимости упрощения и «причесывания» конверсационной структуры художественного диалога.

Итак, в художественной коммуникации положительно-оценочные акты входят в состав двусложных и трехсложных речевых обменов. Если в процессе реализации иллокутивного намерения коммуниканта возникает непонимание со стороны собеседника, то структура эпизода усложняется вставным или побочным эпизодом. Подсчет частотности функционирования оценочных высказываний в качестве разных типов коммуникативных ходов показывает, что в подавляющем большинстве случаев положительная оценка формулируется как инициацирующий, реагирующий или послесловный коммуникативный ход.

Кроме того, анализ выборки позволяет утверждать, что такие три положительно-оценочных акта, как ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ, зачастую имеют комплексный характер, то есть образуют цепочку из нескольких звеньев: «положительная оценка – реакция, положительная оценка – реакция». Внутри данных звеньев могут помещаться так называемые боковые эпизоды, включающие недопонимание и разъяснение.

Выполненный анализ материала и отображающая его итоги таблица свидетельствуют о том, что три РА положительной оценки: РА КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и ПОХВАЛЫ, – тяготеют к инициальной позиции в диалогическом общении в целом и в отдельных его эпизодах в частности. Показатели частотности колеблются в пределах 51.46 – 75.6%. Эти данные говорят о том, что адресант положительного высказывания изначально готов поделиться своим положительно-оценочным отношением к некоторому объекту и поделиться своим положительным эмоциональным «зарядом» с собеседником. Высказывая ПОХВАЛУ, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ, адресант проявляет инициативу чаще, чем реагирует на высказывания собеседника, т.е. коммуниканты охотнее вступают в коммуникацию или развивают ее в положительном ключе, чем просто положительно поддерживают уже начавшуюся коммуникацию.

Формулирование высказываний положительной оценки в качестве реагирующего шага свойственно РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и

ЛЕСТИ в меньшей степени: от 20.6 % реплик в РА КОМПЛИМЕНТА до 40.05% реплик в РА ПОХВАЛЫ. Реализация высказываний положительной оценки коммуникативным ходом послесловия имеет место в значительно меньшей степени, чем инициирующим и реагирующим ходами, и составляет всего 3.8 – 8.49% в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. Послесловие не используется для реализации высказываний ЛЕСТИ.

Таким образом, РА ОДОБРЕНИЯ, в отличие от остальных положительно-оценочных РА, чаще формулируется как реагирующий коммуникативный шаг (47.5% всех РЭ ОДОБРЕНИЯ); в 44.7% РЭ ОДОБРЕНИЕ выступает инициирующей репликой и в 7.8% РЭ ОДОБРЕНИЕ выполняет функцию послесловия.

ПОХВАЛА чаще всего выступает инициирующим коммуникативным ходом (51.46% РЭ ПОХВАЛЫ). ПОХВАЛА в форме реагирующего коммуникативного шага зафиксирована в 40.05% всех исследованных РА ПОХВАЛЫ. Функцию послесловия ПОХВАЛА выполняет в 8.49% ее реализаций.

Подавляющее число реализаций КОМПЛИМЕНТА (75.5%) приходится на инициирующую позицию в речевом обмене. КОМПЛИМЕНТ в форме реагирующего коммуникативного шага зафиксирован в 20.6% всех его реализаций. КОМПЛИМЕНТ как послесловие употребляется всего в 3.8 % всех РА КОМПЛИМЕНТА.

РА ЛЕСТИ формулируется преимущественно как инициирующий коммуникативный ход (68.6% его реализаций). Значительно реже ЛЕСТЬ формулируется как реагирующий коммуникативный шаг (31.4% реализаций) и употребление ЛЕСТИ в качестве послесловия в выборке не зафиксировано.

3.4. ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ как тактики реализации коммуникативных стратегий

3.4.1. Реализация ведущих стратегий выражения положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника

посредством тактик ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

В ряде исследований ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ рассматриваются как тактики, реализующие положительно-оценочные стратегии [Иссерс 2008; Коробова 2007]. При подобном подходе ОДОБРЕНИЕ, по-видимому, также возможно рассматривать как тактику, используемую для передачи позитивного настроения говорящего.

В данном исследовании мы будем рассматривать РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ как тактики реализации определенных стратегий, среди которых будем выделять главные и второстепенные.

Положительно-оценочные речевые акты характеризуются полиинтенциональностью. Главными интенциями, по нашему мнению, является интенция **выражения эмоционального состояния** и интенция **положительной оценки**. Использование РА положительной оценки в целом направлено на создание положительного эмоционального фона, хорошего настроения, эффекта доброжелательных отношений. Говорящий выстраивает определенную линию коммуникативного поведения, выбирает положительно-эмоциональную коммуникативную стратегию, посредством которой выражается сознательно запланированное или возникшее в момент общения положительное отношение к адресату / действительности.

Интенции оценочных высказываний не исчерпываются намерением сообщить свое положительно-оценочное мнение о предмете и создать положительный эмоциональный фон, а характеризуются также, например, стремлением регулировать поведение адресата, создать с ним контакт, гармоничные отношения, соблюсти коммуникативный ритуал и т.д.

Учитывая ведущие интенции говорящего в эмотивно-оценочном дискурсе, Т.А. Трипольская выделяет следующие мелиоративные стратегии:

- 1) когнитивные, или ведущие:

- воздействие на поведение, эмоциональное состояние и ценностную парадигму адресата с целью выражения эмпатии (сочувствия, сопереживания) или гармонизации отношений;
- стимулирование индивида на продолжение позитивной деятельности;
- манипуляция адресатом, попытка склонить его к желаемым для говорящего действиям;

2) прагматические, или вспомогательные:

- выражение эмотивной оценки;
 - передача эмоционального состояния;
 - интимизация общения;
 - создание «языка малого социума», демонстрация солидарности;
 - построение своего речевого имиджа;
 - формирование самооценки собеседника;
 - смягчение различных негативных высказываний
- [Трипольская 1999, 166 – 168].

Мы полностью разделяем мнение Т.А. Трипольской о том, что ведущей мелиоративной стратегией является стратегия воздействия на поведение и эмоциональное состояние адресата. Однако, данную стратегию трудно отделить от стратегии передачи эмоционального состояния, выделенной в качестве вспомогательной. Кроме того, не ясно, почему выражение эмотивной оценки в эмотивно-оценочном дискурсе трактуется как вспомогательная стратегия. Следовательно, данную классификацию, в целом интересную, тем не менее, нельзя считать исчерпывающей.

Н.Н. Горяинова дифференцирует стратегии высказываний ПОХВАЛЫ и высказываний ОДОБРЕНИЯ. По ее мнению, высказывания ПОХВАЛЫ применяются при реализации контактоустанавливающих стратегий (стратегия расположения собеседника, стратегия инициации знакомства для

дальнейшего общения, стратегия обольщения), стратегий этикетного поведения (стратегия бесконфликтного общения, стратегия сохранения добрых отношений), стратегий управления (стратегия защиты, стратегия провокации на определенные действия). Высказывания ОДОБРЕНИЯ, по мнению исследовательницы, применяются при реализации стратегии соучастия и стратегии управления [Горяинова 2010].

Мы не можем согласиться с данным положением, так как исследование Н.Н. Горяиновой основано на широком понимании ПОХВАЛЫ, при котором высказывания КОМПЛИМЕНТА также трактуются как ПОХВАЛА, что объясняет выделение контактоустанавливающих стратегий в качестве ведущих для адресантов ПОХВАЛЫ, в то время как наше исследование показывает, что стратегия установления контакта является ведущей при выражении именно КОМПЛИМЕНТА, а не ПОХВАЛЫ (о чем подробнее будет сказано позднее). Кроме того, сам выбор стратегий, часть из которых можно трактовать как глобальные, а часть – как частные, нам кажется не совсем оправданным.

Представляется необходимым выявить общие и дифференциальные стратегии РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ на основании анализа выборки.

Наблюдения над выборкой позволяют заключить, что по типу коммуникативного взаимодействия РА положительной оценки не всегда реализуют **кооперативные** стратегии: данные РА также могут реализовать **манипулятивную** стратегию.

С помощью положительно-оценочных РА реализуются стратегии как **позитивной, так и негативной вежливости**, а также **стратегия эмоциональной разрядки / воздействия на эмоциональное состояние собеседника**, стратегия **защиты** и стратегия **манипулирования** поведением адресата.

Следует отметить, что в каждой конкретной ситуации при выражении положительной оценки используются две и более стратегии, дополняющие

друг от друга. В конкретном высказывании с его социолингвистическими и психоллингвистическими параметрами структура коммуникативных стратегий может меняться: ведущая стратегия дополняется частными. Намерения адресанта положительной оценки, как правило, не декларируются, что также затрудняет интерпретацию его стратегий. Точный подсчет частотности применения выделенных в работе стратегий представляется затруднительным. В большинстве случаев ведущие стратегии говорящего верно считываются слушающим, но иногда интенциональный рисунок высказывания неоднозначен. Однако, читатель может судить о намерениях адресанта по авторскому комментарию или по внутренней речи адресанта.

Ведущими стратегиями адресантов РА положительной оценки, по нашему мнению, являются **стратегия выражения положительной оценки** и **стратегия эмоциональной разрядки / эмоционального воздействия** на собеседника.

Оценочный компонент в общении коммуникантов затрагивает параметр их психоэмоционального комфорта. Положительно-оценочные РА являются сигналом развертывания общения по модели комфортного диалогического общения, которое базируется на переживании и демонстрации эмоций и чувств.

Наряду со стратегией выражения положительной оценки, ведущей стратегией, объединяющей речевое поведение адресантов всех выделенных в работе РА положительной оценки, нам представляется стратегия воздействия на эмоциональное состояние собеседника. Адресанты положительно-оценочных высказываний испытывают (либо делают вид, что испытывают) положительный эмоциональный заряд (разной степени накала), которым они хотят поделиться с собеседником, чтобы, во-первых, освободиться от эмоциональной нагрузки, а во-вторых, чтобы обеспечить положительный эмоциональный фон коммуникации, настроить собеседника на гармоничное, «светлое» общение.

Положительная оценка выполняет психологический эффект «поглаживания», она сближает партнеров, вызывая у них положительные эмоции.

Желание поделиться положительным эмоциональным зарядом с собеседником, выразив положительную оценку погоде, природе и фактам действительности, отличает поведение адресантов РА ОДОБРЕНИЯ. Данное желание может быть искренним, а может диктоваться соображениями вежливости. В последнем случае стратегия воздействия на эмоциональное состояние собеседника комбинируется со стратегиями вежливости.

С помощью искреннего ОДОБРЕНИЯ как тактики реализации стратегий положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника осуществляется поддержка дамы после развода ее приятелем:

“It’s wonderful you’re coming,” Mark said, “it’s just wonderful. You look different already, so much happier.” “I am,” Kate said [Men and girls, 128].

Житель Бомбея ОДОБРИТЕЛЬНО отзывается о времени, выбранном иностранцем для жизни в Индии, создавая таким образом положительный эмоциональный фон коммуникации:

“Well, if you decide to stay, you have picked a good time for it. This is a time of changes. Great changes” [RS, 51].

Джулия прошла через два развода, сначала с Хью, потом с Джеймсом. Ее дочь, Джосс, некоторое время отказывалась уехать от отчима Джеймса к матери, поскольку ей было с ним очень комфортно. Однако, по прошествии некоторого времени, дочь все-таки переезжает к матери. Это событие вызывает положительный эмоциональный заряд у Джулии, что подтверждает ее невербальное поведение, описанное автором (улыбка). Собеседница Джулии, подруга Кейт выражает ОДОБРЕНИЕ переезду дочери к матери:

“I know for certain that James is still missing me. Hugh will be just the same. And now I’ve got Joss – “ Julia smiled.

“It’s so lovely, that you’ve got Joss back.”

“Yes,” Kate said. “Yes. Lovely’s the word” [TJM, 228].

В ситуации, когда дочь, замужняя дама, неожиданно зашла к матери, тем самым напугав ее, дочери пришлось сначала успокоить мать, создав положительный эмоциональный фон с помощью РА ОДОБРЕНИЯ, прежде чем перейти к цели визита:

She sounded anxious when she said, “There’s something wrong with one of the babies, isn’t there, me darling?”

*Molly was quick to reassure her. “No, Ma, **the babies are fine.**” She kissed Bridie, then her da, Bob. “**The family are all well, so don’t look so worried**” [JJ, 59].*

Пожилая состоятельная дама старается быть оригинальной в разговоре с молодыми девушками и выражает ОДОБРЕНИЕ курению, в этой ситуации стратегия воздействия на эмоциональное состояние собеседниц комбинируется со стратегией создания собственного имиджа:

*She offers me the glass, then a cigarette. “No, thank you. I don’t smoke.” “Nobody does these days. Such a shame. **I adore smoking**” (WPH, 66).*

Стратегии выражения положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника используется в РА ПОХВАЛЫ как в случае направленности ПОХВАЛЫ на самого собеседника, так и в случае ПОХВАЛЫ третьему лицу. Приведем контекст, в котором мальчики, игроки одной футбольной команды, хвалят друг друга в процессе игры, делясь положительным эмоциональным зарядом (выраженным сначала во внутренней речи персонажа):

Two outs! UNBELIEVABLE! My first double play ever!

“Nice,” Scout calls. I try to nod like this is no big deal, but I can’t get the grin off my face. Every guy on our team is looking at me and Meeger.

“Nice going,” I tell Meeger [CG, 51].

В другом эпизоде респонсивный РА ПОХВАЛЫ выражает восхищение поступком адресата – в стрессовой ситуации он сумел не только скрыться из отеля, но и захватить свои документы. Адресант ПОХВАЛЫ делится своим положительным эмоциональным накалом:

"You were both lucky. He was out of the house, and they didn't get him. What have you got with you, from your hotel? What did you leave there?"
"I've got my passports, my money, and my knife," I replied. Ahmed grinned at me.
"You know, I am going to like you," he whispered [RS, 671].

Положительный эмоциональный заряд особенно высокой степени накала отличает высказывание ПОХВАЛЫ в адрес собеседника в случае, если ПОХВАЛА комбинируется с благодарностью, как это происходит в случае с Мэри, с радостью и благодарностью принимающей предложение Уилмет временно пожить у нее в доме. Искренность и положительный эмоциональный заряд Мэри при выражении ПОХВАЛЫ-благодарности не вызывает сомнений:

"I think Mollie Holmes could give me a room at the Settlement."

"But that's miles away. You must come and stay with us for a bit until you decide what you're going to do," I said impulsively, wondering even as I spoke if I should regret my rash invitation, and what Sybil and Rodney would say.

"That would be lovely, Wilmet – how very kind of you! And in the meantime, if you can do anything to help or advise poor Marius-" [PBG, 179].

В конце жизненного пути, на «смертном одре» Вайолет размышляет о прожитой жизни, о своих поступках. Ее одолевают сомнения, правильно ли она вела себя по отношению к членам своей семьи, и она спрашивает об этом своего друга Калисто. В ответ тот хвалит Вайолет, потому что ей это необходимо. Он пытается настроить ее положительно-эмоционально:

"Did I do the right thing?" Violet then asked Kalisto, seeking out the truth in his eyes. "All those years... was it the right choice? For everyone?"

Kalisto hesitated, then said firmly, "Yes, you did the right thing, Vi. You protected your family – all of them. Always have done. How can you ever ask?" [RJS, 219].

ПОХВАЛА, направленная на третье лицо, по нашим наблюдениям, не вызывается такой стратегией позитивной вежливости, как контакто-устанавливающая, а характеризуется искренностью говорящего,

мотивируется его стремлением к объективности, желанием поделиться положительным эмоциональным переживанием либо является тактическим применением стратегии манипулирования: говорящий хвалит кого-то в качестве примера для подражания.

Нижеследующий контекст иллюстрирует искреннюю ПОХВАЛУ падчерицы будущей мачехе. В данном случае ПОХВАЛА высказывается не из вежливости, а мотивируется желанием адресанта поделиться с собеседником положительно-эмоциональным зарядом:

“You know, my dad’s getting remarried? At last. To a lady called Val? She’s a lovely lady. I mean, I’ve only met her a couple of times. But he’s happy...” [BE, 25].

В целом, выражение положительной оценки сопровождается передачей собственного эмоционального состояния и/или воздействием на эмоциональное состояние адресата. Преобладание «эмоционального выплеска» или эмоционального воздействия напрямую зависит от фактора искренности. Примером преобладания собственного эмоционального высвобождения служит речевой эпизод, в котором Эмили делится с подругой своими соображениями насчет нового партнера по бизнесу в их журнале. Она не может сдержать своего позитивного эмоционального настроения, и возникшая таким образом ПОХВАЛА третьему лицу сигнализирует о зарождении любви:

“He asked if he could invest some money in Lucky... we started talking.”

“Does he have a lot of money?” Emily shook her head. “Just about a hundred thousand saved up. But lots of good ideas. He’s smart, he’s a really decent guy.” She blushed. “I kind of like him. I like him a lot.” “Em! That’s wonderful.” Kate squeezed her arm. “You look so happy. Maybe this could be the guy. When can I meet him?” [BL, 108].

РА КОМПЛИМЕНТА также активно реализует стратегии выражения положительной оценки и эмоционального воздействия. Степень эмоционального накала определяется степенью искренности говорящего.

Приведем пример КОМПЛИМЕНТА внешности адресата – девушки, с которой адресант заигрывает, пытаясь воздействовать на ее эмоциональное состояние:

He made sure our fingers touched. “Nice view.” I shrugged. “It’s a desert.” “I was talking about your legs” I laughed [CG, 3].

Карл и Френ наконец-то соединились после долгих лет разлуки, Карл пребывает в прекрасном расположении духа: он привел Френ в свой дом, и она делится с ним своим положительным зарядом, выражая искренний КОМПЛИМЕНТ дому в целом и, в частности, гостиной:

“Tea?” Carl asked. “Please.” She wandered around, looking at things, stroking them. “I love this room. And it’s airy but cosy at the same time.” He smiled at her... [НВ, 328].

В следующем примере Аманда вырвалась из дома своей одноклассницы, где она чувствовала себя некомфортно, и, к своей радости, на улице встретила мужа подруги, Романа, веселого и легкого в общении человека, с которым она сможет выпить и расслабиться. КОМПЛИМЕНТ отображает позитивный эмоциональный настрой Аманды, возникший при виде Романа:

After two hundred yards, she saw Roman at the village recycling bins. Exactly the person she wanted. She located the correct button, and buzzed down the passenger window. “Hey, gorgeous!” she shouted. “Need a lift anywhere?”

Roman turned, surprised, and smiled at her [ВЕ, 304].

Адресанту ЛЕСТИ важно, чтоб его собеседник был положительно эмоционально настроен, ведь от этого зависит, получит ли адресант ЛЕСТИ выгоду в результате общения. В нижеприведенном РЭ Мойре-портнихе, совершенно не интересно слушать хвастовство своей клиентки (о чем свидетельствует внутренняя персонажная речь), однако она поддакивает ей, надеясь угодить и не потерять богатую клиентку:

“I shall go to Madame Fournier’s next month,” Miss Hankins said one day, as she stood waiting while Moira pinned up her hem. “I was thinking something in

peach.” Moira nodded, her lips tight around the pins she held between them, an unhappy display of concentration mingled with dissatisfaction. “Right you are, Miss Hankins,” she said. “A nice peach. Or maybe a pale pink to match?” “Madame Fournier is ordinarily of the opinion that matching one’s hat to one’s suit in summer is somewhat vulgar.” “Oh. Right you are,” Moira repeated. She didn’t care what colour Miss Hankins bought her overpriced hat in, but she was one of her best clients, one of her only regulars, so she had to keep her sweet, whatever the cost [RJS, 63].

Адресант ЛЕСТИ стремится не столько поделиться своим эмоциональным зарядом, сколько вызвать его у собеседника в своих корыстных целях.

Таким образом, стратегиями выражения положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника руководствуются адресанты всех РА положительной оценки, что позволяет считать данные стратегиями ведущими для них. Доминирование стратегии воздействия на эмоциональное состояние собеседника в конкретном положительно-оценочном высказывании тем отчетливее, чем больше степень искренности адресанта.

3.4.2. Реализация стратегий позитивной и негативной вежливости посредством выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

Социальное взаимодействие требует демонстрации положительного отношения к партнеру. РА положительной оценки выступают тактиками реализации стратегий как позитивной, так и негативной вежливости.

Цель вежливого поведения – убедить партнера в добром отношении к нему и вызвать ответное доброе отношение. В понимании Дж. Лича вежливость выступает набором стратегий, которые помогают предотвратить конфликт, установить и поддержать гармоничные взаимоотношения [Leech 1980, 19]. Похожим образом определяет вежливость Г. Каспер: «вежливость

– набор стратегий, необходимый для того, чтобы нейтрализовать опасность и минимизировать неприязнь» [Kasper 1990, 194].

Вежливость рассматривается социолингвистами в тесной связи с понятием «лица» коммуниканта (*public self-image face*). Этот термин был введен Э. Гоффманом и осмыслен П. Браун и С. Левинсоном. Под «лицом» подразумевается социальная ценность (репутация), которой обладает коммуникант. Любое действие совершается с целью сохранить «лицо» (*save face*) или избежать «потери лица» (*lose face*) [Goffman 1972]. В понятии «лица» выделяются две составные части: «позитивное лицо» и «негативное лицо».

Согласно П.Браун и С.Левинсону, существуют два основных желания, связанных с самоуважением (сохранением лица): 1) желание не испытывать помех в своих действиях и 2) желание получить одобрение. Эти желания определяют общие поведенческие стратегии смягчения угрозы самоуважению человека, а именно: негативную и позитивную вежливость. Под «негативным лицом» подразумевается «нежелание каждого компетентного взрослого члена общества встречать на пути своих действий препятствия со стороны других». «Позитивное лицо» предполагает следующее: «каждому участнику коммуникации, хотелось бы иметь сходные потребности хотя бы с некоторыми другими коммуникантами» [Brown, Levinson 1987, 62]. Другими словами, негативная вежливость связана с предоставлением свободы человеку, позитивная вежливость – с демонстрацией единства и солидарности.

Стратегии позитивной вежливости состоят в выражении солидарности говорящего со слушающим и реализуются посредством определенных линий поведения, или тактик, из числа которых интерес для нашего исследования представляют:

- проявление внимания к человеку,
- эмоциональная эмфаза,
- создание атмосферы внутригрупповой идентичности,

- учет желаний и склонностей слушающего,
- «подарки» слушающему в виде знаков симпатии, понимания и солидарности.

Коммуникативная стратегия положительной вежливости предполагает, что партнер по коммуникации оказывает знаки внимания, выбирает интересные темы для беседы, ищет точку согласия и избегает пунктов несогласия, шутит и так далее.

К **стратегиям позитивной вежливости**, которыми руководствуются адресанты положительно-оценочных высказываний, мы относим 1) **контакто-устанавливающую** стратегию, 2) стратегию **сохранения лица** собеседника, а также 3) стратегию **интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе**.

Стратегии негативной вежливости состоят в предоставлении свободы действий слушающему, что в традициях западной культуры обычно и понимается как вежливость. Эти стратегии сводятся к десяти тактикам, из которых для анализа РА положительной оценки интересны следующие: 1) формулирование высказываний в смягчающей модальной упаковке, 2) проявление уважения посредством принижения собственного положения и возвышения положения адресата [Brown, Levinson 1987, 102].

Негативная вежливость предполагает избегание слов, которые угрожают «лицу» или «территории» (например, личному пространству, личному времени и т.п.) адресата. Если же «угрожающие слова» уже сказаны или должны быть сказаны (несогласие, отказ, критика), негативная вежливость проявится в их смягчении или исправлении при помощи, в частности, положительно-оценочных высказываний.

К **стратегиям негативной вежливости**, которыми руководствуются адресанты положительно-оценочных высказываний, мы относим 4) стратегию **смягчения высказывания** (смягчения отказа или критики) и 5) стратегию **возвышения положения адресата**.

Рассмотрим реализацию выделенных пяти стратегий позитивной и негативной вежливости путем применения положительно-оценочных РА в качестве тактик.

3.4.2.1. Реализация контакто-устанавливающей стратегии путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА

По нашим данным, контакто-устанавливающая стратегия реализуется адресантами ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и не используется адресантами ЛЕСТИ.

Адресанты РА ОДОБРЕНИЯ в подавляющем большинстве случаев руководствуются контакто-устанавливающей стратегией. Частотность использования данной стратегии при выражении ОДОБРЕНИЯ соизмерима с частотностью использования глобальной стратегии эмоционального воздействия.

Прежде всего, РА ОДОБРЕНИЯ реализует контакто-устанавливающую стратегию в речевых обменах, в которых данный акт формулируется как реагирующий коммуникативный ход. Собеседник испытывает потребность отреагировать на высказывание говорящего, проявляя к нему интерес, симпатию и таким образом поддерживая речевой контакт. Так происходит в беседе миссис Хэвен с эксцентричным лордом Нотоном, который рассказал ей о своем отце, умершем от сердечного приступа в то мгновение, когда впервые в жизни попробовал портвейн. Миссис Хэвен настроена на гармоничное общение, так как ее дочь и сын лорда Нотона собираются пожениться и она одобрительно реагирует на рассказ:

“...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?” [CG, 444].

Следующий эпизод также иллюстрирует использование стратегии поддержания контакта: Ли реагирует на вежливый вопрос вежливым ОДОБРЕНИЕМ своего визита к больной матери, после чего переходит к интересующему ее вопросу:

“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?” [там же, 429].

Контакто-устанавливающую стратегию положительной вежливости реализуют фразы, выражающие положительную оценку факту действительности, о котором сообщил говорящий (см. предшествующие контексты) или идее, предложенной говорящим (см. следующий контекст):

“Why don’t we get down to business?” “Yes, that’s a good idea,” Molly agreed, and faced Coker [JJ, 75].

Выражение ОДОБРЕНИЯ услышанной истории, которая квалифицируется как «романтическая», демонстрирует собеседнику интерес к его истории и к продолжению беседы:

“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 [CG, 450].

Выражение ОДОБРЕНИЯ в подобных ситуациях не всегда является искренним. Именно стратегии позитивной вежливости определяют формальное, этикетное, даже неискреннее выражение положительной оценки, без которого немисливо гармоничное общение. Как уже было сказано, если человек хочет сохранить свое лицо, достоинство, ему ежедневно приходится во многих ситуациях «надевать маску» и демонстрировать понимание, солидарность, поддержку собеседнику.

Согласно правилам этикета, выслушивая собеседника, пытаясь быть вежливым, адресату нужно проявлять интерес к собеседнику, даже если ему не интересно, и он не знает как реагировать на высказывания собеседника. Приведем пример, в котором в ситуации общения с неинтересным собеседником Анна пытается поддержать разговор, интуитивно руководствуясь стратегией позитивной вежливости, предполагающей поддержание контакта с адресатом. В результате Анна продуцирует

дипломатичный, маскирующий отсутствие интереса, несколько «корявый» по форме РА ОДОБРЕНИЯ, стратегическая цель которого – поддержать контакт с собеседником:

“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” (WM, 90).

Авторский комментарий эксплицирует недовольство персонажа выбранным средством выражения оценки (*said awkwardly, aware that this didn’t sound quite right*), поэтому Анна добавляет еще одну оценочную реплику.

ОДОБРЕНИЕ как тактика реализации контакто-устанавливающей стратегии используется также в следующей ситуации: Мэрион сердита на своего любовника, который испортил ее планы на предшествующий вечер и когда он звонит, она еле сдерживается, чтоб не нагрубить ему. Правила вежливости и желание сохранить отношения, тем не менее, «берут верх» и Мэрион одобрительно реагирует на предложение Гая поужинать:

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 [TJM, 244].

Авторский комментарий сообщает читателю о том, что невербальная окраска собственного голоса не устраивает героиню, однако, главное для нее в этой ситуации – соблюсти ритуал и сохранить вежливые отношения – сделано (*at least she had said it*).

Несколько реже, контакто-устанавливающая стратегия реализуется иницирующими высказываниями ОДОБРЕНИЯ. В таком случае ОДОБРЕНИЕ вводится говорящим, чтобы прервать некомфортный период

тишины в интеракции с целью избежать впечатления, что коммуниканты не уважают друг друга либо не считают друг друга достойными общения, т.е. учитываются желания и склонности собеседников. Примером может служить эпизод, в котором описано общение коммуникантов – бывших сотрудников, которое происходит после похорон, когда они уже обсудили печальное событие – смерть бывшего сослуживца, а теперь испытывают неловкость (*awkward little group*), не могут подобрать тем для общения и РА ОДОБРЕНИЯ (цветов на терасе) помогает поддержать контакт, разрядить напряжение (*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 (PBQ, 153).

Такая стратегия позитивной вежливости, как контакто-устанавливающая, свойственна адресантам ПОХВАЛЫ в значительно меньшей степени, чем адресантам ОДОБРЕНИЯ и КОМПЛИМЕНТА. В этом отношении мы не разделяем мнение Н.Н. Горяиновой о том, что данная стратегия определяет речевое поведение адресантов ПОХВАЛЫ [Горяинова]. На наш взгляд, гораздо чаще адресант ПОХВАЛЫ выражает свой позитивный эмоциональный настрой и делится им с собеседником, в некоторых случаях рассчитывая на то, что тот будет стараться вести себя таким же образом, достойным положительной оценки.

ПОХВАЛА выступает тактикой реализации контакто-устанавливающей стратегии, прежде всего, если она высказывается в адрес собеседника. Адресант ПОХВАЛЫ, направленной на третье лицо, не может руководствоваться контакто-устанавливающей стратегией.

Другим существенным условием использования ПОХВАЛЫ для установления или поддержания контакта является ситуация ритуального общения. Например, когда собеседник сообщает о повышении по службе, правила этикета требуют похвалить его – контакто-устанавливающая стратегия выходит на передний план:

“I got a promotion.”

“Oh, well done! That’s fabulous news. Tell us all about it” [men I loved 95].

В целом, при выражении ПОХВАЛЫ собеседнику контакто-устанавливающая стратегия выступает в качестве второстепенной стратегии, дополняющей ведущую стратегию эмоционального воздействия. Играя в теннис с маленькой девочкой, Анни хвалит ее мастерство, во-первых, потому что игра девочки действительно хороша, и Анни испытывает эмоциональную потребность поделится этим, а во-вторых, для установления контакта с Джорджиной, чтобы обеспечить дальнейшее гармоничное общение:

“You’re very good at tennis,” said Annie to Georgina.

“I’m all right,” she replied conversationally (WM, 136).

Конвенциональность подобного общения подчеркивается авторским комментарием: *conversationally*.

Если собеседник шутит, правила вежливости требуют оценить шутку, похвалив его, поддержав таким образом контакт, как и поступает Вин в разговоре с приятелем, который не смог добиться расположения девушки:

Win said, “Did you do her?”

“Yes. Many times. But not in the last seven years.”

“Good one” [СНР, 243].

Распространено справедливое мнение о том, что в английской лингвокультуре общей коммуникативной стратегией адресантов КОМПЛИМЕНТОВ является именно контакто-устанавливающая стратегия [Серебрякова 2002; Мурашкина 2004; Вострикова 2009] или, другими словами, стратегия зарождения или развития уже имеющихся личных контактов с адресатами [Леонтьев В.В. 1999] или стратегия консолидации солидарности с адресатами [Holmes 1988] или стратегия создания и поддержания взаимопонимания и согласия с адресатами [Wolfson 1983, 86].

Дифференцируются контакто-устанавливающая, контакто-поддерживающая и контакто-размыкающая функции КОМПЛИМЕНТА. Как

указывает Дж. Холмс, КОМПЛИМЕНТОМ говорящий показывает адресату, что он уважает и ценит его как личность и заинтересован в нем и в хороших с ним отношениях. Наиболее очевидной функцией РА КОМПЛИМЕНТА является «смазывание социального механизма» [Holmes 1987, 409].

Наше исследование подтверждает активное использование адресантами РА КОМПЛИМЕНТА контакто-устанавливающей стратегии. РА КОМПЛИМЕНТА реализует данную стратегию в случае, если он характеризуется формальным, этикетным характером. Данная стратегия применима в более официальной обстановке, в общении не близких, а просто знакомых людей. Приведем пример высказывания КОМПЛИМЕНТА как тактики, реализующей контакто-устанавливающую стратегию:

*“Sorry we’re late. My fault, obviously,” I say, handing her the flowers.
“Gorgeous!” Pam sniffs the flowers. “Come in!”* [WPH, 127].

КОМПЛИМЕНТ в этом случае выступает средством установления контакта в начальной фазе взаимодействия. Успешным иницирующим ходом КОМПЛИМЕНТА говорящий открывает себе «доступ» к говорящему и обеспечивает готовность последнего к сотрудничеству в предстоящем разговоре.

Тем не менее, нельзя утверждать, что КОМПЛИМЕНТ функционирует только в общении малознакомых людей. При встрече приятели, знакомые, даже бывшие супруги (как в нижеследующем примере) также употребляют КОМПЛИМЕНТЫ:

“You look well,” she said, sitting down, smiling with a politeness that she had never bothered with in the old days (PMB, 241).

Как свидетельствует внутренняя персонажная речь, КОМПЛИМЕНТ рассматривается коммуникантами не более, чем знак вежливости.

Друзья и приятели так же, как и чужие и малознакомые люди, могут оказаться вместе в официальной обстановке: на свадьбе, юбилее и т.п., где они непременно вовлекаются в ритуалы общения, одним из которых является КОМПЛИМЕНТ, как это происходит, когда Беки на собственной свадьбе

встречает своего друга Денни и он выражает КОМПЛИМЕНТ ее внешнему виду, что способствует поддержанию контакта:

“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 (KSK, 364).

Отведав блюдо в гостях, любой человек (близко или шапочно знакомый с хозяевами) обязан, согласно правилам этикета, выразить положительную оценку еде – вне зависимости от того, понравилась ли она ему. Возникающий в такой ситуации КОМПЛИМЕНТ есть тактика реализации контакто-устанавливающей стратегии. Примером использования КОМПЛИМЕНТА как тактики реализации данной стратегии может служить следующий эпизод: Джен, которая нервничает и не замечает, что ест, положительно отзывается о кулинарном мастерстве хозяина дома:

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

“My pleasure” [НМ, 257].

Напомним, что соотношение весомости контакто-устанавливающей стратегии и стратегии эмоционального переживания определяется степенью искренности адресанта: чем выше степень искренности – тем больше роль стратегии эмоционального воздействия. Чем ниже степень искренности – тем больше роль контакто-устанавливающей стратегии.

Конвенции обмена формулами вежливости делают общение более прогнозируемым и, следовательно, безопасным, что позволяет говорить об этикетной, ритуальной функции, выполняемой КОМПЛИМЕНТАМИ.

Выступая тактикой, реализующей контакто-устанавливающую стратегию, КОМПЛИМЕНТ часто становится зеркальным – адресат «включается в игру» ритуализированного общения:

- *“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” (CG, 54).

- *He eased in, carrying a splendid bunch of red roses. “To match your beauty,” he said, his voice muffled behind the mask.*

Robin suddenly beamed. “You are a love. What beautiful flowers!” (ВМНН, 108).

В отношении РА ЛЕСТИ следует констатировать, что стратегией адресанта является главным образом манипулирование адресатом. К второстепенным стратегиям, которыми руководствуются адресанты РА ЛЕСТИ, относим такие стратегии позитивной вежливости, как стратегию сохранения лица собеседника и стратегию интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе. Установление и поддержание речевого контакта в число стратегий, используемых адресантами РА ЛЕСТИ, не входит.

Таким образом, именно стратегии позитивной вежливости и, в частности, контакто-устанавливающая стратегия предопределяет формальное, этикетное, ритуальное выражение положительной оценки, без которого немислимо гармоничное общение. В большей степени данная стратегия свойственна адресантам ОДОБРЕНИЯ и КОМПЛИМЕНТА и в меньшей – адресантам ПОХВАЛЫ. Особенно активно РА ОДОБРЕНИЯ реализует контакто-устанавливающую стратегию в эпизодах, в которых данный акт является реагирующим коммуникативным ходом. Реализация стратегии поддержания контакта путем выражения ПОХВАЛЫ возможна только при направленности на собеседника. КОМПЛИМЕНТОМ говорящий показывает адресату, что он уважает и ценит его как личность и заинтересован в хороших с ним отношениях. При выражении ЛЕСТИ данная стратегия вообще не используется.

3.4.2.2. Реализация стратегии «сохранения лица» собеседника путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА

В процессе гармонизации отношений адресант сообщения обычно заботится не только о своем «социальном лице», но и о самооценке

собеседника, пытаясь по возможности ее улучшить. Поддержка и защита собеседника снимают или смягчают возможный дискомфорт ситуации, улучшают состояние и отношения партнеров по коммуникации. В данном случае можно говорить о тактиках успокаивания, заверения, обещания, совета, стремления ободрить коммуниканта.

РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА могут выступать тактиками реализации лико-восстанавливающей стратегии, т.е. стратегии «охранения лица» собеседника.

Прежде всего, стратегия «сохранения лица» собеседника реализуется с помощью тактики ОДОБРЕНИЯ. Как правило, в рамках данной стратегии ОДОБРЕНИЕ используется как реагирующий или послесловный коммуникативный ход. Собеседник проявляет инициативу: выражает какую-то идею, вносит предложение, не представляющие интереса для собеседника. Однако, правила вежливости, сочувствие к инициатору идеи требуют от слушающего некоторых мер по спасению лица говорящего: ОДОБРЕНИЯ тем явлениям, которые в действительности не нравятся адресанту.

Джен совершенно не хочется ежедневно играть в теннис с матерью своего приятеля, которую она боится, однако, не желая показаться грубой (о чем свидетельствует авторский комментарий), Джен не отказывается от занятий и одобрительно высказывается относительно предложения поиграть в теннис в другой раз:

*“I can't tomorrow, but thanks anyway.” Mrs Avery breathed in, deeply and loudly. “Well, perhaps another time?” “Yes,” Jen said, and not wanting to appear rude, added, “**That would be nice.**” They said goodbye and went in different directions [НМ, 271].*

В следующем речевом обмене Сэди выражает несогласие с мыслью пожилой Миссис Эвери о том, что в глазах молодежи празднование дня рождения покойного мужа выглядит не совсем нормальным – она использует аллюзию на пожилую героиню «Больших надежд» Ч. Диккенса, брошенную женихом в день свадьбы и с тех пор ходившую в подвенечном платье и

хранившую свадебный пирог. С помощью ОДОБРЕНИЯ идее празднования она «спасает лицо» Миссис Эвери:

*“I hope you don’t think I’m batty celebrating my dead husband’s birthday.”
I shake my head too vigorously.*

“I suspect it might look a bit Miss Havisham to a youth.”

*“Oh no. **It’s sweet,**” I laugh [WPH, 163].*

Применение стратегии сохранения лица собеседника ограничено параметрами ситуации: данная стратегия невозможна при выражении ПОХВАЛЫ третьему лицу. РА ПОХВАЛЫ как тактика сохранения лица собеседника применяется в случае, если собеседник не уверен в себе и адресант ПОХВАЛЫ чувствует потребность подбодрить его. Коммуникативный ход неуверенного в себе собеседника может представлять собой запрос-квеситив или ассертив, провоцирующий слушающего на меры по спасению лица говорящего:

- *You think I’m silly.” Julia was gazing at her, shaking her head. “On the contrary,” she said quietly. She was smiling, but sounded almost sad. “I was thinking – well, **how awfully nice you are**” [WS, 278].*
- *“Of course he disapproves of my books.” “**They are beautiful books,**” said Guy. “Eric doesn’t approve the style. I’m afraid Godfrey has never handled Eric tactfully, that is the trouble.” “**Beautiful,**” said Guy. “I have just been re-reading *The Seventh Child*. I love particularly that scene with Edna ...” [SMM, 190].*

В следующем эпизоде молодой человек задержал отца девушки, преградив ему путь для того, чтобы она успела проскользнуть домой раньше строгого отца. В результате отец набросился на молодого человека с кулаками. Впоследствии он просит прощения у дочери, оценивая свое вмешательство как глупость, а девушка пытается переубедить его, «спасти его лицо», с помощью ПОХВАЛЫ в его адрес:

“You were worried about getting home. I figured ... I figured I’d buy you some time. It was stupid.” She shook her head and her face softened. “No. No, it

wasn't stupid, it was sweet. Well, maybe starting a fight with him was a bit stupid" [RJS, 77].

РА КОМПЛИМЕНТА как тактика сохранения лица собеседника так же, как и РА ПОХВАЛЫ, применяется в случае, если последний не уверен в себе. Зарубежные исследователи называют подобную стратегию *reassuring tactics*. В этом случае КОМПЛИМЕНТ формулируется как реагирующий коммуникативный ход:

Hugh ended up in a blazer that he said made him look like a game show host. "Too many buttons. All I need is a toupee and a redhead in a backless dress."

"You look great," Julia said seriously [TJM, 87].

В нижеприведенном эпизоде КОМПЛИМЕНТ нацелен на сохранение лица собеседника – неуверенного в своем выборе одежды:

"Does me dress look all right, Ruthie?" Bella asked. "It's not creased or anything?" "Your dress is lovely, Bella" (JJ, 400).

В ходе беседы с Китом, эрудированным молодым человеком из офицерской семьи, перед которым дочь рядового, Дженифер, робеет, девушка приходит к выводу, что она ведет себя очень неуверенно, что «о нее вытирают ноги». Кит спасает положение, признаваясь девушке в своей симпатии. С помощью КОМПЛИМЕНТА отрицательное качество девушки трансформируется в достоинство:

"But you were right, I am a doormat."

He lifted his head and eased his arms out, turned on his side with a wince and lay an arm across her. "But that's what's so adorable about you, Jennifer Juniper. You're a natural-born flower child. The genuine article. Full of goodwill and selflessness and compassion, and all those lovely traits most of us don't have, but pretend we do. You never want to hurt anyone's feelings, do you?"

"No," she told him, "I don't like hurting people's feelings" [HM, 282].

В другом речевом обмене КОМПЛИМЕНТ применяется для спасения лица дамы: она называет свой возраст, а правила вежливости требуют выразить недоверие, когда дама «в возрасте» эксплицирует его:

*“How old,” she said, “would you say I was, Mrs. Anthony?” “I should say,” said Mrs. Anthony, folding her arms, “you were sixty-fourabouts.” “Add five years.” “Sixty-nine. **You don’t look it,**” said Mrs. Anthony. In fact, Mrs. Pettigrew was seventy-three, but she did not at all look the age under her make-up [SMM, 51].*

Следующий речевой обмен иллюстрирует применение адресантом КОМПЛИМЕНТА стратегии сохранения лица адресата – Бриджет, которая расстроена после разговора с Магдой. Магда выразила восторг по поводу внешности одноклассницы Бриджет Ребекки и удивление от того, что Бриджет одного с ней возраста. Том бросается спасать «лицо» Бриджет и, судя по внутренней персонажной речи, ему это удастся:

“What’s going on?” he said. “I’m prematurely ageing,” I muttered.

*“Oh, for God’s sake. It’s that bloody Rebecca, isn’t it?” he said. “Shazzer told me about the Magda conversation. It’s ridiculous. **You look about sixteen.**”*

Love Tom. Even though suspected he might have been lying still feel hugely cheered up as even Tom would surely not say looked sixteen if I looked forty-five [FB, 52].

Адресант следующего КОМПЛИМЕНТА миссис Брендон использует стратегию сохранения лица адресата – Ребекки, которая ничего не понимает в финансовых вопросах, но стесняется этого. В данной ситуации стратегия сохранения лица адресата комбинируется со вспомогательной стратегией манипулирования собеседником или стратегией мониторинга темы. Использование КОМПЛИМЕНТА как смены темы спасает Ребекку от обсуждения нежелательной темы:

“So what do you think of the Chancellor’s announcement?”

“Well”, I begin confidently, wondering if I could suddenly pretend to spot an old friend across the room. “Dad, I’m sure Rebecca doesn’t want to talk shop,”

says Luke, frowning slightly. “Quite right!” says Mrs. Brandon, and smiles at me. “**That’s a lovely scarf, Rebecca. Is it Denny and George?**”

Yes, it is!” I say brightly, full of relief at escaping the Chancellor’s announcement. “I was so pleased, I got it last week in the sale!” [KSS, 90].

Использование говорящим лико-восстанавливающей стратегии иллюстрирует также следующий речевой обмен, в котором в разговоре с молодой женщиной Пирс пренебрежительно отзывается о современных женщинах и, спохватившись, пытаясь сгладить неловкость, делает ей КОМПЛИМЕНТ:

“And what’s your news? You’re not married yet?” I asked rather brightly.

“Good heavens, no! What should I marry on? And women are so terrifying these days and seem to expect so much, really far more than one could possibly give. **Not that I would include you in my condemnation,**” he added quickly. “**You look particularly charming today, Wilmet.**” He smiled down at me in the provocative way I remembered.

I was pleased at his compliment for I always take trouble with my clothes, and being tall and dark I usually manage to achieve some kind of distinction (PBG, 5).

Данное высказывание следует трактовать как КОМПЛИМЕНТ, а не как ЛЕСТЬ, поскольку именно так его и воспринимает адресат (подчеркнутая часть примера) и кроме того, из контекста известно, что коммуниканты симпатизируют друг другу.

Адресанты ЛЕСТИ, по нашим наблюдениям, не руководствуются стратегией сохранения лица собеседника.

Если человек хочет сохранить свое лицо, достоинство, ему ежедневно приходится во многих ситуациях «надевать маску» и демонстрировать понимание, солидарность, поддержку собеседнику. Стратегией сохранения лица собеседника руководствуются адресанты трех РА положительной оценки: РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА.

РА положительной оценки как тактики реализации лико-восстанавливающей стратегии формулируются как реагирующие или послесловные коммуникативные ходы.

ОДОБРЕНИЕ идеям и явлениям, которые в действительности не нравятся адресанту, служит средством спасения лица говорящего; оно вызывается правилами позитивной вежливости, сочувствием к нему. РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА как тактики сохранения лица собеседника применяются в случае, если собеседник не уверен в себе и адресант чувствует потребность подбодрить его.

3.4.2.3. Реализация стратегии интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

Стратегию интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе нельзя назвать глобальной, доминирующей стратегией, которой руководствуются адресанты положительно-оценочных высказываний. Данная стратегия применяется в качестве дополнительной в сочетании с другими стратегиями, как правило, со стратегией эмоционального воздействия. Кроме того, анализ выборки позволяет заключить, что данная стратегия применяется главным образом адресантами КОМПЛИМЕНТА.

Позитивно эмоционально настроенный коммуникант при помощи положительной оценки объекта действительности стремится создать определенный тип общения, интимно-доверительный и дружески-фамильярный. Собеседники, таким образом, объединяются в некую общность, осуществляя обмен значимыми для них обоих чувствами, переживаниями.

Основу интимно-личностного общения составляет обмен конфиденциальной информацией. Коммуникант раскрывает потаенные уголки своей души, что делает его более открытым и уязвимым. Положительно-оценочные РА помогают демонстрировать солидарность с

собеседником и создать «язык малого социума», маркер своего языка, противопоставленного языку иных социумов.

Стратегия соучастия, принадлежности к группе, применяется в следующем высказывании ОДОБРЕНИЯ:

“This is one of Father Lydell’s favourite dishes,” said Beth, bringing a covered casserole to the table. “Poulet nicoise – I hope you like it.”

“Oh, yes,” Letty murmured, remembering the times she had eaten poulet nicoise at Marjorie’s house. Had David Lydell gone all round the village sampling the cooking of the unattached women before deciding which one to settle with? Certainly the dish they were eating this evening was well up to standard.

Afterwards Marjorie said, “It was rather funny about the poulet nicoise and the way Beth had to let us know that she had asked David in to meals – she made a dead set at him, you know” [PBQ, 124].

Как демонстрирует внутренняя персонажная речь, выражение ОДОБРЕНИЯ блюду реализует стратегию принадлежности к группе – проявления близости адресанта Бетти к Отцу Лиделлу.

Приведем контекст ПОХВАЛЫ в адрес целого коллектива, реализующей стратегию причастности к группе, которая комбинируется с глобальной стратегией эмоционального воздействия:

*“I work,” he said often, and meaning it, “**with lovely people**”* [TJM, 11].

Приведем еще один эпизод ПОХВАЛЫ, в котором друг пытается переубедить Нейла, мужа Нэт, в том, что она как целеустремленная, сформированная личность не изменит своего мнения. В данном случае ПОХВАЛА выступает тактикой, реализующей стратегию принадлежности к группе, в данном случае к группе мужчин-знатоков женщин:

*“A teeny, tiny part of me thought Nat would probably change her mind one day, you know, about the whole baby thing,” admitted Neil. “She still might, hey?” asked Neil optimistically. “Er, plonker,” replied Karl harshly. “Look, **Nat is the most clear-sighted and focused woman I’ve ever met, and you have to remember my experience with women is wide and long**”* [PA, 51].

Обязательный момент интимизации, то есть вхождения в личное (в том числе интимное) смысловое поле адресата отличает РА КОМПЛИМЕНТА [Мурашкина 2004; Трофимова 2008]. Интимность в КОМПЛИМЕНТЕ создается пространственной близостью, визуальным или тактильным контактом, улыбкой, интимной темой разговора:

“You’re certainly not alone any more,” I said.

“Not any more, since I’ve joined my beautiful date for the social event of the season.” And Will put his arm around my waist, pulled me to him, and kissed me on the mouth [CG, 140].

РА КОМПЛИМЕНТА демонстрирует солидарность с собеседником, как например, в речевом обмене, в котором адресант КОМПЛИМЕНТА демонстрирует осведомленность в области искусства и, в частности, уточняет, что он знаком с картинами адресата:

“Where are you from, Susie?”

I laughed at his transparency. “London. And Wales.”

“The most famous Welshwoman I’ve met.”

“They hardly stop me in the street.”

“But everyone knows your work. I love your paintings. They brighten up people’s lives. I’d say that the person who creates them has a spectacular spirit.” [BE, 137].

В следующем контексте КОМПЛИМЕНТ выражается по поводу прекрасного английского, который обнаруживает араб, проживающий в Индии. Адресант КОМПЛИМЕНТА не только выражает положительную оценку навыку адресата, но причисляет последнего к некоей общности – знатоков английского:

“There is no act of faith more beautiful than the generosity of the very poor,” Abdullah said, in his quiet tone. I had the impression that he never raised his voice above that softness.

“You speak English very well,” I commented, genuinely impressed by the sophisticated thought and the way he’d expressed it [RS, 189].

Шляпная модистка объясняет потенциальной клиентке, что не работает «с кем попало», за что получает КОМПЛИМЕНТ, основанный на их схожем понимании элитарности, в результате чего создается атмосфера солидарности, понимания, принадлежности к одной группе:

“I have my own way of working, Lady Ann. I choose my clients as much as they choose me. I can’t work with just anyone.”

Lady Ann nodded. “A true creative genius. That’s what I read in the magazine. I suppose talent like that has to be cajoled rather than bullied into showing itself.” The two women stared at each other [RJS, 251].

Выражая КОМПЛИМЕНТ, Аннабель демонстрирует солидарность с милым ее сердцу Херли и положительную оценку его профессиональных навыков:

“They are talking about this artist character retiring,” said Hurley. “All wrong. Artists don’t retire. There’s nothing for them to retire about.”

“I hope you told them so,” said Annabel who admired Hurley. “In a way it’s a waste of your precious time, this advisory job” [SMS, 41].

Адресанты РА ЛЕСТИ так же, как и адресанты других положительно-оценочных РА, проявляют внимание к собеседнику, пытаются создать атмосферу внутригрупповой идентичности; руководствуются желаниями и склонностями слушающего, делают подарки слушающему в виде знаков симпатии, понимания и солидарности. Стратегии позитивной вежливости выступают в РА ЛЕСТИ в качестве второстепенных стратегий на фоне глобальной стратегии манипулирования.

Приведем типичный контекст высказывания ЛЕСТИ, адресант которого пытается создать атмосферу внутригрупповой идентичности, делает знаки понимания и солидарности, рассчитывая, тем не менее, на получение материальной выгоды – продажу дорогого автомобиля:

The salesman started the engine and it growled with a roar that made Sebastian’s heart jump in his chest. “Is it the fastest? Is it the fastest one you’ve got?” he asked. The salesman smiled. “Oh yes, sir,” he replied. “It’s the fastest we

make. And,” he leaned in and lowered his voice, “for our most,” he paused, and put emphasis on the next word, “valued customers such as yourself, there are tweaks that can be made to increase the engine capacity still further. For when one is driving abroad, of course.” Sebastian smiled. “Of course.” [RJS, 390].

Следовательно, стратегия интимизации, соучастия, принадлежности к одной группе применяется, главным образом, адресантами КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ. Она выступает дополнительной стратегией, комбинирующейся, как правило, со стратегией эмоционального воздействия на адресата.

Позитивно эмоционально настроенный коммуникант при помощи положительной оценки объекта действительности стремится создать определенный тип общения, интимно-доверительный и дружески-фамильярный. Собеседники объединяются в некую общность, осуществляя обмен значимыми для них обоих чувствами, переживаниями, некоей конфиденциальной информацией. Положительно-оценочные РА помогают демонстрировать солидарность с собеседником и создать «язык малого социума», являясь маркерами своего языка, противопоставленного языку иных социумов.

3.4.2.4. Реализация стратегии смягчения высказывания путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

Среди стратегий негативной вежливости адресанты положительно-оценочных высказываний наиболее активно руководствуются стратегией смягчения высказывания. Подавая сообщение в более мягкой форме, адресант надеется на поддержку и понимание собеседника.

Особенно активно стратегия смягчения высказывания применяется адресантами ОДОБРЕНИЯ, которые предваряют свое несогласие, отказ или критику выражением ОДОБРЕНИЯ идее, предложенной собеседником. Например, когда Кит предложил своей девушке Джен съездить после школьных занятий в городок, расположенный довольно далеко от города, в котором они жили, она сначала оценивает это предложение как заманчивое, а

затем отказывается от него, мотивируя отказ нежеланием обманывать свою мать:

“Couldn’t we go further?” he whispered, though there was no one in sight. “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” [HM, 173].

Формулирование высказывания ОДОБРЕНИЯ в смягчающей модальной упаковке иллюстрирует также следующий эпизод, в котором свекровь выражает ОДОБРЕНИЕ идее невестки поехать с ними в Италию, чтобы смягчить свой отказ:

“Why don’t you come to Italy with us?” Jerry asks Rose. She looks at Julia standing in abject silence behind Jerry. “That would be nice, dear, but I couldn’t leave your father” [JC, 69].

На предложение сестры переночевать в ее доме, Ли отвечает отказом, предварительно смягчив его ОДОБРЕНИЕМ идее:

“So, are you staying tonight? I have an extra bed in my room. You’re welcome to it.”

Lee shook her head quickly. “Oh, I’d love to, Liza, but I’ve got to catch the last train” [CG, 37].

В другом речевом обмене восемнадцатилетняя Иззи решает прекратить встречи с парнем, к которому она испытывает только симпатию, а он требует более чувственных отношений. Правила вежливости не позволяют девушке сразу сообщить о своем решении, она предваряет неприятное сообщение ОДОБРИТЕЛЬНОЙ оценкой времени, проведенного вместе, чтобы «подсластить пилюлю» и сохранить лицо собеседника:

“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...” [BE, 259].

Таким образом, в приведенном эпизоде стратегия смягчения высказывания комбинируется не только с глобальной стратегией эмоционального воздействия, но и со стратегией сохранения лица собеседника.

Адресанты РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА применяют стратегию смягчения высказывания реже, чем адресанты РА ОДОБРЕНИЯ. Кроме того, применение данной стратегии ограничено параметрами ситуации: совпадением объекта ПОХВАЛЫ и адресата-получателя, т.е. данная стратегия невозможна при выражении ПОХВАЛЫ третьему лицу.

Когда обворовывают их пожилую соседку, две подруги решают провести собственное расследование и одна из них, Нелли, предлагает поискать возможных свидетелей в пабе. Скромная, тихая Молли категорически против этого. Рассердившись на подругу, Нелли не сразу выражает критику ее упрямству, а из соображений вежливости сначала ХВАЛИТ ее:

“And nothing you say, Nellie, will coax me to go in a pub to ask questions.”

Nellie tutted. “I know ye’re clever, girl, but now and again yer can be as thick as two short planks” [JJ, 191].

Муз просит начальника тюрьмы посодействовать в том, чтоб его сестру взяли в специализированную школу, и получает отказ, смягченный ПОХВАЛОЙ в свой адрес:

*“Look, Moose, you want to help your sister **and that’s admirable**. But I can’t help you with this. Your parents will work something out. Now, run along.” [CG, 204].*

В нижеприведенном разговоре с девушкой ПОХВАЛА ее качествам, которая комбинируется, кстати сказать, с ОДОБРЕНИЕМ времени, проведенному вместе с девушкой, предваряет отказ от дальнейших свиданий с ней:

“Jacqui,“ he began. “You’re a wonderful, beautiful woman, and over the last few months we’ve had such a great time...” “Oh my God,” she gasped in

ecstasy, covering her mouth with her hands. Her voice rose to a girlish squeal. "Oh David! Oh my God!" Fuck, he thought, panicking. She thinks I'm going to propose [BL, 326].

К ужасу персонажа-адресанта, его ПОХВАЛА вводит в заблуждение адресата: девушка решает, что ей делают предложение (*Fuck, he thought, panicking. She thinks I'm going to propose*).

В похожей ситуации Мэри, которая недавно овдовела, к своему ужасу выслушивает признание в любви от человека, которого она считает другом семьи и который для нее невыносим в роли мужа. Ей неприятно отказывать ему и она, прежде всего, выражает ПОХВАЛУ в его адрес. Тем не менее, Гевин понимает недосказанное (*even if I weren't grieving for my husband, I wouldn't want you*), и ПОХВАЛА не достигает желаемого эффекта (*he almost hated her now*):

'I've got to — Mary, I think I'm in love with you.'

He knew for a few seconds the glorious pride of the skydiver who pushes off firm floor into limitless space. Then she pulled away.

*'Gavin. I—'.... Gavin, **I think you're such a nice man,**' she said breathlessly. 'But I don't — I mean, even if—'*

'No,' he said loudly, trying to drown her out. 'I understand. Listen, I'm going to go.'

'There's no need...'

But he almost hated her now. He had heard what she was trying to say: "even if I weren't grieving for my husband, I wouldn't want you" [RV, 218].

КОМПЛИМЕНТ может вводиться для смягчения критики. Применение стратегии негативной вежливости при выражении следующего КОМПЛИМЕНТА состоит в том, что оценка внешности собеседницы облачается в смягчающую модальную упаковку – указание на дефект платья, которое сзади разошлось по шву и обнажило больше, чем предполагалось – смягчено ироническим КОМПЛИМЕНТОМ:

“Did you know your dress is unraveling at the back, by the way?” he says as he helps me into the jacket. “Really?” I look at him in dismay. “Does it look awful?” “It looks very nice.” His mouth twitches into a smile. “But you might want to find a safety pin after the service” (KSK, 49).

Стратегия смягчения высказывания адресантом ЛЕСТИ применяется для исправления собственного промаха. Например, индеец, рассказывая о правилах жизни в индийском общежитии своему клиенту-англичанину, сообщает, что там позволено все, кроме смерти и драк. Боясь спугнуть англичанина, он уточняет, что в общежитии люди умирают редко, в основном это наркоманы с худыми лицами, то есть люди не похожие на упитанного англичанина (*your so beautiful big fat bodies*), как льстиво замечает индеец (полнота в Индии считается достоинством):

Everything is allow no problem here. Except the fighting. Fighting is not good manners at India Guest House. And dying. Mr. Anand is not liking it, if people are dying here... Not many people are dying here and mostly only junkies, you know, with the skinny faces. For you no problem, with your so beautiful big fat bodies.” His smile was disarmingly charming [RS, 18].

Таким образом, в ряду стратегий негативной вежливости стратегия смягчения высказывания наиболее активно применяется адресантами положительно-оценочных РА. Особенно активно стратегия смягчения высказывания применяется адресантами ОДОБРЕНИЯ, которые предваряют свое несогласие, отказ или критику выражением ОДОБРЕНИЯ идее, предложенной собеседником.

Применение ПОХВАЛЫ как тактики реализации стратегии смягчения отказа или критики ограничено параметрами ситуации: совпадением объекта ПОХВАЛЫ и адресата-получателя, т.е. данная стратегия невозможна при выражении ПОХВАЛЫ третьему лицу. Адресант вводит КОМПЛИМЕНТ для смягчения критики, а ЛЕСТЬ – для исправления промаха.

3.4.2.5. Реализация стратегии возвышения положения адресата путем выражения ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

Возвышение положения адресата путем выражения ОДОБРЕНИЯ не представляется возможным, так как в РА ОДОБРЕНИЯ положительная оценка направлена на природные явления и предметы, не входящие в сферу интересов собеседника. Если положительно оцениваются предметы, принадлежащие собеседнику либо сделанные его руками, такое высказывание трактуется нами как КОМПЛИМЕНТ. Если одобряется идея, предложенная собеседником, стратегией адресанта ОДОБРЕНИЯ является выражение солидарности, установление и поддержание контакта, – подобное высказывание не может способствовать возвышению положения адресата.

Стратегия возвышения положения адресата реализуется путем использования трех положительно-оценочных РА: ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ.

Прагматическая сущность ПОХВАЛЫ проявляется в возвышении достоинств адресата – собеседника. В следующем РА ПОХВАЛЫ применение стратегии негативной вежливости состоит в том, что адресант проявляет уважение к собеседнице посредством принижения собственного положения и возвышения положения адресата (Бекки разгромила политику компании, взяв интервью у бывших клиентов компании, с которыми поступили некорректно):

“I should never have said that. It was a ... a defensive, angry remark on a day when, frankly, you had us all on the top.” “Really?” I can’t help a pleased little smile coming to my lips. “I had you all on the top?” “Are you joking?” says Luke. “A whole page in the Daily World on one of our clients, completely out of the blue?” Ha. I quite like that idea, actually. The whole of Brandon C thrown into disarray by Janice and Martin Webster (KSS, 308).

ПОХВАЛА утверждает превосходство и авторитет объекта оценки – собеседника, реализуя принцип негативной вежливости. Адресант нижеследующей ПОХВАЛЫ в адрес сына собеседницы руководствуется

именно стратегиями негативной вежливости, которые, судя по реакции, эффективны в данном речевом обмене:

“I have a happy family who all live in this house, except for my son, who is a gentleman dentist in Durban. You may have heard of him. People call him Pate these days.” “I know of him,” said Mma Ramotswe. “People speak highly of him, even here.” Mr Patel beamed. “Well, my goodness, that’s a very pleasing thing to be told” (SAM, 99).

С помощью КОМПЛИМЕНТА утверждается превосходство и авторитет адресата. Когда три бывшие подружки-одноклассницы, встречаются через десять лет после окончания школы в доме у Сьюзи на юге Франции, одна из них, еле сводящая концы с концами, признает превосходство хозяйки дома. КОМПЛИМЕНТ эксплицирует зависть адресанта:

“God, Susie, I do envy you all this. The room is perfect.”
“Yeah, it’s nice, for what that’s worth. Luckily absolutely everything is in my name” [BE, 360].

В следующем речевом обмене с помощью КОМПЛИМЕНТА утверждается превосходство адресата – Нэт, жены адресанта, над другими женщинами – ей не требуется косметика, она и так красива:

“I will never understand why you use so many cosmetics. You don’t need that crap. You’re beautiful,” he added. Nat smiled at Neil. It was her best smile [PA, 131].

ЛЕСТЬ всегда характеризуется преувеличением и почти всегда направлена на возвышение положения адресата. Это подчеркивается употреблением положительно-оценочных прилагательных в превосходной степени сравнения. Молодая актриса, рассчитывающая на роль в спектакле, заискивает перед известной актрисой мисс Ламберт, преувеличенно расхваливая ее:

I’ve got the most tremendous admiration for you, Miss Lambert. I always say you’re the greatest actress on the stage (MT, 34).

Следовательно, реализация стратегии возвышения положения адресата достигается, главным образом, выражением ЛЕСТИ. ЛЕСТЬ всегда характеризуется преувеличением и направлена на возвышение положения адресата. Стратегия возвышения положения адресата реализуется также путем использования РА ПОХВАЛЫ (адресованной исключительно собеседнику) и КОМПЛИМЕНТА. ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ утверждают превосходство и авторитет собеседника, реализуя принцип негативной вежливости. РА ОДОБРЕНИЯ не используется для реализации стратегии возвышения положения адресата.

3.4.2.6. Реализация стратегии защиты путем выражения ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ

Стратегия защиты активно реализуется в РА ОДОБРЕНИЯ и РА ПОХВАЛЫ и не используется адресантами РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ.

ОДОБРЕНИЕ может вводиться для защиты собственного лица адресанта, когда высказывание неправдивой положительной оценки прикрывает неприглядное положение дел, которое адресант оценки хотел бы скрыть для того, чтобы сохранить достоинство, уйти от сочувствия, оградить свое личное пространство, либо для того, чтобы не выглядеть невежливым. Общеизвестным примером использования стратегии защиты является одобрительный ответ на вопрос «Как дела?» – «Хорошо».

Рассмотрим фрагмент беседы двух сестер, которые живут в разных частях света и ведут совершенно отличный друг от друга образ жизни. Ни одна из них не стремится к откровенности, и на вопрос о личной жизни Лиза отвечает общими фразами. ОДОБРЕНИЕ помогает уйти от конкретного ответа, оно сигнализирует о том, что дальше расспрашивать не стоит, защищая таким образом адресанта от вторжения в ее личное пространство:

*“How about your love life? Are there any decent men to date in Stoneguard – or in all of Wiltshire, come to think of it?” “There are plenty of decent men. **And my love life is fine, thank you**” [CG, 46].*

Бекки, отвечая на вопрос о своей поездке с женихом в Нью-Йорк, которая была полным фиаско, использует стратегию защиты собственного лица и выражает ОДОБРЕНИЕ поездке:

“So how was it?” she says breathlessly, closing the door behind her.

*“**It was fine,**” I say, walking into my bedroom. “**It was ... nice**” (KSA, 80).*

Подобная ситуация наблюдается при возвращении Вайолет в отель, где ее ожидает друг. Вайолет оказалась в очень трудном финансовом положении, однако, стараясь не терять достоинства, она приводит в порядок свой внешний вид. Тем не менее, друг сразу замечает ее тщательно скрываемую взвинченность и спрашивает о том, что случилось. Вайолет реагирует на вопрос положительной оценкой своего состояния – она в порядке – и старается сменить тему, что, впрочем, не может обмануть близкого ей человека:

Violet had arrived at the hotel where she and Sam had arranged to meet still upset. She had redone her make-up, holding a cold flannel over her face to try to get her eyes to stop looking so puffy, but as soon as she sat down he knew. Took her hand across the table. “What is it? What happened?”

*“**I’m fine.** How was your day?”*

“Violet, you can’t fool me. Tell” [RJS, 272].

ОДОБРЕНИЕ в целях защиты собственного лица адресанта демонстрирует также эпизод, в котором высказывание неправдивой положительной оценки прикрывает неприглядное положение дел – непроходящую боль в спине, которое адресант оценки Дейв хотел бы скрыть для того, чтобы сохранить достоинство, уйти от сочувствия его знакомой Кейт:

‘How’s the back, Davie?’ Kate asked.

'Not bad,' he said. Kate knew he would never say otherwise, never admit weakness [PC, 245].

Внутренняя персонажная речь Кейт сигнализирует о том, что ответ Дейва был для нее ожидаемым: для него невозможно признаться в слабости и ждать сочувствия.

ПОХВАЛА также возможна как тактика реализации стратегии защиты, однако, защиты не собственного лица адресанта, а защиты или сохранения лица человека, отсутствующего в момент речи. Интенция адресанта состоит в защите объекта оценки от нападков собеседника. ПОХВАЛА формулируется как несогласие с собеседником, возражение его мнению об отсутствующем в момент речи человеке.

Адресант ПОХВАЛЫ Кейт пытается защитить свою подругу от нападков мужа-миллионера, который настроен против подруги – девушки «из народа»:

Kate kissed her friend goodbye at the end of the evening, waving her off with a false cheeriness. She turned to Marcus with anger in her eyes, opening her mouth to speak. But there was something in his gaze, a coldness, a rigid set of the shoulders, that scared her, gave her pause. "No idea what you see in that one," he said flatly. "We won't be doing that again."

"She is a good friend," Kate muttered, deflated. "See her on her own time, but I think you might have outgrown her" [BL, 105].

В ситуациях ПОХВАЛЫ в адрес третьего лица интенция говорящего состоит в защите объекта оценки от несправедливых, по мнению адресанта ПОХВАЛЫ, нападков собеседника. Еще одной иллюстрацией может служить беседа двух взрослых братьев, один из которых осуждает отца за новый брак и его избранницу за то, что она разрушила семью, а второй брат вступается и за отца и за его новую жену, заявляя, что она достойный человек:

"It's no good, Simon," Alan said. "You can't write her off as a gold-digger or a marriage-wrecker or a legal groupie or a sex bomb. You can't write Dad off, either, as a classic male menopause victim wanting to reassure himself he could

*still double the world's population if he wanted to. **She's the real thing. She's a proper person***" [TJM, 85].

В разговоре с подругой Венди о том, как взрослые дети восприняли уход из семьи отца, их мать Лора одобрительно отзывается о поведении старшего сына, Саймона, и критикует позицию младшего сына Алана. Венди защищает «лицо» Алана, называя его очень милым человеком:

"How are children taking this?"

*"As you would expect. **Simon perfectly sweet and very sympathetic, and Alan making me feel that as this sort of thing happens all the time I shouldn't make a fuss but just get on with the consequences.**"*

*"Oh Laura," Wendy said, "he doesn't mean that. **Alan's a sweetie.**"*

"He makes me feel he thinks Guy has a point" [там же, 97].

Выражении ПОХВАЛЫ как тактики реализации стратегии сохранения лица собеседника часто имеет место в полилоге, при общении трех и более человек, когда кто-то из участников общения «вступает за обиженного», как, например, Руфь, поддерживавшая Пэм, образцовую жену, по ее мнению, о прошлом которой шутила одна из собеседниц:

"She danced on tables and had lots of delicious boyfriends with interesting piercings. And she felt about as guilty as Las Vegas."

*"Not Pam! **Pam is a perfect wife,**" says Ruth. "And I don't mean that facetiously, Pam. I mean it with gasps of genuine admiration."*

Pam smiles, trying hard not to look pleased. "Oh of course I'm not. One just has to try and be the best wife one can be that's all" [WPH, 193].

В нижеприведенной беседе главной героини, Анны, с двумя мужчинами, она отвергает предложение Джонатана подвезти ее домой, чем вызывает его раздражение. Даниэль встает на ее защиту и Джонатан пытается сгладить свой промах, высказывая ПОХВАЛУ характеру Анны, т.е. ПОХВАЛА используется для сохранения лица адресанта как стратегия защиты:

Jonathan said, "Then I'll drive you back to Loxford." "The bus –" "No," Jonathan said with vehemence, "No. Don't always object to everything. Don't be so bloody difficult." "She's not difficult," Daniel said. "I know that. I know that really. She's lovely" (TJW, 171).

Адресанты РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ не руководствуются стратегией защиты. Невозможно защитить собственное лицо или достоинство отсутствующего при коммуникации человека, выражая КОМПЛИМЕНТ или ЛЕСТЬ собеседнику.

Таким образом, стратегия защиты активно реализуется РА ОДОБРЕНИЯ и РА ПОХВАЛЫ и не используется адресантами РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ. ОДОБРЕНИЕ может вводиться для защиты собственного лица адресанта, когда высказывание неправдивой положительной оценки прикрывает неприглядное положение дел, которое адресант оценки хотел бы скрыть для того, чтобы сохранить достоинство, уйти от сочувствия, оградить свое личное пространство, либо для того, чтобы не выглядеть невежливым. ПОХВАЛА возможна как тактика реализации стратегии защиты или сохранения лица отсутствующего в момент речи человека, несправедливо, по мнению адресанта, обиженного собеседником.

3.4.3. Реализация стратегии манипулирования путем выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ

В современной лингвистике разграничивают коммуникативное поведение сильного и слабого участников коммуникации [Почепцов 2001, 35]. Даже если коммуниканты находятся в симметричных социальных отношениях, среди них может быть слабый участник, который суетлив в речи, неуверен в себе, подробно аргументирует свой выбор, добивается только самого необходимого в общении, идет на уступки. Сильный участник, напротив, уверен в себе и в своей точке зрения и ведет разговор в нужном ему русле, привлекая в том числе высказывания положительной оценки как средства манипулирования собеседником.

Термин «манипуляция» метафоричен и в своем прямом значении определяется как «сложный прием, сложные действия над чем-либо при работе руками, совершаемые с какой-либо целью» [БТС, 519]. В социально-психологическом контексте манипуляция приобрела новый объект – человека и принципиально новые способы осуществления действий.

Манипуляция рассматривается как «специфическое речевое поведение в процессе общения, направленное на побуждение собеседника совершить невыгодное для него (но выгодное для побуждающего лица) действие. Отличительной чертой этого способа побуждения является его скрытый характер: и цель, и процесс побуждения намеренно скрываются от адресата» [Денисюк 2003, 66].

По мнению М.Р. Битяновой, манипуляция является игрой на особенностях человеческой природы и человеческих слабостях, которые обеспечивают «коммуникативную слепоту» реципиента, делают его пассивно-послушным в признании правоты коммуникатора [Битянова 2001, 125].

С.Д. Абрамович и М.Ю. Чикарькова определяют манипуляцию как своеобразное проявление асертивности, как ситуацию, в которой собеседник (или собеседники) ясно осознают, что стараются обмануть другого собеседника. По мнению ученых, манипуляторы охотно используют так называемое эго-состояние собеседника, его индивидуальную эмоционально-психологическую ситуацию. Особенно охотно манипуляторы используют отрицательные эмоциональные состояния, когда человек нуждается в помощи: растерянность, испуг, «загнанность в глухой угол», болезнь и т.д. [Абрамович, Чикарькова 2004, 255].

В работе С. Джейкобса и С. Джексона рассматривается стратегия речевого поведения, цель которого добиться, чтоб партнер действовал в соответствии с желанием говорящего (*conversational influence attempts*) [Jacobs, Jackson 1993, 292]. Данную стратегию легко соотнести с вышеупомянутой манипулятивной стратегией.

В.И. Карасик, разделяя побочное (неинтенциональное) и намеренное

(интенциональное) виды воздействия, выделяет среди прочих средств осуществления намеренного воздействия убеждение / аргументацию и манипуляцию [Карасик 1992], используя, таким образом, в качестве основания параметр «скрытость / открытость воздействия».

По мнению Е.В. Денисюк, манипуляция предстает видом психологического (нефизического) воздействия на человека, осуществляемым:

- скрытым для него образом,
- с целью возбуждения у этого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями,
- в результате чего воздействующий субъект получает одностороннюю выгоду,
- при этом у объекта воздействия остается иллюзия самостоятельности принятых решений [Денисюк 2003].

Выводы о манипулятивности / неманипулятивности той или иной тактики в каждом конкретном случае ее использования делаются не на основании какого-либо анализа структуры этой тактики, а в соответствии с оценкой коммуникативного намерения говорящего субъекта. Причем манипулятивным обычно признаются тактики, речевые действия которых противоречат этическим и / или коммуникативным нормам. Так, из тактик КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ в лингвистических исследованиях манипулятивной называется последняя.

ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ являются смежными РА, позволяющими управлять межличностной дистанцией в разговоре. Они могут выступать как средства манипуляции партнером, стимулирующие его на продолжение желаемой для говорящего деятельности либо уводящие его в сторону от нежелательной темы.

Стратегия манипулирования адресатом как попытка склонить его к желаемым для адресанта действиям, является ведущей для РА ЛЕСТИ, но также может использоваться адресантами других положительно-оценочных РА.

ОДОБРЕНИЕ активно используется для отвлечения или переключения внимания собеседника, для смены темы. Когда Дейвис отклоняется от темы разговора, очень важной для Майрона, последний с помощью ОДОБРЕНИЯ мнению Дейвиса мягко направляет его внимание в нужное русло:

“She was here when I started.” He smiled. “I really liked her.”

“That’s sweet, Mr. D, really, but there’s a girl missing” [СНР, 303].

В следующем фрагменте Годфри перебивает рассуждения Генри, пытаясь перехватить инициативу в полилоге, однако, его жена Чармиан, в свою очередь, обрывает его высказыванием ОДОБРЕНИЯ идеям Генри. Ей вторит еще одна собеседница Сайдботтом, выражая просьбу к Генри продолжать. Таким образом, внимание слушающих вновь переключается на Генри:

“To come to the point –“ said Godfrey.

“Godfrey,” said Charmian, “I’m sure everyone is fascinated by what Henry is saying.”

“Most consoling,” said Janet Sidebottome. “Do continue, Mr. Mortimer, with your words.”

“Ah yes,” said Miss Lottinville who was also enjoying Henry’s philosophizing [SMM, 154].

Адресант ОДОБРЕНИЯ, пытаясь остановить «заболтавшегося адресата» Стива и сменить тему, руководствуется манипулятивной стратегией управления вниманием партнера и передачей инициативы другому коммуниканту, комбинируемой со стратегией смягчения высказывания:

Phil crash-landed himself back in front of his pint, to find Mike still on about holidays. “What you’re saying about last-minute flights is all very well, Steve, but the problem with self-catering...” [BNA, 86].

ПОХВАЛА является мощным инструментом для стимулирования человека к продолжению или возобновлению какой-либо положительно-оцениваемой активности. Информирюя адресата о своей позиции

относительно его действий или личностных качеств, адресант ПОХВАЛЫ оказывает на него непосредственное влияние, модифицируя его систему ценностей и установок, добиваясь конкретных изменений в его поведении. Необходимо подчеркнуть, что адресант ПОХВАЛЫ занимает сильную позицию в коммуникации, осуществляя власть над собеседником, пытаясь моделировать его поведение. Адресат же ПОХВАЛЫ, находясь в слабой позиции, играет активную роль при положительной квалификации, так как оцениваются его достижения и акцент делается на продолжении его деятельности.

Приведем речевой обмен, в котором ПОХВАЛА пожилой дамы в адрес юной девушки рассчитана на то, чтоб заставить ее читать и интеллектуально развиваться:

One day, after ducking out for a brief reprieve on the High Street, she'd returned with renewed optimism and pressed a tattered library book into my hands.

*"Perhaps this will cheer you up," she'd said tentatively. "It's for slightly older readers, I think, **but you're a clever girl**; with a bit of effort I'm sure you'll be fine. It's rather long compared with what you're used to, but do persevere"* [МК, 31].

Расхваливая художественный вкус Софи в ее присутствии, Фергюс и Тони надеются на ее помощь, а она прекрасно отдает себе отчет в том, что это своего рода игра (о чем свидетельствует авторский комментарий) – манипуляция не состоялась:

They kept involving Sophy and asking her opinion of things.

"She has an extremely good eye," Fergus said. "She was a perfectly appreciative visitor of art galleries when she was four." "Were you?" said Tony, smiling. "No option," Sophie said, not smiling back, to show that she had not yet decided that she would – if ever – play their game" [TJF, 140].

Если ПОХВАЛА направлена на отсутствующее в момент коммуникации лицо, манипуляция все же имеет место. Например, в следующем речевом обмене говорящий прямо заявляет, что ему нравится

Керри и он хочет, чтоб его невеста Мерион тоже ее полюбила. Результатом такого заявления является попытка Мерион выделить в Керри положительные качества и она, в свою очередь, отзывается о Керри с ПОХВАЛОЙ:

“I think,” Guy said at the weekend, “that you will like Carrie. I certainly do.” “Does it matter?” “If you like her? I suppose – I suppose I’d rather you did.” “It was nice of her to ring me,” Merrion said [TJM, 106].

ПОХВАЛА, направленная на третье лицо, реализует стратегию манипулирования, поскольку говорящий хвалит кого-то в качестве примера для подражания. К примеру, когда друзья, Нейл и Карл, расходятся во мнениях, первый упрекает другого в том, что он рассуждает, как его (Нейла) жена Нэт. Карл, который уважительно относится к Нэт и хочет помирить супругов, которые на грани развода, отвечает ПОХВАЛОЙ в адрес жены друга: цель ПОХВАЛЫ – заставить собеседника изменить свое мнение:

“I’m pretty sure Ben would say his children have made his life better.”

“They’ve made his life busier, his house smellier and his clothes shabbier,” said Karl firmly.

“God, you sound just like Nat.”

“She’s a very sensible woman. Rare commodity” [PA, 50].

Многие ученые (Мурашкина 2004; Коробова 2007; Селиванова 2011) считают КОМПЛИМЕНТ средством манипулирования собеседником. Подобное видение КОМПЛИМЕНТА справедливо в ситуациях, когда он используется для отвлечения внимания собеседника, для смены темы. Однако, выступая во многих случаях ритуальным, этикетным знаком, КОМПЛИМЕНТ служит, прежде всего, для поддержания гармоничного общения, для создания позитивно-эмоционального фона; наконец, КОМПЛИМЕНТ во многих ситуациях просто необходим, ожидаем, он предусмотрен правилами этикета (при появлении гостей на вечеринке, при осмотре дома и т.п.): следовательно, нельзя утверждать, что КОМПЛИМЕНТ всегда выступает средством манипулирования. По нашему мнению, на

первый план при выражении КОМПЛИМЕНТА выходят две стратегии: эмоционального воздействия и контакто-устанавливающая.

Тем не менее, художественном изображенном диалоге, как и в реальной коммуникации, которую он имитирует, имеют место контексты, в которых коммуниканты, выражающие КОМПЛИМЕНТ, стремятся добиться конкретных изменений в поведении собеседника.

Приведем эпизод, в котором адресант использует КОМПЛИМЕНТ как отвлекающий маневр, уводящий собеседника в сторону от нежелательной темы:

“Stop sulking.”

“I’m not sulking.”

*“You are! **Don’t spoil your lovely face with a frown**” [RJS, 385].*

Следующий КОМПЛИМЕНТ сделан для того, чтобы добиться от девушки взаимности:

“Happy families,” Catalina said. “Lucky boy.” She flicked the pages, her eyes skimming the text with no apparent real interest. Was the girl made of stone?

*“No, poor unlucky boy.” Sebastian’s voice was smooth. “**A beautiful girl in my room, and she’s more interested in reading about my mother than letting me kiss her**” [там же, 388].*

Молодой человек испытал любовь с первого взгляда: увидев девушку, он вышел из машины, подошел к ней и высказал искренний КОМПЛИМЕНТ ее внешности. В сочетании с РА угрозы КОМПЛИМЕНТ предназначен для того, чтобы заставить ее поужинать с ним:

*And Flip then did something he had never done before. Just got out of his car, went over to her and said, “Hello. My name’s Flip Cavalley. **You’re the most beautiful girl I’ve ever seen in my life, and if you don’t agree to come out to dinner with me right now, then I’m going to jump in that fountain**” (там же, 349).*

В следующем фрагменте любовник, давно не видевший свою подругу, бросивший ее в свое время в трудной ситуации, делает ей КОМПЛИМЕНТ, пытаясь вернуть прежние отношения:

“I’ve missed you like hell.” “Wait,” she whispered, pulling away.

*“I can’t. I can’t! All right. Let me look at you. **You look beautiful, you fabulous girl.** I saw you downstairs and, I swear to God, it was all I could do to keep my hands off you; it was like torture” [WS, 183]*

Следует отметить, что подобных примеров в выборке немного, так как они «рискуют» перейти в разряд высказываний ЛЕСТИ.

Как уже было сказано, ЛЕСТЬ может использоваться в качестве извинения за проступок адресата, как например, в ситуации, когда женщина прождала своего любовника после работы полчаса в условленном месте, где было очень жарко, и подъехав к месту встречи, он пытается подольститься к ней, добиться прощения, похвалив ее внешность оригинальным способом. Регги разыграл сцену, изобразив из себя восхищенного поклонника кинозвезды, обратившегося к ней с просьбой об автографе:

*“**You look like a film-star,**” said Reggie, as Viv got into his car. He made a show of looking her over. “**Can I have your autograph?**”*

“Just get going, will you?” she said. She’d been standing in the sun, waiting for him, for half an hour (там же, 61).

Развернутый анализ высказывания позволяет интерпретировать его как льстивое, а основную стратегию адресанта – как попытку манипулирования собеседником с целью достижения выгоды при помощи улучшения эмоционального состояния адресата.

Попытка «подлизаться» к девушке в данной ситуации представляется ей совершенно неуместной, злит ее, она обрывает его шутку (*Just get going*), ей обидно, что он не понимает ее ужасного физического и подавленного морального состояния.

РА ЛЕСТИ мотивирован желанием сохранения интересов самого адресанта, например, отец, пытаясь искупить свою вину перед дочерью за грубое обращение с ней, покупает ей велосипед и прилюдно «подлизывается» к дочери, играя в «хорошего отца». В разговоре с дочерью и ее подругой он подчеркивает, что отец Эйприл покрасил для нее старый

велосипед, в то время, как он для своей дочери Руби не пожалел денег на новый велосипед:

*“Why don’t you girls go for a nice ride, seeing as April’s got her old bike. Dad paint it up for you, did he? This one cost me a packet, I’ll tell you, **but only the best for my little girl, eh Ruby?**” (MS,115).*

В приведенном примере с помощью ЛЕСТИ адресант пытается навязать собеседницам впечатление о себе как о любящем, щедром отце, каковым он в действительности не является, и сгладить свое некрасивое поведение по отношению к дочери, получившее широкую огласку в их городке.

Стратегия манипулирования адресатом является ведущей для РА ЛЕСТИ, а также служит вспомогательной стратегией, используемой в других положительно-оценочных РА. ОДОБРЕНИЕ активно используется для отвлечения или переключения внимания собеседника, для смены темы. ПОХВАЛА как в адрес собеседника, так и в адрес третьего лица является мощным инструментом для стимулирования человека к продолжению или возобновлению какой-либо положительно-оцениваемой активности. Информирова адресата о своей позиции относительно его действий или личностных качеств либо качеств третьего лица, адресант ПОХВАЛЫ оказывает на него непосредственное влияние, модифицируя его систему ценностей и установок, добиваясь конкретных изменений в его поведении. КОМПЛИМЕНТ может использоваться как отвлекающий маневр, уводящий собеседника в сторону от нежелательной темы.

3.4.4. Тенденции использования положительно-оценочных РА как тактик реализации коммуникативных стратегий в художественном диалоге

Тенденции использования положительно-оценочных РА как тактик реализации выделенных стратегий в художественном диалоге отображены в таблице 3.2.

Наблюдения над выборкой показывают, что глобальными стратегиями, объединяющими речевое поведение адресантов всех РА положительной оценки, являются стратегии выражения **положительной оценки** и **воздействия на эмоциональное состояние собеседника**.

Контакто-устанавливающая стратегия, относящаяся к стратегиям положительной вежливости, свойственна в большей степени адресантам ОДОБРЕНИЯ и КОМПЛИМЕНТА, чем адресантам ПОХВАЛЫ. Реализация стратегии поддержания контакта путем выражения ПОХВАЛЫ возможна только в случае, если ПОХВАЛА направлена на собеседника. При выражении ЛЕСТИ данная стратегия вообще не используется.

Таблица 3.2

**Реализация коммуникативных стратегий
положительно-оценочными РА**

Тип РА как тактики реализации стратегии	Тип стратегии							
	1. Положи тельной оценки и эмоц. возд.	2.1. Контак то- устан.	2.2. Сохран лица собесед ника	2.3. Интимн зации	2.4. Смягче ния высказ.	2.5. Возвы шения адресат а	3. За- щиты собств лица либо 3 лица	4. Мани- пулиро- вания
ОДОБРЕНИЕ	ведущая	активн.	активн.	редк.	активн.	–	активн.	активн.
ПОХВАЛА собеседнику	ведущая	редк.	активн.	редк.	редк.	редк.	активн.	редк.
ПОХВАЛА третьему лицу	ведущая	–	–	редк.	–	–	активн.	редк.
КОМПЛИМЕНТ	ведущая	активн.	активн.	активн.	редк.	редк.	–	редк.
ЛЕСТЬ	ведущая	–	–	редк.	редк.	активн.	–	ведущая

Стратегией **сохранения лица собеседника** как стратегией положительной вежливости активно руководствуются адресанты трех РА положительной оценки: РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. РА положительной оценки как тактики реализации лико-восстанавливающей стратегии формулируются как реагирующие или послесловные коммуникативные ходы. Средством спасения лица собеседника может служить ОДОБРЕНИЕ его идеям и явлениям, хотя в действительности они не нравятся адресанту; ОДОБРЕНИЕ вызывается правилами позитивной

вежливости, сочувствием к собеседнику. РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА как тактики сохранения лица собеседника применяются в случае, если он не уверен в себе и адресант чувствует потребность подбодрить его.

Стратегия **интимизации**, соучастия, принадлежности к одной группе, относящаяся к стратегиям положительной вежливости, применяется, главным образом, адресантами РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ и значительно реже – адресантами РА ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ. Данная стратегия рассматривается как дополнительная, комбинирующейся со стратегией эмоционального воздействия на адресата. Позитивно эмоционально настроенный коммуникант при помощи положительной оценки объекта действительности стремится создать определенный тип общения, интимно-доверительный и дружески-фамильярный. Собеседники объединяются в некую общность, осуществляя обмен значимыми для них обоих чувствами, переживаниями, некоей конфиденциальной информацией. Положительно-оценочные РА помогают демонстрировать солидарность с собеседником и создать «язык малого социума», являясь маркерами своего языка, противопоставленного языку иных социумов.

Стратегия **смягчения высказывания** как стратегия негативной вежливости применяется адресантами всех положительно-оценочных РА. Исключение составляет лишь РА ПОХВАЛЫ, объектом оценки которого является третье лицо. Особенно активно стратегия смягчения высказывания применяется адресантами ОДОБРЕНИЯ, которые предваряют свое несогласие, отказ или критику выражением ОДОБРЕНИЯ идее, предложенной собеседником. Адресант вводит ПОХВАЛУ для смягчения отказа или критики, КОМПЛИМЕНТ – для смягчения критики, а ЛЕСТЬ – для исправления промаха.

Реализация стратегии **возвышения положения адресата**, относящейся к стратегиям негативной вежливости, достигается, главным образом, выражением ЛЕСТИ. ЛЕСТЬ всегда характеризуется преувеличением и

направлена на возвышение положения адресата. Стратегия возвышения положения адресата реализуется также путем использования РА ПОХВАЛЫ (адресованной исключительно собеседнику) и КОМПЛИМЕНТА. ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ утверждают превосходство и авторитет собеседника, реализуя принцип негативной вежливости. РА ОДОБРЕНИЯ не используется для реализации стратегии возвышения положения адресата.

Стратегия **защиты** активно реализуется РА ОДОБРЕНИЯ и РА ПОХВАЛЫ и не используется адресантами РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ. ОДОБРЕНИЕ может вводиться для защиты собственного лица адресанта, когда высказывание неправдивой положительной оценки прикрывает неприглядное положение дел, которое адресант оценки хотел бы скрыть для того, чтобы сохранить достоинство, уйти от сочувствия, оградить свое личное пространство, либо для того, чтобы не выглядеть невежливым. ПОХВАЛА возможна как тактика реализации стратегии защиты или сохранения лица отсутствующего в момент речи человека, несправедливо, по мнению адресанта, обиженного собеседником.

Стратегия **манипулирования** адресатом является ведущей для РА ЛЕСТИ, а также служит вспомогательной стратегией, используемой в других положительно-оценочных РА. ОДОБРЕНИЕ активно используется для отвлечения или переключения внимания собеседника, для смены темы. ПОХВАЛА как в адрес собеседника, так и в адрес третьего лица является мощным инструментом для стимулирования человека к продолжению или возобновлению какой-либо положительно-оцениваемой активности. Информирова адресата о своей позиции относительно его действий или личностных качеств либо качеств третьего лица, адресант ПОХВАЛЫ оказывает на него непосредственное влияние, модифицируя его систему ценностей и установок, добиваясь конкретных изменений в его поведении. КОМПЛИМЕНТ может использоваться как отвлекающий маневр, уводящий собеседника в сторону от нежелательной темы.

Таким образом, стратегии выражения положительной оценки и стратегия эмоционального воздействия объединяют адресантов всех положительно-оценочных РА, т.е являются глобальными для каждого из них. В отношении других коммуникативных стратегий РА положительной оценки демонстрируют существенные различия и предпочтения их реализации, которые позволяют дифференцировать прагматические намерения адресантов данных РА.

Помимо реализации глобальных стратегий выражения положительной оценки и эмоционального воздействия, РА ОДОБРЕНИЯ выступает тактикой, активно реализующей две стратегии позитивной вежливости: контакто-устанавливающую стратегию и стратегию смягчения высказывания. Кроме того, адресанты ОДОБРЕНИЯ активно руководствуются стратегией защиты собственного лица и манипулятивной стратегией. В редких случаях ОДОБРЕНИЕ выступает реализатором второстепенной стратегии негативной вежливости – стратегии интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе. ОДОБРЕНИЕ никогда не используется в рамках такой стратегии негативной вежливости, как стратегия возвышения положения адресата, так как в РА ОДОБРЕНИЯ положительная оценка направлена на природные явления и предметы, не входящие в сферу интересов собеседника.

В целом, помимо выражения положительной оценки и эмоционального воздействия на собеседника, ПОХВАЛА предназначена для «спасения» имиджа какого-то человека, несправедливо обиженного либо требующего поддержки и ободрения. Выбор стратегии адресантами РА ПОХВАЛЫ зависит от объекта оценки. Если ПОХВАЛА направлена на собеседника, то адресанты руководствуются преимущественно стратегией сохранения лица собеседника, которая является стратегией позитивной вежливости. Остальные выделенные в работе стратегии также используются в РА ПОХВАЛЫ собеседнику, однако, менее часто и квалифицируются как вспомогательные. Если ПОХВАЛА направлена на отсутствующего в момент

коммуникации человека, то число используемых стратегий значительно уже. Такая ПОХВАЛА выступает тактикой, активно реализующей стратегию защиты лица данного человека, и значительно реже – тактикой реализации стратегии интимизации и стратегии манипулирования. ПОХВАЛА в адрес третьего лица не используется для поддержания контакта, для сохранения лица собеседника, для смягчения высказывания или возвышения собеседника.

РА КОМПЛИМЕНТА выступает тактикой, активно реализующей, помимо глобальных стратегий, все три стратегии позитивной вежливости: контакто-устанавливающую стратегию, стратегию сохранения лица собеседника и стратегию интимизации общения. Стратегии негативной вежливости и манипулятивная стратегия редко руководят речевыми действиями адресантов КОМПЛИМЕНТА. Стратегия защиты собственного лица не может определять коммуникативное поведение адресанта КОМПЛИМЕНТА.

РА ЛЕСТИ выступает тактикой, неизменно реализующей сразу три глобальные коммуникативные стратегии: манипулирования, выражения положительной оценки и эмоционального воздействия. Кроме того, адресанты ЛЕСТИ активно руководствуются стратегией возвышения адресата, относящейся к стратегиям негативной вежливости. Остальные стратегии адресантами ЛЕСТИ используются редко (стратегия интимизации общения и стратегия смягчения высказывания) либо вообще не используются (стратегии установления контакта и стратегия сохранения лица собеседника).

Описанные выше коммуникативные стратегии использования положительно-оценочных РА в англоязычном дискурсе, безусловно, представляют собой открытый список, так как вряд ли отражают все многообразие процессов социального взаимодействия, со всей его непредсказуемостью и даже алогичностью.

3.5. Комбинаторность актов положительной оценки друг с другом и с другими речевыми актами

Наблюдения над языковым материалом показывают, что речевые акты ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИИ могут в пределах одного репликового шага комбинироваться с другими актами, например, с РА благодарности, поощрения, извинения, а также они могут комбинироваться друг с другом. Таким образом, в данном подразделе речь пойдет о речевых обменах, в которых то или иное выражение положительной оценки формулируется как коммуникативный ход, входящий, наряду с каким-либо другим коммуникативным ходом, в состав одного коммуникативного шага.

Если в речи одного говорящего сочетаются несколько РА, такой речевой эпизод является гетерогенным.

Прежде всего, коммуникативный шаг может включать несколько РА положительной оценки, т.е. в речевой партии одного коммуниканта речевые акты положительной оценки могут комбинироваться друг с другом в качестве коммуникативных ходов. Как правило, совместно используются ОДОБРЕНИЕ и ПОХВАЛА, как например, в следующем эпизоде, в котором говорящий в рамках одного шага выражает ОДОБРЕНИЕ городу и ПОХВАЛУ человеку, который его «открыл»:

“Have you decided on a flat?” said Luke, as if to remind her that he had not neglected her recently.

*“Yes, Luke, I think I’m settled on the second one. **Bloomsbury is rather attractive.** I’ll let you know as soon as it’s settled. **It was good of you to find it**” (SMS, 133) (одобрение и похвала).*

Возможные варианты комбинирования РА положительной оценки с другими РА и анализ количественных данных начнем с РА ОДОБРЕНИЯ.

В целом, РА ОДОБРЕНИЯ реже, чем другие акты положительной оценки, интегрируется в другие речевые акты: в нашей выборке такие контексты образуют всего 10% всех РА ОДОБРЕНИЯ.

В речевой партии одного коммуниканта ОДОБРЕНИЕ интегрируется в РА благодарности (24.1%), неодобрения (20.7%), совета (17.2%), возражения (13.8%), поощрения (6.9%), сожаления (6.9%), просьбы (3.4%), удивления (3.4%) и упрёка (3.4%) (см. табл. 3.3).

Таблица 3.3

**Количественная представленность
РА ОДОБРЕНИЯ в сочетании с другими РА (%)**

благод.	неодобр.	совет	возраж.	поощр.	сожал.	просьба	удивл.	упрек
24.2	20.7	17.2	13.8	6.9	6.9	3.5	3.4	3.4

Проиллюстрируем все перечисленные варианты комбинаторности РА ОДОБРЕНИЯ:

1) ***"It's been such a lovely day," she said. "I can't thank you enough."*** Caroline smiled (JC, 199) (одобрение + благодарность);

2) *"I thought we could have pheasant with the trimmings, then salad, cheese and crème brulee."* ***"That sounds delicious. I only think it's not original enough since we do have Corby in the kitchen, and everyone knows it"*** (SMS, 27) (одобрение перед неодобрением);

3) *"Suze, what are you doing?" I say, staring at her.* ***"I'm decluttering!" she says. "It's brilliant. So cleansing! You should try it"*** (KSA, 85) (одобрение + совет);

4) *"Ah, I apologise for rattling on, Sadie. Old age."*

"No, it's fascinating" (WPH, 75) (одобрение + возражение);

5) *I had also cajoled a bottle of cherry brandy from Grandpa for them to share.*

"Go on, Dad, open it, it's the most delicious drink you've ever tasted. It makes you really happy" (MS, 114) (одобрение + поощрение);

6) ***"I liked Seymour Road," said Georgina simply. "I wish we still lived there"*** (JC, 17) (одобрение + сожаление);

7) ***"I think the idea of our own local mystery play is wonderful," said Ella.***

“We could do it for charity,” said Cressida suddenly.

“What a wonderful idea,” she said, in an intense voice. “Could you organize something like that?” “Well,” said Cressida faintly, “I’m on several charity committees.” “It’s perfect,” said Ella. “You can stage a show in the cathedral” (там же, 187) (одобрение + просьба);

8) *“Tom and I are getting married.” Myron said nothing. He felt a funny twinge.*

“Well?” “Congrats.” “That’s it?” “I’m surprised, that’s all. But really, I think that’s great. When’s the big day?” (СНР, 27) (одобрение + удивление);

9) *“You cut Danny’s hair!” She doesn’t flinch. “Isn’t it cute?”*

“I loved his curls.” “Oh.” She looks up, surprised (WPH, 142) (одобрение + упрек).

В выборке зарегистрировано 75 % гомогенных РА ПОХВАЛЫ и соответственно 25% РА ПОХВАЛЫ, комбинирующихся с другими РА.

В речевой партии одного коммуниканта ПОХВАЛА может интегрироваться с РА благодарности, порицания (или критики), возражения, самоуничижения, удивления, совета, сожаления, упрека, извинения, просьбы, поздравления, поощрения (см. табл. 3.4).

Наиболее часто РА ПОХВАЛЫ сочетается с РА благодарности (16.7% ДЕ ПОХВАЛЫ), РА порицания (15%) и РА возражения (15%).

Таблица 3.4

Количественная представленность

РА ПОХВАЛЫ в сочетании с другими РА (%)

благодарн	порицание	возражение	самоуничижен	удивление	совет	сожаление	упрек	извинение	просьба	поздравл	поощрение
16.7	15.1	15.1	11.7	10	8.3	8.3	6.7	3.3	1.6	1.6	1.6

Благодарность, чаще всего, сочетается с ПОХВАЛОЙ, направленной непосредственно на адресата и выражаемой в адрес его поступка, ценного для адресанта ПОХВАЛЫ:

“Thank you, Miss Lawson. I see you have an excellent business sense.”
Miss Lawson bridled a little and uttered a deprecatory laugh (CAP, 127).

ПОХВАЛА может употребляться для смягчения порицания или критики, направленной на адресата-собеседника, как например, в разговоре учителя с ученицей или в дружеском комментарии тоста на свадьбе:

- *“Anne,” he used to say, “you’ve got a lovely fist. You write the best essays in class. But you can’t do sums...”* (LL, 113).
- *Eamon grabbed me as I came off stage. “That was really great,” he said. “But next time throw in a couple of jokes about the groom shagging sheep”* (PMB, 341).

ПОХВАЛА в адрес третьего лица также может сочетаться с критикой, в этом случае адресант стремится к объективности и искренности:

“He’s a very nice chap,” he says, nodding towards Tarquin. “Bit odd, but nice.” “Yes. He is” (KSK, 54).

Относительно сочетания ПОХВАЛЫ с возражением следует отметить, что адресант высказывает ПОХВАЛУ как реагирующий ход несогласия, противоречия мнению собеседника, высказавшего об объекте ПОХВАЛЫ, отсутствующем в момент речи, негативное оценочное суждение. Иллюстрацией сочетания РА ПОХВАЛЫ и возражения может служить РЭ, в котором один брат не соглашается с мнением другого о любовнице отца, на которой тот собирается жениться, и хвалит ее:

*“It’s no good, Simon,” Alan said. “You can’t write her off as a gold-digger or a marriage-wrecker or a legal groupie or a sex bomb. You can’t write Dad off, either, as a classic male menopause victim wanting to reassure himself he could still double the world’s population if he wanted to. **She’s the real thing. She’s a proper person.**” “I think I’ve heard enough for the moment”* (TJM, 85).

ПОХВАЛА как тактика реализации стратегии сохранения лица отсутствующего человека комбинируется с возражением собеседнику, например, с возражением другу, который незаслуженно пренебрежительно отозвался о влюбленной в него девушке:

“Look! She’s a kid with a crush. I’ve never been interested in her and I never will be. So if you don’t mind, let’s just leave it at that!”

Dickie shrugged, “okay, if that’s the way you want it, but I think you’re a fool. Here’s this lovely girl throwing herself at your feet and you can’t even see her for what she is.” “Shut up, Dickie!” (CD, 233).

Если коммуникант не разделяет отрицательного мнения собеседника о третьем лице, он может не только возразить ему, похвалив этого человека, но и упрекнуть собеседника. ПОХВАЛА комбинируется с упреком в 6.7% ситуаций. Примером служит эпизод, в котором свекровь рассказывает невестке о театральной пьесе, в которой комично изобразили священника:

“How the audience loved it! How they roared with laughter when the vicar entered through the French windows at the back of the stage. He just stood there, holding his hat in his hands and blinking through his spectacles. He reminded me a little of your Father Bode, but it brought the house down.” “And he’s such a good man. I think it’s all wrong, making the clergy appear comic” (PBG, 189).

Собеседница воспринимает сказанное с упреком, она считает неприемлимым надсмехаться над духовенством и, в частности, над отцом Боудом, который ей особенно импонирует.

ПОХВАЛА также комбинируется с самоуничижением (11.7% контекстов) и с удивлением (10% контекстов). Самоуничижение адресанта служит ярким фоном для интенсификации положительных качеств адресата оценки. Адресант желал бы иметь такие же качества, как и адресат ПОХВАЛЫ, например, ум и красноречие:

“Nellie, will you and Beryl call a truce, please?” Molly asked. “I came down for a little light-hearted amusement, to cheer meself up. But the mood is beginning to wear off.” Nellie’s face was transformed into a beaming smile. “Yer’ve got a smashing way with words, girl. I wish I’d gone to the same school as you, ’cos then I’d be as clever as you, and understand what ye’re talking about all the time” (JJ, 5).

Самоуничижение как проявление уважения посредством принижения собственного положения и возвышения положения адресата относится к стратегиям негативной вежливости.

ПОХВАЛА может также сопровождаться приятным удивлением, благодаря которому положительные качества адресата ПОХВАЛЫ предстают в качестве открытия для адресанта:

“And so,” said Poiriot, “you contented yourself with a few pound notes you found in a drawer.” Charles stared at him, then burst out laughing.

“I take off my hat to you,” he said. “You’re some sleuth! How did you get hold of that?” (CAP, 157).

Приведем также менее распространенные ситуации, в которых ПОХВАЛА интегрируется с РА совета и сожаления, что происходит в 8.3 % исследованных диалогов:

1) *“Poppy has never had eyes for anyone but you, only you’re too thick headed to see it!” “Don’t talk daft!”*

“All I’m saying is ... it’s not every day a decent girl like Poppy pours her heart out to someone; especially to a born loser like you. If I were you I’d snap her up!” “Are you serious?” “She’s the sweetest little thing, and she’s miles better than anyone you’ve ever been with” (CD, 232) (похвала + совет).

2) *“Rather as I feel about George. It’s so hard being young now. You’d think having a thousand choices made you free as a bird but in practice it seems to be only alarming and confusing.” Gina said, “**He’s so sweet.**”*

“George?” “Yes. George.” Laurence smiled with a deep pleasure.

*“Yes, he is, isn’t he? **Sweet.** Probably that’s what makes him vulnerable” (TJF, 125) (похвала + сожаление).*

Сочетание ПОХВАЛЫ с извинением обусловлено одной из стратегий негативной вежливости – готовностью извиниться – стратегией сохранения лица собеседника. В следующем эпизоде Беки не дождалась очень важной для нее оценки ее первой газетной статьи и была вынуждена сама спросить о

ней Мартина, который, прежде чем похвалить статью, просит у девушки извинения за невнимание к ней:

“What about my article?” I ask piteously. “Did you like it?”
“Oh, it’s very good!” says Martin. “Sorry, Becky, I should have said! I haven’t read it all yet, but it seems to capture the situation exactly” (KSS, 247).

В выборке нашего исследования 77.7% гомогенных РА КОМПЛИМЕНТА и соответственно 22.3% комбинированных, гетерогенных РА, в состав которых входят КОМПЛИМЕНТЫ.

КОМПЛИМЕНТ интегрируется с РА возражения, приветствия, совета, удивления, благодарности, поздравления, просьбы, извинения, сожаления, самоуничижения (см. табл. 3.5).

Таблица 3.5

Количественная представленность

РА КОМПЛИМЕНТА в сочетании с другими РА (%)

возражение	приветствие	Совет	удивление	благодарность	поздравление	просьба	извинение	самоуничижение	сожаление
27.1	18.9	10.8	10.8	8.1	5.4	5.4	5.4	5.4	2.7

Наиболее часто (27% всех исследованных эпизодов комбинироваемых РА КОМПЛИМЕНТА) КОМПЛИМЕНТ сочетается с возражением, функционируя как тактика реализации стратегии сохранения лица собеседника:

“My hair!” wails Janice as soon as she sees the picture. “It looks terrible! What have they done to it?” *“No, it doesn’t, love!” protests Martin. “You look very nice”* (KSS, 248).

В 18.9% контекстов комбинаторных КОМПЛИМЕНТОВ они интегрированы в РА приветствия:

“Hello, beautiful.” Stephen came over and wrapped his arms round Annie from behind. “Doesn’t she look fantastic in that gear?” he said to Caroline (WM, 130).

Кроме того, распространены эпизоды, в которых РА КОМПЛИМЕНТА сочетается с РА совета и РА удивления (по 10.8%):

- *When he got up to go he pressed half a crown into my hand. "I can't. I'm not allowed to take money. For a present, I mean." "Call it a tip then, for the prettiest waitress in town"* (MS, 43) (комплимент + совет).

- *"But I mean, you're English, aren't you? And you look absolutely ... immaculate!" I'm really pleased I've managed to throw in a little compliment, but Elinor's smile abruptly disappears* (KSA, 207) (комплимент + удивление).

В 8.1% эпизодов КОМПЛИМЕНТ сочетается с РА благодарности:

"It's a great party," I said. "Thanks for inviting me" (FB, 79).

ЛЕСТЬ преимущественно комбинируется с такими РА, как приветствие (50% всех контекстов лести), просьба (25%), благодарность (12.5%) и поощрение (12.5%) (см. табл.3.6).

Таблица 3.6

Количественная представленность РА ЛЕСТИ в сочетании с другими РА (%)

приветствие	просьба	Благодарность	поощрение
50.0	25.0	12.5	12.5

Употребление ЛЕСТИ вместо либо вместе с приветствием обусловлено желанием адресанта ЛЕСТИ выдать ее за КОМПЛИМЕНТ, как, например, в ситуации обращения подчиненной к начальнице:

"Oh, my God, Pippa! You look totally amazing," exudes Alexis. Pippa doesn't look amazing. She looks expensive (WPG, 191).

Выражая ЛЕСТЬ, адресант неизменно преследует корыстные цели. Поэтому совершенно оправданным является переход от ЛЕСТИ к просьбе:

Despair gave her courage and she uttered the speech she had evidently prepared. "I've got the most tremendous admiration for you, Miss Lambert. I always say you're the greatest actress on the stage. I've learnt more from you than I did all the years I was at the R.A.D.A. My greatest ambition is to be in your

theatre, Miss Lambert, and if you could see your way to giving me a little something, I know it would be the most wonderful chance a girl could have” (MT, 34).

Сочетание ЛЕСТИ с благодарностью или поощрением обусловлено корыстным стремлением адресанта ЛЕСТИ побудить адресата быть полезным адресанту и впредь:

- *“Upon my soul, I am grateful to my friend Pecksniff for helping me to contemplation of such a delicious picture as your present. You remind me of Whittington, afterwards thrice Lord Mayor of London”* (DCN, 43) (лесть + благодарность).
- *“How good of you to ask,” said she pressing one of his hands in both of her own* (ТН, 69) (лесть + поощрение).

Таким образом, один коммуникативный ход может включать несколько РА, в том числе и несколько РА положительной оценки.

Сравнение комбинаторности РА положительной оценки с другими РА позволяет заключить, что только два речевых акта – благодарности и просьбы сочетаются со всеми четырьмя типами (см. табл. 3.7).

Таблица 3.7

Комбинаторность РА положительной оценки с другими РА (%)

Комбинируемые речевые акты	ОДОБРЕНИЕ	ПОХВАЛА	КОМПЛИМЕНТ	ЛЕСТЬ
Благодарность	24.1	16.7	8.1	12.5
Просьба	3.4	1.6	5.4	25.0
Возражение	13.9	15.0	27.0	-
Совет	17.3	8.3	10.8	-
Поощрение	6.9	1.6	-	12.5
Удивление	3.4	10.0	10.8	-
Упрек	3.4	6.7	2.7	-
Порицание/ неодобрение	20.7	15	-	-
Извинение	-	3.3	5.4	-
Сожаление	6.9	8.4	-	-
Самоуничижение	-	11.8	5.5	-
Поздравление	-	1.6	5.4	-

Приветствие	-	-	18.9	50
-------------	---	---	------	----

Все РА положительной оценки комбинируются с РА благодарности и просьбы, однако количество комбинаций РА положительной оценки с РА благодарности значительно больше, чем с РА просьбы. Только РА ЛЕСТИ активно комбинируется с РА просьбы (25%).

Три РА положительной оценки – ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ – активно сочетаются с РА возражения (13.8, 15, 27%) и РА совета (17.2, 8.3, 10.8%). Несколько реже эти же три РА положительной оценки сочетаются с РА удивления (3.4., 10, 10.8) и РА упрека (3.4, 6.7, 2.7%).

РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ комбинируются с РА поощрения (6.9, 1.6, 12.5 %). Только РА ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ могут комбинироваться с РА порицания и сожаления. Только РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА интегрируются в РА извинения (3.3, 5.4 %), самоуничижения (11.7, 5.4 %) и поздравления (1.6, 5.4 %). РА КОМПЛИМЕНТА и РА ЛЕСТИ активно комбинируются с РА приветствия (18.9, 50 %).

Наибольшей активностью в плане комбинаторности с другими РА среди всех РА положительной оценки характеризуется РА ПОХВАЛЫ, который сочетается со всеми рассмотренными в работе РА: с РА благодарности, просьбы, возражения, совета, поощрения, удивления, упрека, порицания, извинения, сожаления, самоуничижения, поздравления, кроме одного – РА приветствия. Наименьшей комбинаторностью характеризуется РА ЛЕСТИ (он комбинируется всего с четырьмя РА: благодарности, просьбы, поощрения и приветствия), поскольку для адресанта ЛЕСТИ очень важно достичь своих корыстных целей и он редко «отвлекается» на достижение каких-либо других целей.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

Конверсационный анализ предполагает обязательное оперирование терминами *коммуникативный ход*, *коммуникативный шаг*, *коммуникативная стратегия* и *коммуникативная тактика*. В определении данных терминов до сих пор существует некоторая путаница.

Коммуникативный ход и *коммуникативный* или *репликовый шаг* выделяются на основании разных подходов (функционально-структурного для хода и формально-структурного для реплики).

Шаг (turn) синонимичен термину *реплика*: именно поэтому его часто называют репликовый шаг. Репликовый или коммуникативный шаг в качестве формально-структурной единицы диалога определяется как фрагмент дискурса одного говорящего, отграниченной дискурсом других участников. Критерием для выделения репликового шага служит простой признак: мена коммуникативных ролей, или, проще говоря, тот самый момент, когда один участник общения прекращает говорить, а другой начинает.

Коммуникативный ход – это функционально-структурная единица диалогического дискурса. Коммуникативный ход представляет собой вербальное или невербальное действие одного из участников, минимальный значимый элемент, развивающий взаимодействие, продвигающий общение к достижению общей коммуникативной цели.

Главной чертой коммуникативного хода является его функция в отношении продолжения, развития дискурса в целом. В связи с этим различаются иницирующие, продолжающие, поддерживающие, обрамляющие, закрывающие, ответные, фокусирующие, метакоммуникативные и другие ходы.

По нашему мнению, структурно коммуникативный ход может совпадать с коммуникативным шагом, может состоять из двух и более коммуникативных шагов, может быть частью шага. Репликовый шаг и

коммуникативный ход – единицы разной природы, поэтому они не вступают в системные или иерархические отношения.

Минимальной единицей коммуникативного взаимодействия следует считать двухрепликовое образование: обмен, интерактивный блок, простая интеракция, элементарный цикл. В разговорном анализе и в дискурс анализе, особенно при описании мены коммуникативных ролей, часто фигурирует термин *смежная пара (adjacency pair)*, фактически соответствующий широко употребляемому термину *диалогическое единство*.

В КА оперируют еще одним термином – *речевым эпизодом*, под которым понимают более сложное единство со следующими структурными элементами: инициация, реакция и послесловие (три коммуникативных хода). Появление хода-послеловия обусловлено чувством неудовлетворенности от ритуала стимул-реакция. Функция послеловия определяется многими исследователями как исключительно оценочная.

Речевой эпизод или обмен не ограничен тремя ходами. Структурно речевые обмены подразделяются на элементарные, или простые (двухкомпонентные обмены типа вопрос – ответ, просьба – обещание, приветствие — приветствие и т. п.), и сложные, или комплексные (типовые структуры, объединяющие три, четыре и, реже, больше реплик, например, вопрос – ответ – подтверждение или вопрос – переспрос – уточняющий вопрос – ответ).

Разновидностью речевого эпизода, включающего более двух шагов, является *вставной эпизод* (смежная пара, вставленная внутрь другой пары). Выделяют также *побочный эпизод*, квалифицируемый как эпизод коммуникативного сбоя (неудачи), который состоит из утверждения, недопонимания и разъяснения, а также возможный компонент эпизода – терминатор (знак завершения).

Мы считаем возможным применять термины *речевой эпизод* или *речевой обмен* вне зависимости от количества коммуникативных ходов, которые он включает.

Таким образом, на смену терминам «диалогическое единство» и «смежная пара», предполагающим только одну формулу – реплика-реакция, приходит термин *речевой обмен*, или *речевой эпизод*, выступающий базовой единицей конверсационной организации. Структура *речевого эпизода*, в отличие от двух-репликового диалогического единства, отличается вариантным характером. Помимо традиционной *смежной пары* (стимул-реакция), *речевой обмен* может представлять собой трех-членное единство (инициирующий ход, реагирующий ход, ход-послесловие), а также большее образование, если в структуру основного эпизода вклинивается *побочный эпизод*.

В художественном дискурсе положительно-оценочные речевые акты, изображенные в персонажной коммуникации, преимущественно входят в состав двусложных и трехсложных речевых обменов. Если в процессе реализации иллокутивного намерения коммуниканта возникает непонимание со стороны собеседника, то структура эпизода усложняется вставным или побочным эпизодом. Подсчет частотности функционирования оценочных высказываний в качестве разных типов коммуникативных ходов (без учета вставных и побочных эпизодов) показывает, что положительная оценка формулируется как инициациирующий, реагирующий или послесловный коммуникативный ход.

Три РА положительной оценки: РА КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и ПОХВАЛЫ, – тяготеют к инициальной позиции в диалогическом общении в целом и в отдельных его эпизодах в частности. Показатели частотности колеблются в пределах 51.46 – 75.6%. Эти данные говорят о том, что адресант положительного высказывания изначально готов поделиться своим положительно-оценочным отношением к некоторому объекту и поделиться своим положительным эмоциональным «зарядом» с собеседником. Высказывая ПОХВАЛУ, КОМПЛИМЕНТ и ЛЕСТЬ, адресант проявляет инициативу чаще, чем реагирует на высказывания собеседника, т.е. коммуниканты охотнее вступают в коммуникацию или развивают ее в

положительном ключе, чем просто положительно поддерживают уже начавшуюся коммуникацию.

Формулирование высказываний положительной оценки в качестве реагирующего хода свойственно РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ в меньшей степени: от 20.6 % высказываний КОМПЛИМЕНТА до 40.05% высказываний ПОХВАЛЫ. Реализация высказываний положительной оценки коммуникативным ходом послесловия, функцией которого является констатация удовлетворенности совершенным коммуникативным обменом, имеет место в значительно меньшей степени, чем инициирующим и реагирующим ходами, и составляет всего 3.8 – 8.49% в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. Послесловие не используется адресантами ЛЕСТИ, вступающими в разговор исключительно с целью польстить собеседнику и получить выгоду.

РА ОДОБРЕНИЯ, в отличие от остальных положительно-оценочных РА, преимущественно формулируется как реагирующий коммуникативный ход (47.5% всех РЭ ОДОБРЕНИЯ): ОДОБРЕНИЕ как реакция на сказанное собеседником обусловлено правилами вежливости и желанием адресанта, в первую очередь, установить контакт с собеседником. в 44.7% РЭ ОДОБРЕНИЕ выступает инициирующим ходом и в 7.8% РЭ ОДОБРЕНИЕ выполняет функцию послесловия.

В половине исследованных контекстов (51.46%) ПОХВАЛА выступает инициирующим коммуникативным ходом, что свидетельствует о важности и неслучайности ПОХВАЛЫ в коммуникативном обмене. Формулирование ПОХВАЛЫ в форме реагирующего коммуникативного хода зафиксировано в 40.05% РЕ, а функцию послесловия ПОХВАЛА выполняет в 8.49% ее реализаций.

Подавляющее число реализаций КОМПЛИМЕНТА (75.5%) приходится на инициирующую позицию в речевом обмене, поскольку адресант стремится, прежде всего, оказать любезность адресату и таким образом настроить его на гармоничное общение. КОМПЛИМЕНТ в форме

реагирующего коммуникативного хода зафиксирован в 20.6% всех его реализаций, а КОМПЛИМЕНТ как послесловие употребляется всего в 3.8 % всех РА КОМПЛИМЕНТА.

РА ЛЕСТИ формулируется преимущественно как инициирующий коммуникативный ход (68.6% его реализаций): адресант «атакует» собеседника псевдоискренней положительной оценкой, намереваясь достичь выгоды. Значительно реже ЛЕСТЬ формулируется как реагирующий коммуникативный ход (31.4% реализаций): адресант ЛЕСТИ «хватается» за представившуюся возможность оценить собеседника положительно. Употребление ЛЕСТИ в качестве послесловия в выборке не зафиксировано.

Стратегия является характеристикой когнитивного плана общения и представляет собой совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели.

В зависимости от типа коммуникативного взаимодействия разграничивают кооперативные (направленные на коммуникативное сотрудничество партнеров общения), конфликтогенные (приводящие к конфликтным ситуациям) и манипулятивные стратегии (направленные на изменение сознания или поведения партнера общения в целях говорящего).

Тактика – это подчиненный коммуникативной стратегии конкретный способ реализации интенциональной программы дискурса.

Стратегии связаны с общим замыслом конечной цели общения, тактики состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии.

Существует огромное множество классификаций коммуникативных тактик. Практически каждый лингвист, занимавшийся конверсационным анализом того или иного типа дискурса, предлагает свои типы тактик в пределах выбранной коммуникативной стратегии.

Глобальными стратегиями, объединяющими речевое поведение адресантов всех РА положительной оценки, считаем стратегии выражения **положительной оценки и эмоциональной разрядки / воздействия на**

эмоциональное состояние собеседника. Выражение положительной оценки сопровождается передачей собственного эмоционального состояния и/или воздействием на эмоциональное состояние адресата. Преобладание «эмоционального выплеска» или эмоционального воздействия напрямую зависит от фактора искренности.

В отношении других коммуникативных стратегий РА положительной оценки демонстрируют существенные различия и предпочтения их реализации, которые позволяют дифференцировать прагматические намерения адресантов данных РА.

В той или иной степени адресанты положительно-оценочных высказываний руководствуются следующими **стратегиями позитивной вежливости**: 1) **контакто-устанавливающей** стратегией, 2) стратегией **сохранения лица** собеседника и 3) стратегией **интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе**, а также следующими **стратегиями негативной вежливости**: 4) стратегией **смягчения высказывания** (смягчения отказа или критики) и 5) стратегией **возвышения положения адресата**. Кроме того, может использоваться вспомогательная б) стратегия **манипулирования**.

Помимо реализации глобальных стратегий выражения положительной оценки и эмоционального воздействия, РА **ОДОБРЕНИЯ** выступает тактикой, активно реализующей две стратегии позитивной вежливости: **контакто-устанавливающую** стратегию и стратегию **смягчения высказывания**. Кроме того, адресанты **ОДОБРЕНИЯ** активно руководствуются стратегией защиты собственного «лица» (негативная вежливость) и манипулятивной стратегией. В редких случаях **ОДОБРЕНИЕ** выступает реализатором второстепенной стратегии негативной вежливости – стратегии **интимизации общения, соучастия, принадлежности к одной группе**. **ОДОБРЕНИЕ** никогда не используется в рамках такой стратегии негативной вежливости, как стратегия **возвышения положения адресата**, так

как в РА ОДОБРЕНИЯ положительная оценка направлена на природные явления и предметы, не входящие в сферу интересов собеседника.

В целом, помимо выражения положительной оценки и эмоционального воздействия на собеседника, ПОХВАЛА предназначена для «спасения» имиджа какого-то человека, несправедливо обиженного либо требующего поддержки и ободрения. Выбор стратегии адресантами РА ПОХВАЛЫ зависит от объекта оценки. Если ПОХВАЛА направлена на собеседника, то адресанты руководствуются преимущественно стратегией сохранения лица собеседника, которая является стратегией позитивной вежливости. Остальные выделенные в работе стратегии также используются в РА ПОХВАЛЫ собеседнику, однако, менее часто и квалифицируются как вспомогательные. Если ПОХВАЛА направлена на отсутствующего в момент коммуникации человека, то число используемых стратегий значительно уже. Такая ПОХВАЛА выступает тактикой, активно реализующей стратегию защиты лица данного человека, и значительно реже – тактикой реализации стратегии интимизации и стратегии манипулирования. ПОХВАЛА в адрес третьего лица не используется для поддержания контакта, для сохранения лица собеседника, для смягчения высказывания или возвышения собеседника.

РА КОМПЛИМЕНТА выступает тактикой, активно реализующей, помимо глобальных стратегий, все три стратегии позитивной вежливости: контакто-устанавливающую стратегию, стратегию сохранения лица собеседника и стратегию интимизации общения. Стратегии негативной вежливости и манипулятивная стратегия редко руководят речевыми действиями адресантов КОМПЛИМЕНТА. Стратегия защиты собственного лица не может определять коммуникативное поведение адресанта КОМПЛИМЕНТА.

РА ЛЕСТИ выступает тактикой, неизменно реализующей сразу три глобальные коммуникативные стратегии: манипулирования, выражения положительной оценки и эмоционального воздействия. Кроме того,

адресанты ЛЕСТИ активно руководствуются стратегией возвышения адресата, относящейся к стратегиям негативной вежливости. Остальные стратегии адресантами ЛЕСТИ используются редко (стратегия интимизации общения и стратегия смягчения высказывания) либо вообще не используются (стратегии установления контакта и стратегия сохранения лица собеседника).

Поскольку коммуникативный шаг является ситуативно обусловленным образованием, РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ в пределах одного репликового шага зачастую комбинируются с другими актами, например, с РА благодарности, поощрения, извинения, а также они могут комбинироваться друг с другом.

Наибольшей активностью в плане данной комбинаторности среди всех РА положительной оценки характеризуется РА ПОХВАЛЫ, который сочетается с РА благодарности, просьбы, возражения, совета, поощрения, удивления, упрека, порицания, извинения, сожаления, самоуничижения, поздравления, кроме одного – РА приветствия. Наименьшей комбинаторностью характеризуется РА ЛЕСТИ (в пределах одного коммуникативного шага он комбинируется с одним из четырех РА: благодарности, просьбы, поощрения или приветствия), поскольку для адресанта ЛЕСТИ очень важно достичь своих корыстных целей и он редко «отвлекается» на достижение каких-либо других целей. В речевой партии одного коммуниканта ОДОБРЕНИЕ интегрируется в РА благодарности, неодобрения, совета, возражения, поощрения, сожаления, просьбы, удивления и упрека. КОМПЛИМЕНТ интегрируется с РА возражения, приветствия, совета, удивления, благодарности, поздравления, просьбы, извинения, сожаления, самоуничижения.

Аранжировка речевых актов в пределах одного коммуникативного шага определяется стратегической установкой говорящего, которой он волен следовать полностью, частично или воспринимать предлагаемый собеседником план, прибегая к различным коммуникативно-прагматическим структурам.

Основные положения, изложенные в Главе III, отражены в публикациях автора [4;7; 8; 9; 10; 11; 16; 22; 31; 32; 56; 57].

ГЛАВА IV

ВЕРБАЛИЗАЦИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

Вербализация оценки осуществляется системой средств разных уровней языка и речи. Эти категории разнородны – прагмалингвистические и лингвосемантические, лексические, грамматические и просодические, но они не существуют изолированно, они всегда представлены в виде сложных единств.

По отношению к интегральной речевой структуре (лексика, грамматика, фонология) каждый уровень может быть изучен в отдельности или во взаимодействии. Для данного исследования были избраны оба пути.

Для экспликации положительно-оценочного значения в художественном дискурсе используются разноуровневые единицы плана выражения: грамматические, лексические, стилистические и кинетические. Изучив особенности каждого уровня, предлагается сравнить способы экспликации ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ в англоязычном литературном дискурсе и в кинодискурсе.

4.1. Критерий аргументативного / неаргументативного характера РА положительной оценки в речи адресата

Основное средство объектирования оценки – ее обоснование или аргументация.

Аргументация – это форма мыслительной деятельности, направленная на обоснование истинности или ложности некоторого высказывания. В структуру аргументации входят тезис (положение, которое подлежит обоснованию) и аргументы (положения, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность тезиса).

Аргументы могут быть логичными, убедительными, дедуктивными, а могут апеллировать к традициям или к интуиции.

Положительно-оценочные высказывания не всегда аргументированы адресантами. Зачастую адресант высказывает свое положительное мнение об объекте оценки, не приводя никаких доводов, что особенно характерно для РА КОМПЛИМЕНТА.

Красота, грация, обаяние, талант и другие качества объекта, оцениваемые в РА КОМПЛИМЕНТА, совершенно естественно фиксируются в качественной характеристике объекта и не нуждаются в аргументативной базе, то есть в обосновании оценки. Эта положительная оценка качества образует семантическую структуру КОМПЛИМЕНТА, которая во многих случаях усиливается выражением восхищения (вербальным либо невербальным), вызванным превосходными качествами адресата, как например, в таких типичных эпизодах:

- *Ali looked up at him with these wonderful green-brown eyes. She had red-blond hair and there were still remnants of childhood freckles. Her face was wide and her smile just held him. "What?" she said.*

"You look beautiful."

"Man, you are smooth." "I don't want to brag, but yes. Yes, I am" (СНР, 18).

- *"That color blue looks lovely with your skin," he said, watching me. I was surprised; I looked down, flushing, of course* (MST, 148)

В отличие от РА КОМПЛИМЕНТА, высказывания ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ могут быть аргументированными либо неаргументированными. В первом случае высказывание положительной оценки состоит из тезиса и аргумента, адресант поясняет, что именно ему нравится, почему тот или иной признак достоин положительной оценки, искренней либо неискренней (как в РА ЛЕСТИ). Развернутые оценочные суждения с выраженной мотивировкой оценки представлены в следующих отрывках:

- *"What do you feel about the cremation service?" "First rate," said Godfrey. "I've quite decided to be cremated when my time comes. Cleanest way. Dead bodies under the ground only contaminate our water supplies" (SMM, 24) (аргументированное одобрение);*

- *“How marvellous they all were,” said Eileen. **“So enthusiastic and everyone acting so well.** I could hardly believe it” (BMS, 115) (аргументированная похвала).*
- *“It’s a fantastic piece of knitwear,” says the guy, folding his arms and staring at me. **“Quite unique.”**“Erm... absolutely,” I say after a pause. “It’s very interesting.” I tug awkwardly at my sleeve and try to ignore the fact that I look as though I’m missing a head. **“You look fabulous in it,”** says the guy. **“Completely fabulous.”** He sounds so convinced, I peer at my reflection again. And you know – maybe he’s right. Maybe I don’t look so bad (KSA, 195) (аргументированная лесть).*

В неаргументированном высказывании положительная оценка не поясняется:

- *“**Very good wedding,**” he adds (KSK, 54) (неаргументированное одобрение).*
- *She looked up at him, and he smiled warmly. **“You’re a very good artist,”** he said. **“Mochudi must be proud of you”** (SAM, 41) (неаргументированная похвала).*
- *“**Twelve thousand five hundred,**” said Barley. **“A man with excellent taste,”** quipped the auctioneer. He was a well-known actor who did a lot for charity, and his voice boomed goodwill and bonhomie (WFB, 37) (неаргументированная лесть).*

Наличие аргументации как фактологической базы оценки способствует усилению искренности ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и псевдоискренности ЛЕСТИ.

Одним из способов аргументации оценивания является аналогия – «умозаключение о принадлежности определенного признака предмету на основе того, что сходный с ним иной предмет обладает этим признаком» [Ивин 2015, 519]. В оценочной аналогии сходство двух предметов в каких-то признаках продолжается, и на основании того, что первый предмет имеет

определенную ценность, делается вывод, что и второй предмет обладает такой же ценностью [там же, 523].

Поясняя собеседнице, чем ему нравится Дидье, адресант ПОХВАЛЫ, Лин, использует аналогию – сравнивает объект оценки в теми, кого любит – с друзьями, а значит, объектами, наделенными положительными качествами:

“I like Didier.”

“Why?” she asked quickly.

“Oh, I don’t know. It’s his professionalism, I think. I like people who are expert at what they do. And there’s a sadness in him that ... kind of makes sense to me. He reminds me of a few guys I know. Friends” (RS, 59).

Свернутой аналогией, по сути, является метафора. Как отмечает А.А. Ивин, метафора усиливает аналогию, вводя ее в сжатом виде в язык [Ивин 2015, 523]. О роли метафоры в экспликации положительной оценки рассказывается в разделе, посвященном стилистическим средствам.

Таким образом, КОМПЛИМЕНТ отличается от других положительно-оценочных РА отсутствием в его структуре аргументативности. РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ могут быть как аргументированными, так и неаргументированными.

4.2. Критерий прямой/косвенной формы реализации РА положительной оценки

В ТРА проводится различие между прямыми и косвенными речевыми актами. Прямыми РА называются те, у которых языковая семантика соответствует иллокутивной силе РА [Сёрль 1986]. Другими словами, в прямых речевых актах иллокутивная цель говорящего непосредственно манифестируется с помощью языковых маркеров – иллокутивных показателей.

Однако далеко не всегда говорящий, произнося какое-то высказывание, имеет в виду ровно столько и буквально то, что он говорит. Нередко в высказывании на фоне эксплицированной иллокутивной силы проявляется и

другая, т.е. в РА оказывается больше содержания, чем передает его поверхностная структура, и слушающий должен об этом догадаться. Сообщение может нести в себе дополнительные иллокутивные функции. Смысловая простота и однозначность присущи отнюдь не всем высказываниям: при намеках, иронии, метафоре и т. п. буквальное значение предложения и смысл, подразумеваемый данным говорящим в данной ситуации, расходятся. Важный класс подобных расхождений составляют случаи, когда говорящий подразумевает одновременно и прямое значение высказывания, и нечто большее, а само высказывание имеет две иллокутивные функции [Сёрль 1986, 195].

В широком смысле косвенным можно назвать всякий коммуникативный акт, как вербальный, так и невербальный, действительная цель которого не выражена явно. К косвенным речевым актам можно отнести намеки, аллюзии, инсинуации и тому подобные способы непрямого информирования [Грайс 1985, 17; Searle 1975, 65; Формановская 2007, 49].

По мнению А.Г. Пospelовой, косвенные РА – это те высказывания, в которых наблюдаются хотя бы малейшие расхождения между формой и прагматический содержанием [Пospelова 1988].

Говорящий, употребляя косвенный РА, рассчитывает на понимание слушающего, связанное с опорой на фоновые знания, пресуппозиции, а также на конвенции – неписанный договор, установления, принятые в данном сообществе. Так, узуальные употребления вопросов вместо побуждений (особенно просьб) сделали такие косвенные РА конвенциональными: *Вы не можете подвинуться?; Вам не трудно пересест на другой стул?* и мн.др. [Дементьев 2002; Формановская 2002, 268].

По способу выражения интенции положительно-оценочные речевые акты подразделяются на прямые и косвенные.

В прямых оценочных РА дается эксплицитная положительная оценка каких-либо качеств объекта. Прямой РА обычно оформляется в виде утверждения о наличии у объекта какого-либо положительно-оцениваемого

признака (*You have the best taste*) либо признания адресанта в том, что он положительно оценивает этот признак (*I love it there*).

Положительная оценка может быть выражена и косвенно, т.е. с помощью показателей, исходно предназначенных для маркировки других иллокутивных целей: например, для выражения вопроса (*What is a woman like you doing in a place like this?* – косвенный комплимент).

Адресант положительно-оценочного высказывания прибегает по той или иной причине к косвенному способу выражения своей иллокутивной цели: один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого. Как известно, в косвенных речевых актах говорящий передает слушающему большее содержание, чем то, которое он формально сообщает, и он делает это, опираясь на общие фоновые знания, как языковые, так и неязыковые, а также на общие способности разумного рассуждения, подразумеваемые им у слушающего [Searle 1975]. Адресат вынужден сам обнаруживать положительную оценку в скрытых семантических компонентах высказывания.

Использование косвенных речевых актов вместо прямых повышает этикетность коммуникативного акта, так как один из главных принципов вежливости состоит в предоставлении адресату большей степени свободы реагирования.

Речевые акты ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ, как правило, отличаются прямой, эксплицитной формой реализации, т.е. содержат общеоценочную лексику, как например, прилагательные положительной оценки *good* и *perfect* в превосходной степени сравнения, аффективное прилагательное *fantastic* в следующих контекстах:

- “*These are the best,*” said Bobs taking a postcard from the back of the album (MS, 126) (одобрение);
- “*That’s fantastic, Maggie. You’re clever*” (WPG, 251) (похвала);
- “*You’re so pretty, all the women are jealous of you*” (BMPP, 135) (лесть).

Поскольку эксплицитные формы реализации подробно рассмотрены в следующих подразделах, далее мы остановимся исключительно на косвенной форме реализации положительной оценки.

Косвенная форма реализации оценки в наибольшей степени свойственна РА КОМПЛИМЕНТА: 7.6 % КОМПЛИМЕНТОВ выборки являются косвенными.

Если КОМПЛИМЕНТ выражен имплицитно, адресату требуется больше интерпретационных усилий, чтобы реконструировать содержание передаваемого сообщения.

Как уже было сказано, КОМПЛИМЕНТ относится к области ритуальных речевых действий, а ритуал обычно строится на основе определенных речевых стереотипов, клише, которые воспроизводятся в типовых коммуникативных ситуациях. Однако, в отличие от таких ритуалов, как приветствие, прощание, соболезнование, КОМПЛИМЕНТ предполагает творчество говорящего: изысканные КОМПЛИМЕНТЫ всегда оцениваются выше незатейливых штампов. Косвенный характер КОМПЛИМЕНТА обусловлен подсознательным стремлением адресантов уйти от шаблонности, формальности.

Именно нешаблонный, косвенный КОМПЛИМЕНТ более действенен, чем обычный, прямой, так как он единичен, уникален, что, как правило, импонирует адресату.

Например, в следующем эпизоде высокопоставленный чиновник, попавший в глухую деревушку, обращается к красивой даме с таким КОМПЛИМЕНТОМ:

“But what I really wanted to ask you,” said Patrick O’Sullivan, putting his hands in his jacket pockets, “is what is a woman like you doing in a place like this?” (TJW, 44).

По форме данное высказывание является квеситивом, однако по иллокутивной цели – КОМПЛИМЕНТОМ, поскольку адресант на самом деле не спрашивает собеседницу ни о чем, а утверждает, что она столь хороша

собой, что ей не место в этой «дыре». Таким образом, расхождение между иллюкутивной целью РА и его формальной структурой позволяет определить данное высказывание как косвенный РА КОМПЛИМЕНТА.

Хотя в следующем эпизоде присутствует положительно-оценочная лексика (*such lovely*), квеситивная форма выражения оценки и комбинирование ее с критикой позволяют считать данный КОМПЛИМЕНТ косвенным:

“How in Christ’s name did such a fucked-up marriage produce two such lovely children?”

I shook my head and widened my eyes. “It shouldn’t be possible” [BE, 374].

Квеситив «This your husband?» в нижеследующем речевом обмене воспринимается адресатом Агатой как КОМПЛИМЕНТ, так как ей приятно, что ее молодого сотрудника посчитали ее мужем:

The door opened before they could even ring the bell and Mavis stood there, smiling a welcome.

“How nice to see you again!” she cried. “Come in. This your husband?”

I like this woman, thought Agatha. It was flattering to be considered Charles’s wife, as Charles was much younger than she (BMWЕ, 108).

В другой ситуации речь идет о девушке, которая не боится быть смешной, нелепой, чем выгодно отличается от остальных, вышколенных и «отполированных», по мнению адресанта, девиц. Раскованность Бриджет (в иллюстрации соответствующую часть высказывания выделяем шрифтом) противопоставлена негативно оцениваемой «отполированности» других девушек (выделено подчеркиванием):

“Then when I met you . . . Bridget, all the other girls I know are so lacquered over. I don’t know anyone else who would fasten a bunny tail to their pants or . . .” (FB, 82).

Факт того, что КОМПЛИМЕНТ ожидаем в определенной ситуации или что произнесение комплимента является вынужденной реакцией на это ожидание, находится в противоречии с требованием оригинальности,

спонтанности и правдоподобности. Ведь если в определенных ситуациях произнесение КОМПЛИМЕНТА требуется ситуацией, то говорящему сложно в этих «вынужденных» условиях проявлять свою оригинальность. В этом случае наличие рутинных, легко вызываемых памятью, отвечающих правилам вежливости формулировок значительно облегчает задачу адресанту [Edmonson 1983, 56], как например, в следующем речевом обмене:

Then Eileen broke off singing and asked suddenly, "What do you think of my hair?"

"Very nice," said Ailsa with true Highland politeness (BMS, 75).

Шотландская вежливость, упомянутая в авторском комментарии, «пришла на выручку» Эйлсе, память «подказала» используемый в таких случаях шаблон «Very nice».

Как свидетельствует предыдущий пример, КОМПЛИМЕНТ, на который «напросился» адресат, редко отличается искренностью. Внутренняя персонажная речь (*lied Agatha*) в следующем фрагменте также маркирует неискренность положительной оценки «вынужденного» КОМПЛИМЕНТА:

"A self-portrait," murmured Robin Barley, spreading her long fingers in a deprecating gesture. "A poor thing but mine own."

"Looks great to me," lied Agatha (BMNH, 108).

Д. Спербер и Д. Уилсон утверждают, что в ситуации гармоничного общения чем больше информации адресант оставляет имплицитной, тем больше степень совместного понимания [Sperber, Wilson 2003, 261]. В сравнении с шаблонными КОМПЛИМЕНТАМИ, креативные, творческие КОМПЛИМЕНТЫ требуют большего коммуникативного сотрудничества, больше интерпретационных усилий адресата. Результатом такого КОМПЛИМЕНТА является более высокая степень близости коммуникантов. Приведем пример косвенного КОМПЛИМЕНТА, адресованный близкой подруге:

If I were a man I'd be crawling towards you on my knees, leaving a trail of dribble. I bet they limpet to your legs and beg you not to kick them off (WPG, 31).

По форме данный акт является декларативом: адресант декларирует, как он повел бы себя в некоторых условиях, однако иллокутивной целью адресанта является выражение восхищения внешностью подруги – выражение КОМПЛИМЕНТА.

Адресант пытается избежать рутинных, шаблонных КОМПЛИМЕНТОВ также с целью внести радость, яркость в отношения, подчеркнуть близость и единомыслие. Подобный косвенный КОМПЛИМЕНТ основывается на метафоре (см. раздел 4.5). Когда друзья Сьюзи и Роман обсуждают соседа Сьюзи, который с ней почти не разговаривает, Роман предлагает оригинальное объяснение неразговорчивости соседа, выражая косвенный метафорический КОМПЛИМЕНТ:

“He never speaks to me apart from bonjour,” I said, with a laugh.

“Because he’s paralysed with lust,” Roman said [BE, 45].

Во многих случаях косвенный характер является критерием, позволяющим отличить РА ПОХВАЛЫ от РА КОМПЛИМЕНТА. Если положительная оценка реализуется косвенно, высказывание следует отнести к РА КОМПЛИМЕНТА. Отзыв об игре в спектакле знакомого в следующей ситуации трактуется нами как косвенный КОМПЛИМЕНТ:

“I saw you play at Duke,” Stanley Rickenback said. “You were something else.”

“Thank you” [CHP, 272].

Косвенная форма реализации оценки свойственна всего 1.9% РА ПОХВАЛЫ нашей выборки, т.е. такая форма не является характерной для РА ПОХВАЛЫ, однако, с другой стороны, утверждать, что ПОХВАЛА не может быть косвенной, было бы несправедливо.

Приведем РА ПОХВАЛЫ, характеризующейся косвенной формой реализации оценки. В первом из эпизодов смертельно больной отец, который проводит последние дни жизни в своем саду в кресле-качалке, признается сыну, что когда ему станет совсем плохо и его доставят в больницу, больше всего он

будет скучать по саду, жене и ее кулинарии, а также по телешоу, которые режиссирует сын. До этого разговора отец никогда не хвалил творчество сына и подобная фраза воспринимается им как ПОХВАЛА:

*“I’ll miss my garden. Your mother. Her cooking. **Your television shows.**”*
I was flattered and embarrassed that he would put my work in the same league as his wife, his grandson and his garden (PMB, 276).

В следующем РЭ общение коммуникантов-врачей скорой помощи происходит во время Второй Мировой войны. Утверждение о том, что каждый, кому в дни войны удастся напиться, заслуживает медали, по своей иллокутивной цели не является констативом, а трактуется нами как ироничная ПОХВАЛА третьему лицу:

“Howard and Larkin,” O’Neil went on, “got a man, who fell down a flight of steps, on Bloomfield Terrace. It wasn’t even blast; he was whizzed, that’s all.”
*“Whizzed!” said Kay, liking the word, beginning to laugh. The laugh became another yawn. “Well, good luck to him. **Anyone who can put their hands, these days, on enough booze to get whizzed by, deserves a medal!**” (WS, 210).*

Косвенная форма реализации оценки наблюдается также в нижеследующем высказывании, где жена заявляет, что сам факт ее замужества уже свидетельствует о ее позитивном отношении к супругу:

“I wouldn’t have married him if he was like the useless bastards you see in here. My Dave understands his family responsibilities” [PA, 194].

Своеобразие изображенного художественного дискурса в отношении оценки состоит в том, что его оценочное содержание может не совпадать с языковым или даже противоречить ему. Конкретное оценочное содержание языковой единицы определяется только широким контекстом, нередко – контекстом целого произведения.

Косвенная форма реализации оценки практически не наблюдается в РА ОДОБРЕНИЯ: в нашей выборке зафиксирован всего один косвенный РА ОДОБРЕНИЯ (что составляет около 0.1% всех РА ОДОБРЕНИЯ):

“Like Buckingham Palace,” said one woman who had been called to

arrange flowers for some family occasion. "Only rather better. I think that the Queen lives a bit more simply than those people in there" (SAM, 93).

В данном РА косвенный характер оценки обеспечивается использованием сравнения и гиперболы. Двойственность этого РА видим в следующем: формально высказывается оценка простоты стиля жизни королевы, однако, реально это оценка роскоши, в которой живут люди, чей дом она украшала цветами к празднику, оценка роскоши, которая затмевает даже убранство Букингемского дворца.

В отношении РА ЛЕСТИ следует отметить исключительно прямой характер выражения оценки. Пытаясь достичь своих корыстных целей, адресанту важно, чтобы положительная оценка адресата не вызывала у последнего никаких сомнений, поэтому адресант ЛЕСТИ никогда не вуалирует положительную оценку. Например, Шейле, помощнице режиссера фильма, поручили наладить контакт с автором романа, на основе которого снимается фильм. Автор, Патрисия, оказалась неуравновешенной особой с манией величия. Шейле приходится льстить Патрисии, чтобы она была довольна и не вмешивалась в съемки. Поэтому, будучи невысокого мнения о романе Патрисии, Шейла хвалит его, используя эксплицитные лексические средства (*enjoy, very much*):

"Did you read The Case of the Rising Tides?" asked Patricia.

"Yes, it was part of my job as researcher. I enjoyed it very much," said Sheila, who had found it boring in the extreme.

"I pay great attention to detail," said Patricia importantly.

"I noticed that" (BMS, 19).

Таким образом, РА ЛЕСТИ отличается исключительно прямой, эксплицитной формой реализации оценки; РА ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ отличаются преимущественно прямой формой реализации оценки; а РА КОМПЛИМЕНТА свойственна как прямая, так и косвенная форма реализации оценки, причем последняя делает его более действенным: изысканные КОМПЛИМЕНТЫ всегда оцениваются выше незатейливых

штампов.

4.3. Лексические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе

Оценка как ценностный аспект значения присутствует в самых разных языковых выражениях [Вольф 2006]. Она может быть ограничена элементами, меньшими, чем слово, а может характеризовать и группу слов, и целое высказывание. Об оценочной семантике говорят применительно к аффиксам, к словам. Имеются целые слои лексики, предназначенные для выражения оценки. Это в первую очередь прилагательные и наречия, которые обнаруживают огромное разнообразие оценочной семантики. Оценка содержится в наименованиях качеств (*wisdom, generosity, courage, irresponsibility, indifference, stupidity, meanness, pettiness*), состояний (*happiness, pleasure, tranquility, anger, depression*), признаков (*good, nice, perfect, gorgeous, magnificent, horrible, vulgar*) и действий (*like, love, sympathise, regret, hate*). Однако особенно важно, что оценка применима к целым высказываниям: *He's a skilled plumber* – высказывание содержит положительную оценку. *Look, what have you done!* – осуждение.

Высказывания воспринимаются как оценочные и при отсутствии оценочных слов, если описывается ситуация, имеющая соответствующий смысл в “картине мира”. Например, перечисление рутинных дел, совершаемых мужем соседки, звучит как похвала в его адрес:

Where does he find the energy. Not to speak of the time. Makes the money, does the shopping, drives a hundred miles for a kiss, and comes up smiling!

Оценочный смысл может извлекаться из высказывания на основании контекста. Например, ОДОБРЕНИЕ еде может выражаться междометием *Mmm*:

'Have a good day, David?' Anne asked.

'Mmm. Kate made me a chocolate cake,' he replied' [РС, 276].

Таким образом, оценка может быть соотнесена с семантикой высказываний в определенном контексте.

Высказывание положительной оценки может быть как шаблонным, банальным, формульным, так и оригинальным, разнообразным в плане лексического и синтаксического построения; формулировка оценочного высказывания определяется личностным тезаурусом адресанта, а в художественном произведении – замыслом автора, приписывающим определенные качества (в том числе владение речевыми навыками, оригинальность мышления) персонажу, адресанту оценки.

Оценочный аспект взаимодействия человека и действительности отражается в когнитивных аксиологических стереотипах и закрепляется в речевых структурах в виде слов, словосочетаний, высказываний, речевых актов. Наиболее полно потенциал оценки актуализируется в рамках лексико-семантических средств, основанных на характеристике.

В языке немало слов, которые, помимо денотативного значения, имеют устойчивую дополнительную окраску. Именно такая лексика преимущественно используется для передачи оценки, поскольку она способна «выражать положительное или отрицательное отношение говорящего к обозначаемому словом предмету или явлению» [Riesell, Schendels 1975, 29].

Многочисленные оттенки слов обусловлены тем или иным отношением говорящего к человеку, его поведению, явлению или предмету, который называется.

Вследствие того, что само значение слова содержит элемент оценки, в слове возникает эмоциональная окраска [Шаховский 1994, 20]. Оценочный компонент, объединяясь с эмотивным, отображает национально-культурные и индивидуальные особенности говорящего, реализующиеся через оценочную лексику.

Оценочный компонент значения включает положительную или отрицательную оценку. Оценочный компонент семантики слова традиционно

относят к коннотации [Gowerdowskiy 2002, 52]. Оценочную коннотацию следует рассматривать с учетом экстралингвального контекста.

Наиболее простым способом реализации оценки является слово, лексема. Это, прежде всего, слова-оценки (денотат равен оценке), прилагательные *good, nice, great* и др. части речи. Наибольшее количество оценочных слов в массиве выборки составляют именно прилагательные, что объясняется тем, что прилагательные являются признаковыми, предикативными словами, которые передают сигнификативное содержание, имеют наивысший оценочный потенциал. Оценочность является характеристикой прилагательных как класса слов, где знаки «+» и «-» могут быть присущими семантике слова или индуцированы в контексте [Арутюнова 1999, 72].

Зарубежные исследователи, не разграничивающие ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛУ и КОМПЛИМЕНТ, трактующие все контексты положительной оценки как КОМПЛИМЕНТ, отмечают, что КОМПЛИМЕНТЫ (а значит, и ОДОБРЕНИЕ и ПОХВАЛА) похожи друг на друга: они совершенно не оригинальны. По мнению Н. Вольфсон и Дж. Мейнса, две трети всех КОМПЛИМЕНТОВ включают одно из пяти прилагательных: *nice, good, beautiful, pretty, great*. Кроме того, два глагола *like* и *love* входят в структуру 90% КОМПЛИМЕНТОВ с положительно-оценочными глаголами [Wolfson, Manes 1980].

Наблюдения над нашей выборкой требуют внести некоторую корректировку в данное мнение: хотя в целом положительно-оценочные речевые акты характеризуются сходными типовыми языковыми средствами, они обнаруживают ряд предпочтений в выборе лексем оценочной семантики.

Лексическое наполнение всех выделенных нами положительно-оценочных актов характеризуется преимущественным использованием прилагательных положительной оценки, в том числе аффективных прилагательных (в семантике которых сема оценки сочетается с семой интенсификации). Наиболее разнообразный набор прилагательных оценочной

семантики зафиксирован в РА ПОХВАЛЫ – 110 прилагательных; в два раза меньше – 59 – в РА ОДОБРЕНИЯ, немного меньше – 44 – в РА КОМПЛИМЕНТА и наименьшее количество – 25 – в РА ЛЕСТИ (что связано в целом с небольшой количественной представленностью РА ЛЕСТИ в выборке) (см. табл. 4.1 А – D). По каждому РА за 100% принималось общее количество употреблений оценочных прилагательных, жирным шрифтом выделены 10 самых распространенных для каждого РА прилагательных.

Таблица 4.1

**А) РА ОДОБРЕНИЯ: относительная частота употреблений
прилагательных оценочной семантики**

№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %
1	good	18.6	21	gorgeous	0.7	41	imaginative	0.23
2	lovely	16.5	22	spectacular	0.7	42	incomparable	0.23
3	nice	11.0	23	charming	0.46	43	inspiring	0.23
4	great	9.6	24	cheerful	0.46	44	joyful	0.23
5	fine	6.2	25	delightful	0.46	45	kind	0.23
6	beautiful	3.68	26	fabulous	0.46	46	nourishing	0.23
7	wonderful	3.45	27	happy	0.46	47	peaceful	0.23
8	brilliant	2.3	28	lucky	0.46	48	reasonable	0.23
9	fantastic	2.3	29	marvelous	0.46	49	refreshing	0.23
10	perfect	2.0	30	pleasant	0.46	50	romantic	0.23
11	pretty	1.84	31	popular	0.46	51	sensational	0.23
12	excellent	1.6	32	right	0.46	52	smart	0.23
13	cool	1.38	33	satisfactory	0.46	53	smashing	0.23
14	delicious	1.38	34	sensible	0.46	54	stunning	0.23
15	interesting	1.15	35	terrific	0.46	55	superb	0.23
16	splendid	1.15	36	attractive	0.23	56	sweet	0.23
17	fascinating	0.92	37	desirable	0.23	57	thoughtful	0.23
18	glad	0.92	38	exciting	0.23	58	thrilling	0.23
19	amazing	0.7	39	funny	0.23	59	unusual	0.23
20	favourite	0.7	40	handsome	0.23			

**В) РА ПОХВАЛЫ: относительная частота употреблений
прилагательных оценочной семантики, в %**

№	Лексема	Ср час- тота, %	№	Лексема	Ср час- тота, %	№	Лексема	Ср час- тота, %
1	good	17.1	38	approachable	0.53	75	hilarious	0.27
2	nice	6.4	39	bright	0.53	76	hot	0.27
3	great	5.0	40	cute	0.53	77	intuitive	0.27
4	lovely	5.0	41	exquisite	0.53	78	keen	0.27
5	wonderful	4.0	42	generous	0.53	79	knowledgeable	0.27
6	fantastic	3.47	43	handsome	0.53	80	lovable	0.27
7	brilliant	2.67	44	helpful	0.53	81	loyal	0.27
8	beautiful	2.4	45	intelligent	0.53	82	measured	0.27
9	gorgeous	2.4	46	interesting	0.53	83	modest	0.27
10	clever	2.15	47	patient	0.53	84	informative	0.27
11	brave	1.87	48	right	0.53	85	ingenious	0.27
12	amazing	1.34	49	spectacular	0.53	86	organized	0.27
13	delicious	1.34	50	splendid	0.53	87	outgoing	0.27
14	fine	1.34	51	thoughtful	0.53	88	persuasive	0.27
15	marvelous	1.34	52	ageless	0.27	89	pleasant	0.27
16	smart	1.34	53	admirable	0.27	90	polite	0.27
17	sweet	1.34	54	ambitious	0.27	91	priceless	0.27
18	excellent	1.0	55	amusing	0.27	92	proper	0.27
19	pretty	1.0	56	consoling	0.27	93	qualified	0.27
20	terrific	1.0	57	creative	0.27	94	quick	0.27
21	attractive	0.8	58	cultivated	0.27	95	rational	0.27
22	awesome	0.8	59	cute	0.27	96	reliable	0.27
23	charming	0.8	60	cool	0.27	97	romantic	0.27
24	creative	0.8	61	darling	0.27	98	satisfactory	0.27
25	kind	0.8	62	decisive	0.27	99	sensitive	0.27
26	perfect	0.8	63	delightful	0.27	100	sexy	0.27
27	attractive	0.8	64	devoted	0.27	101	smashing	0.27
28	decent	0.8	65	dishy	0.27	102	sociable	0.27
29	fabulous	0.8	66	divine	0.27	103	stylish	0.27
30	fascinating	0.8	67	educated	0.27	104	supportive	0.27
31	impressive	0.8	68	elegant	0.27	105	tactful	0.27
32	sensible	0.8	69	enthusiastic	0.27	106	truthful	0.27
33	successful	0.8	70	faithful	0.27	107	unusual	0.27
34	superb	0.8	71	friendly	0.27	108	virtuous	0.27
35	talented	0.53	72	funny	0.27	109	well-behaved	0.27
36	active	0.53	73	gentle	0.27	110	well-laid	0.27
37	appealing	0.53	74	glorious	0.27			

С) РА КОМПЛИМЕНТА: относительная частота употреблений

прилагательных оценочной семантики, в %

№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %
1	nice	13.2	16	cute	1.29	31	glorious	0.65
2	lovely	10.9	17	brilliant	1.29	32	immaculate	0.65
3	beautiful	10.3	18	fabulous	1.29	33	marvelous	0.65
4	good	9.0	19	glamorous	1.29	34	peaceful	0.65
5	great	7.1	20	sexy	1.29	35	perfect	0.65
6	gorgeous	4.5	21	stunning	1.29	36	pleasant	0.65
7	wonderful	4.5	22	sweet	1.29	37	precious	0.65
8	pretty	3.2	23	terrific	1.29	38	proper	0.65
9	amazing	2.6	24	angelic	0.65	39	ravishing	0.65
10	charming	2.6	25	awesome	0.65	40	smart	0.65
11	handsome	2.6	26	blooming	0.65	41	spectacular	0.65
12	attractive	1.94	27	fascinating	0.65	42	stylish	0.65
13	delicious	1.94	28	flourishing	0.65	43	talented	0.65
14	fantastic	1.94	29	gallant	0.65	44	unique	0.65
15	cool	1.29	30	generous	0.65			

Д) РА ЛЕСТИ: относительная частота употреблений

прилагательных оценочной семантики

№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %	№	Лексема	Ср частота, %
1	good	14.3	10	wonderful	4.76	19	right	2.38
2	beautiful	7.14	11	amazing	2.38	20	smart	2.38
3	excellent	7.14	12	fabulous	2.38	21	strong	2.38
4	charming	4.76	13	famous	2.38	22	stunning	2.38
5	great	4.76	14	fantastic	2.38	23	sweet	2.38
6	lovely	4.76	15	gorgeous	2.38	24	unique	2.38
7	nice	4.76	16	important	2.38	25	valued	2.38
8	perfect	4.76	17	marvelous	2.38			
9	pretty	4.76	18	modest	2.38			

Таблица 4.2 позволяет проследить вариативность наиболее употребительных для всех РА положительной оценки оценочных и аффективных прилагательных. Прилагательные в таблице разбиты на три группы: в первую группу, выделенную жирным шрифтом, вошли оценочные прилагательные, зафиксированные во всех четырех исследуемых РА; во

вторую группу, выделенную курсивом, вошли прилагательные, зафиксированные в трех из четырех исследуемых РА, и, наконец, замыкают таблицу прилагательные, используемые только в двух из четырех исследуемых РА. В сводную таблицу 4.2 не вошли прилагательные, употребляемые только в одном из исследуемых РА.

Таблица 4.2

**Относительная частота употреблений
прилагательных оценочной семантики в РА положительной оценки**

№	Прилагательное	Относительная частота употреблений, в %				Средняя по выборке
		одобрение	похвала	комплимент	лесть	
1	good	18.6	17.1	9.0	14.3	14.75
2	lovely	16.5	5.0	10.9	4.76	9.29
3	nice	11.0	6.4	13.2	4.76	8.84
4	great	9.6	5.0	7.1	4.76	6.6
5	beautiful	3.68	2.4	10.3	7.14	5.88
6	wonderful	3.45	4.0	4.5	4.76	4.2
7	fantastic	2.3	3.47	1.94	2.38	2.5
8	gorgeous	0.7	2.4	4.5	2.38	2.5
9	charming	0.46	0.8	2.6	4.76	2.15
10	perfect	2.0	0.8	0.65	4.76	2.0
11	amazing	0.7	1.47	2.6	2.38	1.8
12	sweet	0.3	1.34	1.29	2.38	1.3
13	fabulous	0.46	0.8	1.29	2.38	1.2
14	marvelous	0.46	1.34	0.65	2.38	1.2
15	smart	0.23	1.34	0.65	2.38	1.15
16	<i>excellent</i>	1.6	1.0	-	7.14	2.4
17	<i>brilliant</i>	2.3	2.67	1.29	-	1.56
18	<i>pretty</i>	1.84	1.0	3.2	-	1.5
19	<i>delicious</i>	1.38	1.34	1.94	-	1.16
20	<i>stunning</i>	0.23	-	1.29	2.38	0.97
21	<i>right</i>	0.46	0.6	-	2.38	0.86
22	<i>handsome</i>	0.23	0.53	2.6	-	0.84
23	<i>cool</i>	1.38	0.27	1.29	-	0.73
24	<i>attractive</i>	0.23	0.8	1.94	-	0.74
25	<i>spectacular</i>	0.7	0.6	0.65	-	0.5
26	<i>terrific</i>	0.46	1.0	1.29	-	0.7
27	<i>fascinating</i>	0.92	0.8	0.65	-	0.6
28	<i>pleasant</i>	0.46	0.27	0.65	-	0.34

29	fine	6.2	1.34	-	-	1.9
30	unique	-	-	0.65	2.38	0.75
31	modest	-	0.27	-	2.38	0.66
32	interesting	1.15	0.53	-	-	0.42
33	splendid	1.15	0.53	-	-	0.42
34	cute	-	0.27	1.29	-	0.4
35	sexy	-	0.27	1.3	-	0.4
36	talented	-	0.53	0.65	-	0.3
37	sensible	0.46	0.8	-	-	0.3
38	generous	-	0.53	0.65	-	0.29
39	kind	0.23	0.8	-	-	0.26
40	superb	0.23	0.8	-	-	0.25
41	proper	-	0.27	0.65	-	0.23
42	stylish	-	0.27	0.65	-	0.23
43	thoughtful	0.23	0.53	-	-	0.19
44	delightful	0.46	0.27	-	-	0.18
45	romantic	0.23	0.27	-	-	0.12
46	unusual	0.23	0.27	-	-	0.12

Сравнение полученных данных позволяет заключить следующее. Несмотря на разные оцениваемые признаки и объекты, разные коммуникативные стратегии, разную степень искренности и т.п., реализация аксиологической категории оценки происходит посредством типовых лексических средств. Во всех исследованных актах положительной оценки используются следующие оценочные и аффективные прилагательные: *good* (в том числе его формы сравнительной и превосходной степени сравнения *better, best*) (14.75% в среднем по выборке), *lovely* (9.29%), *nice* (8.84%), *great* (6.6%), *beautiful* (5.88%), *wonderful* (4.2%), *fantastic* (2.5%), *gorgeous* (2.5%), *charming* (2.15%), *perfect* (2.0%), *amazing* (1.8%), *sweet* (1.3%), *fabulous* (1.2%), *marvelous* (1.2%), *smart* (1.15%).

В трех из четырех исследуемых РА – в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА – используются прилагательные: *brilliant, pretty, delicious, handsome, cool, attractive, spectacular, terrific, fascinating, pleasant*, только в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ используются прилагательные

excellent и *right*, прилагательное *stunning* используется в трех РА: ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ.

Только в двух РА используются прилагательные *fine, interesting, splendid, sensible, kind, thoughtful, delightful, romantic, smashing, unusual* – в РА ОДОБРЕНИЯ и ПОХВАЛЫ; *awesome, cute, generous, glorious, proper, sexy, talented, stylish, superb* – в РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА; *unique* – только в РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ и *modest* – только в РА ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ; *peaceful* – в РА ОДОБРЕНИЯ и КОМПЛИМЕНТА.

Таблицы 4.1 (А-Д) и 4.2 демонстрирует значительное количество прилагательных, употребляющихся крайне редко: в РА ОДОБРЕНИЯ употребление 35 прилагательных составляет всего 0.23 – 0.46%; в РА ПОХВАЛЫ 74 прилагательных зафиксированы только в 0.27 - 0.53% всех употреблений, в РА КОМПЛИМЕНТА 31 прилагательное зафиксировано в 0.65 – 1.29 % употреблений и в РА ЛЕСТИ употребление 14 прилагательных составляет всего 2.38%. Эти данные говорят о разнообразии оценок, что особенно ярко проявляется в РА ПОХВАЛЫ. Поскольку объектом высказываний ПОХВАЛЫ являются преимущественно интеллектуальные и моральные качества человека, адресанты используют всю палитру оценочных прилагательных, называющих данные качества. В РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ, которые характеризуются преувеличением и зачастую неискренностью, преобладают аффективно-оценочные прилагательные типа *stunning, sweet, fabulous, brilliant, splendid, cute*. РА ОДОБРЕНИЯ отличается более однообразной положительно-оценочной лексикой.

Далее обратимся к прилагательным, характерным только для одного из положительно-оценочных РА (не вошедшим в сводную таблицу).

Только в РА ОДОБРЕНИЯ употребляются оценочные прилагательные *glad, favourite, cheerful, happy, lucky, popular, desirable, exciting, imaginative, incomparable, inspiring, joyful, nourishing, refreshing, sensational, thrilling* – это прилагательные, эксплицирующие положительную оценку идеям,

новостям, традициям, природе, погоде, окружающей действительности, предметам, которые не входят непосредственно в сферу интересов собеседника. Например, в следующих фрагментах прилагательное *desirable*, наряду с аффективно-оценочным прилагательным *great*, используются говорящим для выражения положительной оценки путеводителю, а прилагательное *lucky* эксплицирует положительную оценку сложившимся обстоятельствам – присутствию собеседника:

- “*I’ve got the brochure for High Place in here. Nosy-parker, pure and simple.*”

“*It looks great. Very desirable.*” [TJF, 152];

- “*Lucky you were here*” [MJM, 282].

В следующих эпизодах прилагательные помогают адресанту оценки «выплеснуть» свой положительно-оценочный заряд и поделиться с ним собеседником, например, когда говорящий выражает радость от встречи (пример №1) или просто «радость от жизни» (пример №2):

- “*I’m glad we finally get to meet,*” *Buddy Boy says in a low tone* [CG, 14];
- “*Isn’t it exciting when life does this, just takes a lovely new turn when you’re least expecting it?*” [TJM, 131].

Только в РА ПОХВАЛЫ употребляются оценочные прилагательные *appealing, approachable, active, ageless, admirable, ambitious, amusing, brave, bright, clever, consoling, creative, cultivated, darling, delightful, decent, devoted, gentle, educated, elegant, entertaining, exquisite, faithful, friendly, helpful, hilarious, hot, impressive, informative, ingenious, intelligent, intuitive, knowledgeable, lovable, loyal, measured, organized, patient, polite, priceless, qualified, quick, reliable, satisfactory, sensitive, sociable, supportive, successful, tactful, truthful, virtuous, well-behaved, well-laid, young*. Эти оценочные прилагательные номинируют моральные, интеллектуальные качества адресата ПОХВАЛЫ, собеседника / третьего лица, либо внешние черты третьего лица.

Следует отметить, что речевой акт ПОХВАЛЫ отличается наибольшим массивом прилагательных положительной оценки. В связи с этим Л.И. Ключко, сравнивая РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА, приходит к выводу о том, что языковое наполнение высказываний ПОХВАЛЫ отличается более значительным лексико-синтаксическим разнообразием и отсутствием шаблонности, что, по ее мнению, объясняется использованием индивидуальной, «авторской» речевой стратегии, направленной на поощрение и поддержку адресата, в отличие от «этикетного, стереотипного, клишированного» КОМПЛИМЕНТА [Ключко 2003]. Мы не совсем согласны с данным мнением. Как мы только что отмечали, лексическое разнообразие ПОХВАЛЫ обеспечивается главным образом прилагательными положительной оценки, которые номинируют все возможные положительные человеческие качества. Однако, забегая вперед, следует отметить, что синтаксическая организация высказываний ПОХВАЛЫ, в отличие от РА КОМПЛИМЕНТА, не отличается разнообразием: самыми распространенными способами выражения ПОХВАЛЫ являются шаблонные фразы типа *Well done, Good work, It was great!* В свою очередь, нешаблонные, косвенные КОМПЛИМЕНТЫ отличаются не только разнообразным лексическим составом и синтаксической структурой, но и большим разнообразием стилистических средств.

Только в РА КОМПЛИМЕНТА используются прилагательные *angelic, blooming, flourishing, gallant, glamorous, immaculate, precious, ravishing*. Эти прилагательные используются для экспликации положительной оценки внешности адресата КОМПЛИМЕНТА, его одежды, а так же вещей, ему принадлежащих либо изготовленных им. Примером может служить положительная оценка внешности сына собеседника. Мальчик изображен на фотографии, он действительно нравится Элизабет. Формулируемый с помощью прилагательного положительной оценки *angelic* КОМПЛИМЕНТ звучит нешаблонно, довольно свежо:

He came back carrying a framed photograph, and set it down in front of Elizabeth. 'There.'

It was a photograph of a little boy, a boy of perhaps – Elizabeth was never very certain of children's ages – about seven. He was extremely attractive, with thick hair and clear eyes and a scattering of freckles. He wore a checked shirt and jeans and he was sitting astride a gate or a fence, staring at the camera as if he had nothing to hide.

'My boy,' Tom said. 'He's called Rufus. He's eight.'

'He looks angelic,' Elizabeth said.

'I rather think he is,' Tom said. 'At least, in his absence, I do.' [TJO, 22].

Только в РА ЛЕСТИ используются прилагательные *important*, *valued* и *strong*, которые используются для оценки моральных качеств и достижений адресата ЛЕСТИ. Такие качества, как «важность, нужность, сила» чаще всего приписываются адресатам ЛЕСТИ. Например, американец Росс нуждается в покровительстве принца Рашида. Он отрепетировал льстивые фразы, и, судя по реакции принца, отраженной в авторском комментарии, ЛЕСТЬ, в составе которой присутствует прилагательное *important*, достигла цели:

"I would just like to say, Prince Rashid, that I do not underestimate how important you are to Saudi Arabia." Ross paused and then offered, "The king may be the heart of Saudi Arabia, but you are its soul." Ross was very pleased with himself. He had worked on this line over and over to give it the perfect dramatic flair.

Rashid was momentarily stunned. For the first time in his life he felt genuinely flattered, not patronized, by an American [FV, 194].

Усиление положительной оценки прилагательного достигается употреблением прилагательного с наречием-интенсификатором.

Выражение оценки всегда предусматривает привлечение определенного набора языковых средств интенсификации признака, действия, состояния, которые сигнализируют о мере «количества

оценочного» [Туранский 1990, 26] и, с этой точки зрения, интенсивность может рассматриваться как степень оценочности.

Собственно оценочное значение, как известно, предусматривает передачу говорящим адресату определенного взгляда на вещи и тем самым ориентирование адресата, его настрой на принятие точки зрения адресанта как истинной.

Категоричность адресанта положительно-оценочного РА свидетельствует о его уверенности в правильности своего мнения об объекте оценки, о его стремлении сделать свое высказывание более убедительным и тем самым усилить его перлокутивный эффект – изменить эмоциональное состояние адресата.

Категоричность оценки может быть связана с пресуппозицией говорящего о том, что возможно слушающий сомневается, ощущает неясность или придерживается противоположного мнения.

По мнению А.И. Приходько и А.Ф. Артемовой, категоричности оценки обусловлена целым рядом факторов, таких как:

- а) определенный ролевой статус слушающего и говорящего (как правило, более высокий у говорящего);
- б) возрастные различия коммуникантов;
- в) уверенность говорящего в правильности своего мнения [Приходько и Артемова 2008, 92].

Усиление категоричности оценки может осуществляться, по мнению А.И. Приходько и А.Ф. Артемовой, во-первых, путем подчеркивания истинности, достоверности высказывания, которое содержит оценочную структуру, а во-вторых, усилением его денотативного содержания. Во втором случае речь идет о так называемой когнитивной интенсификации. Подобное явление непременно приводит к косвенному усилению прагматического влияния высказывания на эмоциональное состояние или намерение адресата и настраивает его на принятие точки зрения говорящего [там же, 92].

Одним из основных способов усиления оценочного значения высказывания являются эксплицитные средства выражения модального отношения говорящего к сообщаемой информации, представленные модальными словами и наречиями-интенсификаторами. Их функциональная роль сводится к модификации значения высказывания с точки зрения необходимости / возможности.

Модальные слова, передавая субъективное отношение говорящего к предмету высказывания, выражают его уверенность / неуверенность в правильности оценки события или факта [там же, 92]. Таким образом, модальные слова выступают операторами прагматического значения, которые усиливают или ослабляют воздействие на реципиента. Действительно, придавая оценочному высказыванию уверенный, очевидный, обязательный характер, говорящий стремится убедить адресата в достоверности своей точки зрения на объект оценки.

Эффект интенсификации достигается за счет таких модальных слов и конструкций, в семантической структуре которых основу составляет сема «уверенность» (*must, should, ought, sure, to be sure, for sure, surely, assure, to be certain, for certain, certainly, of course, indeed, no doubt*).

В РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ модальные слова интенсифицируют положительную оценку:

- “You ***ought*** to go and do one of her pottery courses. ***They’re very successful. People love them. They come back year after year***” [TJM, 312] (одобрение);
- “That is a dreadful thing to happen to her. She ***must*** be out of her mind.”
“She is, sunshine, but I can ***assure*** yer ***she’s being well looked after***” [JJ, 42] (одобрение);
- ““My face is so easy to read – my mother always calls me her open book.”
“On the contrary, I find you very difficult to read.” Despite everything that I’d said and he’d guessed, he sounded like he meant it. “You ***must*** be a

good reader then,” I replied. “Usually.” He smiled widely, flashing a set of perfect, ultrawhite teeth. (MST, 43) (похвала);

- *“He’s not a jealous type.” “Isn’t he? I should be if you were mine.” I was touched by his phrase, but thought that the compliment implicit in it was best met with silence [PBG, 73] (комплимент);*
- *"I'm quite certain you don't, sir" replied Mrs. Lodgers. "You have too independent a spirit, I know to yield anybody" [DCC] (лесть).*

В приведенных выше примерах модальные слова касаются значения всего высказывания, придавая ему оттенок истинности. Эффект усиления оценочного значения наблюдается при сдвиге модального слова к существительному, прилагательному или глаголу, которое характеризует положительное оцениваемое явление, предмет, лицо, что в нашей выборке типично для РА ПОХВАЛЫ:

- *“Do you adore Susie?” she asked, suddenly. Roman squinted at her, harness in hand. “That’s a weird question, Amanda. Of course I do” [BE, 247];*
- *“Now I am sure you certainly are a marvelous wife, Sadie” (WPH, 75);*
- *“I hope Mr. Bason gives you good meals,” I said. “Indeed yes, he’s an excellent cook” [PBG, 91].*

Наиболее распространенным способом интенсификации положительной оценки в положительно-оценочных РА является модификация прилагательного, характеризующего объект оценки, с помощью наречий-интенсификаторов, таких как: *very, quite, pretty, perfectly, totally, absolutely, frightfully, highly, extremely, heartbreakingly*:

- *“I am really pleased about Charlie. As long as he’s good to you” [TJM, 268] (одобрение);*
- *“He’s such a decent man,” says Mum enthusiastically. “A sensitive man.” (WPG, 97) (похвала);*

- *“I adore your freckles,” he said. “I hate them.” “Freckles can be very sexy.” “They can?” “Mm,” he said. “Look at Jacqueline Bisset.” Jen knew he was paying her a compliment but all she could think was that Kit fancied Jacqueline Bisset, found her sexy. More sexy and attractive than he found her [HM, 265] (комплимент).*
- *For you no problem, with your so beautiful big fat bodies.” His smile was disarmingly charming [RS, 18] (лесть).*

Кроме того, ярким средством выражения положительной оценки в рассматриваемых РА является использование оценочных глаголов, относительная частота употреблений которых представлена в следующей таблице:

Таблица 4.3

**Относительная частота употреблений
глаголов оценочной семантики в РА положительной оценки**

глагол	Относительная частота употреблений, в %				Средняя частота по выборке
	ОДОБРЕНИЕ	ПОХВАЛА	КОМПЛИМЕНТ	ЛЕСТЬ	
like	31.7	32.1	22.7	25	27.9
love	34.2	14.3	31.8	25	26.3
adore	12.2			25	9.3
suit		3.5	31.8		8.8
prefer				25	6.25
admire		17.9	4.5		5.6
deserve		17.9			4.47
enjoy	9.8		4.7		3.6
trust		7.2			2.67
appreciate	2.4	3.5			1.48
approve	4.9				1.82
fascinate	2.4		4.5		1.7
respect		3.6			0.9
please	2.4				0.6

Согласно данным таблицы 4.3, во всех РА положительной оценки используются глаголы *like* и *love*. Приведем контексты РА положительной оценки с использованием данных глаголов:

1) Ruth said some remark about a poster we were passing: “Oh, my God, look at that one. You’d think they’d at least try to come up with something new.”

But Tommy said from the back: “**Actually I quite like that one. It’s been in the newspapers as well. I think it’s got something**” Anyway, I found myself saying: “**Actually, I like it too. It takes a lot more effort than you’d think, making up these posters**” (JC, 118) (одобрение).

2) Herbert was extremely pleased. “**Marvelous! Jess will be beside herself – she does love guests**” (МК, 23) (одобрение).

3) “**Sweet Nicola,**” said Caroline. “**She’s a darling child.**”

“Oh Nicola!” chimed in Ella, from the sofa. “**I love her to pieces!**” (WM, 192) (похвала).

4) “**I liked Keith very much, and he was so helpful in the house.**”

“Did Harry like him?” “He didn’t quite know what to make of him” (PBG, 231) (похвала).

5) She pulled the necklace out of my T-shirt. “**These are gorgeous. They look like real amber. Oh I do like pretty things! Still, diamond bracelets Woolworth’s doesn’t sell, as the song goes**” (MS, 59) (комплимент).

6) “**I love your product, simply brilliant stuff. And you’re twins. How fascinating. Does a love of ice cream run in the family?**” (CG, 54) (комплимент).

7) “Herbert,” said I, laying my hand upon his knee, “**I love – I adore – Estella. I have never left off adoring her. And she has come back, a most beautiful and most elegant creature. And I saw her yesterday. And if I adored her before, I now doubly adore her**” (DCN, 56) (лесть).

Оценочный глагол *adore* употребляется в двух актах: в РА ОДОБРЕНИЯ и РА ЛЕСТИ (см. предыдущий пример) и эксплицирует высокий накал испытываемой положительной эмоции.

Оценочный глагол *enjoy* употребляется в РА ОДОБРЕНИЯ и РА КОМПЛИМЕНТА и номинирует удовольствие, испытываемое адресантом. В высказывании ОДОБРЕНИЯ глагол *enjoy* эксплицирует удовольствие от какого-нибудь процесса, явления, например, от еды в определенном

ресторане (см. пример №1), а в высказывании КОМПЛИМЕНТА – удовольствие от еды или напитка, например, чая, приготовленного дочерью подруги адресанта (см. пример №2):

- *“I will take you to the best restaurant, and with the best Maharashtra foods. You will enjoy it”* [RS, 22].
- *“I enjoyed that cup of tea, girl,” Nellie said as she put her cup back on the saucer. “It’s funny how your tea always tastes better than mine”* [JJ, 129].

Оценочный глагол *admire* употребляется в РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА и комбинируется с качествами объекта, который оценивается. Степень эмоционального накала выражаемой таким образом положительной оценки значительно возрастает:

- *“I never get to see Nanny and Granddad Avery. They're terribly nice and they vote Labour, which, obviously, I admire them for”* [HM, 327] (похвала).
- *He sat down opposite her. “I am Hamish Macbeth, the policeman at Lochdubh. Don’t worry. I’m off duty and off the case. I just wanted to tell you how much I admire your acting”* (BMS, 120) (комплимент).

Оценочный глагол *appreciate* употребляется в РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА и предшествует качествам объекта, которые получают положительную оценку. Приведем пример выражения ПОХВАЛЫ в адрес родителей собеседницы с использованием данного глагола:

“Your ma's far too sweet,” he added. “You should count your blessings, Jennifer Juniper. Appreciate your parents” [HM, 331].

Глагол *appreciate* употребляется, когда РА КОМПЛИМЕНТА комбинируется с РА благодарности, например, при прощании. Бриджет благодарит устроителей вечеринки за приглашение и оценивает вечеринку положительно:

“I do appreciate your asking me to your party. Marvelous. Thank you very much. Fantastic party.” (FB, 110).

Оценочный глагол *suit* употребляется в РА ПОХВАЛЫ и РА

КОМПЛИМЕНТА, что объясняется его семантическим значением «быть к лицу, подходить». Его использование закономерно при выражении КОМПЛИМЕНТА внешности собеседнику либо ПОХВАЛЫ третьему лицу. Данный глагол обычно следует за именным словосочетанием, номинирующим предмет одежды, макияж или прическу, вызывающий положительную оценку адресата, например:

- *It's an odd thing, but **the pink hair suits her*** (BMP, 65) (похвала).
- *“You look lovely! That colour really **suits you**”* (KSK, 71) (комплимент).

Употребление глагола *fascinate* в РА ОДОБРЕНИЯ и РА КОМПЛИМЕНТА придает особую экспрессивность выражаемой оценке, что обусловлено его семантическим значением – некоторой «притягательностью» объекта оценки для адресанта оценки. Адресанта «завораживает» какой-то предмет в РА ОДОБРЕНИЯ и некоторые качества внешности человека в РА КОМПЛИМЕНТА:

- *The most famous case of multiple personality disorder was **Bridey Murphy**. Since then, there have been an endless number of cases, but none as spectacular or as well publicized. It's a subject that's **fascinated me for a long time*** (SST, 105) (одобрение).
- *“I told you – you don't see yourself clearly at all. **You're not like anyone I've ever known. You fascinate me**”* (MST, 214) (комплимент).

Остальные оценочные глаголы зафиксированы в каком-то одном из четырех РА: *approve* и *please* употребляются только в РА ОДОБРЕНИЯ; *trust*, *respect*, *deserve* употребляются в РА ПОХВАЛЫ; *prefer* употребляется в РА ЛЕСТИ.

Вполне закономерно использование глагола *approve* в РА ОДОБРЕНИЯ:

*“But Matthew never entered a church in his life, so perhaps **the drinking would be all he'd approve of**”* [PBQ, 81].

Исключительное употребление глагола *please* в РА ОДОБРЕНИЯ объясняется его свойством эксплицитивно положительное-оценочное

восприятие некоторого субъекта или явления, например, выигрыша собственной собаки на конкурсе:

*“Nothing would **please** him more than to see one of his dogs win the National against the best dogs in Australia”* [PC, 405].

В РА ПОХВАЛЫ глаголы *trust*, *respect*, *deserve* употребляются для выражения уважения к объекту оценки:

- *“**I trust** Blunt about as far as I can ejaculate”* (PMW, 91).
- *“Let's look at it from every conceivable angle. You're new at this, Myron - an ex-jock reaching for the executive brass ring. **I respect that**. You're a young guy trying to give it a go. Heck, **I admire that. Really**”* (CHD, 5).
- *“I'm worried.” “About what?” “You. You **deserve to be loved**. I want to make love to you”* (SSN, 42).

Исключительное употребление глагола *prefer* в РА ОДОБРЕНИЯ объясняется его свойством номинировать положительную оценку предмету, которая носит регулярный характер и говорит о привычках адресанта:

- *“I don't celebrate Christmas, I'm not actually that young and **I prefer isolation**”* (AT, 29).
- *Glenda said, as she always said, “**I'd prefer tea, please**”* (TJF, 83).

Среди других оценочных частей речи используются наречия *well*, *amazingly*, *beautifully*, *discreetly*, *exactly*, *gracefully*, *highly*, *incredibly*, *nicely*, *perfectly*, *wonderfully*, интенсифицирующие положительную оценку, а также наречия частотности *always*, *ever*, *never*, подчеркивающие регулярный характер проявления тех или иных признаков или качеств, объекта, оцениваемых положительно адресантом и отсутствие отрицательных качеств. Проиллюстрируем употребление наречий положительной оценки во всех исследуемых РА:

- *“Are you all right?” Jen asked. “Fine,” she said, straightening up. “**Perfectly fine**.” “Want an ambulance?” someone shouted* [HM, 393] (одобрение собственному состоянию здоровья);

- “*She’s so wonderfully young,*” said Ray (WFP, 70) (похвала третьему лицу);
- “*What about hair?*”

“*It’s nicely cut,*” says Chloe, picking up a few strands of my hair and dropping them back down again, just like Nicky Clarke on a makeover (KSS, 265) (комплимент внешности собеседника);

- “*I have not had the pleasure of visiting in Camden Place so long,*” replied he, “*without knowing something of Miss Anne Elliot; and I do regard her as one who is too modest for the world in general to be aware of half her accomplishments, and too highly accomplished for modesty to be natural in any other woman*” (AJP, 186) (лесть родителям в адрес их дочери).

Следующие речевые эпизоды иллюстрируют употребление наречий частотности *always, ever, never* для интенсификации положительной оценки:

- “*My best holiday ever actually*” [BE, 36] (одобрение способу проведения отпуска);
- “*David MacLeod is the best handler of dogs this district has ever seen*” [PC, 296] (похвала третьему лицу);
- “*Lee, I’ve always thought you could do anything.*” [CG, 119] (похвала собеседнику);
- “*Elise! What an unexpected and delightful surprise. You’re always a sight for sore eyes.*” She didn’t return either his wide smile or his flattery [BSR, 40].

В художественном дискурсе выражение положительной оценки активно эксплицируется глаголами коммуникативной семантики *approve, praise, compliment, flatter* и их производными, которые используются в авторских ремарках либо во внутренней персонажной речи и служат для обозначения иллокутивной цели речевого акта:

1) *“And Jasper making you feel all warm and fuzzy about spilling your guts, don’t forget that.” – “You paid attention,” he smiled approvingly (MST, 276) (одобрение).*

2) *As we got older, we went on talking about the Gallery. If you wanted to praise someone’s work, you’d say: “That’s good enough for the Gallery” (IK, 17) (похвала).*

3) *“You’ve done not bad, son. Still got a lot to learn, of course.”*

Real praise, Scottish-style (BNA, 203) (похвала).

4) *“You’re a good storyteller,” I complimented him, still staring into the waves (MST, 109) (комплимент).*

5) *“I thought that this Cliff didn’t do interviews,” I said. “That’s true, but he might do this one.” “Why?” “Because he likes Marty. He doesn’t consider him part of the media establishment.” I looked at Marty on the monitors. He would have considered it a compliment (PMB, 27) (комплимент).*

6) *My sisters began by soothing and flattering: they said, “You’re a grown big man.” “You’ll be sleeping with Harold and Jack,” they said (LL, 27) (лесть).*

Следует заметить отсутствие прямого соответствия между семантикой глагола-маркера и соответствующим ему типом РА положительной оценки. Глагол *to compliment* служит экспликацией положительной оценки в целом, он может вводить не только РА КОМПЛИМЕНТА, но и РА ПОХВАЛЫ. А прилагательное *flattering* (лестный), как и сочетание *to be / feel flattered* может номинировать приятное впечатление, которое на адресата произвело высказывание ПОХВАЛЫ или КОМПЛИМЕНТА. Примером может служить эпизод, в котором девушка, сумевшая справиться с маньяком, заслужила ПОХВАЛУ от инспектора полиции и от этого чувствует себя польщенной:

WPC Vernon came in, her skin damp with sleet and her pink cheeks even pinkier. “Thank you, Beatrice. You did a fantastic job.” I felt oddly flattered (LR, 25) (похвала).

В следующем РЭ внутренняя речь адресанта КОМПЛИМЕНТА содержит прилагательное *flattering*, однако анализ контекста не позволяет

интерпретировать данное высказывание как акт ЛЕСТИ. Оценочное прилагательное *flattering* служит для выражения удовольствия адресата от полученного КОМПЛИМЕНТА:

“But you’re nothing like Elly Granger.” Really? This comment intrigues me. If I’m not like Elly, who am I like, then? Someone really cool like Kristin Scott Thomas, maybe.” “You have imagination,” adds Luke. “She doesn’t.”
*Wow! Now I really am gobsmacked. Luke Brandon thinks I have imagination? Gosh. That’s good, isn’t it. That’s quite **flattering**, really* (KSS, 160)
 (комплимент).

Приведем контекст КОМПЛИМЕНТА, эксплицируемого идиоматическим выражением *scrub up well*, применяемым к внешности человека, прилагающего усилия для того, чтобы выглядеть хорошо. Безусловно, положительная оценка внешности собеседника – КОМПЛИМЕНТ, хотя и в авторской речи используется слово *praise*:

“Well, well. Don’t you scrub up well?”

*“Thank you, Enid.” I bask in her **praise** like a schoolgirl* (WPH, 200).

Экспликация оценочного отношения говорящего может входить не только в состав авторских ремарок, но и в состав диалога, относясь к предыдущим или последующим репликам. Исключение составляет только РА ЛЕСТИ. Глагол *flatter* и его производные невозможны в речи адресанта ЛЕСТИ – ведь это было бы «иллокутивным самоубийством» (термин З. Вендлера [Вендлер 1987]).

Приведем примеры высказываний положительной оценки и реакций на них, в которых употребляются названные глаголы и их производные:

1) *“I must be protected from the sight of the telephone. I have spoken to Lettie, and she approves my decision. Mrs. Pettigrew thinks, too, it will be the best course – don’t you, Mabel? **Everyone is agreed**”* (SMM, 169) (одобрение).

2) *“I’ll knock sixpence off a chicken for you and Molly.” “I’ve always said **yer were a smasher, Tony, I’m forever singing yer praises**”* (JJ, 97) (похвала).

3) *The main course was a curry which went down very well with the artists.*

“My compliments to the chef,” a stout man in a wine-coloured jacket told me, “I’m an old India hand, and I can safely say this is as good as anything I tasted in Bombay” (MS, 68) (КОМПЛИМЕНТ).

4) *“Yeah, and he really respects you. I know because he’s often talked about it. How you’ve got guts and how you always do what you say you’re are going to do. He told me once if he was in a corner, he’d rather have you backing him than any of the boys.” She did a quick laugh. “Now you’ve got to admit, that’s a real compliment. So you see, it’s got to be you to our rescue (IK, 55) (КОМПЛИМЕНТ).*

Глаголы *approve, praise, compliment, flatter* и их дериваты в художественном дискурсе используются также для номинации коммуникативного действия, когда имеет место не речевой, а коммуникативный акт: положительная оценка реализуется с помощью паравербальных коммуникативных средств: жестов, мимики, возгласов. Приведем примеры коммуникативных актов ОДОБРЕНИЯ:

- *There were murmurs of **approval** and for a while we all looked dreamily out at the clouds (там же, 79).*
- *He was still staring at Eamon with profound **approval** for the light saber technique (РМВ, 175).*

Кроме того, в художественной коммуникации нередки случаи, когда автору не представляется нужным сформулировать оценку в прямой речи адресанта; читателю сообщают, что кто-то получил КОМПЛИМЕНТ или кого-то ПОХВАЛИЛИ. В таких случаях закономерно появление глаголов коммуникативной семантики *approve, praise, compliment, flatter* и их дериватов в авторской речи. Следующий эпизод иллюстрирует упоминание о произошедшем РА КОМПЛИМЕНТА путем упоминания глагола *compliment* во внутренней речи персонажа, однако реакция самого персонажа на полученный КОМПЛИМЕНТ приводится в прямой речи:

*I got myself a pretty haircut, bought some fancy makeup and a nice dress. When a friend **complimented** my new look, all I could say, grimly, was, “Operation Self-Esteem – Day Fucking One” (GE, 67).*

О том, что произошел РА ПОХВАЛЫ, единичный (см. пример №1) или регулярный (пример №2), читатель также порой узнает из авторского пересказа:

- 1) *Here he was **praised** for his slogan and asked to write a description of Pedro’s Olive Oil (BMW, 117).*
- 2) *The wives of Stockholm invited her into their houses, to the most important parties and intimate dinners. They **praised** her and showed her off (MA, 154).*

Следующий фрагмент представляет собой размышления дамы среднего возраста по поводу повышенного внимания к ней молодого человека, из которого (размышления) ясно, что его слова, обращенные к ней, она растолковала, как ЛЕСТЬ:

*She was well aware that beautiful and fashionable young men do not talk to unfashionable women and **flatter** them unless there is some deeper agenda at work (WFB, 47).*

Еще один контекст коммуникативного акта ЛЕСТИИ представляет собой описание ситуации, которая длилась много лет: прекрасным лесником дорожили, ему льстили, но недоплачивали:

*He settled then in the local forests and became one of the best woodsmen in the Cotswolds. His employers **flattered**, cherished, and underpaid him; but he was content among his trees (LL, 171).*

Среди существительных положительной оценки, характерных для исследуемых РА, и в РА ОДОБРЕНИЯ, и в РА ПОХВАЛЫ используется существительное *success*, эксплицирующее положительную оценку событию или явлению (как в примере №1) или действиям собеседника (как в примере №2):

- 1) *Rachel opened her eyes slowly. “The operation was a success” (SSF, 67).*

2) *“He still thinks of you as the little girl on our doorstep, even though **he gives great credit to your achievements and takes pride in your great success.**”*

(МА, 156).

В РА ОДОБРЕНИЯ положительная оценка также эксплицируется с помощью существительного *fun*, как, например, при выражении ОДОБРЕНИЯ дискотеке не только обоими собеседниками, но и со слов третьего лица (Арчи):

Archie says the dance was good fun, eh?” said Doris.

“It was great,” said Mouse. “I haven’t had so much fun in ages.”

“It turned out really well,” I said [CG, 254].

Для РА ПОХВАЛЫ характерны положительно-оценочные существительные *wonder, energy, wit*, называющие качества собеседника или третьего лица, которые оцениваются; существительное *respect*, номинирующее уважение к объекту оценки, и существительные *genious, hero, heroine, knockout, smasher*, называющие самого человека – объекта оценки, а также, как уже говорилось ранее, существительное *praise*, используемое в перформативной функции – для экспликации ПОХВАЛЫ. Расхваливая «кипучую» деятельность миссис Барли, Чарльз утверждает, что она обладает «безграничной энергией»:

“She was always organizing something new.”

“Like what?” asked Agatha.

*“Oh, so many things. Plays in the church. The village fête – provided she opened it. **She had boundless energy.**” (ВМНН, 94).*

По мнению Уилла, идея, предложенная Ли, могла исходить только от гения:

“And I appreciated your honesty about your mother’s condition. I know it’s not easy to talk about it. I know my father appreciated it too. And I think the idea of getting my father to visit your mother is a stroke of genious” (CG, 379).

Лиз отзывается о Дэвиде, как о романтическом герое:

But, oh, we had such a great time together during those early months when he was still my romantic hero and I was still his living dream (GE, 16).

В РА КОМПЛИМЕНТА и в РА ЛЕСТИ используется положительно-оценочное существительное *beauty*, что совершенно оправдано, так как оно номинирует восприятие объекта оценки как «красавицы» (искреннее в РА КОМПЛИМЕНТА и неискреннее в РА ЛЕСТИ):

- *“Nellie, you little love, you! Ooh, I could kiss yer to death.” Kisses rained down on Nellie’s face. “Ye’re a little beauty. I’ll love yer for ever more”* [JJ, 70] (комплимент);
- *“What does a beauty like you find to do in Peasantville?”* (BMT, 20) (лесть).

Помимо существительного *beauty*, в РА ЛЕСТИ используются также существительные того же синонимического ряда *grace* и *charm*, передающие экспрессивно-оценочное восприятие внешности объекта оценки:

“All the world raffoles of the charming Mistress and her espiegle beauty. Yes, we see in her the grace, the charm, the wit of our dear friend Miss Crawley!” (TH, 191).

Как иллюстрирует предыдущий речевой эпизод, в РА ЛЕСТИ также используется положительно-оценочное существительное *wit*, с помощью которого говорящий положительно оценивает умственные способности объекта оценки.

Использование фразеологических единиц в РА положительной оценки объясняется тем, что в структуре значения подавляющего числа идиом входит аксиологический компонент. Фразеологические единицы, функционируя в речи, взаимодействуют с единицами других уровней языка в оформлении оценочности всего высказывания. Эмоционально-оценочные средства выражают эмоции адресанта: восторг, восхищение, удивление, и т.д. С помощью идиом адресант стремится воздействовать на адресата с целью добиться определенного перлокутивного эффекта: вызвать положительную эмоциональную реакцию на оценочное высказывание:

- “*Such a pity you couldn’t come to our Christmas concert, Mr. Richards. Ruby put her heart and soul into that mince-pie song and dance*” (MS, 131) (похвала).
- *Got the magazine industry by the balls, eh?*” (good girl, 34) (комплимент).
- “*You clearly have a very good eye*” (KSK, 16) (лесть).

Подсчет частотности употребления оценочной лексики позволил выявить ряд тенденций в языковой реализации положительной оценки адресантами ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ. Выявлены и описаны оценочные прилагательные, существительные, наречия, модальные слова и глаголы, общие для всех исследуемых РА, а также те, которые позволяют дифференцировать языковые средства выражения положительной оценки в данных актах.

4.4. Грамматические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе

В данном подразделе представлены результаты исследования грамматических (морфологических и синтаксических) средств выражения положительной оценки в художественном дискурсе.

В предыдущем подразделе анализировались, в частности, имена прилагательные положительно-оценочной семантики. Наблюдения над выборкой показывают, что оценочные прилагательные используются в ряде контекстов (около 10% всех рассматриваемых РА) в сравнительной или превосходной степени сравнения (см. табл. 4.4). Обратимся к прагматической стороне данного феномена.

Согласно определению И.А. Мельчука, категорией степеней сравнения называется такая категория, граммы которой характеризуют степень интенсивности данного свойства – а) либо по отношению к такому же свойству другого объекта или всех объектов, мыслимых в данной ситуации, либо б) по отношению к тому же свойству того же объекта, но в другой момент времени [Мельчук, 1998].

**Относительная частота употреблений
степеней сравнения прилагательных оценочной семантики в РА
положительной оценки (%)**

Степень сравнения прилагательного	Речевые акты			
	ОДОБРЕНИЕ	ПОХВАЛА	КОМПЛИМЕНТ	ЛЕСТЬ
положительная	93.9	90.2	89.8	84.4
сравнительная	3.2	4.0	6.0	3.1
превосходная	2.9	5.8	4.2	12.5

Сравнительная степень прилагательного указывает на наличие большей степени качества у одного предмета сравнительно с другим предметом, обладающим тем же качеством, что позволяет адресанту положительно-оценочного высказывания не просто констатировать факт обладания объектом неким качеством, но и подчеркнуть более высокую степень этого качества, чем было у него ранее либо чем есть у других объектов.

В РА ОДОБРЕНИЯ сравнительная степень оценочного прилагательного (3.2% всех оценочных прилагательных) выражает перемену некоторого состояния, обстановки к лучшему, как двух нижеприведенных эпизодах:

- *“You were saying?” he growled playfully.*
*“That you are a very, very terrifying monster,” I said, my sarcasm marred a bit by my breathless voice. “**Much better,**” he approved (MST, 301).*
- *I come outside and parade around in front of Suze.*
*“That’s fantastic!” she says. “**Even better than the one with the little straps.**”*
“I know! But I still quite like that one with the lace sleeves off the shoulder...”
(KSK, 139).

В первом РЭ сравнительная степень прилагательного *good* выражает одобрительное отношение адресанта – «доброго» вампира к тому, что

девушка перестала его бояться и заигрывает с ним. Во втором РЭ Сьюз, помогающая подруге выбрать свадебное платье, дает одному из них более высокую оценку, чем предыдущему.

Приведем пример РА ПОХВАЛЫ, в котором оценочное прилагательное *good* в сравнительной степени используется для констатации адресантом больших ораторских навыков у подруги, нежели у нее самой:

“Do you want to start, sunshine, or shall I?”

Nellie didn't even consider the question. “Oh, you tell them, girl, ye're much better at it than me” (JJ, 41).

В РА ПОХВАЛЫ оценочные прилагательные употребляются в сравнительной степени в 4%, в РА КОМПЛИМЕНТА незначительно больше – в 6% словоупотреблений.

В РА КОМПЛИМЕНТА употребление оценочного прилагательного в сравнительной степени позволяет адресанту констатировать улучшение во внешнем виде адресата, например:

“Your eyebrows look a lot better” (KSA, 213).

В РА ЛЕСТИ чаще используется превосходная степень сравнения оценочных прилагательных, как, например, в высказывании Росса, рассчитывающего на помощь Рашида:

Rashid grabbed the folds of his robe, lifted it, and sat on the couch directly across from the American. Ross added some cream and sugar to his coffee and then took a sip.

“Oh...you Arabs make the best coffee in the world” [FV, 194].

Сравнительная степень (3.1%) подчеркивает преимущество адресата ЛЕСТИ перед другими, известными ему и адресанту людьми, например:

“Your timing is almost perfect. That couldn't have been taught, you must have that by nature. That's the far, far better way...” (MT, 94).

Имя прилагательное в превосходной степени указывает на самую высокую степень качества в предмете по сравнению с теми же качествами в других подобных предметах. Наиболее активно превосходная степень

сравнения прилагательных используется в РА ЛЕСТИ (12.5%) (ср. РА ОДОБРЕНИЯ – 2.9%, РА ПОХВАЛЫ – 5.8%, РА КОМПЛИМЕНТА – 4.2%).

Приведем эпизоды, в которых употребление оценочного прилагательного в превосходной степени сравнения позволяет адресантам положительно-оценочных высказываний подчеркнуть, что некий объект обладает неким качеством в высшей степени: случилось прекрасное – персонаж влюбился (одобрение), розыгрыш Тони – самый веселый (похвала), чемодан, купленный Ребеккой – самый стильный, а Лизи – самый милый человек из всех, кого знает ее неискренняя подруга:

- ***The most wonderful thing has happened. There's this girl here. Fantastic. I'm in love***” (BMWЕ, 59) (одобрение).
- *“That was **the funniest stunt Tony has ever pulled on us, and yer should have seen Nellie's face! Talk about a picture no artist could paint, well, me mate's face went through every emotion humanly possible...”*** (JJ, 96) (похвала).
- *“It's **the coolest case I've ever seen!**” says Suze, running her fingers admiringly over it* (KSA, 19) (комплимент).
- *“Oh! My **sweetest Lizzy! How rich and how great you will be! What pinmoney, what jewels, what carriages you will have! Jane's is nothing to it – nothing at all”*** (AJPP, 29) (лесть).

На морфологическом уровне, помимо степеней сравнения имен прилагательных, интерес для нашего исследования представляет также грамматическая категория наклонения. Как известно, данная категория выражает отношение действия, названного глаголом, к действительности с точки зрения говорящего [ЛЭС, 321]. Согласно В.В. Виноградову, наклонение является грамматическим способом выражения модальности [Виноградов, 1975].

В РА положительной оценки преобладает изъявительное наклонение, формы которого представляют действие как объективный факт, повелительное наклонение практически не употребляется, а сослагательное

наклонение, хотя и употребляется довольно редко (около 1% предложений в каждом из РА), тем не менее, является одним из способов интенсификации положительной оценки и, таким образом, входит в сферу наших интересов.

Сослагательное наклонение передает значение желательности, предположительности, возможности, обусловленности. Структура сослагательного наклонения имеет две формы в зависимости от точки отсчета на временном континууме – относительно настоящего момента речи или относительно момента совершения действия, зафиксированного в прошлом. В положительно-оценочных РА зафиксировано употребление первой и (несколько реже) второй формы. С помощью формы *Subjunctive I* говорящий выражает желательность действия или состояния, которому он дает положительную оценку, а с помощью *Subjunctive II* говорящий выражает сожаление о нереализованном положительно-оцениваемом действии. Приведем РЭ, в котором с помощью данной формы сослагательного наклонения выражается ОДОБРЕНИЕ обещанию прийти (1), невозможность найти лучшего организатора церемоний, чем м-р Коулман (ПОХВАЛА третьему лицу – 2), КОМПЛИМЕНТ одноклассника девушке, с которой он хотел бы сидеть за одной партой и разговаривать (3), ЛЕСТЬ провинившейся жены, которая якобы не может любить детей так же сильно, как муж (4):

- *“Next time Charlie comes down to see Billy, I’ll come, too,” I promised. His grin stretched across his face. “That would be cool” (MST, 110) (одобрение).*
- *Mr. Coleman is so reliable, I’m sure you couldn’t have a better master of ceremonies” (PBG, 90) (похвала).*
- *“Was that the boy I sat next to in Biology?” I asked artlessly. “Yes,” he said. “He looked like he was in pain or something.” “I don’t know,” I responded. “I never spoke to him.” “He’s a weird guy. If I were lucky enough to sit by you, I would have talked to you” (MST, 22) (комплимент).*

- ” *And you love our children. I wish I loved them more than I do. You are the best father in the world,*” said Cynthia (DM, 175) (лесть).

Оценочность присуща не только словам, но также и словосочетаниям и образованиям более высокого уровня. Количественная представленность предикативных единиц, обеспечивающим появление положительной оценки в рассматриваемых РА, суммирована в таблице 4.5.

Табл.4.5

**Количественная представленность предикативных единиц,
свойственных речевым актам положительной оценки (%)**

№	Синтаксическая модель	одоб- рение	похвала	компли- мент	лесть	В среднем по выборке
1	Prn / N + BE + (intens.) + Adj	49.3	39.5	26.4	20.5	33.9
2	Prn/N + BE + (intens.) + Adj + N	19.9	24.0	16.3	17.5	19.4
3	Prn/N + LOOK + Adj	3.6	0.7	27.8	9.2	10.3
4	Prn/N + Vtr + (Adj) + N	3.5	8.0	6.0	18	8.87
5	Prn/N + like /love /adore / enjoy	8.2	4.2	5.5	9.1	6.75
6	What + Adj. + Noun	3.6	2	1.9	6	3.37
7	Prn/N + V + Adv	2.2	4.9	0.9	3	2.75
8	How + Adj	1.6	1.6	2.8	1.7	1.9
9	Prn/N + BE + N	-	3.1	-	6	2.27
10	Prn/N + SUIT + Prn/N	-	1.6	3.2	-	1.2
11	Prn/N + SEEM + Adj + (N)	0.8	2.3	0.9	-	1.0
12	Prn/NPhr + SOUND + Adj + (Noun)	3.5	-	-	-	0.87
13	Другие	3.8	6.1	8.3	9	7.2

Анализ фактического материала, суммированный в таблице 4.5, показывает, что оценка в рассматриваемых РА реализуется преимущественно предикативными единицами по схемам №1 и №2:

1) Prn / N + BE + (intens.) + Adj:

- “*Glass of water?*” she asks eventually.

“*That would be lovely, thank you*” (WPH, 66) (одобрение).

- “*You were brilliant,*” I say firmly (KSK, 337) (похвала).

- *She'd felt her heart flutter when Sophia planted the smallest "phut" of a kiss on her cheeks and breathily declared, "You're beautiful, Auntie Nattie, like a princess"* (РА, 82) (комплимент).
- *"I don't recognize you. You're so good and kind"* (МТ, 29) (лесть).

2) Prn/N + BE + (intens.) + Adj + N:

- *"Vintage! A vintage ring! That's such a cool idea!"* (KSK, 87) (одобрение);
- *"I am sorry," Miss Bachelor said, "That I haven't met your mother." "You haven't – " "No. I have never met your mother." "She's a good woman," Leonard said unexpectedly. They both stared at him* (ТJM, 196) (похвала);
- *"That's a lovely haircut"* (ТJF, 256) (комплимент);
- *"Your pious pa, too," said Mrs Todgers. "There's a loss! My dear Miss Pecksniffs, your pa is a perfect missionary of peace and love"* (DCC) (лесть).

Во многих контекстах данные модели предстают в эллиптической форме, подлежащее и часть сказуемого опускаются:

- *"Was the beard your own idea?" I asked. "Yes, it was, really. I thought my face just needed something, and a beard did seem to provide the finishing touch, as it were." "Splendid!" said Rodney heartily, his hand going up to his own beardless chin* (PBG, 258) (одобрение);
- *"Is Jack all right?" Guy said. "Never better," Simon said* (ТJM, 214) (одобрение);
- *"Hi," he grins. "I like your new friend. Very entertaining"* (KSS, 118) (похвала);
- *"Glamour model," said Archie. "She had a few last night. Nice girl"* (CG, 220) (похвала);
- *This room was a playboy's paradise. "Very impressive," I said coldly. "I'm sure you can't wait to use it"* (там же, 376) (комплимент);

- *“Lovely cardigan,” she adds sotto voce. “Look at that embroidery!”* (KSS, 47) (комплимент);
- *Celestine drops her smile. “Nice wife and children, nice pad.”*

“What do you want?” “Don’t insult me, Mark” (JJ, 107) (лесть).

Наблюдения над нашей выборкой позволяют утверждать, что оценочные прилагательные выполняют определенную синтаксическую функцию – они выступают определениями существительных-классификаторов. Последние оценки не содержат, а лишь указывают на аспект, по которому дается оценка.

Характерными в той или иной степени для всех положительно-оценочных РА являются синтаксические модели № 3 – 8.

Модель №3 **Prn/N + LOOK + Adj** является наиболее типичной для РА КОМПЛИМЕНТА (27.6 % всех моделей), реже используется для выражения ЛЕСТИ (9%) и ОДОБРЕНИЯ (3.55%) и практически не характерна для РА ПОХВАЛЫ (0.7%):

- *“Anything worth buying?” “Well,” I say, playing for time. “It depends. They all look great.” “They do, don’t they?”* (KSS, 163) (одобрение);
- *“Tarquin, you look wonderful!” I say – and I really mean it* (KSA, 146) (комплимент);
- *“You look sensational,” Mallory said. He was careful to strike just the right note. Appreciative, but not pressing. Admiring, but not suggestive* (SSN, 75) (лесть).

Модель №4 **Prn/N + Vtr + (Adj) + N** употребляется в 3.5% РА ОДОБРЕНИЯ, 8% РА ПОХВАЛЫ, 6% РА КОМПЛИМЕНТА, и значительно чаще – в 18% РА ЛЕСТИ. В данной модели преимущественно используется глагол *have*, а прямое дополнение выражено оценочными прилагательными и существительными, номинирующими положительные качества, способности, которыми владеет объект оценки:

- *“Come up to my room!” says Suze, tugging my hand. “Come and see my dress! It’s just perfect! Plus you have to see, I’ve got the coolest corsety*

thing from Rigby and Peller ... and these really gorgeous knickers...

(KSK, 35) (одобрение);

- *“You have great courage, Mabel,” Charmian observed, “if only you would employ it to the proper ends (SMM, 162) (похвала);*
- *‘You should be a very good dancer,’ Kate chipped in. ‘You have natural agility. Look at the way you get on and off a horse.’ [PC, 205]* (КОМПЛИМЕНТ);
- *“You have so much taste in all these matters, that really, as I often say to the young ladies, I do not know how, when or where you possibly could have acquired all you know...” (DCN, 150) (лесть).*

Однако, в модели №4 возможны и другие глаголы, что иллюстрируют следующие эпизоды:

1) *“What about here? You won’t find a prettier place.” (BMS, 20)* (одобрение).

2) *“He’s a beautiful boy, Gina. He places great stock in kindness. Get beyond the surly surface, all the mood swings and the Marlboro Lights, and smoking Mexican weed in the Wendy House and all the stuff that he is already growing out of, and he is just a beautiful boy who is growing into a good man.” (PMF, 253) (похвала).*

3) *“I do believe we’ve already met, Annie. Ah, yes. That was it. Ig’s party, last Thursday. You were wearing a very nice pair of green heels.” (WPG, 43)* (КОМПЛИМЕНТ).

4) *“Such a young, fresh look. My dear, you’ll make a stunning bride. Do you know yet what you’ll be wearing on the day?” (KSK, 94) (лесть).*

Модель № 5 Prn/N + like /love /adore / enjoy, уже описанная нами с точки зрения оценочных глаголов, употребляется в 8.2% РА ОДОБРЕНИЯ, 4.2% РА ПОХВАЛЫ, 5.5% РА КОМПЛИМЕНТА и 9.1% РА ЛЕСТИ.

Синтаксические образования, используемые для реализации потенциала оценки, в подавляющем большинстве случаев относятся к аффективному или эмоциональному синтаксису. Мы полностью разделяем

мнение К.А Долинина о том, что «синтаксические конструкции, выражающие эмоцию, безразличны к характеру этой эмоции; одни и те же конструкции употребляются для выражения одобрения, и осуждения, и гнева, и радости, и страха, и удивления, и т.п. Из этого следует, что синтаксическим конструкциям присуща не эмоционально-оценочная, а просто эмоциональная окраска, и с этой точки зрения поверхностно-синтаксические синонимы противопоставляются друг другу прежде всего как эмоциональные / неэмоциональные» [Долинин 1987, 6].

Потребность людей выразить оценку вызвала к жизни закреплённую форму выражения, что свидетельствует о повторяемости коммуникативного задания, а также о том, что синтаксическая конструкция, часто употребляющаяся для его осуществления, получила статус типичной формы коммуникации [Вежбицкая 1999, 22].

Изучение синтаксических конструкций неизбежно вовлекает исследователя в область текста, поскольку в нём ещё в большей степени, чем на лексическом уровне, приходится выходить за пределы отдельно взятого предложения [Kolegaeva 1996, 4], так как без учёта связей между предложениями и общей ситуацией высказывания описание оценки не может быть достаточно полным.

К общим синтаксическим средствам выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ относятся восклицательные предложения, среди которых выделяются модель №6 **What + Adj. + Noun** и (менее распространённая) модель №8 **How + Adj.:**

- “*What a lovely morning, Anna, so perfect for Easter*” (TJW, 122) (одобрение);
- “*What a delightful garden,*” said Charmian (SMM, 153) (одобрение);
- “*Lady Juliet!*” said Barley. “*What a pleasant woman. My ex-wife and I used to be on quite good terms with the Randoms*” (WFP, 29) (похвала);
- “*What a romantic soul,*” said Betty. “*You can tell he’s missing his wife, bless him*” (MS, 144) (похвала);

- “*What a beautiful, BYOO-OOTIFUL song that was you sang last night, dear Miss Sharp,*” said the Collector [TH, 21] (комплимент);
- *Walking in the wood Letty came upon a sheet of wild garlic. “Oh, how lovely!” she exclaimed* (PBQ, 123) (одобрение);
- *He was hoping, poor child, that his father would approve, examine the button-hole and say “How admirable! I’m proud of you; just like your mother!”* (WFP, 95) (похвала);
- *Kay whistled. “How glamorous you look! Just like Greta Garbo in Grand Hotel”* (WS, 312) (комплимент).

В приведенных примерах *what* и *how* являются сигналами, предваряющими фокус информации, которая содержится во второй части высказывания – положительную оценку.

Модель №7 **Prn/N + V +Adv** свойственна всего 2.2% РА ОДОБРЕНИЯ, например:

“You must be tired after all your exertions in the Sanctuary this evening. Everything seemed to go very well. And such a lot of strangers here, too.”

“Yes, this kind of service is very popular,” said Mr. Coleman” (PBG, 224) (одобрение).

Модель **Prn/N + V +Adv** свойственна 4.9% выборки ПОХВАЛЫ, что иллюстрирует высказывание, в котором обсуждается игра в теннис:

“You played really well,” said Patrick, even more quietly (WM, 58).

Модель №7 **Prn/N + V +Adv** практически не свойственна РА КОМПЛИМЕНТА (0.89%):

“You did brilliantly!” says Suze, coming to sit down too, and handling Caspar a beer (KSA, 227).

Проиллюстрируем пример РА ЛЕСТИ, которой данная модель свойственна в 3% контекстов:

“Senator Davis speaks very highly of you, Mr. Mansini” (GGH, 240).

Модель №9 **Prn/N + BE + N** применяется адресантами двух РА: ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ. Именной частью конструкции служит положительно-

оценочное имя существительное:

- *What did you think of Keith?*”

“*Oh, rather a nice little thing,*” *I said warily.*

“*He’s certainly an improvement on some of Pier’s friends,*” *said Rowena* [PBG, 231] (похвала).

- *Sheila knew that Jamie had a blinding hangover and that Jamie despised Patricia’s writing,* *so she was surprised when Jamie beamed at Patricia and said, “It’s an honour to meet you. Perhaps you’d like to come along with us until we fix up our business here and see how it all works, and then we can have a bite of lunch?”* (BMS, 31).

Употребление глагола *suit* свойственно двум РА: ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА (модель №10). Подлежащим в данной конструкции служит существительное (иногда в сочетании с оценочным прилагательным) либо местоимение *it* как средство референции, номинирующие объект положительной оценки – положительно оцениваемый признак:

- “*She’s got her hair in pigtails. It suits her*” [JJ, 167].
- “*You look nice in your red dress, Annie,*” *she says approvingly. “Colour really suits you*” (WPG, 88).

Модель №11 **Prn/N + SEEM + Adj + (N)** не свойственна РА ЛЕСТИ, однако употребляется в остальных РА положительной оценки: в 0.8% РА ОДОБРЕНИЯ, 2.3% РА ПОХВАЛЫ и 0.9% РА КОМПЛИМЕНТА, например:

- 1) “*I don’t want to boss anyone and I don’t want to be bossed.*”

“*That seems reasonable.*” [NA, 246]

- 2) “*He seems nice,*” *Liza observed when he had gone* [mixed doubles, 370] (похвала).

- 3) “*You seem better these days.* *Not as freaked out as usual*” (Niffeniger, 257).
Иногда модель №11 усложняется с помощью “to be” или “like”:

- “*It’s a sunny day,*” *said the major cautiously, “and even Drim seems like a nice place*” (BMS, 51) (одобрение).

- “Have you met his daughter?”

“Piper, yes. Seems like quite a nice young lady” [CG, 33] (похвала).

- “I believed it was the kind of thing you might like, and certainly it seems to be appropriate to your own style of beauty, which, if I may say so, is happily not quite of this age,” said Professor Root, flushing a little as he hurried over these last words (PBG, 110) (комплимент).

Только РА ОДОБРЕНИЯ свойственна модель №12 **Prn/NPhr + SOUND + Adj + (Noun)**:

- “Today we’re also offering tea, coffee, or a glass of champagne.” Champagne? Free champagne? “Ooh!” I say. “Well actually – that sounds really good. Yes please!” (KSA, 227) (одобрение);
- “He thinks I might be able to get a job there as a kind of housekeeper.” “That sounds an excellent idea,” I said. “Where is it?” (PBG, 178).

Большая часть КОМПЛИМЕНТОВ не только содержат одинаковые слова, но также выражаются одинаковыми синтаксическими моделями.

Считается, что это происходит не из-за лени говорящих, а по причине использования стратегии, способствующей распознаванию КОМПЛИМЕНТОВ. Если важнейшей функцией КОМПЛИМЕНТА является ‘установление или укрепление общих интересов, тесных отношений и сотрудничества’ [Wolfson, Manes 1980], тогда крайне важно, чтобы реципиент мог быстро распознать КОМПЛИМЕНТ. Поэтому распространенные синтаксические структуры КОМПЛИМЕНТОВ действуют как уличные знаки: все понимают их значение и знают как реагировать, когда встречаются с ними. Это не отменяет действенности нешаблонных, косвенных КОМПЛИМЕНТОВ, ограниченных, тем не менее, ситуацией более тесного, интимного знакомства.

КОМПЛИМЕНТЫ большей частью тяготеют к предсказуемости – они выступают инструментом минимизирования социальной дистанции, максимизации солидарности, они строятся по определенным моделям, обеспечивающим моментальную узнаваемость. Подобным же образом,

существует ограниченное количество способов реагирования на КОМПЛИМЕНТ и способ, который выбирает говорящий, отражает его чувства по поводу адресанта КОМПЛИМЕНТА, темы КОМПЛИМЕНТА и его самого.

Таким образом, среди всех синтаксических моделей, зафиксированных в РА положительной оценки, наиболее употребительными являются модели с глаголом-связкой *to be* и оценочными прилагательными: *Prn / N + BE + (intens.) + Adj*, *Prn/N + BE + (intens.) + Adj + N*. Помимо этих конструкций, в РА ОДОБРЕНИЯ довольно активно используется модель с оценочными глаголами *Prn/N + like /love /adore / enjoy* (8%), а также, в отличие от других положительно-оценочных РА, используется модель *Prn/NP + SOUND + Adj + (Noun)* (3.5%).

В РА ПОХВАЛЫ активно используется модель *Prn/N + Vtr + (Adj) + N* (8%), в одинаковой пропорции (примерно по 4%) используются модели *Prn/N + like /love /adore / enjoy* и *Prn / N + V + Adv*.

РА КОМПЛИМЕНТА отличается тенденцией к максимально частотному использованию модели *Prn/N + LOOK + Adj* (27.8%), что даже превышает количество употреблений моделей №1 и №2. Кроме того, только в данном РА используется модель *Prn/N + SUIT + Prn/N*.

РА ЛЕСТИ отличает активное использование конструкций *Prn/N + like /love /adore / enjoy* и *Prn/N + LOOK + Adj* (9.1 и 9.2% соответственно), также конструкций *What + Noun* и *Prn/N + BE + Prn/N* (по 6%).

Основной корпус РА положительной оценки образован повествовательными, а также восклицательными предложениями (что можно проследить на приведенных выше примерах). Однако, нельзя не упомянуть о том, что положительная оценка также выражается отрицательно-восклицательными и отрицательно-вопросительными предложениями, сходными по значению (в сумме около 4% среди всех типов предложений):

- “*Isn’t this nice?*” *Mum continues as she sits down. “Very grand!” She looks around, her eyes bright* (KSK, 75) (одобрение).

- *Joss returned with an old crumpled supermarket bag. She thrust it at Kate. Kate drew out the black hat with its veil and glittering diamante bows. “Oh!” “Isn’t it delicious?” James said (TJM, 67) (одобрение);*
- *He exchanged more air kisses with both of us and left, pausing to speak with several more patrons on his way back to the kitchen. Lee sank into her hair. “Oh my God, isn’t he amazing?” “Pretty unbelievable, all right” (CG, 565) (похвала);*
- *Wow, don’t you two look glamorous! (WPG, 14) (комплимент).*

Для всех РА положительной оценки характерно использование разделительных вопросительных предложений:

- *“Looks good, doesn’t it?” he says cheerfully (secret, 248) (одобрение);*
- *“The Bevington Triptych,” says the elderly woman. “It simply has no parallel, does it?” (KSA, 69) (одобрение);*
- *“She’s beautiful, isn’t she?” said Susan, staring at me intently as if she really didn’t know the answer (DH, 29) (похвала);*
- *“He was always a beautiful kid, wasn’t he?” (PMF, 28) (похвала);*
- *“You’re much tidier than Piers,” I said. “And I think your room has a nice view, hasn’t it?” (PBG, 212) (комплимент);*
- *“What an affecting calamity!” said Mr. Pyke. “Perfectly horrid!” exclaimed Mr. Pluck. “But it’s worth the pain of hearing, only to know that Mrs. Nickleby recovered it, isn’t it, Pluck?” cried Mr. Pyke (DCN, 167) (лесть).*

Разделительные и отрицательные вопросительные предложения не только сообщают собеседнику информацию о положительном оценивании некоторого объекта, но также выполняют функцию поддержания контакта, они побуждают собеседника согласиться с мнением адресанта, разделить его взгляд на ценность объекта оценки, привлекают адресата к совместному творчеству по оцениванию окружающего мира и, таким образом, придают общению более интимный характер.

Общие вопросы помогают адресанту КОМПЛИМЕНТА уйти от

шаблонности (см. первый пример), а в РА ЛЕСТИ – завуалировать корыстные намерения (см. второй пример):

- 1) *Jacob noticed my scrutiny. “What?” he asked, suddenly self-conscious. “Nothing. I just hadn’t realized before. Did you know, you’re sort of beautiful?”* (MSN,168) (комплимент).
- 2) *“Ah, Miss Bloomfield. I’m the special customer manager of La Rossa. May I say first what an honour it is to have a television personality of your caliber as one of our customers?”* (KSA, 84) (лесть).

Таким образом, исследование морфологического уровня реализации оценки обнаруживает тенденцию к употреблению оценочных прилагательных в сравнительной или превосходной степени сравнения (около 10% всех употреблений прилагательных). Прагматическим обоснованием данного тренда следует считать способность степеней сравнения прилагательного номинировать перемену некоторого состояния, признака обстановки к лучшему или самую высокую степень обладания некоторым положительно-оцениваемым качеством.

Хотя в целом во всех исследуемых РА положительной оценки преобладает изъявительное наклонение, в 1% высказываний используется сослагательное наклонение в качестве способа интенсификации положительной оценки.

Изучение количественной представленности предикативных единиц, обеспечивающих появление положительной оценки в рассматриваемых РА, позволяет причислить к самым распространенным синтаксическим моделям конструкции *Prn / N + BE + (intens.) + Adj* и *Prn/N + BE + (intens.) + Adj + N*. Кроме того, высокой степенью употребительности (максимальной для РА КОМПЛИМЕНТА) отличается конструкция *Prn/N + LOOK + Adj*. К общим синтаксическим средствам выражения ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ относятся восклицательные предложения, среди которых выделяются модель *What + Adj. + Noun* и (менее распространенная)

модель *How + Adj*. Только РА ОДОБРЕНИЯ свойственна модель *Prn/NPhr + SOUND + Adj + (Noun)*.

Основной корпус РА положительной оценки образован повествовательными, а также восклицательными предложениями. 4 % предложений, в которых эксплицируется положительная оценка, являются отрицательно-восклицательными и отрицательно-вопросительными предложениями, сходными по значению, которые побуждают собеседника согласиться с мнением адресанта, разделить его взгляд на ценность объекта оценки, привлекают адресата к совместному творчеству по оцениванию окружающего мира и, таким образом, придают общению более интимный характер.

4.5. Стилистические средства выражения положительной оценки в художественном дискурсе

К лексико-стилистическим средствам интенсификации положительной оценки относятся эпитет, метафора, гипербола, метонимия, в отдельных случаях используются также преуменьшение (*understatement*) и оксюморон.

Количественная представленность данных тропов в РА положительной оценки приведены в таблице 4.6.

Таблица 4.6

Лексико-стилистические средства интенсификации оценки в РА положительной оценки (%)

Троп	одобрение	похвала	комплимент	лесть	В среднем по выборке
Эпитет	97.7	91.6	90.6	75.6	88.9
Метафора	1.4	4.6	4.0	10.3	5.1
Гипербола	0.3	1.6	2.9	12.5	4.3
Метонимия	0.6	1.4	1.8	1.6	1.3
Антонимия		0.2	0.7	-	0.2
оксюморон	-	0.3	-	-	0.1
преуменьшение	-	0.3	-	-	0.1
Всего	100	100	100	100	100

Данные таблицы 4.6 свидетельствуют о том, что доминирующим

лексико-стилистическим средством (далее ЛСС) во всех положительно-оценочных РА является эпитет (от 75.1% всех тропов в РА ЛЕСТИ до 97.5% тропов в РА ОДОБРЕНИЯ).

Итак, в РА ОДОБРЕНИЯ эпитет составляет 97.7% всех тропов. Аффективный эпитет используется значительно активней (около 99% эпитетов), чем фигуративный, почти всегда метафорический:

- *I'm changing planes in Miami for Bolivia. I'm going llama trekking.* "Oh, **that's interesting**. And is this something that you've always wanted to do?" (CG, 582) (аффективный эпитет).
- *"Your British sense of humour!" says Kent. "It's so **refreshing!**"* (KSA, 179) (метафорический эпитет).

Остальные тропы нельзя назвать характерными для РА ОДОБРЕНИЯ, они употребляются крайне редко: метафора – 1.4%, метонимия – 0.6% и гипербола – 0.3 %.

Следующий РЭ иллюстрирует употребление гиперболы при выражении ОДОБРЕНИЯ:

*"How did it go last night?" "Fine. It was **the party of the century**"* (там же, 228).

Подобные стертые, стандартные гиперболы присущи всем РА положительной оценки.

Метонимия, составляющая всего 0.6 % всех тропов РА ОДОБРЕНИЯ, иллюстрируется следующим контекстом, в котором положительно оценивается «продвижение» в магазине списка покупок, составленного молодоженами. Гости, приглашенные на свадьбу, активно раскупают вещи из списка, т.е. дела идут хорошо (*do well*) не у самого списка, а у молодоженов, к которым проявляют внимание и любовь их гости:

*"And I have good news for you!" "Good news?" I say stupidly.
I can't remember the last time I heard a piece of good news.*

***“Your list has been going very well.”** “Really?” In spite of myself I feel the same twinge of pride I used to experience when Miss Phipps said my plies were going well (KSK, 320).*

В РА ПОХВАЛЫ эпитет составляет 91.6% всех тропов. Приведем типичные примеры:

- *“She is a credit to you. **You are an admirable mother**” (TJM, 299).*
- *“**How very generous of you to call on me.**”*

“It was my Christian duty,” said Mrs. Cummings-Browne (BMQ, 76).

4.6% всех тропов, зафиксированных в РА ПОХВАЛЫ, составляет метафора, которая не отличается оригинальностью в выборке. Примером может служить метафорический образ добрых соседей, сердце которых как будто сделано из золота:

*“I know they’ve got **hearts of gold**, Molly, and I appreciate the way they’ve looked after me. But most of them are living hand to mouth, robbing Peter to pay Paul every week” (JJ, 112).*

Другой метафорический образ – появление девушки в жизни молодого человека – сравнивается с появлением солнца:

*“You’ve changed my life,” he said. “**Brought the sun in. Honest.**”
She blew her nose fiercely (TJF, 95).*

Приведем еще один контекст свежей, оригинальной метафоры, использованной адресантом для выражения ПОХВАЛЫ даме, которая работает в клубе для одиноких людей:

*“Fears end when people make a commitment to one another. I get pleasure from arranging that.” I say: “**If there’s a prosthetic for a lonely heart, you’re the doctor who can prescribe it.**” We toast her seminar’s success (JJ, 97).*

Еще реже в РА ПОХВАЛЫ используются гипербола (1.6%) и метонимия (1.4%):

- *With her arm through Jack’s, Molly turned in the direction of her parents’ home, which was also the home of her beloved son and his wife. “I’d say we*

are two of the luckiest people alive, sunshine. We've got a family in a million" (там же, 156) (гипербола).

- *"It's just Mum. Ignore her. You know what she's like. **Danny's in very good hands**. Let's try to actually enjoy ourselves for once"* (WPH, 126) (метонимия).

Гипербола придает ПОХВАЛЕ оттенок восторженности, как например, в ситуации, когда эмоционально отзываются о внешности девушки:

*Win asked, "Did I ever tell you about Cingle Shaker?" "No." "She's a private eye. **If she were any hotter**, your teeth would melt"* (CHP, 181).

Только в РА ПОХВАЛЫ зафиксированы такие ЛСС, как преуменьшение и оксюморон:

- *"And yer had every right to be, sunshine, 'cos yer did a fantastic job. I didn't need to lift a finger to help, you did it all by yourself, and I'll tell Corker so"* (JJ, 200) (преуменьшение).
- *"She's so frightfully handsome, isn't she?"* (WS, 263) (оксюморон).

Эпитет составляет 90.6% тропов, употребляющихся в РА КОМПЛИМЕНТА:

- *"Hey," he said, bobbing down and peering through the taxi windows. "**Great house**."* "Thanks "[НВ, 381] (аффективный эпитет).
- *'Why, you haven't changed a bit,' he said. 'A bit thinner maybe. **Nice to see you so flourishing**'* (SMC, 302) (метафорический эпитет).

Остальные тропы, как и в других положительно-оценочных РА, в РА КОМПЛИМЕНТА используются гораздо реже: метафора в 4.0% эпизодов, а гипербола в 2.9% эпизодов:

- *They watched the conductor turn the small silver handle on the ticket machine, and both giggled and blushed when he said, "**The sight of two pretty girls has warmed the cockles of me heart**"* (JJ, 372) (метафорический фразеологизм).

- “Mr. Harlency, *this is the best tea I’ve ever had and this is the most beautiful room in the whole world*” (MS, 15) (гипербола).

Примером употребления метонимии (1.6% тропов) может служить следующий РЭ, в котором происходит компрессия речевых средств. Вместо того, чтобы сказать, что платье имеет все отличительные признаки торговой марки Прада, адресант КОМПЛИМЕНТА говорит, что платье очень «прадное»:

“I like your dress too, very pretty. Very Prada.” “Not Prada. Jigsaw.” “Keep that quiet” (WPH, 281).

В отличие от других РА положительной оценки, среди ЛСС ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА выделяется также антономасия (0.2% и 0.7% соответственно):

- *Turning my head, I said with a smile: “Poirot, I – the humble Watson – am going to hazard a deduction.” “Enchanted, my friend. What is it?” I struck an attitude and said pompously: “You have received this morning one letter of particular interest!” “You are indeed the Sherlock Holmes! Yes, you are perfectly right.”* (CAP, 35) (похвала);
- *“You can’t beat Wagner, can you?” “Tristan,” he says. “Und Isolde.” He opens his eyes. “You’d make a beautiful Isolde.” I’d make a what?* (KSS, 92) (комплимент).

В РА ЛЕСТИ эпитет составляет 75.6 % всех тропов:

“Leave me to do the talking. You’ve got everything. You’ve got the right height, you’ve got a good figure, you’ve got an indiarubber face”.

“Flattering, aren’t you?”

“That’s just what I am. That’s the face an actress wants. The face that can look anything, even beautiful, the face that can show every thought that passes through the mind. Last night... the words you were saying wrote themselves on your face” (MT, 131).

В приведенном речевом эпизоде используются аффективные эпитеты *right, good, beautiful* и метафорический эпитет *indiarubber*, а также

метафорический оборот *the words wrote themselves on your face*.

К наиболее распространенным лексико-стилистическим характеристикам РА ЛЕСТИ, помимо метафоры (10.3% всех тропов), следует также отнести гиперболу (12.5%), которая характеризуется шаблонным характером. Частотность использования гиперболы в РА ЛЕСТИ вполне закономерна: ЛЕСТЬ отличается чрезмерным, максимально экспрессивным характером экспликации оценки:

- *“You are the best father in the world,” said Cynthia (DM, 175).*
- *I never slept a wink all night for thinking of you,’ he said. ‘I’ve been at this game for twenty-five years. I’ve been a call-boy, a stage-hand, a stage-manager, an actor, a publicity man, damn it, I’ve even been a critic. I’ve lived in the theatre since I was a kid just out of a board school, and what I don’t know about acting isn’t worth knowing. I think you’re a genius (MT, 4).*

В РА ЛЕСТИ метонимия используется довольно редко (1.6%), например:

- *“You’ve made an excellent buy there,” says Arthur, gesturing to the cocktail cabinet. “You clearly have a very good eye.” He smiles at me, and writes something on a ticket. “I’m not sure about that,” I reply, with a modest shrug (KSK, 16).*
- *“What I mean is nobody laughs more heartily at the recollection than you do. And what I want you to do, old man, is to seize an early opportunity of taking Clara aside.... My happiness, Bertie, is in your hands, if you know what I mean” (WV, 201).*

Таким образом, доминирующим лексико-стилистическим средством в положительно-оценочных РА является эпитет. Больше разнообразие тропов наблюдается в РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. Только в РА ПОХВАЛЫ зафиксированы такие тропы, как преуменьшение и оксюморон. В отличие от других РА положительной оценки, среди лексико-стилистических средств КОМПЛИМЕНТА выделяется также антономасия.

В отношении синтаксических стилистических средств (далее ССС)

интенсификации положительной оценки, следует отметить, что доминирующим средством во всех рассматриваемых РА является эллипсис.

Среди всех экспрессивных синтаксических средств эллипсис составляет 57.4% (68.0 % ССС в РА ОДОБРЕНИЯ, 66.2 % ССС – в РА КОМПЛИМЕНТА, 55.6 % ССС – в РА ПОХВАЛЫ и 40.0 % ССС – в РА ЛЕСТИ (см. табл.4.7)).

Эллипсис трактуется как пропуск в речи или тексте подразумеваемой языковой единицы, структурная «неполнота» синтаксической конструкции [ЛЭС, 592]. Пропуск того или иного члена предложения, компонента высказывания легко восстанавливается из контекста.

Табл.4.7

**Синтаксические стилистические средства интенсификации
положительной оценки в РА положительной оценки**

Ситаксические стилистические средства	ОДОБРЕНИЕ	ПОХВАЛА	КОМПЛИМЕНТ	ЛЕСТЬ	В среднем по выборке
Эллипсис	68.0	55.6	66.2	40.0	57.4
Повтор	9.9	13.3	7.4	18.5	12.3
Присоединение	15.5	10.5	9.2	4.0	9.8
Параллелизм	2.7	8.8	3.7	23.8	9.8
Обособление	1.2	2.2	5.6	4.0	3.5
Градация	1.9	2.8	3.7	-	2.1
Асиндетон	-	3.3	1.9	4.0	2.3
инверсия	0.4	2.2	-	4.0	1.6
Полисиндетон	-	1.1	1.9	-	0.7
Сравнение	0.4	0.2	0.6	0.7	0.5
Всего	100	100	100	100	100

С одной стороны, эллипсис является сигналом устной, спонтанной речи, погруженной в ситуативный контекст. Эллипсис обусловлен свойственной разговорной речи ситуативностью и наличием паравербальных средств непосредственного *face-to-face* речевого общения (жесты, мимика). Автор художественного произведения стремится представить общение созданных им персонажей как настоящее, живое, и эллипсис выступает одним из главных синтаксических стилистических средств: он придает тексту динамичность, большую выразительность, усиливает его экспрессивность.

С другой стороны, благодаря эллипсису реализуется возможность выпятить семантически и коммуникативно самое важное – в рассматриваемых РА – положительную оценку. Использование эллипсиса создает эффект аутентичности изображенной коммуникации и при этом оценочный компонент высвечен очень ярко.

Лаконичные эллиптические конструкции возможны благодаря двум принципам коммуникации: принципу коммуникативного сотрудничества и принципу заимствования реагирующим синтаксической программы собеседника [Колоева 2006].

В РА ОДОБРЕНИЯ эллиптируются, как правило, безличные предложения, в которых опускаются формальное подлежащее *it* и глагол-связка *to be*, а остается предикатив, выраженный оценочным прилагательным с существительным либо без него:

- *“Sure. I’ll come,” I said.*

*“Okay. **Great. That’s excellent**” (CG, 96).*

- *He was shown into her room.*

*“**Cheerful place**,” he said, looking around (SMS, 207).*

*She forked a small piece of cake into her wide mouth and said appreciatively, “**Great cake**” (PA, 224).*

Таким образом, подобные коммуникативные шаги дают лишь номинацию ремы, благодаря эллипсису в одобрительной реплике остается самая главная часть – выражение оценки.

В РА ПОХВАЛЫ эллиптируются подлежащее и часть именного сказуемого – глагол-связка *be*, а остается, как во всех РА положительной оценки, предикатив, выраженный оценочным прилагательным с существительным либо без него:

- *“What is he like?”*

*“**Younger than I’d expected – rather nice, really**” (PBG, 217).*

- *She nodded to the court official as she passed. “Night,” she said. The security guard watched her go. He’d been watching her all day in court,*

Miss Merrion Palmer, counsel for the prosecution, and admiring the way the tail of her wig sat so precisely above the tail of her natural hair. “Nice legs,” he said (TJM, 8).

В РА КОМПЛИМЕНТА с помощью эллипсиса на первый план также выходят оценочные слова:

I heard the crunch of gravel behind me. “Nice dress,” said Allen (CG, 12).

Следующий РЭ иллюстрирует использование эллиптической конструкции в РА ЛЕСТИ:

Now he’s closed his eyes and is swaying. This is getting embarrassing.

“Lovely,” I say brightly. “You can’t beat Wagner, can you?” (KSS, 92).

Кроме того, в РА ЛЕСТИ адресант может «выпячивать» услугу, оказанную уважаемому человеку, к которому он хочет подольститься:

“Especially chosen in your honor,” Mrs. Thompson said (BJR, 39).

Еще одним сигналом спонтанной речи является повтор. В положительно-оценочных РА он также способствует акцентуации положительно-оценочной лексики. В РА ОДОБРЕНИЯ среди всех экспрессивных синтаксических средств повтор составляет 9.9%:

- *“Once we’ve finished the housework, we can get our shopping at the same time and be ready to go to the market by twelve o’clock. How does that sound, sunshine?” “Sounds great, girl, sounds great. And we could take a few bob in case Sadie has some bargains for us.” “That’s a good idea” (KSA, 208).*
- *She grabbed me by both of my arms and danced me around the entrance hall. “I’m so happy you’re here, I’m so happy you’re here for Christmas Eve and you’re going to be with us for three whole days! This is going to be the best Christmas ever, the best the best the best! I am so excited!” (CG, 65).*

В РА ПОХВАЛЫ повтор составляет 13.3% ССС:

- *Rona waves us off from the door. “Now you go and enjoy yourselves. Tom, you deserve some light relief. You’re doing so well! So well. I’m so very,*

very proud. So is your father” (WPH, 126).

- **“Amazing. Amazing old woman”** (TJM, 180).

В РА КОМПЛИМЕНТА повтор составляет 7.4 % ССС. Приведем примеры, в которых с помощью повтора выделяются аффективное прилагательное *great* и интенсификатор *really* перед оценочным прилагательным *cool*:

- **“Great party, Becky,” she says. “Great band”** (KSK, 370).
- **“Wow,” said Sally, shyly grinning up at me through a curtain of hair as I came down the stairs. “You look just like a bouncer. Outside a, like, really, really cool club”** (PMB, 235).

В РА ЛЕСТИ повтор используется наиболее активно: он составляет 18.5% синтактико-стилистических средств:

- **“Ah! My dear madam ... What is it makes you negligent of forms, and careless of the world's opinion? – Why, the consciousness of your own innocence. What makes you thoughtless in your conduct, and apt to run into a thousand little imprudences? – Why, the consciousness of your own innocence”** (SR, 47) (эпифорический повтор).
- **“It's the best scene in your play and I almost bungled it. No one in the world could have written it but you. Your play's brilliant, but in that scene there's more than brilliance, there's genius”** (MT, 103)

Градация строится на постепенном нарастании признака в цепочке однородных членов. В положительно-оценочных РА нарастает положительная оценочность. Градация прослеживается в 1.9% ССС в РА ОДОБРЕНИЯ, 2.8% средств в РА ПОХВАЛЫ, 3.7% РА КОМПЛИМЕНТА и не зафиксирована в РА ЛЕСТИ. Приведем примеры употребления градации в трех РА положительной оценки, характеризующихся разнообразной гаммой и лексических, и грамматических средств для передачи ярких оттенков в нарастании категоричности положительной оценки:

- **“So – what do you think of this whole enterprise? You must have a view.” “I think it's great,” I say after a pause. “Really great”** (KSA, 76) (одобрение).

- *My vehemence seemed to have taken the bitchy words out of Tangerine's mouth. "I'm just saying you're a good person, Lee. Too good, sometimes"* (CG, 125) (похвала).
- *"I must say, Nina, you're looking very well, I don't think I've ever seen you looking so well. Though I wouldn't have thought of you as a shorts person"* (DM, 76) (комплимент).

Синтактико-стилистические средства присоединение (*attachment*) и обособление (*detachment*) в положительно-оценочных РА работают эффективно, так как служат созданию эффекта спонтанности речепорождения. Говорящий сказал фразу, завершил ее интонационно (точка), а потом «вдогонку» добавил, продолжил уже завершённую мысль. И это добавление очень часто представляет собой оценочное высказывание.

Присоединение составляет 15.5% ССС в РА ОДОБРЕНИЯ:

- *"St. Saviour's is a lovely school. So kind"* (TJW, 32).
- *"So – how's the dress going?" "It's going great! Totally under control"* (KSK, 21).
- *He gestures to a chair and watches politely as I put the laptop on the tablecloth, all ready for use. "That's an impressive machine," he says. "Very ... high-tech"* (KSS, 306).

В РА ПОХВАЛЫ присоединение составляет 10.5% ССС:

"The nuns are dears. So tactful" (TJW, 210).

Присоединение составляет 9.2% ССП в РА КОМПЛИМЕНТА:

"I like those shorts," says Susan. "I think it's nice, the way everyone wears shorts now." I looked down at my legs, and laughed. They were far from perfect but I liked them (DH, 29).

В РА ЛЕСТИ присоединение менее употребительно: оно составляет всего 4% ССС:

"You're a pretty thing. And young. Youth is so beautiful" (MT, 211).

Обособление составляет всего 1.2% синтаксических стилистических средств в РА ОДОБРЕНИЯ, 2.2% ССС в РА ПОХВАЛЫ, 5.6% ССС в РА

КОМПЛИМЕНТА и 4% всех ССС в РА ЛЕСТИ. Приведем примеры, в которых с помощью обособления происходит акцентуация положительной оценки:

- *“Best thing I ever saw,” Leonard said suddenly, “was Journey’s End. Wonderful stuff. Guts. That’s what it had. Guts”* (TJM, 12) (одобрение).
- *Eileen’s voice trembled. “Do you mean you like it?” “It’s marvellous. Very clever. I haven’t seen anything so innocently funny since Whisky Galore”* (BMS, 105) (похвала).
- *How about you, Miss Ruby, in your pretty necklace, if you’d do me the honour?”* (MS, 132) (комплимент).
- *So I open it and find a leather box, and inside is a little gold brooch in the shape of a horse. Really not my kind of thing. “It’s gorgeous,” I breathe in awe. “Absolutely ... stunning.” “It’s rather jolly, isn’t it?” says Tarquin. “Thought you’d like it.” “I adore it.”* (KSS, 203) (лесть).

Параллелизм составляет 2.7% ССС в РА ОДОБРЕНИЯ, 8.8% в РА ПОХВАЛЫ, 3.7% в РА КОМПЛИМЕНТА и значительно больше – 24% – в РА ЛЕСТИ.

- *Have you seen Ballykissangel on television?”*
“Yes.”
“Well, it’s Celtic whimsy, Irish Celtic whimsy at that, but it’s guaranteed to run forever. It’s soothing, it’s funny and it’s nice” (BMS, 50) (одобрение).
- *“Roger worked so hard. He got good grades. Number four in his class. These other kids. They’re spoiled. All have private tutors. They don’t work a real job. Roger, he works here every day after school. He studies in the back room. He doesn’t go to parties. He doesn’t have a girlfriend”* (CHD, 264) (похвала).
- *“Such a pretty face!” says Robin, without letting go of my hands. “Such a young, fresh look. My dear, you’ll make a stunning bride. Do you know yet what you’ll be wearing on the day?”* (KSK, 94) (комплимент).

- **“What a delight, what a comfort, what a happiness this amiable creature must be to you,”** said Sir Mullbery, throwing into his voice the indication of the warmest feeling (DCN, 171) (параллелизм и анафорический повтор) (лесть).

Параллелизм способствует аргументации оценки, с помощью параллелизма перечисляются либо положительно-оцениваемые признаки объекта оценки, либо аргументируется основание оценки.

Инверсия, с помощью которой адресант также «выпячивает», подчеркивает оценочный компонент высказывания, составляет 0.4% ССС в РА ОДОБРЕНИЯ, 2.2% средств в РА ПОХВАЛЫ и 4% средств в РА ЛЕСТИ. В РА КОМПЛИМЕНТА в нашей выборке инверсия не зафиксирована. Приведем примеры, в которых с помощью инверсии происходит акцентуация положительной оценки в трех из рассматриваемых РА:

- *“And the first words out of her mouth were, “Go to the police, tell them what’s happened, and take their advice.”” This pleased the inspector. **“And very sound advice it was.** That’s what the police are here for, to help people”* (JJ, 310) (одобрение).
- *“It’s a splendid old place,” she kept telling us. **“The Delacourt family, you know. Very cultivated they were** – or she was, at least. It would be a crime not to go and look”* (LL, 129) (похвала).
- **Wonderful thing, education,** Miss Fay, I’m all for it, course I’m a graduate of the University of Life myself, Miss Fay” (MS, 131) (инверсия и эллипсис) (лесть).

Полисиндетон является стилистическим приемом с широким диапазоном экспрессивно-смысловых функций. В РА ПОХВАЛЫ (1.1% всех ССС) и КОМПЛИМЕНТА (1.9% всех ССС) он вызывает ощущение эмоционально переполненного речевого потока, как бы возбуждаемого все новыми и новыми положительно-оцениваемыми качествами человека:

- *“Pat is the most lovable boy I have ever met,” she said. **“He’s sweet and gentle and all those things**”* (PMF, 221) (похвала).

- “*Wilmet, how very nice to see you, and looking as beautiful and elegant as ever*” (PBG, 375) (комплимент).

Асиндетон интенсифицирует перечисляемые положительные признаки, упуская сочинительные союзы. Этот прием зарегистрирован в РА ПОХВАЛЫ (3.3% всех ССС), в РА КОМПЛИМЕНТА (1.9% всех ССС) и в РА ЛЕСТИ (4%). В РА ОДОБРЕНИЯ асиндетон не зарегистрирован. Приведем примеры, в которых с помощью асиндетона происходит акцентуация положительной оценки в трех из рассматриваемых РА:

- “*Don’t be coy. You are hot. You’re all over town. Folks are fighting over you*” (KSA, 220) (похвала).
- “*You’ve got lovely eyes. You’ve got beautiful eyes. Your eyes were the first thing I noticed about you*” (WS, 69) (комплимент).
- “*Kevin, darling, you are so strong. You’re so smart. Good at what you do. You are the best father in the world,*” said Cynthia (DM, 175) (лесть).

Относительно такого лексико-синтаксического стилистического приема как сравнение, следует отметить, что в положительно-оценочных РА темой сравнения всегда выступает объект положительной оценки, а выбор образа сравнения зависит от личного тезауруса адресанта. В приведенном ниже РА ОДОБРЕНИЯ сравнение оригинально, свежо: появление в доме белых цветов душистого горошка сравнивается с деревенским пейзажем в пыльном Лондонском доме:

“*They are not tulips. And they are white, Sadie.*” “*My darling, I cannot help but adore them!*” She grins, an almost childish grin. “*I don’t want to! But I cannot help it, it’s like having the Dorset countryside brought into this dusty old London house.*” She reaches out and touches a flower delicately, the oldness of her hands accentuated by the succulent beauty of the sweet pea (WPH, 230).

В следующем контексте ОДОБРЕНИЯ используется стандартное, банальное сравнение-штамп:

“*He’s doing very nicely,*” she said. “*Slept like a baby last night*” (TJF, 131).

Однако, в целом, нашей выборке преобладают свежие, оригинальные сравнения – объект оценки – магазин, в котором много товаров, – сравнивается с пещерой Алладина, удобный диван по ощущениям при посадке похож на прыжок в пончик:

- *Mary, like a schoolgirl being taken out for a half holiday, was excitedly calling my attention to the various counters. “What lovely scarves! The colours are so pretty now, aren’t they? And all these beads and jewels – it’s like Aladdin’s cave, isn’t it!” she chattered (PBG, 83).*
- *I spot a sofa that speaks to me and throw myself at its squishy caramel cushions, legs kicking up in the air. “Whee! I like this. It’s like jumping into a doughnut” (WPG, 54).*

Приведем контекст ОДОБРЕНИЯ, в котором употребляется сравнение: горожане, наживающиеся на туристах, представляются адресату сосущими кровь из них, как огромная извилистая пиявка. Этот образ представляется говорящему удачным (I like this image):

“So, still full of tourists and busybodies?”

“You’re so dismissive, Liza. People in Stoneguard are nice. And tourists are our lifeblood.” “I like that image. The people of Stoneguard battenning onto all the tourists, sucking the blood out of them, like a giant leech of quaintness” (CG, 46).

Приведем пример сравнения (0.2% всех ССС), усиливающего положительно-эмоциональный заряд РА ПОХВАЛЫ:

- *‘I shouldn’t be cross about Allie. She looks as beautiful as the day, so clearly good works suit her.’ (TJV, 145).*
- *The woman burst into tears. “Oh, sir,” she said, “I’ve seen little George. He is as beautiful as an angel – and so like him!” (MT, 237).*

Приведем еще один пример РА ПОХВАЛЫ, в котором мальчик сравнивается с древесиной тика: он такой же крепкий:

“Paddy Silver,” Ken chuckled. “Hard as teak, that boy. A very good boy, old Paddy” (PMF, 86).

Приведем пример оригинального сравнения, использованного в

комплексном РА ПОХВАЛЫ, адресованной ведущей передачи о финансовых проблемах: ее умение придерживаться темы, не отвлекаясь, сравнивается с захватом пинцетом:

“It’s obvious you have a passion for personal finance,” he says.

“Oh,” I say, taken aback. “Well...”

*“It shines through your work,” he asserts firmly. **“As does the pincer-like grip you have on your subject”** (KSA, 176).*

Еще один эпизод иллюстрирует употребление оригинального сравнения в РА ПОХВАЛЫ. Действие происходит под конец II Мировой Войны, собеседницы (Мики, Кей и Хелен) обсуждают внешность Джулии, отсутствующей в момент разговора. Мики предполагает, что Джулия выглядит так, как будто она на протяжении всей войны питалась полноценно и изысканно:

“Is that Julia Standing you’re talking about?”

“Yes,” said Kay, reluctantly. “Helen saw her today.”

*“Did you, Helen? How is she? **Still looking as though she’d spent the entire war eating steak tartare and drinking glasses and glasses of milk?**” (WS, 263).*

Проиллюстрируем использование нескольких сравнений, использованных в адрес одного адресата, полноватой девушки, сформулированных как КОМПЛИМЕНТ (немного двусмысленный, с точки зрения автора):

*Julia opened her eyes and gazed briefly at Helen’s thighs. **“You look like a girl in a painting by Ingres,”** she said comfortably. She was full of ambiguous compliments like this. **“You look like a woman in a Soviet mural,”** she had said recently, when Helen had returned from a shopping trip with two bulging string bags; and Helen had pictured muscles, a square jaw, a shadowy lip. Now she thought of odalisques with spreading bottoms (там же, 47).*

Приведенные КОМПЛИМЕНТЫ, в которых девушка сравнивается с объектом картины Жана Огюста Энгра или с женщинами на советских фресках кажется адресату двусмысленными (*ambiguous compliments*),

поскольку в ее воображении сразу возникают мускулистые, крупные женщины с квадратными челюстями. Однако ее подруга имеет в виду, прежде всего, достоинства моделей, изображенных на этих картинах – щедрость природы, яркость красок, живость образов.

Примером использования сравнения при выражении КОМПЛИМЕНТА (0.6% всех ЛСС) может служить следующий эпизод:

“I think you're beautiful,” Sean said.

No one had ever told Honey that before. She found herself blushing. “Thank you.”

“You're like the fresh mornin' dew in the fields of Killarney” (SSN, 120).

В РА ЛЕСТИ оригинальные сравнения используются крайне редко, здесь регистрируем в основном сравнения-штампы:

“You look like a film-star,” said Reggie, as Viv got into his car (там же, 61).

Таким образом, около половины средств экспрессивного синтаксиса в положительно-оценочных РА составляет эллипсис (от 40% ССС в РА ЛЕСТИ до 68 % ССС в РА ОДОБРЕНИЯ). Значительно реже, примерно в одинаковой пропорции, употребляются повтор (от 7.4% ССС в РА КОМПЛИМЕНТА до 18.5% ССС в РА ЛЕСТИ) и присоединение (от 4% ССС в РА ЛЕСТИ до 15.5% ССС в РА ОДОБРЕНИЯ). Другие синтаксические стилистические средства, такие как параллелизм (за исключением РА ЛЕСТИ, где это ССС составляет 23.8% всех ССС), градация, обособление, инверсия, асиндетон, полисиндетон и сравнение используются в РА положительной оценки довольно редко. Все ССС выполняют функцию интенсификации семантически и коммуникативно самого важного для рассматриваемых РА – положительную оценку.

Высказывания положительной оценки – это неисчерпаемый источник для лингвистического изучения, многоаспектный и полифункциональный, связанный с областью межличностных, субъективно эмоциональных отношений. Основным семантическим признаком ОДОБРЕНИЯ,

ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ является выражаемая ими положительная оценка. В художественном дискурсе различить данные речевые акты помогает анализ прагматической ситуации, мотивации коммуникантов, а также интерпретация высказывания авторскими ремарками и изображенной внутренней речью. Успех речевого акта положительной оценки определяется, главным образом, степенью «влияния» говорящего на адресата, его способностью вызывать у адресата соответствующее эмоциональное состояние.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

Высказывания положительной оценки не всегда аргументированы адресантами. Зачастую адресант высказывает свое положительное мнение об объекте оценки, не приводя никаких доводов, что особенно характерно для РА КОМПЛИМЕНТА. В отличие от РА КОМПЛИМЕНТА, высказывания ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ могут быть как аргументированными, так и неаргументированными. В первом случае высказывание положительной оценки состоит из тезиса и аргумента, адресант поясняет, что именно ему нравится, почему тот или иной признак достоин положительной оценки, искренней либо неискренней (как в РА ЛЕСТИ).

По способу выражения интенции положительно-оценочные речевые акты подразделяются на прямые и косвенные. В прямых оценочных РА дается эксплицитная положительная оценка каких-либо качеств объекта. Прямой РА обычно оформляется в виде утверждения о наличии у объекта какого-либо положительно-оцениваемого признака (*You have the best taste*) либо признания адресанта в том, что он положительно оценивает этот признак (*I love it there*).

Положительная оценка может быть выражена и косвенно, т.е. с помощью языковых показателей, исходно предназначенных для маркировки других иллокутивных целей. Использование косвенных речевых актов вместо прямых повышает этикетность коммуникативного акта, так как предоставление адресату большей степени свободы реагирования является одним из главных принципов вежливости.

Речевые акты ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ, как правило, отличаются прямой, эксплицитной формой реализации, о чем свидетельствует общеоценочная лексика. Косвенная форма реализации оценки в наибольшей степени свойственна РА КОМПЛИМЕНТА: 7.6 % КОМПЛИМЕНТОВ выборки являются косвенными. КОМПЛИМЕНТ предполагает творчество говорящего: изысканные, оригинальные КОМПЛИМЕНТЫ всегда оцениваются выше незатейливых штампов. Косвенный характер

КОМПЛИМЕНТА обусловлен подсознательным стремлением адресантов уйти от шаблонности, формальности.

Косвенная форма реализации оценки свойственна всего 1.9% РА ПОХВАЛЫ и около 0.1% РА ОДОБРЕНИЯ нашей выборки. В отношении РА ЛЕСТИ следует отметить исключительно прямой характер выражения оценки. Пытаясь достичь своих корыстных целей, адресанту важно, чтобы положительная оценка адресата не вызывала у последнего никаких сомнений, поэтому адресант ЛЕСТИ никогда не вуалирует положительную оценку.

Подсчет частотности употребления оценочной лексики позволил выявить ряд тенденций в языковой реализации положительной оценки адресантами ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ. В целом, реализация аксиологической категории оценки происходит посредством типовых лексических средств. Во всех исследованных актах положительной оценки используются следующие оценочные и аффективные прилагательные: *good (better, best)* (14.75% в среднем по выборке), *lovely* (9.29%), *nice* (8.84%), *great* (6.6%), *beautiful* (5.88%), *wonderful* (4.2%), *fantastic* (2.5%), *gorgeous* (2.5%), *charming* (2.15%), *perfect* (2.0%), *amazing* (1.8%), *sweet* (1.3%), *fabulous* (1.2%), *marvelous* (1.2%), *smart* (1.15%).

В трех из четырех исследуемых РА – в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА – используются прилагательные: *brilliant, pretty, delicious, handsome, cool, attractive, spectacular, terrific, fascinating, pleasant*, только в РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ используются прилагательные *excellent* и *right*, прилагательное *stunning* используется в трех РА: ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ.

Только в РА ОДОБРЕНИЯ употребляются оценочные прилагательные *glad, favourite, cheerful, happy, lucky, popular, desirable, exciting, imaginative, incomparable, inspiring, joyful, nourishing, refreshing, sensational, thrilling* – это прилагательные, эксплицирующие положительную оценку идеям, новостям, традициям, природе, погоде, окружающей действительности,

предметам, которые не входят непосредственно в сферу интересов собеседника. «Селективное» использование данных прилагательных помогает адресанту оценки «выплеснуть» свой положительно-оценочный заряд и поделиться с ним собеседником.

Только в РА ПОХВАЛЫ употребляются оценочные прилагательные *appealing, approachable, active, ageless, admirable, ambitious, amusing, brave, bright, clever, consoling, creative, cultivated, darling, delightful, decent, devoted, gentle, educated, elegant, entertaining, exquisite, faithful, friendly, helpful, hilarious, hot, impressive, informative, ingenious, intelligent, intuitive, knowledgeable, lovable, loyal, measured, organized, patient, polite, priceless, qualified, quick, reliable, satisfactory, sensitive, sociable, supportive, successful, tactful, truthful, virtuous, well-behaved, well-laid, young*. Все эти оценочные прилагательные номинируют моральные, интеллектуальные качества адресата ПОХВАЛЫ. Эти оценочные прилагательные номинируют моральные, интеллектуальные качества адресата ПОХВАЛЫ, собеседника / третьего лица, либо внешние черты третьего лица.

Только в РА КОМПЛИМЕНТА используются прилагательные *angelic, blooming, flourishing, gallant, glamorous, immaculate, precious, ravishing*. Эти прилагательные используются для экспликации положительной оценки внешности адресата КОМПЛИМЕНТА, его одежды, а так же вещей, ему принадлежащих либо им изготовленных.

Только в РА ЛЕСТИ используются прилагательные *important, valued* и *strong*, которые используются для оценки моральных качеств и достижений адресата ЛЕСТИ. Такие качества, как важность, незаменимость, сила чаще всего приписываются адресатам ЛЕСТИ.

Следует отметить значительное количество прилагательных, употребляющихся крайне редко, что объясняется разнообразием оценок (особенно в РА ПОХВАЛЫ). Поскольку объектом высказываний ПОХВАЛЫ являются преимущественно интеллектуальные и моральные качества человека, адресанты используют всю палитру оценочных прилагательных,

называющих данные качества. В РА КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ, которые характеризуются преувеличением и зачастую неискренностью, преобладают аффективно-оценочные прилагательные типа *stunning, sweet, fabulous, brilliant, splendid, cute*. РА ОДОБРЕНИЯ отличается более однообразной положительно-оценочной лексикой.

Усиление оценочного значения высказывания достигается эксплицитными средствами выражения модального отношения говорящего к сообщаемой информации, представленные модальными словами и наречиями-интенсификаторами. Придавая оценочному высказыванию уверенный, очевидный, обязательный характер, говорящий стремится убедить адресата в достоверности своей точки зрения на объект оценки.

Интенсификация положительной оценки достигается за счет таких модальных слов и конструкций, в семантической структуре которых основу составляет сема «уверенность» (*must, should, ought, sure, to be sure, for sure, surely, assure, to be certain, for certain, certainly, of course, indeed, no doubt*). Модальные слова сдвигаются к существительному, прилагательному или глаголу, которое характеризует положительное оцениваемое явление, предмет или лицо.

Наиболее распространенным способом интенсификации положительной оценки в положительно-оценочных РА является модификация прилагательного, характеризующего объект оценки, с помощью наречий-интенсификаторов, таких как: *very, quite, pretty, perfectly, totally, absolutely, frightfully, highly, extremely, heartbreakingly*.

Среди оценочных глаголов во всех РА положительной оценки преобладают глаголы *like* и *love*. Кроме того, активно используются оценочные глаголы *adore* (в РА ОДОБРЕНИЯ и РА ЛЕСТИ), глаголы *enjoy* и *fascinate* (в РА ОДОБРЕНИЯ и РА КОМПЛИМЕНТА), глаголы *admire, appreciate* и *suit* (в РА ПОХВАЛЫ и РА КОМПЛИМЕНТА). Оценочные глаголы *approve* и *please* употребляются только в РА ОДОБРЕНИЯ; *trust,*

respect, deserve употребляются в РА ПОХВАЛЫ; *prefer* употребляется в РА ЛЕСТИ.

В художественном дискурсе выражение положительной оценки активно эксплицируется глаголами коммуникативной семантики *approve, praise, compliment, flatter* и их производными, которые используются в авторских ремарках либо во внутренней персонажной речи и служат для обозначения иллокутивной цели речевого акта. Экспликация оценочного отношения говорящего может входить не только в состав авторских ремарок, но и в состав диалога, относясь к предыдущим или последующим репликам. Исключение составляет только РА ЛЕСТИ. Глагол «*flatter*» и его производные невозможны в речи адресанта ЛЕСТИ – ведь это было бы «иллокутивным самоубийством».

Среди существительных положительной оценки и в РА ОДОБРЕНИЯ, и в РА ПОХВАЛЫ используется существительное *success*, эксплицирующее положительную оценку событию, явлению или действиям собеседника. В РА ОДОБРЕНИЯ положительная оценка также эксплицируется с помощью существительного *fun*. Для РА ПОХВАЛЫ характерны положительно-оценочные существительные *wonder, energy, wit*, называющие качества собеседника или третьего лица, которые оцениваются; существительное *respect*, номинирующее уважение к объекту оценки, и существительные *genious, hero, heroine, knockout, smasher*, называющие самого человека – объекта оценки, а также, как уже говорилось ранее, существительное *praise*, используемое в перформативной функции – для экспликации ПОХВАЛЫ. В РА КОМПЛИМЕНТА и в РА ЛЕСТИ используется положительно-оценочное существительное *beauty*, что совершенно оправдано, так как оно номинирует восприятие объекта оценки как «красавицы» (искреннее в РА КОМПЛИМЕНТА и неискреннее в РА ЛЕСТИ). В РА ЛЕСТИ также используются существительные *grace* и *charm*, передающие экспрессивно-оценочное восприятие внешности объекта оценки, и положительно-

оценочное существительное *wit*, с помощью которого говорящий положительно оценивает умственные способности объекта оценки.

Использование фразеологических единиц в РА положительной оценки объясняется тем, что в структуру значения подавляющего числа идиом входит аксиологический компонент.

Употребление оценочных прилагательных в сравнительной или превосходной степени сравнения в 10% контекстов выборки объясняется, во-первых, способностью сравнительной степени номинировать более высокую степень положительно-оцениваемого адресантом качества, чем было ранее либо чем у других объектов и, во-вторых, способностью превосходной степени сравнения эксплицитно высказать самую высокую степень качества в предмете по сравнению с теми же качествами в других подобных предметах.

В РА положительной оценки преобладает изъявительное наклонение глаголов, формы которого представляют действие как объективный факт, повелительное наклонение практически не употребляется, а сослагательное наклонение, хотя и употребляется довольно редко (около 1% предложений в каждом из РА), тем не менее, является одним из способов интенсификации положительной оценки. С помощью формы *Subjunctive I* говорящий выражает желательность действия или состояния, которому он дает положительную оценку, а с помощью *Subjunctive II* говорящий выражает сожаление о нереализованном положительно-оцениваемом действии.

Оценка в рассматриваемых РА реализуется преимущественно предикативными единицами *Prn / N + BE + (intens.) + Adj* и *Prn/N + BE + (intens.) + Adj + N*. Характерными в той или иной степени для всех положительно-оценочных РА являются синтаксические модели *Prn/N + LOOK + Adj*, *Prn/N + Vtr + (Adj) + N*, *Prn/N + like /love /adore / enjoy, What + Adj. + Noun* и *How + Adj*.

Значительно реже употребляются модели *Prn/N + V + Adv* и *Prn/N + V + Adv*. Модель *Prn/N + BE + N* применяется адресантами двух РА: ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ. Модель *Prn/N + SEEM + Adj + (N)* не свойственна РА

ЛЕСТИ, однако употребляется в остальных РА положительной оценки. Только РА ОДОБРЕНИЯ свойственна модель *Prn/NPhr + SOUND + Adj + (N)*.

Основной корпус РА положительной оценки образован повествовательными, а также восклицательными предложениями. Кроме того, положительная оценка выражается отрицательно-восклицательными и отрицательно-вопросительными предложениями, сходными по значению (в сумме около 4% среди всех типов предложений). Разделительные и отрицательные вопросительные предложения не только сообщают собеседнику информацию о положительном оценивании некоторого объекта, но также выполняют функцию поддержания контакта, они побуждают собеседника согласиться с мнением адресанта, разделить его взгляд на ценность объекта оценки, привлекают адресата к совместному творчеству по оцениванию окружающего мира и, таким образом, придают общению более сближающий, интимный характер. Общие вопросы помогают адресанту КОМПЛИМЕНТА уйти от шаблонности, а в РА ЛЕСТИ – завуалировать корыстные намерения.

К лексико-стилистическим средствам интенсификации положительной оценки относятся эпитет, метафора, гипербола, метонимия, в отдельных случаях используются также преуменьшение (*understatement*) и оксюморон. Доминирующим лексико-стилистическим средством в положительно-оценочных РА является эпитет. Больше разнообразие тропов наблюдается в РА ПОХВАЛЫ и КОМПЛИМЕНТА. Только в РА ПОХВАЛЫ зафиксированы такие тропы, как преуменьшение и оксюморон. В отличие от других РА положительной оценки, среди лексико-стилистических средств КОМПЛИМЕНТА выделяется также антономасия.

В отношении синтаксических и лексико-синтаксических стилистических средств интенсификации положительной оценки, следует отметить, что доминирующим средством во всех рассматриваемых РА является эллипсис (40 – 68%). Кроме того, акцентуации положительно-

оценочной лексики способствует повтор (7.4 – 20%). Другие синтаксические стилистические средства, такие как параллелизм, градация, обособление, инверсия, асиндетон, полисиндетон и сравнение реже используются в РА положительной оценки. Все ССС выполняют функцию интенсификации семантически и коммуникативно самого важного для рассматриваемых РА – положительную оценку.

Оценка реализуется на всех уровнях языка – в морфологии, лексике, синтаксисе, интонации. Последняя чрезвычайно важна для выражения оценки. Однако, в отличие от других языковых уровней, интонация речевых актов положительной оценки до сих пор не привлекала внимание лингвистов, впрочем, так же, как и невербальные средства.

Выражение оценки может быть при взаимодействии, при общении, т.е. при коммуникации. Коммуникация, в свою очередь, может быть речевой, неречевой (или комбинированной). Как речевая, так и неречевая коммуникация может быть каналом выражения оценки.

Именно паравербальным средствам, к которым мы относим невербальные и интонационные (просодические) средства, посвящен следующий этап нашего исследования положительно-оценочных РА.

Основные положения, изложенные в Главе IV, отражены в публикациях автора [12; 14; 39; 40; 41; 42; 45; 47; 48; 50; 52; 53].

ГЛАВА V

ПАРАВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

5.1. Коммуникативные функции паравербальных средств

Исследования устной контактной коммуникации показывают, что взаимодействие речевого и жестового высказываний начинается на этапе постановки речевой цели, с формирования системы значения. Далее следует стадия программирования, когда значение оформляется в речевое и жестовое высказывания, при этом жестовое выражение в некоторых случаях опережает языковое. Затем общее значение преобразуется в речевой и жестовой форматы, которые воплощаются в ходе преобразования умозаключений в конкретные речевые сигналы и жестовые движения, после чего возможен корректирующий анализ задуманной модели с реализованным высказыванием [E. Schegloff 1986, A. Kendon 1987, D. McNeill et al. 1994].

Паравербальные средства коммуникации изучаются отдельной отраслью языкознания – паралингвистикой.

Паралингвистика – (от греч. *παρά* – около и лингвистика) – 1) раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, включённые в речевое сообщение и передающие, вместе с вербальными средствами, смысловую информацию; 2) совокупность невербальных средств, участвующих в речевой коммуникации [ЛЭС, 367].

Е.А. Селиванова определяет паравербальные средства коммуникации как «сопутствующие вербальной речи невербальные знаки других семиотических систем, которые играют важную роль в процессе общения, в частности, реализуют антишумовую программу речи, дополняют и уточняют ее, придают ей эмотивность и экспрессивность и т.п.» [Селиванова 2011, 128].

В лингвистической литературе паравербальные средства иногда называют невербальными. По мнению Е.А. Селивановой, все

паравербальные средства являются невербальными, однако, в отличие от невербального массива знаний коммуникантов, не имеющего знаковой природы, паравербальные знаки представляют соответствующие форму и содержание [там же, 130].

Т. Ю. Ковалевская разграничивает невербалику как общесемиотическую коммуникативную сферу, присущую индивидуально-коллективным репрезентациям, а также паравербалику (мимику, жест, позу) и парафонические показатели (тембр, тон, интонацию и т.п.) как характеристики субстратного оформления речи [Ковалевская 2001].

Г.В. Колшанский в книге «Паралингвистика» убедительно доказал, что невербальные компоненты коммуникации (мимика, жесты, фонация междометий) играют огромную роль в процессе общения. Они помогают установить место свое и собеседника на шкале «свой – чужой» [Колшанский 1974, 215].

По мнению Г. В. Колшанского, «паралингвистика не есть привесок или остаток, вычитаемый из языковой системы, а особый функциональный компонент параязыковой системы, т. е. коммуникативная подсистема, которая дополняет функцию вербальной коммуникативной системы» [там же].

В.В. Богданов отмечает, что функции невербальных компонентов по своей природе более прагматичны, чем семантически [Богданов 1987, 21].

Паравербальные средства обычно квалифицируют как вспомогательные в общении, хотя, по подсчетам специалистов, они передают гораздо большее количество информации (от 93% до 60% – по данным Е.А. Селивановой), чем вербальные [Селиванова 2011, 128].

Большинство лингвистов определяет роль невербальных средств как вспомогательную, «поддерживающую»: невербальные средства коммуникации выполняют в речевом общении уточняющую, дополняющую или же «усиливающую» семантическую функцию (А.А. Леонтьев, А.Р. Лурия, И.А. Зимняя и др.). Другие исследователи (Л.В. Сахарный, Л.Р.

Фрумкина, В.А. Ковшиков) оценивают «коммуникативные возможности» кинетической речи весьма высоко и на этом основании относят ее к основным формам реализации устной речевой деятельности. Свою точку зрения они аргументируют, во-первых, принципиальной невозможностью существования устной экспрессивной речи без кинетической. Считается, что выразительные движения в процессах речевой коммуникации (в устной форме) присутствуют всегда. Во-вторых, в определенных ситуациях коммуниканту целесообразнее употребить именно кинетическую речь. Более того, иногда только кинетическую речь и можно употребить (например, при сильном шуме, при общении коммуникантов на значительном расстоянии, в условиях, когда по тем или иным причинам нельзя пользоваться устной речью) [Глухов, Ковшиков 2007, 108].

По отношению к вербальной стороне высказывания паралингвистические средства могут выполнять 3 функции: 1) вносить дополнительную информацию (иногда противоречащую смыслу вербальной): например, позитивный вербальный текст может сопровождаться фонационными характеристиками со значением отрицательного отношения и др.; 2) замещать пропущенный вербальный компонент – вопрос («Хочешь пойти с нами?») – отрицательный жест); 3) комбинироваться с вербальными средствами, передавая тот же смысл («Я хочу вот этот красный шар» + указательный жест) [ЛЭС, 367].

Система невербальных средств коммуникации является самой простой и самой экономной системой, которая устраняет лишние формальные средства и позволяет достичь однозначности коммуникации при условиях обобщенного и полисемантического характера собственно языковых средств [Косенко 2011, 245].

Паравербальные средства коммуникации используются сознательно или подсознательно, они могут быть конгруэнтны или неконгруэнтны вербальному сообщению, что в основном зависит от искренности говорящего [Селіванова 2011, 128].

Различают три вида паралингвистических средств: фонационные, кинетические и графические. К фонационным относятся тембр речи, её темп, громкость, типы заполнителей паузы («ээ», «мм» и др.), мелодические явления, а также особенности произношения звуков речи (диалектные, социальные и идиолектные); к кинетическим компонентам относятся жесты, тип выбираемой позы, мимика; к графическим – тип выполнения букв и пунктуационных знаков (почерк), способы графических дополнений к буквам, их заменители (символы типа &, § и т. п.) [ЛЭС, 367].

И.И. Серякова в качестве формы систематизации невербальных компонентов коммуникации, отражающей семиотическую специфику невербальных знаков с учетом их функциональной принадлежности к невербальному пласту общения, видит поле как функционально-реляционное образование с его базовым принципом системных отношений и зон – ядерной, приядерной и периферийной. Семиотическое поле невербальной системы, по мнению исследовательницы, включает микрополя перформативных невербальных знаков: взгляд, голос, улыбка, поза, жест, расстояние [Серякова 2014, 86].

К невербальным компонентам коммуникации Л.В. Солощук относит набор неязыковых компонентов функционально-динамического характера, которые говорящий воссоздает в результате физической (жестово-двигательной и голосовой) деятельности в процессе общения. На основе базовых систем (зрительной и акустической) создания и восприятия неязыковых компонентов функционально-динамического характера Л.В. Солощук выделяет такие классы невербальных компонентов коммуникации: кинесические коммуникативные компоненты, проксемические коммуникативные компоненты, просодические коммуникативные компоненты [Солощук 2009, 7].

Для обозначения отдельной дисциплины, которая изучает семиотику движений тела, употребляется термин «кинесика».

Кинесика изучает жесты и мимику, по преимуществу (кинемы). Иногда оба понятия объединяются словом *жест*. В этом случае жест – это кинетическая единица, имеющая пантомимическую и мимическую форму выражения. Жесты имеют общенациональную, социально-групповую и индивидуально-личностную характеристику [Формановская 2002, 202].

Исследователи паравербальных коммуникативных средств оперируют также терминами *проксемика* и *такесика*.

Под *проксемикой* С.А. Аристов понимает «расстояние между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления» и «тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывания адресата по плечу и т. д.)» [Аристов 1998, 25].

В трактовке Е.А. Селивановой *проксемика* (от лат. *proximus* – ближайший) – пространственные параметры, которые используют в коммуникации в качестве вспомогательных, в частности, это территория, где происходит общение, дистанция между собеседниками; способ их расположения, локализация посторонних особ, предметов, явлений и т.п. [Селиванова 2011, 132].

Термин *проксемика* введен американским лингвистом Э. Холлом, интересовавшимся ее воздействием на характер межличностного общения в разных культурах и субкультурах. Э. Холл и, вслед за ним А. Пиз и Б. Пиз, выделяют четыре зоны коммуникации (дистанции между собеседниками): интимную (до 45 или 60 см) для друзей, близких людей; личностную (от 45 до 120 см) – расстояние, которое удерживает индивид при общении с другими людьми; социальную (от 120 до 360 см) – дистанцию между собеседниками в формальном и светском общении; публичную (от 3.5 м) – дистанцию коммуникации на публичных массовых мероприятиях [Hall 1968; Pease A., Pease B. 2004].

Локализация собеседников относительно друг друга предопределена национальными традициями, структурой коммуникативного акта, полом, состоянием здоровья, социальным статусом, характером, отношением и т.п.

Такесика имеет терминологический синоним *гаптика*, введенный российским исследователем Г. Крейдлиным, утверждавшим, что прикосновение является одной из основных перцептивных способностей человека. Функциями прикосновения одного коммуниканта к другому он считал выражение дружбы, интимного отношения к адресату, установление контакта с ним, экспликацию статусной роли в коммуникации [Крейдлин 1998]. Значимыми во время общения являются указатели места, способа, длительности, силы прикосновения, присутствия посторонних особ при тактильном взаимодействии и т.п. [Селиванова 2011, 132].

Системной единицей изучения паралингвистики является *кинема*. *Кинема* (от греч. *kinēsis* – движение) определяется как «единица системы паравербальных средств, сопровождающих вербальную речь в процессе общения» [СЛЕ, 227].

Предлагаются различные классификации кинем, сопровождающих устную коммуникацию.

Обобщив различные классификации, Е.А. Селиванова к паравербальным средствам относит:

1. Фонационные (тембр, темп, мелодика, тон, громкость, дефекты, индивидуальные особенности речи, паузы, хезитации и т.д.),
2. Мануальные (жесты),
3. Мимические (движение лицевых мышц),
4. Пантомимические (движения тела, головы, ног, походка, поза),
5. Ситуативно-конфигурационные: цвет кожи, характер дыхания, взгляд (окулистика), расстояние между коммуникантами (проксемика), время общения (хронемика), прикосновения (гаптика).
6. Одежда, общая манера поведения говорящего [Селиванова 2011, 131].

Минимальной знаковой единицей параязыков часто считают *жест*. Однако, по нашему мнению, термин *жест* не может считаться минимальной знаковой единицей паравербальной коммуникации, поскольку в приведенной классификации его нельзя применить ко всем элементам. Фонационные и

ситуативно-конфигурационные паравербальные средства не могут называться жестами.

Слово «жест» заимствовано из латинского языка: *gestus* значит «осанка, поза, движение тела». Значение отдельного жеста колеблется от целого сообщения к обозначению отдельного звука [Косенко 2011, 228].

Н.Л. Грейдина под *жестом* понимает осознанное движение тела – рук, головы и других частей с намерением коммуникации [Грейдина 1996, 74].

А.В. Филиппов определяет жест как «знаковую единицу общения и сообщения, которая имеет мануальную, мимическую или другую пантомимическую форму выражения, выполняет коммуникативную функцию и характеризуется воспроизводимостью и смысловой ясностью для представителей какой-либо нации или для членов какой-либо социальной группы» [Филиппов 1975].

Н.И. Формановская утверждает, что жест несет информацию о социально-личностных взаимоотношениях партнеров [Формановская 2002, 203].

Считается, что жест, как и слово, имеет значение и смысл: и языковые и невербальные конструкции подчиняются семантическим, синтаксическим и прагматическим правилам [Корлыханова 2000; Верещагина 2000 и др.]. В потоке речи жесты либо совпадают с хезитационными элементами [Dittman 1987], либо с начала и до конца своего развертывания накладываются на речевую единицу [Kendon 1987]. Совпадение фразовой организации жестикуляции и фразовой организации речи также подтверждается тем фактом, что крупная жестовая фраза обычно совпадает с интонационной группой речевого отрезка.

Жест может выражать то же значение, что и речь, противоречить значению, акцентировать часть высказывания, заполнять паузы, поиски слова, поддерживать контакт, при этом может усиливаться контакт внимания, контакт понимания, эмоциональный контакт, модально-оценочный контакт, этический контакт [Формановская 2002, 201].

Некоторые исследователи говорят о двух основных семантических типах жестов: коммуникативных и симптоматических. К первой группе относятся жесты, несущие информацию, которую жестикулирующий намеренно передает адресату. По своей природе это чисто диалогические жесты (погроzić кулаком, поманить рукой, показать язык, показать пальцем, подмигнуть, поклониться, покрутить пальцем у виска и т. д.). Жесты второй группы – симптоматические – свидетельствуют об эмоциональном состоянии говорящего. Примеры симптоматических жестов: прикрыть рот рукой (от изумления), сжать губы, кусать губы, барабанить пальцем по столу. Симптоматические жесты занимают промежуточное положение между физиологическими движениями и коммуникативными жестами. С движениями их сближает то, что проявление любой эмоции изначально физиологично.

Проблема семиотического соотношения вербального и паравербального кодов человеческого общения изучена в работе И.П. Попик. Оперативной единицей паравербального, а точнее кинетического кода, исследовательница справедливо считает *кинему*, т.е. знаковое телодвижение человека, которое может быть описано и означено средствами естественного языка. Слово или словосочетание, называющее кинему, передающее информацию о ее пластической форме и смысловом содержании, И.П. Попик называет *вербализированной кинемой* [Попик 2004, 6].

Означающим кинетического знака, его экспонентом И.П.Попик справедливо считает движение или положение человеческого тела или его частей (рук, ног, головы, корпуса) в том случае, если оно замещает собою некоторое содержание: оценку, эмоцию адресанта кинемы по отношению к адресату кинемы или к третьему лицу, предмету, ситуации. Содержанием кинемы может быть остенсивное определение предмета, его пространственных параметров и координат относительно адресанта; директива, ритуал, вычленение фрагмента окружающего мира и привлечение

к нему внимания адресата. *Кинемой* исследовательница называет семиотически использованный *жест* [там же, 39].

По мнению И.П.Попик, кинематическое движение совершается адресантом:

- 1) как сигнал о его эмоциональном, психологическом, физическом состоянии;
- 2) как проявление его отношения к адресату;
- 3) как коммуникативное действие, «реплика» в общении с адресатом;
- 4) как ритуал светского, религиозного, суеверного характера [там же, 107].

Л. Гуэрреро, Дж.А. ДеВито и М. Хетч называют следующие жестовые функции: а) создание впечатлений о человеке; б) управление коммуникацией; в) выражение эмоций; г) передача информации о степени интимности, близости отношений; д) способность обманывать; е) манипулирование с помощью силы, власти и уговоров [Guerrero et al. 1999].

В.А. Ковшиков предлагает классифицировать жесты по функциональному параметру. Он выделяет:

- 1) *эмоциональные жесты*, выражающие широкий спектр стенических и астенических эмоций;
- 2) *апеллятивные жесты*, используемые для привлечения внимания, «призыва» или, наоборот, «отзыва» коммуникантов (подъем руки, движения головой и др.);
- 3) *контактоустанавливающие жесты* – жесты приветствия, некоторые жесты вежливости (например, предложение даме опереться на руку мужчины и др.);
- 4) *волеизъявительные жесты*, выражающие разнообразные акты волеизъявления. Например, вытянутая рука с повернутой вверх ладонью – «дай», «подай». К последним, вероятно, следует отнести и регулятивные жесты, которые употребляются для регуляции поведения коммуникантов.

Например, различными по форме жестами даются приказания: «Встань!»; «Садись!», «Молчи!» и др.;

5) *номинативные* жесты, констатирующие наличие того или иного факта (предмета, события) в наличной (наглядно воспринимаемой) предметной ситуации речевой коммуникации. При этом жестом (чаще движением рук и головы) обозначается: «Это есть», «вот оно». Например: «А есть ли у нас кофемолка?» – Жест рукой — «Да вот она» (стоит на нижней полке);

б) *информативные* жесты, сообщающие о каком-то предмете, событии, представляющем известную «ценность» для данного акта деятельности. Так, жестом руки обозначается: «Посмотри на облака (Какие они красивые!)»; «Иванов пришел»; «Смотри-ка, Петров зевает»;

7) *релятивные* жесты, используемые для выражения разнообразных отношений: для указания местоположения («здесь», «там», «сзади», «у двери» и т.п.), для выражения действий, состояний, процессов. Например, жестом демонстрируется, что «некто» упал, бежит или спит, для выражения наличия («да») или отсутствия («нет») того или иного факта (объекта) или для выражения согласия / несогласия (кивок, мотание головой) [цит. по Глухов, Ковшиков 2007, 108].

Вспомогательным для параязыка жестов является *мимический* компонент (выражение лица говорящего). Сокращение лицевых мышц изменяет выражение человека и сигнализирует о состоянии говорящего. По определению Н.Л. Грейдиной, «*мимика* есть совокупность выразительных жестов и «игры лица», которые сопровождают или заменяют речь, выполняя при этом коммуникативную функцию, и имеют свой стереотип в сознании какого-либо количества людей» [Грейдина 1996, 65].

Еще одним элементом кинесической структуры невербального поведения является *поза* – положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека. Е.Л. Корлыханова под позой понимает «не только положение,

которое принимает человек, но и движения, которые изменяют это положение» [Корлыханова 2000, 6].

Согласно А.Е. Шефлену, позы и движения могут участвовать в расчленении потока речи. Изменения положения головы, верхней части туловища, глазных век, рук могут выступать в функции лингвистического маркера, т.е., невербальные движения выполняют функцию, которую обычно выполняет интонация [Scheflen 1972, 211].

Невербальные компоненты коммуникации могут переходить (через крайнюю стереотипизацию поведения) в ритуал [Красных 2001, 41].

Как правило, невербальные знаки выступают в общении комплексно, поддерживая и усиливая друг друга, что может быть описательно отражено в художественном тексте [Формановская 2002, 206].

В художественных текстах паравербальные средства эксплицированы в авторских квалификаторах речи персонажей, которые называют *вербализованными кинемами* (в терминологии И. П. Попик). Они имеют отдельный статус как знаки паравербальных спутников речи персонажей художественных произведений, смоделированных автором с целью смыслового дополнения и большей выразительности текстов.

Семиотически использованный жест И.П. Попик называет *кинемой*, а языковую единицу, обозначающую знаковый жест, - *вербализованной кинемой*. Вербализованная кинема представляет собой слово, словосочетание или фразу, используемые для словесного обозначения кинетического поведения человека [Попик 2004].

И.П. Попик также предлагает различать два типа вербализованных кинем (ВК): лексикографически зарегистрированные ВК исследовательница трактует как *языковые вербализованные кинемы* (ЯВК). Речевые единицы, которые номинируют, характеризуют, описывают кинемы, ученая называет *речевыми вербализованными кинемами* (РВК) [там же]. Подобная терминология представляется нам наиболее удачной для описания

паравербальных средств выражения положительной оценки в художественном дискурсе.

5.2. Паравербальные средства выражения положительной оценки в литературном дискурсе

Изучение литературного дискурса и кинодискурса позволяет проследить, как невербальные средства комбинируются с вербальными средствами, передавая тот же смысл; как они вносят дополнительную информацию, иногда противоречащую смыслу вербально высказанной информации и, наконец, как они могут полностью замещать вербальный компонент.

В художественных текстах оценочные высказывания нередко сопровождаются авторским комментарием, поясняющим читателю отношения общающихся и их оценку ситуации.

Основную нагрузку при выражении оценочных значений в литературном дискурсе несут невербальные составляющие интеракции – вербализованные кинемы. Распознать намерение адресанта читателю помогает не только прямая речь персонажа, но и описание его внешнего вида, его мимики, жестов, интонации, а также условий и обстановки общения.

Посредством невербальных компонентов общения, описанных в авторском комментарии, положительные высказывания обретают дополнительные экспрессивность и эмоциональность.

Прежде всего, при выражении положительной оценки наблюдается тенденция минимизировать дистанцию между собеседниками, отраженная в авторском комментарии. Примером может служить КОМПЛИМЕНТ матери по поводу успехов ее дочери во французском языке:

Freya pulled her chair closer to Izzy's. "Freya did brilliantly with her French," Izzy added. "I don't need to help her at all. Just to encourage her" [BE, 235].

Как правило, выражение положительной оценки характеризуется интимной зоной коммуникации, т.е. небольшой дистанцией между собеседниками. Более того, при выражении положительной оценки, особенно искренней, активно используются прикосновения, подчеркивающие дружелюбное, интимное отношение к объекту оценки, направленное на установление и поддержание контакта с ним, либо передающие «отеческое», «покровительственное» отношение к собеседнику. Авторским квалификатором или ВК в этом случае служит тактильный глагол *touch*, например:

- *"It scared me when you were gone like that."*

I touch her elbow and try to sound like Dad. "Everything is going to be all right."

My mother nods short and fast [CG, 21] (одобрение);

- *"Well," says Christina. "I'll be honest. When you told me you were wearing a creation by young Mr Kovitz, I was a little worried. But this..." she touches a tiny bead. "I'm impressed"* (KSK, 347) (комплимент).

В первом из представленных примеров сын утешает мать, одобрительно отзываясь о ситуации в семье, касаясь ее локтя и пытаясь подражать тону отца. Во втором примере искренний КОМПЛИМЕНТ вечернему платью от скандально-известного модельера подкреплён такой ВК, как прикосновение к украшающему платье бисеру.

При выражении ОДОБРЕНИЯ в следующем контексте адресант положительно-оценочного высказывания по поводу темного тюльпана подходит к объекту оценки и трогает его, что, как и в предыдущем примере, реализуется ВК *touch*:

She walks over to the urn of black tulips and touches a flower lightly. "Lovely." I smile, trying not to make ugly snotty noises as I sniff. The tulips do

look rather beautiful, surprisingly so considering the uniformity of their darkness. I was worried they'd be too gloomy (WPH, 71).

Таким образом, в плане проксемики и такесики при выражении положительной оценки наблюдается тенденция минимизировать дистанцию между собеседниками, в том числе с помощью прикосновений к объекту оценки и/или собеседнику. Подобные жесты являются симптоматическими, т.е. свидетельствуют об эмоциональном состоянии говорящего.

В отношении мимики следует, прежде всего, упомянуть улыбку, которая является атрибутом любого положительно-оценочного высказывания, как искреннего, так и неискреннего. Приведем два эпизода: в первом из них выражение искренней ПОХВАЛЫ собеседнику сопровождается по-настоящему «теплой», свидетельствующей о привязанности улыбкой, а во втором Далси, испытывающая неприязнь и ревность к Клер, тем не менее, реагирует на ее вежливую реплику механически одобрительно, однако, сама она не довольна своей любезностью, и ее улыбка, сопровождающая высказывание ОДОБРЕНИЯ, «неуклюжая»:

- *She gave Sophie a sudden smile, a smile that much startled her since it was not the kind of smile one associated with Hilary but a smile of real sweetness, almost of affection. “You’re a good girl, Sophie,” Hilary said [TJF. 200] (похвала).*
- *‘Dulcie, there you are! Quick, they’re about to cut the cake!’
‘Thanks,’ muttered Dulcie when they were safely out of the cloakroom.
‘My pleasure.’ Claire Berenger’s grey eyes sparkled. ‘Not that you looked as if you needed rescuing, but I thought it might be a good moment to leave.’
Awkwardly, wishing she wasn’t so nice, Dulcie returned her smile.
‘I’m glad you did. Are they really cutting the cake?’ [MJM, 386] (одобрение).*

Тип улыбки (яркая, подбадривающая, нежная, ласковая, с видимым облегчением) уточняется в авторском комментарии:

- *“I’m fine. Not to worry. I’m a brave soldier.” She smiled at me, a bright,*

relieved smile, and I hoped I had said the right thing [GN, 81] (улыбка яркая, с облегчением) как невербальное (одобрение);

- *'I mean, what were you doing really?' she argued. 'Just sussing Liam out, seeing if he'd make a good husband and father. If you look at it that way, it's a perfectly sensible thing to do.'* *With a reassuring smile, Bibi tapped her forehead. 'Like most of your bright ideas, darling. If they come off, fine. Everybody's happy'* [MJM, 448] (похвала) (улыбка подбадривающая);

- *'Liza, don't argue. It's no trouble. I want to drive you home.'*
She took the keys from him, zapped the car and locked it again.

'Dear James,' Liza's smile was affectionate, 'you're a gentleman, but what I mean is, there's really no need.' *She patted the railings in front of the house they were just passing. 'I live here.'* [там же, 414] (комплимент) (улыбка ласковая).

Степень интенсивности улыбки может возрастать в зависимости от эмоционального накала и в таком случае вместо слова *smile* употребляется *grin*, как в следующем отрывке: Пру, которой сделали операцию по устранению лопухости, получает от приятеля искренний КОМПЛИМЕНТ своей внешности, сопровождаемый широкой улыбкой.

Her grey eyes shone. 'The stitches came out this morning.'

Terry broke into an enormous grin.

'They're great. You look great. Well done' [там же, 330].

Натянутая улыбка – сигнал читателю о неискренности выражаемой персонажем оценки:

- *'How am I feeling?' Dulcie forced herself to concentrate. She even managed a smile. 'Great. Bit sick ... you know, but otherwise fine. Looking forward to the big day.'* [там же, 132] (неискреннее одобрение).
- *Ruth, Andrew and Paul waited attentively while Simon put the computer through its paces. He brought up menus, had difficulty getting rid of them, clicked icons whose functions he did not understand, and was confused by the outcomes, but he had descended from the plateau of dangerous rage.*

Having blundered his way back to the desktop, he said, looking up at Ruth, 'Seems all right, doesn't it?'

'It's great!' she said at once, forcing a smile, as though the last half-hour had not happened, he had bought the machine at Dixons, and connected it without the threat of violence. 'It's faster, Simon. Much faster than the last one.' [RV, 59] (неискренняя похвала).

В первом из вышеприведенных эпизодов «вынужденной, натянутой» улыбкой маскируется выражение неискреннего ОДОБРЕНИЯ своему самочувствию, а во втором – неискренней ПОХВАЛЫ непрофессиональным и небрежным действиям собеседника по устранению неполадок с компьютером.

В следующем эпизоде с помощью улыбки адресант неискреннего ОДОБРЕНИЯ пытается скрыть свое беспокойство:

*She returned her gaze to the bride's angular face and smiled at her, making sure her expression betrayed nothing of her worries. "There you go, **perfect**"* [RJS, 258].

Помимо улыбки, сигналом положительной оценки, искренней или фальшивой, может выступать такая симптоматическая мимическая кинема, как «подергивание» губ, как например, в случае ПОХВАЛЫ в адрес новой девушки сына:

"At least it's one up from the last girl," Isobel said, with a faint twitch of the red lips which indicated approval (WFS, 146).

Эмоциональность выражаемой положительной оценки реализуется также авторским описанием блеска или «сверкания» глаз, как например, в эпизоде с Далси, выражающей ОДОБРЕНИЕ своему опыту управления кафе и САМОПОХВАЛУ:

'I've been working in the cafe. Running it singlehanded, in fact.'

*Dulcie could no longer contain herself. She jumped up and grabbed a bottle of wine from the fridge. 'I did, I really did,' she cried ecstatically. 'I knew you wouldn't believe me – I can hardly believe it myself – **but I was brilliant!** I didn't*

make any mistakes. Oh, Pru, you should have seen me, I did everything. What's more,' Dulcie's green eyes glittered as she sloshed wine into the glasses, 'I loved every minute!' [MJM, 328].

Высказывание положительной оценки сопровождается также авторским описанием выражения лица адресанта – лицо «сияет», «освещается». Особенно часто описание данного мимического паравербального проявления сопровождает высказывания ОДОБРЕНИЯ:

1) *"I've been to see Beatrice. I had tea with her. She came to see me at Mansfield House."*

*His face lit up. "My dear Kate! **How terrific. I'm so pleased**"* [TJM, 318] (одобрение).

2) *"I never knew that making ice cream would be so dramatic," Annabelle beamed. "**Or so interesting**. What do you think we're going to make next? Something wild and crazy, too?"* [CG, 527] (одобрение).

3) *James watched Liza's dark eyes glaze over. Sympathising totally, he reached past the noisiest of the social workers and touched her arm. He was rewarded by her face lighting up. 'James! **How lovely to see you**'* [MJM, 422] (одобрение).

Радостное выражение лица описывается автором с помощью слов *lit up* и *beamed*.

Проиллюстрируем номинацию автором «сияния» лица адресанта при выражении КОМПЛИМЕНТА, ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ:

1) *"That will be one-and-six," she said, wrapping the hore hound sticks in paper. I handed her two shillings and while she was still digging in her pockets I said, "That's all right, Miss Cool, I don't require change."*

"What a sweet child you are." She beamed, slipping an extra horehound stick into the wrappings. "If I had children of my own, I couldn't hope to see them half so thoughtful or so generous." (BAS, 66) (комплимент).

2) *His eyes lit up when he saw Pru.*

"Terrific timing, darling! I have to get my car to the garage, some problem

with the gearbox. Be an angel and follow me down, would you? Then you can give me a lift back.’ [MJM, 332] (похвала).

3) *Sheila knew that Jamie had a blinding hangover and that Jamie despised Patricia’s writing, so she was surprised when Jamie beamed at Patricia and said, “It’s an honour to meet you. Perhaps you’d like to come along with us until we fix up our business here and see how it all works, and then we can have a bite of lunch?”*

Patricia melted. “That would be very exciting,” she said (BMS, 31) (лесть).

Интересный пример невербального ОДОБРЕНИЯ, выражаемого целым коллективом, наблюдается при дегустации специалистами-мороженщиками нового вкуса мороженого. Каждый из них выражает ОДОБРЕНИЕ (*This is it – вот оно, вот искомый вкус*), используя невербальный способ, отличный от других. Анабель и Белла улыбаются (мимика), Джонни кивает (пантомимика), Денис от удовольствия закрывает глаза (мимика), а Дорис и Глэнис берутся за руки (гаптика): таким образом, в начале эпизода имеет место комплексный невербальный акт положительной оценки, который затем обретает и вербальную экспликацию:

“Everyone just get a spoon and dig in.” ... Nobody said anything. I realized my eyes were closed. I opened them and looked around at the team. Annabelle and Brenda were smiling, Jonny was nodding, Dennis had his eyes closed too and Doris and Glenys were holding hands.

“This is it, isn’t it?” Annabelle said.

“It really, really is,” I replied, and for the second time since I’d walked through the gate to Ice Cream Heaven an unexpected noise came out of me because I whooped in triumph.

“We did it!” Dennis cheered, and Jonny was the first to hug me and say softly into my ear, “Well done, sweetheart,” and then it was all hugs, all cheering and laughter and triumph [CG, 526].

В конце эпизода после того, как все несколько «приходят в себя», выражается вербальное одобрение, а затем вновь подключается невербалика:

объятия, восклицания, смех. Таким образом, описание особенностей мимики адресанта ОДОБРЕНИЯ осуществляется с помощью номинации общего выражения лица как «сияющего», а также с помощью названий черт лица, в основном глаз, рта, губ и совершаемых ими мимических действий (улыбка, расширение / закрывание глаз).

С другой стороны, мимика может, напротив, сигнализировать о неискренности оценочного высказывания, о несовпадении высказанной оценки и оценочного суждения. Например, Патрик, бывший муж Дилси, узнав, что дела у нее с новым избранником идут хорошо, выражает вслух ОДОБРЕНИЕ этому факту, однако, описанное автором выражение его лица противоречит сказанному (*not looking it*):

‘Well, that’s good news. I’m happy for you,’ said Patrick, not looking it. ‘You’ve got what you wanted. I really hope it all works out’ [MJM, 132].

В подобном случае позитивный вербальный текст сопровождается мимическими характеристиками со значением отрицательного отношения: вербализованные кинемы вносят дополнительную информацию, противоречащую смыслу вербальной. В случае такого противоречия читатель верит невербалике: она эксплицирует истинные чувства коммуникантов.

Язык глаз выделяют из мимических знаков как наиболее значимое паравербальное средство. П. Андерсен отмечает, что выражение глаз отражает личные качества и эмоциональные состояния, приводя в качестве иллюстраций фразы “hungry eyes,” “evil eyes,” “bedroom eyes” (*голодные, недобрые, томные глаза*) [Andersen 1999].

Закрытые глаза при дегустации блюда, сопровождаемые «мычанием», сигнализируют о положительной оценке еды, которая может трактоваться как КОМПЛИМЕНТ в случае, если собеседник приготовил ее сам, либо как ОДОБРЕНИЕ, если собеседницы едят в ресторане, как, например, мать и дочь в таком эпизоде:

*“That looks incredible, can I have a taste?” I pushed my plate towards her, and she took a forkful of my food. She put it in her mouth, closing her eyes as she savoured it. **“Mmm. That’s really, really good.”** [CG, 47].*

ОДОБРЕНИЕ сестрами комнаты, которую им предоставила в их распоряжение бабушка, приобретает характер восхищения не только благодаря экспрессивной синтаксической конструкции в их прямой речи, но и благодаря описанию автором глаз девочек, расширенных до размера тарелок (автор использует гиперболу):

*“**Wow!**” The girls launched themselves into their room like little rockets, dropping their rucksacks on the floor and racing to the balcony, their eyes wide as plates, trying to take everything in all at once. They had twin princess beds, pink silk draped in swathes over the white-painted metal of the four-posters, they each had their own little dressing-table, and they had their own bathroom.*

*“**This room is the best room in the world ever, like a princess’s castle before the giant comes to get her,**” Ellie said breathlessly [RJS, 48].*

В следующем эпизоде, выражая ПОХВАЛУ-благодарность, адресант Пру смотрит на адресата Эдди и в глазах ее, как сказано в авторском комментарии, «сияют любовь и благодарность». Таким образом, авторское описание выражения глаз подчеркивает эмоциональность и искренность оценки:

‘If you invite her over, she’ll only say she doesn’t want to be a gooseberry,’ Eddie explained. ‘I do it, she’ll know we both want her here.’

Love and gratitude shone in Pru’s grey eyes.

‘You are brilliant.’

She watched Eddie dial and listen [MJM, 485].

В другом фрагменте глаза Джона «загораются» в предвкушении массажа спины, который ему предлагает его девушка Тесс, сама идея массажа оценивается одобрительно:

She laid the espresso cup on the coffee table. "I'm a little tipsy, but I could still give you backrub," she offered shyly. "It won't be one of those intense, mystical massages you like so much, though. Our stomachs are too full."

His eyes lit up. "Great. Fine. I'll take whatever I can get." [FL, 132].

Эмоциональный накал становится максимальным, если при выражении положительной оценки автор описывает появление слез в глазах персонажа – адресанта оценки, как это происходит с Иззи, высказывающей КОМПЛИМЕНТ своей однокласснице Сьюзи, которая перенесла много горя, но «выстояла» и построила прекрасную карьеру:

"... That's what I want. That future. That's why I've had to come and lay it all to rest. Your invitation was incredibly timely, Susie. Thank you."

*"**You've done stunningly,**" Izzy said, with tears in her eyes. "**You're such a survivor.** How can you possibly say you overreacted?" [BE, 186]*

Слезы выступают средством эмоционального высвобождения и создания эмоционального контакта.

Кроме того, выражение положительной оценки сопровождается авторским описанием взгляда говорящего с помощью глаголов *look*, *gaze*, *stare* и соответствующих прилагательных (в случае с *look*) и наречий:

- *The path led down a slight incline to the tennis court, surrounded by hedges and with a lawned area for viewing. It was a grass court, in immaculate condition, and Annie stared with pleasure at the inviting soft greenness.*

*"**Lovely!**" she said (WM, 47) (одобрение).*

- *"What about dinner tonight?"*

"I don't eat. And I'm busy." And Paige was gone.

*Jason looked after her, admiringly. "**That's quite a woman**" (SSN, 103) (похвала).*

- *"I suppose you're used to lovely food like this all the time," continued Valerie. She gazed at Cressida admiringly. "**But you've got such a good figure. I expect you always eat a little of everything, to be polite**" (WM, 92) (комплимент).*

Как иллюстрируют приведенные фрагменты, предикаты квалифицируются наречиями (*adoringly, admiringly*), а также предложно-именными сочетаниями (*with pleasure*). Кроме того, глаголы “look, gaze, stare” также употребляются в сочетании с существительными, называющими положительное эмоциональное состояние, и с предлогом “with”:

*“I’ve decided we’re going to play,” said Georgina. “We can make one up. isn’t it a brilliant idea? We can rehearse today and do the performance tomorrow. We can have costumes and everything. What do you think?” Her bright blue eyes fixed on Nicola determinedly and Nicola **stared back with respect**. “All right,” she said. **“That sounds brilliant”** (там же, 44).*

Положительный эмоциональный настрой коммуниканта может номинироваться в художественном дискурсе путем описания впечатления, которое он производит, без уточнения конкретных мимических проявлений, с помощью которых оно создается. При этом используется глагол “look” и прилагательные, номинирующие состояние адресанта положительной оценки “happy”, “radiant”, “amused”, “interested” и многие других, как это иллюстрируют следующие контексты ОДОБРЕНИЯ:

1) *‘And is it mutual?’ Liza felt it was her job to strike a note of caution. ‘Is he as besotted with you?’ **Dulcie looked radiant**.*

*‘That’s the best part, he really is! Honestly, we talked nonstop yesterday evening, then he took me back to his place .. . **he’s rented a fantastic flat** just behind Royal Crescent...’ [MJM, 132].*

2) *Freya pulled her chair closer to Izzy’s. **“Freya did brilliantly with her French,”** Izzy added. “I don’t need to help her at all. Just to encourage her.”*

*Tamsin **looked interested**. “Do you do French at school, then, Freya? In our day we didn’t start it until about ten at least. **It’s wonderful if you do it sooner. Finally Britain starts moving in the right direction**” [BE, 235].*

3) *I went down to breakfast. **My mother looked happy**. She said, **“Good news, darling. I’ve got a job. They need an optometrist at Dicksons Opticians, and they want me to start this afternoon. I’ll be working four days a week”** [GN, 89].*

4) *'You mean Dulcie already knows you know?'* He shook his head.

'I needed time to think. I had to make sure I was right.' Again, he almost looked amused. *'Lucky you were here'* [MJM, 282].

Интенсификация оценки также происходит посредством авторского описания фонационных паравербальных средств, например, голосовых трансформаций (шепот, восклицание):

1) *"Mory and I could take it, I suppose, to help you out."*

"But that would be wonderful," cried Liffey. "I'd be so grateful! You'd look after everything and it would all be safe with you" (WFP, 38) (одобрение).

2) *I cried out, feeling some admiration in spite of myself.*

"You're an ingenious devil, Poirot! How you think of these things beats me!" (CAP, 75) (похвала).

В следующем контексте интенсификация ОДОБРЕНИЯ происходит с помощью метафорического описания голоса как взрыва:

"We can get married in Oxshott after all."

"What?" Suze's voice explodes down the line. "Oh my God! That's incredible! That's fantastic! Bex, I've been so worried!" (KSK, 340).

Выражение ПОХВАЛЫ третьему лицу приобретает доверительный, интимный характер благодаря подталкиванию собеседницы и переходу адресанта ПОХВАЛЫ на шепот, «театральный», как указано в авторском комментарии:

Look, we really shouldn't talk about David, because –

"But I want to talk about him," Jacqui pointed out, with Bourbon-fuelled candour. "He's just soooo fucking sexy. And not just in the way he looks." She nudged Kate again, lowered her voice to a stage whisper. "You would not believe the way this guy is in bed" [BL, 301].

Матери нелегко признаться сыну, что у него лучше получается управляться с сестрой, больной аутизмом, чем ей самой. Искренность ПОХВАЛЫ подчеркивается такой вербализированной кинемой, как описание дрожи в голосе адресанта и отвода глаз в сторону:

“You’re better with Natalie than I am.” Her voice cracks. She doesn’t look at me [CG, 180].

Такие вербализированные кинемы, как понижение голоса, шепот, - сообщают положительно-оценочному высказыванию интимный, доверительный характер, что особенно характерно для адресантов ЛЕСТИ, стремящихся добиться эмоционального воздействия на адресатов, что можно проследить при общении продавца машины с покупателем:

The salesman leaned in and lowered his voice, “for our most,” he paused, and put emphasis on the next word, “valued customers such as yourself, there are tweaks that can be made to increase the engine capacity still further” [RJS, 390].

Ком в горле – характерный признак сильного удивления, восторга говорящего. Он используется автором в описании ситуации искреннего КОМПЛИМЕНТА:

She’s wearing a dress I’ve never seen before.

“How do I look?” She whirls around, her whole face radiant. I get a big whiff of sour perm and heavy perfume smell.

I open my mouth, but no words come out.

“I got my hair done. Didn’t you see my note?”

“Mom.” The words are frozen in my chest. “It’s beautiful.” My voice cracks [CG, 62].

Авторский комментарий сообщает читателю о том, что голос адресанта ПОХВАЛЫ собеседнице подводит ее, слабеет, что говорит о повышенной эмоциональности оценки, о восхищении качествами собеседницы (смелостью, готовностью к трудностям):

“You are a girl in a million, Becky Bloomwood.” Luke’s voice is suddenly thick. “To agree without even hesitating...” (KSK, 336).

Голосовые трансформации изображаются автором с помощью существительного *voice* и прилагательных эмоционально-оценочной семантики, определяющих его и выполняющих стилистическую роль эпитета. В формальной обстановке, в которой имеет место этикетное,

ритуальное общение, выражение положительной оценки обычно происходит посредством «приятного, дружелюбного» или «бодрого» голоса, как в таких РЭ ОДОБРЕНИЯ:

1) *She said in a pleasant friendly voice, "Would you wait in here, please? What lovely day it's been, hasn't it?"* [PBG, 175] (одобрение).

2) *"I'm feeling wonderful," said Annie cheerfully* (WM, 176) (одобрение).

Автор помогает читателю распознать выражение ПОХВАЛЫ как искреннее, описывая голос адресанта: в нем чувствуется «глубокое удовлетворение» и «триумф»:

"Yes, come over, I want to see you," she blurted out, and a mixture of joy and fear rose up in her, and she found, to her amazement, that she had tears in her eyes.

"That's good," Abrams said, and she heard the deep satisfaction, the triumph in his voice. "That's a good girl. Sit tight. I'll be there in twenty minutes" [BL, 339].

При выражении КОМПЛИМЕНТА голос адресанта обозначается автором как «уютный, доверительный», что усиливает искренность КОМПЛИМЕНТА:

Keith said in a cosy confidential voice, "I believe we're going to be great friends, Wilmet. I think you're very nice – and very attractive, too, if you'll excuse my mentioning it?" [PBG, 233].

Описание особенностей голоса адресанта положительно-оценочного высказывания позволяет распознать его истинное отношение к объекту оценки и его намерения в отношении данного объекта. Например, вербальная часть нижеприведенного коммуникативного обмена является сигналом ОДОБРЕНИЯ, однако, голосовой оттенок, описанный автором, декодирует сообщение как неискреннее и презрительное:

'Nice house,' Anthony said and his voice was faintly sneering. 'Lovely wife. Three children. Solid job. Getting on nicely. Pillar of the community. Good old Martin' [TJV, 144].

Даже если ни вербальные знаки, ни голос говорящего не выдают его истинного отношения к сказанному, автор сообщает читателю об усилиях, которые приложил адресант оценки для того, чтобы она прозвучала искренне, как происходит в таком контексте ОДОБРЕНИЯ:

Martin said to her bent head, 'Would you come for Christmas? To Dummeridge?'

There was a pause. Oh, Martin thought, you cool, cool customer, don't keep me dangling, don't, don't. Say yes, say yes, say...

'Love to,' Alice said. Her voice was warm but not in the least eager. It betrayed nothing of what she was feeling, nothing of the sudden fury that had seized her, a fury against Martin [там же, 31].

Когда Белла узнает о том, что ее друг Майк, в которого она начинает влюбляться, собирается на свидание с Джессикой, она пытается сохранить свое лицо и реагирует одобрительно, стараясь, чтобы голос звучал «бодро и восторженно», тем не менее, сам факт такого старания говорит читателю о том, что в действительности Белла оценивает предстоящее свидание вовсе не положительно:

***"That's great."** I made my voice bright and enthusiastic. **"You'll have a lot of fun with Jessica"** (MST, 61).*

Интенсификация оценки происходит посредством не только авторского описания мимики, но и пантомимики: движений и жестов персонажей, положительно настроенных по поводу некоторого объекта.

В приведенном ниже эпизоде выражение ПОХВАЛЫ сопровождается приближением адресанта к адресату, похлопыванием его по плечу и смехом:

"Fantastic!"** she exclaims. **"Just what we wanted. Luke, you were great. And Rebecca..."** She comes and sits next to me on the sofa and pats my shoulder. **"You were so wonderful, we were thinking – how would you like to stand in as our phone-in expert later in the show?"

"What?"** I stare at her. **"But ... but I can't! I'm not an expert on anything."

“Hahaha, very good!” Zelda gives an appreciative laugh. “The great thing about you, Rebecca, is you’ve got the common touch. We see you as finance guru meets girl-next-door. Informative but approachable. Knowledgeable but down-to-earth. The financial expert people really want to talk to” (KSS, 287).

Смех – атрибут положительной оценки высказанной шутке собеседника, т.е. ПОХВАЛЫ:

It wouldn’t be long before there was a pot of tea on the table, and a plate of custard creams. “Of course yer’ll get into heaven, girl, yer’ll walk it! As soon as Saint Peter knows ye’re my mother, he’ll welcome yer with open arms.”

Molly couldn’t stop the giggle that escaped through her lips. Holding her tummy, she bent over the table. “Nellie McDonough. Ye’re priceless, that’s what yer are. A bloody nuisance as well, like, but priceless none the less” [JJ, 83].

Описание такого психофизиологического эмоционального симптома как изменения цвета кожных покровов лица номинирует удовольствие, радость, которые адресант испытывает по поводу объекта оценки. Глагол *blush* выдает высокую степень смущения, волнения, восторга, как, например, в таком эпизоде пересказанной ПОХВАЛЫ собеседнику:

“Lord Steyne,” said her Ladyship, as her wan cheeks glowed with a blush, “says you sing and play very beautifully, Mrs. Crawley – I wish you would do me the kindness to sing to me.”

“I will do anything that may give pleasure to my Lord Steyne or to you,” said Rebecca, sincerely grateful, and seating herself at the piano, began to sing (ТН, 271).

Нельзя не отметить, что глагол *blush* гораздо чаще используется при описании автором реакции собеседника на ПОХВАЛУ или КОМПЛИМЕНТ, эксплицируя принятие положительной оценки в свой адрес, удовольствие адресата и восприятие им оценки как искренней, что иллюстрируют следующие РА КОМПЛИМЕНТА и ПОХВАЛЫ:

- *‘You really shouldn’t bring me things, Will,’ Anne protested. ‘Like doing it, Mrs Mac. You’re a bonzer woman. Best woman I know of in these parts.’*

Anne blushed as she put the morning tea on the small table within easy reach of the old man [PC, 251] (комплимент).

- *When the rounds were over, Dr. Allison shook Honey's hand. "I'm not easily impressed, doctor, but I want to tell you that you have a tremendous future!"*

Honey blushed. "Thank you, Dr. Allison." (SSN, 79) (комплимент).

- *"Well, you deserve it. You worked hard. You found the sale department. You chose the colour, and now it looks an absolute treat. Well done that man!"*

I swear Dicky blushed bright pink (CD, 150) (похвала).

Наиболее распространенной вербализованной кинемой, демонстрирующей положительную оценку (особенно при наличии большого числа персонажей – участников коммуникации), является хлопанье в ладоши, что можно проследить, например, при описании автором собрания, на котором внесенное предложение оценивается положительно не только самим инициатором, но и всеми обравшимися:

'Excellent!' said Howard, and the jubilation in his voice rang triumphantly from the rafters. 'Well, I'll draft something with Tony and Helen and we'll send it round for everyone to see, and we'll get it off. Excellent!'

A couple of councillors clapped [RV, 185].

В приведенном отрывке помимо жестового невербального проявления ОДОБРЕНИЯ нельзя не отметить авторское описание ликования и триумфа в голосе адресанта одобрительного высказывания.

ОДОБРЕНИЕ идее создать новый вкус мороженого на фабрике обретает мощный эмоциональный накал и перерастает в восхищение благодаря хлопанью в ладоши:

"We're going to make a new flavour for Edmund Jett's restaurant."

Mouse actually clapped her hands. "A new flavour? Really? Oh my God, that's so exciting! I've always wanted to help make a new flavour!" [CG, 423].

Уин и Эсперанза выражают ПОХВАЛУ поведению Майрона (он собирается помогать людям) с помощью аплодисментов и он воспринимает такую невербально выраженную ПОХВАЛУ как таковую с благодарностью:

"I want to help people. And that's what I'm going to do."

Win turned toward him. "Are you done?" "I am." Win looked at Esperanza. "Should we applaud?" "I think we should."

*Esperanza stood and **applauded wildly**. Win put down his air club and offered up a polite golf clap. Myron bowed and said, "Thank you so very much, you're a beautiful audience" [СНР, 438].*

Выражение положительной оценки в литературном дискурсе часто номинируется такой вербализованной кинемой, как кивок, как, например, при выражении Мисс Марпл ОДОБРЕНИЯ изложенным в письменной форме наблюдениям викария:

*"**Very clear**," said Miss Marple, nodding her head in approval. "Very clear indeed. Gentlemen always make such excellent memoranda" [САМ, 222].*

В следующем эпизоде РА ОДОБРЕНИЯ также сопровождается кивком адресанта оценки:

'Mum, I'd like to go with you so I can thank Mr and Mrs Campbell for the saddle in person.'

*Anne nodded. '**I think that's a splendid idea**' [РС, 192].*

Кивок, как вербализованная кинема, также может сопровождать РА ПОХВАЛЫ, например:

*'Andy, I'd follow you to hell and back,' she confessed. 'Let's do it.' He nodded and smiled again. '**Good girl**. Just do as I tell you and pay attention to your horse' [там же, 212].*

ОДОБРЕНИЕ событию, например, новой работе, формулируемое в виде тоста, сопровождается поднятием бокала – сигналом положительно-оценочного восприятия информации:

"I've started."

Cecily stared. "Darling!"

"Two days ago."

Cecily raised her glass. "It's wonderful! Here's to you. Tell me all about it, exactly what happened" [TJV, 118].

«Градус» экспрессивности ОДОБРЕНИЯ повышается, если его выражение сопровождается объятиями собеседника:

*"Oh, Lin!" he cried, squeezing his head into my chest in an affectionate hug. "I have a news for you! **I have it such a fantastic news!** I was looking for you in every place, every hotel with naked ladies, every drinking bar with black-market peoples, every dirty slum, every-" [RS, 522].*

Такие вербализованные кинемы, как телодвижения, например, стремительный рывок, бег к адресату положительной оценки, объятия, а также вербальное проявление "Wow!" функционируют в литературном дискурсе как коммуникативный акт ПОХВАЛЫ собеседнику. Например, таким образом, мальчик выражает восторженную ПОХВАЛУ умению девочки владеть мячом:

I run up close. I don't want to embarrass her. She's only a girl, after all. I pop her one light and easy. She catches it no problem and zips me a hard fastball.

"Wow!" I jump in the air, and I wave my hands around like some kind of idiot and then, before I can stop myself, I run up to this Annie girl and give her a big hug [CG, 56]

ПОХВАЛА, как и ОДОБРЕНИЕ, в литературном дискурсе эксплицируется путем использования ВК кивок, например:

'You did quite right, Chilvers,' she said with a quick, approving nod. 'Where did you say you put him? In the study?' [САС, 58].

ПОХВАЛА может реализоваться только посредством вербализованной кинемы *thumb up* (большой палец вверх). Например, во время беседы Майрона по телефону с девушкой, его друг Уин, следящий за беседой, положительно оценивает наблюдательность Майрона с помощью данного жеста:

'Look, Tawny, you seem very nice, really, but can I talk to the girl in the ad?'

'I am the girl in the ad,' she said.

'No, I mean, the girl whose picture is in the magazine on top of this phone number.'

'That's me, Myron. I'm that girl.'

'The girl in the photo is a blonde with blue eyes,' Myron said. 'You said you had brown eyes and brown hair.'

Win gave him a thumbs-up, scoring one for the detailed eye of Myron Bolitar, ace investigator (CHD, 30).

Далси, довольная своим публичным выступлением, выражает положительную оценку своим ощущениям от сделанного (ОДОБРЕНИЕ) и своему поступку (САМОПОХВАЛА). Положительная оценка приобретает максимальную интенсивность за счет описания автором невербальных проявлений положительной оценки: выражения глаз Далси (они блестят), ее резких телодвижений (подпрыгивания, хватания бутылки вина) и ее голоса (она визжит «в экстазе»):

Dulcie could no longer contain herself. She jumped up and grabbed a bottle of wine from the fridge.

'I did, I really did,' she cried ecstatically. 'I knew you wouldn't believe me – I can hardly believe it myself – **but I was brilliant! I didn't make any mistakes.** Oh, Pru, you should have seen me, **I did everything**. What's more,' Dulcie's green eyes glittered as she sloshed wine into the glasses, 'I loved every minute!'

This was hard to believe, but as Dulcie continued to sing her own praises, it became apparent that she meant every word [MJM, 328].

В ситуации, когда Марк пришел навестить в больнице пожилую даму, спасенную его семьей накануне, ПОХВАЛА дамы в адрес Марка и его детей, комбинируемая с благодарностью, сопровождается пожатием руки собеседника – объекта ПОХВАЛЫ:

I sit down on the rocks beside her and take her hand in mine.

“Oh, I feel so much better already, now you’ve come along.” Her voice trails off.

“I’m sorry I have no water to give you.”

“You’re good enough, and your lovely children.” She squeezes my hand in hers (JC, 254).

Вербализованной кинемой, используемой автором художественного произведения для обозначения телодвижений, сообщающих эмоциональную нагрузку оценочному высказыванию, является глагол *squeeze*.

Сигналом положительной оценки поглощаемой в момент речи еды является ВК поднятие ложки как приветственного жеста, салюта. Формулируемое при этом высказывание трактуем как КОМПЛИМЕНТ, поскольку пюре из крыжовника приготовлено именно адресатом:

I find Edward in the kitchen. We didn’t touch the gooseberry fool earlier, but Edward’s found it. He sits at the kitchen table with one arm curled round the bowl, digging into it. He raises his spoon in salute.

“Delicious. You really are an excellent cook, Nina” (DH, 56).

В следующем речевом эпизоде выражение ПОХВАЛЫ собеседнику и ПОХВАЛЫ третьему лицу происходит с одновременным подсакиванием с места, что повышает эмоциональный накал высказывания:

“We are asking Kate Hudson to be on the cover with her fiancé, Matt Bellamy from Muse.”

*“Oh hell, yeah. **They’re awesome.**”*

“Hopefully they’ll say yes. When I nail them, why don’t you ask this guy to pose?”

Jacqueline almost jumped out of her seat. “That’s fucking brilliant. You’re a goddess. He’s a total ego, he’ll do it in a heartbeat” [BE, 298]

Таким образом, выражение персонажами литературного диалогического дискурса положительной оценки сопровождается авторским описанием их паравербального поведения. Вербализация кинетического поведения реализуется вербализованными кинемами. Авторский

комментарий не позволяет дифференцировать паравербальные особенности, присущие адресантам выделенных нами четырех типов положительно-оценочных речевых актов. Мимические и жестовые действия персонажей, описанные автором, помогают разграничить искренние и неискренние высказывания положительной оценки, экспрессивные и неэкспрессивные, формально-этикетные и восторженные.

5.3. Паравербальные средства выражения положительной оценки, используемые актерами в кинодискурсе

Если в литературном диалогическом дискурсе автор *описывает* невербальные проявления эмоциональной оценки, то в художественном кинодискурсе актеры, опираясь на свой личный коммуникативный опыт и профессиональные навыки, *изображают* паравербальные сигналы, сопровождающие высказывания положительной оценки.

Наблюдения над жестами, мимикой, позами, телодвижениями актеров, выражающих положительную оценку в художественных фильмах (перечень которых представлен в Библиографии), позволили нам прийти к ряду заключений.

Адресанты положительной оценки, как правило, поддерживают визуальный контакт с собеседником. Это, тем не менее, не относится к ритуальным, этикетным высказываниям ОДОБРЕНИЯ, функционирующим как простая формальность. Например, когда Вергилий Олдман (Джеффри Раш) заходит в ресторан, в котором он ест каждый день, метрдотель, приветствуя его, спрашивает «Как дела?» и, поскольку вопрос формален, не дожидаясь ответа, указывает путь к столику. Вергилий, также глядя в сторону, с отстраненным видом, «бросает»: «Хорошо», явно думая о чем-то своем. В данном случае обмен репликами, одна из которых является ОДОБРЕНИЕМ, является ритуалом, соблюдаемым в повседневном общении знакомых, но не близких людей, что хорошо известно актерам. Поэтому Джеффри Раш совершенно оправданно не сопровождает высказывание

ОДОБРЕНИЯ ни мимикой, ни взглядом, ни какими-то другими паравербальными знаками:

Good, evening, Mr. Oldman. How are you?

Very well (ВО).

В отношении ОДОБРЕНИЯ следует напомнить, что оно отличается наибольшей кратостью и чаще других положительно-оценочных РА комбинируется с другими РА (в рамках одного репликового шага), ввиду чего трудно говорить о каких-либо изменениях в лице, жестах или позах актеров, произносящих его. В качестве примера приведем эпизод из фильма *What's your number?*, в котором ОДОБРЕНИЕ выступает частью репликового шага, комбинируясь с отказом. Элли (актриса Анна Фэрис) решила выйти замуж за кого-то из девятнадцати своих «бывших». Найти их ей помогает сосед Дональд (Крис Эванс). Обсуждая детали поиска, Элли выражает ОДОБРЕНИЕ идее Дональда насчет Фейсбука, но она против регистрации в Твиттере:

Donald: I set up a Facebook account for you.

Ally: (SIGHS) I don't want to be on Facebook. What picture did you use?

Donald: The one I just took of you sleeping. I think this is gonna be better.

While you're looking for them, they can be looking for you.

Ally: Fine, but I refuse to tweet (WYN, 00.36).

В ходе беседы Дональд сидит на диване, а Элли ходит по комнате. В момент произнесения ОДОБРЕНИЯ она не только не использует какие-либо особенные паравербальные средства, а, напротив, даже отворачивается от Дональда, поднимая одежду со стула. Таким образом, не наблюдается кинетических проявлений в поведении актрисы в то мгновение, когда она произносит одобрительную фразу *Fine*.

Интерес в плане паравербального выражения представляют наиболее искренние высказывания ОДОБРЕНИЯ, которые отличаются высокой степенью экспрессивности и комбинируются с восхищением, и, наоборот,

неискренние РА ОДОБРЕНИЯ, посредством которых говорящий пытается скрыть испуг или успокоить собеседника.

При выражении искреннего, экспрессивного ОДОБРЕНИЯ актеры используют улыбку, похлопывание по плечу и другие жесты. Например, в фильме *No Strings Attached* помощница директора фирмы (актриса Лэйк Белл) подходит к Адаму (актер Эштон Катчер), которому до сих пор поручали только отдельные задания, и сообщает две новости: хорошую и плохую. Когда она переходит к новости, которой дает положительную оценку – Адама включили в штат, лицо ее преобразается: глаза сияют, на лице появляется широкая улыбка, она размахивает руками, делая неловкие попытки обнять его, смеется. Адам, в свою очередь, также положительно оценивая новость (*That's amazing*), расширяет глаза, смеется и хлопает девушку по плечу:

- *Hey. Sorry, OK, so there's good news, bad news. The bad news is, Megan is remarkably drunk. Seriously, she was, like, trying to take her shirt off. **But the good news is, she wants to put you on staff.***

- *Really?*

- *So... Yeah.*

- ***That's amazing.** Thank you.*

- *So, you're a paid writer (NSA).*

В фильме *Dirty Rotten Scoundrels* есть сцена, в которой мошенник Фредди Бенсон (актер Стив Мартин), специализирующийся в оболванивании богатых дам, обращается с просьбой к жиголо высочайшего уровня Лоуренсу Джемсону (Майкл Кейн) давать ему уроки, чтобы повысить свой класс. После некоторых раздумий и вопросов к Фредди, Лоуренс объявляет, что согласен учить его, но на определенных условиях. Фредди несколько раз перебивает речь Лоуренса радостными криками, восклицаниями *Great!* и такими жестами, как подъемы рук, хлопанье в ладоши, разведения рук в сторону. На лице его широкая улыбка, переходящая в смех, брови ползут вверх, глаза расширены. ОДОБРЕНИЕ приобретает черты восторженности:

-All right. I'll do it. I'll teach you.

-Ha-ha!!!

-I'll set you up and I'll pay you a percentage.

-Great!

-But with this one understanding: I run this operation and you do as I say.

-Great! (DRS).

В отношении неискреннего ОДОБРЕНИЯ, наша выборка кинодискурса полностью подтверждает тезис Дж. Остина, о том, что именно невербальными средствами (мимикой, жестами и т.п.) выражается такое явление, как притворство (*pretending*) [Austin 1966]. Поэтому «фальшивое» ОДОБРЕНИЕ актеры сопровождают утрированными паравербальными средствами, цель которых – дать сигнал зрителю о том, что в действительности персонаж думает по-другому.

Например, в фильме *In her shoes* есть такой эпизод: Роуз (Тони Коллетт) пытается скрыть от отца (Кен Ховард) пропажу своей «непутевой» сестры Мегги и, когда отец, почуяв неладное, тревожно спрашивает «Как дела у Мегги?», Роуз отвечает, что с ней все хорошо. При этом она натянуто улыбается, расширяет глаза, поднимает брови и слишком усердно мотает головой. Такое обилие паравербальных средств усиливает впечатление неправдивости высказывания ОДОБРЕНИЯ:

How's Maggie?

*You haven't seen her? **She's fine!** (IS).*

Когда Бриджет Джонс (Рене Зеллвегер) задают традиционный вопрос, который ненавидят все девушки определенного возраста, - о ее интимной жизни, Бриджет отвечает «Прекрасно», хотя выражение ее лица, фальшиво радостное, преувеличенно любезное, благодаря расширенным глазам, киванию головы и улыбке, - подсказывает зрителю ее негативное отношение и к самому вопросу, и к своей интимной жизни. Впрочем, судя по реакции дяди (Джеймс Фолкнер) (*Still no fellow then, eh?*), его самого ей обмануть не удастся:

- *So, how's your love life?*
- *Super. Thanks, uncle G.*
- *Still no fellow then, eh?* (BJD).

Примером иронического ОДОБРЕНИЯ служит сцена из фильма *Heartbreakers*. Мать (Сигурни Уивер) с дочерью (Дженнифер Лав Хьюит) зарабатывают на жизнь мошенничеством. Отвечая на вопрос дочери «Как свадьба?» мать отвечает «Прекрасно, как всегда». Слово *beautiful* актриса произносит в замедленном темпе, мечтательно глядя вдаль, и только на словах *Like all my weddings* иронический подтекст высказывания эксплицируется взглядом прямо в глаза дочери и улыбкой:

How was the wedding?

Beautiful. Like all my weddings (Н, 0.16).

Только ОДОБРЕНИЕ и (в редких случаях) ПОХВАЛА могут коммуникативно проявляться исключительно посредством невербалики, вне вербального компонента. В таком случае используется жест *thumb up* (большой палец вверх) или аплодисменты. Примерами жестового выражения ОДОБРЕНИЯ могут служить такие типичные сцены, как например: 1) из фильма *He's not that into you*, в котором на вечеринке большой палец вверх, показанный приятелю в другом конце зала, обозначает ОДОБРЕНИЕ вечеринке; и 2) из фильма *No strings attached*, где аплодисменты в конце демонстрации постановочного номера на репетиции служат знаком ОДОБРЕНИЯ зрителями выступления.

Кинетические средства, используемые актерами при выражении ПОХВАЛЫ, зависят от степени ее искренности и экспрессивности, а также от направленности ПОХВАЛЫ: на собеседника либо на третье лицо.

Искренняя ПОХВАЛА не всегда экспрессивна. Она отличается проксемикой: наблюдается наименьшая дистанция между собеседниками, которая в терминах Э. Холла квалифицируется как интимная. Например, лорд Горинг (Руперт Еверетт), беседуя с женой своего самого близкого друга сэра Роберта Чилтерна, Гертрудой (Кейт Бланшетт), призывает ее

действовать. Называя ее самой смелой женщиной, он наклоняется к ней поближе, говорит тихим, но настойчивым голосом и смотрит ей прямо в глаза. Кроме того, актер использует такое пантомимическое средство как покачивание головы из стороны в стороны, придающее сказанному особую экспрессивность и выразительность.

Dear Gertrude, you have more courage than any woman I know. Do not be afraid to use it (И, 01.20).

Во время сцены семейного обеда в фильме *King's Speech* жена (Дженифер Или) выражает ПОХВАЛУ в адрес мужа (Джеффри Раш). Она верит, что у него прекрасно получится пройти прослушивание в театре. Выражая ПОХВАЛУ, она улыбается, опускает глаза, кивает, благодаря чему ПОХВАЛА воспринимается зрителем как искренняя, хотя и неэкспрессивная, с ироническим оттенком:

-I had a call... for an audition. One of my favourites.

-Aren't they all?

-Could be a lot of fun.

-I am sure you'll be splendid.

-In the amateur scene, they are a highly regarded group (KS, 13.12).

При выборе кинетических средств, сопровождающих ПОХВАЛУ, актер принимает во внимание мотивацию своего героя: выражает ли он ПОХВАЛУ с целью эмоционального «высвобождения» или чтобы защитить «лицо» персонажа-собеседника / другого персонажа или в сочетании с упреком, критикой, отказом; ПОХВАЛА может также использоваться как средство манипуляции. ПОХВАЛА как часть коммуникативной задачи адресанта иллюстрируется в следующей сцене из фильма *What women want*. Ник (Мэл Гибсон) поздно вечером возвращается домой и обнаруживает ожидающую его под дверью Лолу (Мариса Томей). Девушка в отчаянии: после бурной романтической ночи Ник не звонил ей шесть дней. Она бросается к нему с упреками. Выражение ПОХВАЛЫ в сочетании с упреком реализует стратегию защиты лица Ника. Раз он такой замечательный, их

отношения замечательные, есть только одно оправдание его исчезновению: он гей. Эмоциональность Лолы обеспечивается яркими паравербальными действиями: выражая ПОХВАЛУ Нику, она энергично жестикулирует руками, размахивая ими в такт каждому слову, делает большие паузы, прохаживаясь взад-вперед, ерошит волосы:

Nick: Lola, how long have you been out here ?

Just a few... hours.

Nick, you said that you wouldn't hurt me. And then you slept with me, and then you didn't call me for six days. So that, in the world of me, that's torture. I mean, we have this totally unbelievable, life-altering sex, and then you just disappear. I mean, you-you-you stopped drinking coffee!

Nick: Lola, I'm so sorry.

Lola: It's okay. It's okay, because I figured out your little secret.

Nick: You did ?

Lola: It's so obvious. How else would you know the things that you know? You're so sensitive. You're so aware of my feelings. You're so tuned in. You talk to me like a woman, you think like a woman. Nick! Come on! Admit it. You're totally and completely gay (WWW, 1.29).

Неискренность ПОХВАЛЫ, когда адресант желает подбодрить собеседника-адресата, жалеет его, либо пытается смягчить отказ или критику, эксплицируется паравербаликой. Подбор слов с помощью поисковых жестов, замедление темпа речи, паузация – таковы кинетические средства, с помощью которых актеры подают зрителю сигналы неискренности.

В фильме *King's Speech* мистер Лоуг, логопед (Джеффри Раш), пробуется на роль в любительском спектакле. Его декламация лишена всяких эмоций, и режиссер (Дэвид Бамбер) вскоре перебивает его. Пытаясь быть вежливым, режиссер не переходит сразу к критике, а сначала хвалит Лоуга за хорошую дикцию. Неуверенность говорящего, видимый подбор слов для ПОХВАЛЫ предопределяют медленный темп речи актера, изображающего

режиссера, даже некоторое заикание – т.е. используются фонационные паравербальные средства. Кроме того, перед словом *diction* используется поисковый жест: резкий подъем руки вверх и потряхивание ею:

*-Thank you! ... **Lovely diction**, Mr...*

- Logue. Lionel Logue.

-Well, Mr. Logue, I'm not hearing the cries of a deformed creature yearning to be king (KS, 17.00).

Во время беседы с продюсером телевизионного утреннего шоу Эбби Рихтер (актриса Кэтрин Хэйгл) директор канала (актер Ник Сирси) старается мягко объяснить ей, что он недоволен ее шоу. Критику он предваряет ПОХВАЛОЙ в адрес Эбби, пытаясь таким образом «смягчить» удар и «сохранить лицо» Эбби. В момент произнесения ПОХВАЛЫ актер кивает головой, делает энергичный жест сверху вниз ладонями, расположенными параллельно друг другу, что делает выражение ПОХВАЛЫ более эмоциональным:

-Please do not say plan to end the program.

*-We are not a small station, Abby. **I love you, you're great at it** but needs to present numbers. I have two daughters in college and a son in beauty school (UT, 0.05).*

Наименее выразительной с точки зрения кинетических средств может быть ПОХВАЛА в адрес отсутствующего в момент речи персонажа. Например, когда герцог (будущий король Георг VI) (Колин Ферт) и его брат, король Эдвард VIII (Гай Пирс) едут в машине, разговор касается Уоллис, которая, по мнению Эдварда VIII, очень умна. Эдвард, который ведет машину, говоря об Уоллис, отрывает глаза от дороги и смотрит на брата, подтверждая кивком свою уверенность в положительно-оценочном высказывании. Таким образом, использованы только два паравербальных средства: взгляд и кивок. Выражение ПОХВАЛЫ лишено кинетической экспрессивности:

*Wallis explained. **She's terribly clever about these things** (KS, 40.03).*

Выражение ПОХВАЛЫ третьему лицу, практически всегда искреннее, как правило, не отличается эмоциональностью. В подобных случаях актеры совершенно оправданно не подключают жесты и телодвижения. Когда Джейкоб Палмер (Райан Гослинг) приводит своего старомодного, занудного друга Кола Уивера (Стив Карелл), только что разведенного, в бар, чтобы научить, как завоевывать женщин, тот говорит только о своей бывшей жене. Он все еще любит ее и жалеет о разводе. Рассказывая о достоинствах своей жены, Кол смотрит прямо в глаза собеседнику, покачивает головой из стороны в сторону, морщит нос и лоб. Быстрый темп его речи производит впечатление обдуманности сказанного, полного соответствия оценочного суждения оценочному высказыванию:

-One woman? That's great.

- Emily is beautiful.

- I guess.

-She was gorgeous. She was one of those women... ...that could be wildly sexy and unbelievably cute all at the same time.

-I literally stopped listening at "Emily". I think we should start approaching women tonight (CSL, 0.29).

Несмотря на отсутствие яркой жестикуляции, Кол звучит убедительно и искренне, главным образом за счет вербальных средств, а также всего образа персонажа, созданный актером.

ПОХВАЛА третьему лицу приобретает черты экспрессивности, когда адресант «вступается» за третье лицо, защищает его, как, например, в более поздней сцене из того же фильма. Робби (Джон Бобо), который тяжело переживает развод матери и отца, остается один на один с новым кавалером матери Хэгеном (Кевин Бейкон). Робби заявляет ему, что мама все еще любит отца, а отец во всех отношениях лучше Хэгена. Экспрессивно-эмоциональная окраска высказывания ПОХВАЛЫ достигается не только языковыми средствами, но и паравербальными: помимо пристального взгляда, используются фонационные средства: Робби замедляет темп, делает

паузы и «чеканит» каждое слово, сопровождая ударения на словах *better, you, every* кивками головы:

Robbie: So, David, I hear you broke up my parents' marriage. Here's the thing, Lindhagen.

Hagen: Hagen.

*Robbie: Whatever. In the end, she winds up back with my dad. **He's a better guy than you are in every category.** And she still loves him. He's not gonna give up on my mom...* (там же, 0.37).

Когда третье лицо, которое хвалят, вызывает у адресанта не просто положительную оценку, но и восхищение, актеры активно используют мимику и пантомимику, чтобы создать экспрессивность высказывания ПОХВАЛЫ третьему лицу. Например, в фильме *The Ugly Truth* героиня Эбби Рихтер (Кэтрин Хайгл) восторженно делится со своей подругой впечатлением от встречи с новым очень привлекательным соседом. В то время, как девушки идут по коридору, Эбби, расхваливая соседа, то смотрит прямо на собеседницу, то в сторону с несколько отрешенным мечтательным видом. Глаза ее расширены и блестят, на лице улыбка. Она активно размахивает руками, то растопыривая пальцы, то нервно сжимая их: РА ПОХВАЛЫ комбинируется, таким образом, с РА восхищения:

-You will not believe how perfect it is.

-He asked for your phone?

-No, but he gave me. I call him? What say? (UT, 0.25).

Кинетические средства, используемые актерами при выражении КОМПЛИМЕНТА, также зависят от степени его искренности/этикетности, predetermined сюжетом, образом персонажа и требованиями режиссера.

Искренний КОМПЛИМЕНТ сопровождается такими мимическими проявлениями как расширение глаз, взгляд прямо в глаза собеседнику, оглядыванием собеседника с ног до головы, а также пантомимическими проявлениями, такими как покачиванием головой из стороны в сторону (в знак восхищения), киванием головой, даже подпрыгиванием.

Когда Эмма (Натали Портман) навещает Адама (Эштон Кутчер) в больнице, в палату заходит врач. После разговора о течении болезни, на выходе из палаты, врач поворачивается к Адаму и признается в том, что очень любит телешоу его отца. Этот КОМПЛИМЕНТ он произносит с улыбкой, сопровождая речь взмахом папки, которую он держит в руках, в сторону Адама. Кроме того, он потрясает в воздухе кулаками и морщит лоб (фильм *No strings attached*):

- *Oh, by the way, I enjoyed your dad's TV show. Great Scott. That's funny stuff.*

- *I'll tell him you said that (NSA).*

В художественном фильме *What Women Want* Ник (Мэл Гибсон), подключив все свое обаяние, добивается от официантки Лолы (Мариса Томей) в кофе-баре согласия на свидание с ним. Молодой человек (Коберн Госс), который стоит в очереди за Ником, не может сдержать своего восхищения мастерством Ника. Выражая КОМПЛИМЕНТ таланту Ника обольщения женщин, парень «выпучивает» глаза, мотает головой из стороны в сторону, посмеивается:

Nick: So, let's not talk about this now. Why don't l meet you here, say, tomorrow ?

Lola: okay, that would be good.

Nick: So, that's a date ?

Lola: It's a date.

Nick: Thank you.

Another customer: Sir, that was inspiring!

Nick: I know! (WWW, 07.40).

В кинодискурсе выражение КОМПЛИМЕНТА часто характеризуется такой общей манерой поведения говорящего, как «остолбенение», «оцепенение» или «замирание». Эта манера используется актерами, если КОМПЛИМЕНТ комбинируется с удивлением, что, как было сказано в соответствующей главе, происходит довольно часто.

В качестве примера приведем эпизод из фильма *What's your number?*, в котором Элли (актриса Анна Фэрис) приходит на свидание к Тому (Энтони Маки) в ресторан. До этого он видел ее в деловом брючном костюме, и тут она появляется в коротком красном платье с огромным вырезом. При виде Элли у Тома «перехватывает» дыхание, он как бы «замирает», глаза его расширяются, даже «выпучиваются», брови поднимаются вверх, лоб наморщен. КОМПЛИМЕНТ произносится тихим голосом:

Tom: (EX CLAIMING ECSTATICALLY) Wow! Look at you.

Ally: You don't... You don't think it's a little small? (LAUGHING)

Tom: I'm sorry. It was hard to tell what was going on underneath the pantsuit... Perfect (WYN, 1.02).

С другой стороны, особую интимность и доверительность КОМПЛИМЕНТУ обеспечивает минимализация мимики и жестов. Особенное эмоциональное воздействие на зрителя оказывают КОМПЛИМЕНТЫ, сказанные тихим голосом, без жестикуляции, глядя прямо в глаза собеседнику. Такие КОМПЛИМЕНТЫ чаще касаются не только внешности адресанта, но его образа в целом или его достижений.

Тула, американка греческого происхождения, рассказывает Иану, что все ее многочисленные родственники женятся только на греках, поэтому, несмотря на то, что он «просто прекрасен», она сомневается в будущем их отношений. КОМПЛИМЕНТ парню она произносит медленно, пониженным голосом, опустив глаза, немного отвернувшись, что обеспечивает ему особенную искренность. Особую роль играет также характер дыхания: в какой-то момент кажется, что у Тулы пересохло во рту (она молча открывает и закрывает рот): таким образом создается ощущение взволнованности:

No one in my family has ever gone out with a non-Greek before. No one. And you're... you're... God, you're just wonderful. But I just don't see how this is going to work out, so... (MBG, 33.40).

В ответ Тула получает КОМПЛИМЕНТ (зеркальный). Иан сообщает ей, что его жизнь до нее была скучной. Называя Тулу интересной, красивой и

забавной, он тоже держится на значительном расстоянии. Голова его запрокинута, рот приоткрыт, взгляд устремлен вдаль, голос понижен, темп медленный:

*Yes, we come from different backgrounds. And, hey. There's some news about my life to this point: it's boring. Then I met you, **and you're interesting beautiful and fun.** You've got a weird family. Who doesn't?* (там же, 34.10).

Таким образом, оба искренних КОМПЛИМЕНТА в одном эпизоде фильма, высказанные разными персонажами, сопровождаются типичными паравербальными сигналами: фонационными кинемами (тихий голос, замедление темпа), окулистикой (взгляд направлен не на партнера (в сторону, вниз или вдаль), проксемикой (расстояние между персонажами квалифицируем не как интимное, а как личностное, даже социальное) и пантомимикой (у девушки голова опущена, у мужчины – запрокинута).

В целом, в плане паравербального выражения положительной оценки наблюдается определенная закономерность: чем искреннее говорящий (согласно замыслу сценариста и режиссера), тем более тихим, проникновенным голосом произносится ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ. Повышение громкости используется актерами для сигнала зрителю: положительная оценка преувеличена либо неискренна, говорящий просто выполняет ритуал или пытается спасти «лицо» персонажа-собеседника, утешить или подбодрить его.

Как говорилось ранее, неискренний КОМПЛИМЕНТ направлен на спасение лица адресата, что иллюстрирует пример из фильма *Bridget Jones's Diary*. Бриджет (Рене Зеллвегер) не умеет готовить, и когда она устраивает прием для своих друзей, несмотря на все ее старания, ни одно блюдо не удалось. Однако, друзья мужественно глотают еду и выражают КОМПЛИМЕНТЫ хозяйке. Неискренность выражаемой положительной оценки очевидна благодаря мимическим и пантомимическим средствам, которые употребляют актеры. Прежде всего, все адресанты положительной оценки (Марк – Колин Фёрт, Том – Джеймс Кэллис и Шеззер – Сэлли

Филлипс) едят медленно, с усилием поднося очередную ложку или вилку ко рту. Когда Том говорит о том, как вкусно, он с видимым усилием, как бы давясь, глотает еду. Говорящие делают паузы, подбирая «хвалебные» слова, опускают голову, их глаза бегают, что, как уже говорилось, является признаком лжи. В результате создается комический эффект. Сцена заканчивается всеобщим смехом и шутками: фальшивые КОМПЛИМЕНТЫ «рассекречены»:

Mark: Excellent.

Tom: Delicious. Really – special.

Mark: It's really – really – very good.

Shazzer: Really, it's very nice.

(Laughter)

Mark: I really have to say this is the most incredible shit.

(Laughter) (BJD).

Употребление этикетного КОМПЛИМЕНТА, требуемого обстоятельствами – например, приходом новой гостьи на светский прием – иллюстрирует эпизод из фильма *An Ideal Husband*. Зрителям известно, что миссис Чивли (Джулианна Мур) сама напросилась на прием в дом к сэру Роберту (Джереми Нортэм), поэтому его КОМПЛИМЕНТ в ее адрес – простая формальность. Сэр Роберт склоняется к миссис Чивли, пристально смотрит ей в глаза, пожимает руку, слегка покачивая головой из стороны в сторону:

-My dear... Sir Robert has been dying to meet you.

-Everyone is dying to meet the brilliant Mrs. Cheveley. Our Attaches in Vienna write to us about nothing else.

-Thank you, Sir Robert. An acquaintance that begins with a compliment is sure to develop into a real friendship (И, 0.7.18).

Светский, этикетный КОМПЛИМЕНТ можно также наблюдать в эпизоде фильма *One day*, в котором сын (Джим Стёрджесс) знакомит свою девушку Сьюки (Джорджия Кинг), не очень умную и бестактную, со своим

отцом (Кен Стотт). Отрывая ее от себя в момент поцелуя, он представляет ее отцу, который недавно стал вдовцом. Пытаясь понравиться отцу своего кавалера, Сьюки выпрямляет спину и неестественным, светским голосом, растягивая слова, выражает отцу КОМПЛИМЕНТ в адрес его сына. Она растягивается в «резиновой» улыбке, наклоняется к пожилому человеку:

Dexter: Suki, actually, look, this is my father.

Suki: Wotcha, Mr. M. Isn't your son gorgeous?

His father: Um, he's very nice.

Suki: And where's Mrs. M?

His father: Sadly, she passed away (OD, 0.42.54).

Если проследить развитие обсуждаемого нами чуть ранее эпизода из фильма *Bridget Jones's Diary*, в котором ее друзья выражают неискренние КОМПЛИМЕНТЫ ее кулинарным способностям, то далее КОМПЛИМЕНТЫ становятся ироническими. Скрывать негативную оценку приготовленной еды смысла уже нет, сама Бриджет понимает, что еда отвратительна, и смеется над этим, поэтому друзья выдумывают смешные и иронические КОМПЛИМЕНТЫ. Вполне закономерно, что в плане паравербалики присутствуют не только улыбки, но и смех. Кроме того, у всех участников общения «горят» глаза:

Mark: I have to say, this really is the most incredible shit.

[Laughter]

Mark: This is the worst of the three.

TOM: Well done, Bridget. Four hours of careful cooking and a feast of blue soup... omelette, and marmalade.

Bridget: Thank you (BJD).

В фильме *No strings attached* интерес представляет такой эпизод: Эмма (Натали Портман), которая накануне дала «от ворот поворот» своему поклоннику Адаму (Эштон Кутчер), внезапно заходит к нему домой. Он выходит к ней в окружении двух полуголых девиц Джой (Эбби Элиот) и Лизы (Ведетт Лим). Эмма ошарашена и делает ему иронический, даже

скорее, саркастический КОМПЛИМЕНТ. Называя его «сверхпреуспевающим», Эмма пристально смотрит в глаза Адаму, она «чеканит» каждый слог: медленно, ритмично, с ровными паузами, снабжая каждый слог кивком головы:

Joy: What's going on?

Adam: This is Joy.

Joy: I'm Joy. Hi.

Emma: Good for you.

Lisa: Adam?

Adam: And this is Lisa.

*Emma: **You are such an overachiever.***

Adam: Thank you (NSA).

Напомним, что адресанты ЛЕСТИ всегда стремятся выдать ее за КОМПЛИМЕНТ, поэтому в целом они используют те же паравербальные средства, что и адресанты КОМПЛИМЕНТА. Зритель декодирует ЛЕСТЬ на основании интерпретации фильма, ситуации общения персонажей, их характеров, целей.

В сериале *Agatha Raisin*, серия *Death of a Vicious vet*, молодой обаятельный ветеринар, прибывший в деревню, вызывает огромный интерес у женщин, и многие из них находят повод, чтобы привести к нему на прием свое животное. Среди таких дам оказывается и главная героиня Агата. Позже выясняется, что ветеринар зарабатывает на жизнь тем, что крутит романы с богатыми дамочками, выведывает у них секреты или снимает секс с ними на видео, а потом шантажирует их и получает крупные суммы денег за молчание. Выведав, что Агата состоятельна, он приглашает ее в ресторан. Агата значительно старше нового кавалера, кроме того, зритель знает, что у него есть молодая привлекательная девушка. Поэтому «восторженный» КОМПЛИМЕНТ, который ветеринар отпускает Агате при встрече, следует считать ЛЕСТЬЮ. Выражение ЛЕСТИ сопровождается восторженное расширение глаз и широкая улыбка – обычные атрибуты КОМПЛИМЕНТА,

что неудивительно, так как адресант стремится выдать ЛЕСТЬ за КОМПЛИМЕНТ:

So sorry, I'm late. Wow! You look lovely, by the way (AR: Death of a Vicious Vet, 05.57).

В начале фильма *Vanity Fair* Ребекка преследует цель выйти замуж за мистера Кроули, неумного и некрасивого, однако, брак с которым позволит ей подняться вверх по социальной лестнице. Поэтому неудивителен интерес, который она проявляет к написанному им памфлету. Приписывая мистеру Кроули дар читать чужие мысли (которого у него нет), Ребекка смотрит на него преданным «собачьим» взглядом, кивает головой и бережно прижимает бумагу с сочинением:

Mr. Crawley: Uh, Miss Sharp, I thought you might like to see my pamphlet on the Chickasaw tribes.

Rebecca: I swear, Mr. Crawley, you must be a mind reader. For there is no subject of more interest to me (VF).

Преданный, восторженный взгляд как главное кинетическое средство, используемое актерами при выражении ЛЕСТИ, отличает также фрагмент из фильма *Dirty Rotten Scoundrels*, в котором мошенник Фредди Бенсон (Стив Мартин), рассказывает лживую жалостливую историю очередной богатой даме зрелого возраста, надеясь выудить у нее крупную сумму денег «на благие цели». Вдруг он умолкает, как бы пораженный внезапной мыслью. «Боже, как вы прекрасны», - восклицает он. Зритель, знающий подоплеку ситуации, наверняка декодирует положительно-оценочное высказывание как ЛЕСТЬ:

I have powerful enemies. They may be watching even if we... My God, you are attractive!... It's late! (DRS).

Тем не менее, следует отметить некоторую преувеличенность мимических и пантомимических проявлений у актеров, изображающих ЛЕСТЬ, что также является сигналом зрителю о фальши выражаемой положительной оценки.

Рассмотрим ситуацию из фильма *Bridget Jones's Diary*, в которой устроители костюмированной вечеринки, на которую дамы должны были прийти в образе проституток, а мужчины – в образе пасторов, в последний момент передумали и отменили маскарад. Однако, часть гостей об этом не успели проинформировать. Когда хозяйка вечеринки Юна (Селия Имри) видит Пенни (Онон Блэкман), на которой жуткая малиновая блузка, вся в рюшах, с большим вырезом на груди, а также огромный дешевый цветок в волосах, она говорит ей, что сожалеет о том, что ее тоже не проинформировали об отсутствии дресскода. Пенни отвечает, что она в курсе, и тут же осознает, как ее наряд воспринят. Возникает неловкая пауза. Юна, в ужасе от сказанного, пытается спасти ситуацию и «лицо» Пенни. Наклонившись к ней, фальшиво улыбаясь, Юна теребит рюши на злополучной блузке и неестественным громким голосом выражает ЛЕСТЬ по поводу блузки Пенни:

Una: I was just saying Geoffrey didn't contact you, either... to tell you that the Tarts and Vicars concept...had gone out of the window.

Penny: Oh, yes, he did.

*Una: Oh, right. **Lovely dress. Very exotic** (BJD).*

Кроме того, на фонационном уровне следует отметить растяжное, напевное произнесение гласных в речи Юны, которые также помогают актрисе создать впечатление фальшивости. Напомним, что ЛЕСТЬ, вызванная желанием адресанта загладить свою вину, трактуется как ЛЕСТЬ-извинение.

Таким образом, кинетические средства, используемые актерами при выражении положительной оценки, зависят от степени ее искренности и экспрессивности, predetermined сюжетом, образом персонажа и требованиями режиссера.

При выборе кинетических средств, сопровождающих выражение положительной оценки, актер принимает во внимание мотивацию своего героя: стремится ли он к эмоциональному «высвобождению» или хочет

защитить «лицо» персонажа-собеседника / другого персонажа; комбинирует ли он высказывание положительной оценки с упреком, критикой, отказом; стремится ли манипулировать собеседником.

Паравербальные средства позволяют различать 1) искренние высказывания положительной оценки, характеризующиеся высокой степенью эмоциональности, но разной степенью экспрессивности, 2) неискренние высказывания положительной оценки, посредством которых говорящий пытается скрыть испуг, подбодрить или успокоить собеседника, 3) иронические высказывания положительной оценки, 4) формальные, ритуальные высказывания положительной оценки, имеющие часто «вынужденный» характер, 5) лживые высказывания положительной оценки, за которыми стоит корыстная мотивация адресанта оценки.

В целом, в плане паравербального выражения положительной оценки наблюдается определенная закономерность: чем искреннее говорящий (согласно замыслу сценариста и режиссера), тем более тихим, проникновенным голосом произносится ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ. Повышение громкости используется актерами для сигнала зрителю: положительная оценка преувеличенна либо неискренна, говорящий просто выполняет ритуал или пытается спасти «лицо» персонажа-собеседника, утешить или подбодрить его.

Подбор слов с помощью поисковых жестов, замедление темпа речи, паузация – таковы кинетические средства, с помощью которых актеры подают зрителю сигналы неискренности.

5.4. Просодические средства выражения положительной оценки

5.4.1. Этапы и методика фонологического анализа

Как отмечает М.Л. Макаров, просодический компонент важен для интерпретации дискурса, он несет большую семиотическую и психологическую нагрузку: высота тона, мелодика, темп и ритм речи, громкость – все идет в ход при формировании смыслов в условиях устного общения [Макаров 2003, 114].

В этом разделе мы приступаем к поиску ответа на вопрос: какую роль в дифференциации положительно-оценочных речевых актов играют просодические средства.

Для решения данной задачи была применена комплексная методика, в основе которой лежит ряд методов, традиционно применяемых в фонетических исследованиях:

- Метод теоретического анализа, заключающийся в лингвистической интерпретации данных, полученных в результате использования инструментальных методов;
- Метод научного наблюдения, связанный с перцептивным анализом, применяемым для определения особенностей восприятия объектов исследования;
- Метод инструментального анализа, который подразумевает интонографический, осциллографический, спектральный виды анализа. Методы научного наблюдения и инструментального анализа можно объединить в один – метод фонологического анализа, состоящий из перцептивного и акустического (инструментального) видов анализа. Такой подход представляется оправданным для понимания метода фонетического исследования как комплексного;
- Статистический метод, заключающийся в математической обработке и анализе данных, полученных в результате слухового и инструментального видов анализа.

Важным этапом в подготовке фонетического исследования стал отбор звукового материала. Объектом исследования являются высказывания одобрения, похвалы, комплимента и лести, отобранные методом сплошной выборки из современных англоязычных художественных фильмов.

Следует оговорить, что в письменной и устной речи используются одинаковые правила построения предложений, однако их реализация приводит к различным результатам, что особенно ярко проявляется в сфере членения речевого потока. Если для письменной речи основной единицей

является *предложение*, то для устной – это коммуникативная единица – *высказывание* или *фраза*. В фонологических исследованиях отдается предпочтение термину «фраза», по сути синонимичному термину «высказывание». Фраза может состоять из одной или более *синтагм*. Синтагма – дыхательная группа – минимальная единица устной речи. Поэтому в данной главе единицами исследования будут фразы и их составляющие – синтагмы.

На данном этапе единицей исследования стали фразы, в которых актеры выражали одобрение, похвалу, комплимент и лесть. Данные фразы были разбиты на синтагмы, впоследствии подвергнутые перцептивному и инструментальному анализу, в ходе которого решалась следующая задача – определить, как реализуются в каждой синтагме интонационные показатели: высота тона, мелодия, ритм и темп.

Перцептивный анализ фраз и синтагм, составляющих положительно-оценочные РА, проводился по традиционной схеме [см., например, Соколова и др. 1996; Златоустова, Потапова 1986; Златоустова, Надеина 1989]. Основным методом изучения материала явился метод сплошного просодического анализа секвенций.

Затем исследуемый материал был подвергнут аудиторскому и электроакустическому анализу. В качестве аудиторов были приглашены специалисты по английской фонетике, так как носители языка, не имеющие специальной филологической подготовки, не смогли бы достаточно профессионально вычленить просодические элементы, необходимые для конкретного анализа синтагм.

Аудиторский анализ проводился по методу контрастного выделения интонационных характеристик. Пяти украинским аудиторам, преподавателям фонетики английского языка, было предложено, во-первых, дифференцировать предлагаемые фразы по группам: одобрение, похвала, комплимент и лесть. Для этого данные фразы предлагались в контексте.

Затем на втором этапе аудиторского анализа определялись просодические характеристики высказываний одобрения, похвалы, комплимента и лести. Аудиторы получили задание проинтонировать отдельные фрагменты выборок, чтобы получить кривую мелодического компонента интонационной структуры анализируемых синтагм, а также указать, за счет каких интонационных средств достигается выделенность высказываний одобрения, похвалы, комплимента и лести. Перед аудиторами ставились следующие задачи:

- 1) дать определение тональных характеристик интонационных групп;
 - а) показать направление движения тона в предтерминальных и терминальных частях интонационных групп;
 - б) охарактеризовать уровень произнесения эмоционально окрашенных лексем по следующей шкале: высокий, средний, низкий;
 - в) определить диапазон фраз по следующей шкале: широкий, средний, узкий;
 - г) определить тональный интервал эмоционально окрашенных единиц;
- 2) обозначить изменения скорости произнесения во фразах;
- 3) отметить, каким образом интонационно выделены слова с эмоционально-оценочным значением:
 - а) сильным ударением,
 - б) специальным подъемом,
 - в) элементом скользящей шкалы,
 - г) изменением темпа (замедлением или ускорением).

При проведении аудиторского анализа были использованы следующие перцептивные дискретные градации по каждому признаку: 1) тип терминального тона: нисходящий, восходящий, нисходяще-восходящий, восходяще-нисходящий, ровный, 2) тип шкалы: постепенно нисходящий, скользящий, скандентный, ступенчатый, постепенно восходящий, ровный, средний, ровный высокий и ровный низкий; 3) диапазон терминального тона:

узкий, средний, широкий, 4) тональный уровень: средний, низкий, высокий, 5) скорость произнесения: медленная, средняя, быстрая.

При соответствующей первичной обработке получаемых данных элементы математико-статистического анализа использовались по методике, предложенной Л.В.Златоустовой, Р.К. Потаповой и В.Н. Труниным-Донским [Златоустова et.al. 1986].

При составлении тонограмм использовался способ разметки, принятый в английской фонетике, который представляется нам наиболее точным и рациональным для достижения целей данного исследования [Бровченко, Волошин 1986].

Задача электро-акустического анализа заключалась в подтверждении данных, перцептивно воспринимаемых исследователем.

Отличительной чертой большинства современных методов анализа речевого материала является возможность проведения электро-акустических компьютерных исследований. Этот факт позволяет лингвистам собирать обширные объективные сведения, а главное – изучать устную речь в динамике.

Отобранный видеоматериал был сегментирован на аудиоотрезки необходимой длительности с помощью цифрового аудиоредактора Sound Forge, который поддерживает разные аудиоформаты (wav, mp3, ram, wmv и т.п.). В дальнейшем, цифровой аудиоматериал был переведен в формат wav и проанализирован средствами программного пакета обработки речевого сигнала PRAAT 5.3.8, созданного исследователями П. Боззом и Д. Веником из Амстердамского университета и представленного на их официальном сайте. Программа дает возможность получать изображение осциллограммы и автоматически выделять параметры частоты основного тока и интенсивности во временной развертке; экспериментатор может одновременно просматривать зарегистрированный речевой отрезок и прослушать его текст.

Программное обеспечение, которое использовалось, позволило получить графическое изображение высказываний любой длительности с широкой информацией о характере речевого сигнала и применить синхронную текстовую аннотацию полученных осциллограмм, тональных и амплитудных контуров.

В ходе фонологического анализа анализировались следующие параметры:

- движение основного тона в предъядерной части синтагм, составляющих положительно-оценочные фразы,
- движение основного тона в ядре синтагм,
- максимальный и минимальный тональный уровень синтагм,
- тональный диапазон синтагм,
- максимальная громкость (интенсивность) синтагм,
- длительность произнесения ударных слогов синтагм.

Интонографический анализ, проведенный с помощью компьютерной программы исследования звучащей речи, был призван установить следующее:

1. Абсолютный диапазон ЧОТ и громкости говорящего, его темп речи при анализе всего корпуса материала.
2. Частотный, силовой и временной диапазон выделения для данного говорящего на основании анализа выбранных аудитором фрагментов.
3. Виды средств выделения (громкость, длительность, шкала) в зависимости от вида положительно-оценочного РА.
4. Сопровождение выделенности (изменения в шкале-громкости-длительности вблизи эмоционально-оценочных объектов).

Цифровые показатели максимумов, минимумов и средних значений длительности (мс), частоты основного тона (Гц), интенсивности (dB) сегментированных фраз были получены в соответствии с алгоритмами, заложенными в программных пакетах.

Диапазон ЧОТ составил: 60 – 300 Гц для мужских голосов; 60 – 400 Гц для женских голосов. Диапазон интенсивности – от 0 до 80 dB как для мужских, так и для женских голосов.

Полученные результаты, представленные в виде таблиц, были затем трансформированы в гистограммы и графики с помощью программы Excel 2007 с целью дальнейшей обработки данных и представления их в более наглядном и удобном для анализа виде.

Данные электро-акустического анализа далее были обработаны математически с использованием инструментария симптоматической и вероятностной статистики.

Статистическая обработка полученных данных, проведенная методом симптоматической статистики, позволила установить для всего материала средний уровень ЧОТ, Гц; среднюю интенсивность (громкость); среднесинтагменную и среднесловную длительность, мс. В результате анализа были получены абсолютные значения частоты основного тона, длительности и интенсивности. Их последующая нормировка дала относительные величины, необходимые для сопоставления акустических параметров, свойственных двум стилям речи. При анализе ЧОТ и выделении высотных уровней в качестве нормирующего параметра выступал средний уровень ЧОТ каждого диктора. Особая роль среднедикторской ЧОТ обусловлена тем, что она является базисной, нейтральной, немаркированной величиной и служит основной точкой отсчета при выявлении частотных модификаций. Изменения ЧОТ в сторону повышения или понижения информативны и являются признаком просодической маркированности.

На рис. 1 представлен образец компьютерной обработки речевых сигналов. Значения акустических параметров располагаются следующим образом:

1. Показания звуковых колебаний (осциллограмма) – вверху;
2. Значения ЧОТ – посередине (в Гц);
3. Значения интенсивности – внизу (в dB).

Частотный диапазон определялся путем соотнесения акустических показателей максимального и минимального уровней. Для этого выделялось максимальное и минимальное значение ЧОТ в пределах экспериментального материала у каждого диктора. Полученный диапазон делился на три зоны:

1. зону узкого диапазона: 95 – 56 Гц у мужчин и 202 – 106 Гц у женщин,
2. зону среднего диапазона: 123 – 66 Гц у мужчин и 250 – 124 Гц у женщин и
3. зону широкого диапазона: 160 – 88 Гц у мужчин и 302 – 150 Гц у женщин.

Частотные уровни также квалифицировались по трем зонам – высокого, среднего и низкого уровней.

Как уже было сказано, акустическим коррелятом такой структурной характеристики речи, как громкость, является интенсивность. Данная характеристика также является одной из важнейших в создании эффекта выделенности: известно, что наиболее важные в семантической структуре текста эмоционально окрашенные слова и словосочетания звучат значительно громче других, т.е. на них приходится высокие значения интенсивности.

and I switched on the radio

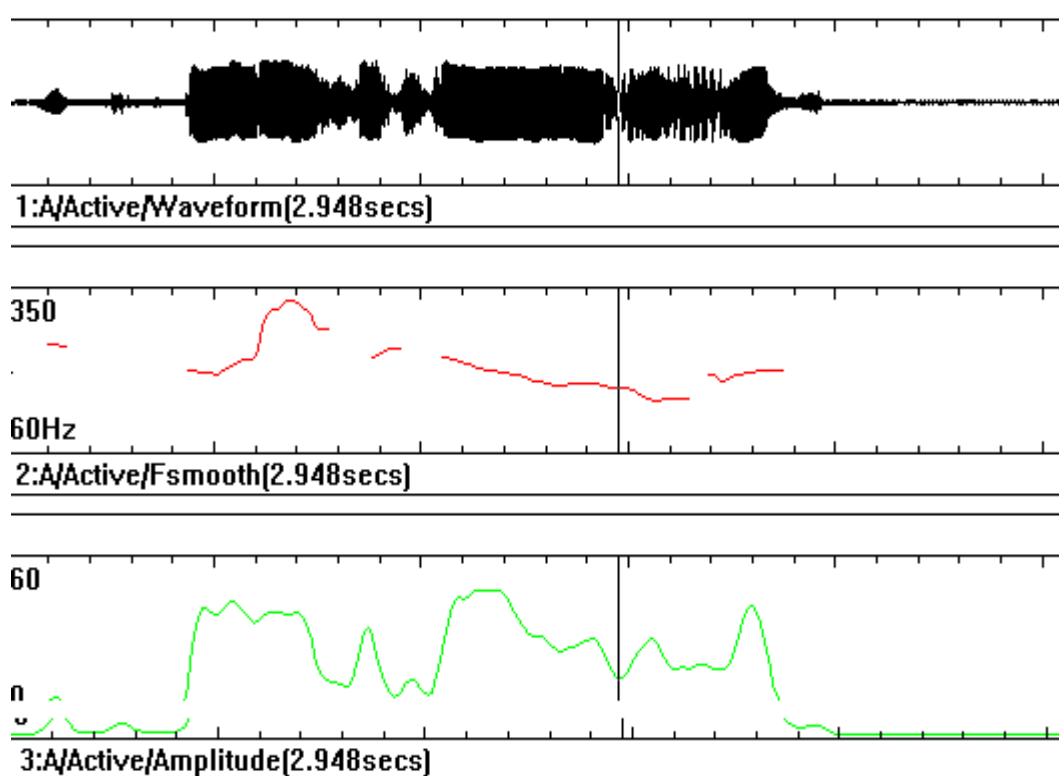


Рисунок 5.1. Образец компьютерной обработки речевых сигналов

В ходе исследования параметра интенсивности, прежде всего, фиксировались максимальные значения интенсивности в синтагмах и отмечались ударные слоги, характеризующиеся максимальным значением интенсивности. Чаще всего (71 %), это были ударные слоги эмоционально-окрашенных сем. Затем вычислялась средняя энергетическая наполненность пучков в каждой синтагме, для чего сумму пиковых значений интенсивности в синтагме делили на количество пучков.

Средняя длительность синтагмы измерялась в миллисекундах на основании графиков компьютерного анализа и вычислялась как среднее арифметическое абсолютных величин.

Учитывая взаимосвязь между субъективными перцептивными характеристиками и объективными акустическими параметрами речи (а именно: мелодия является коррелятом распределения ЧОТ во времени; высота основного тона является коррелятом частоты основного тона; громкость отвечает значению звукового давления, то есть интенсивности; скорость речи зависит от длительности звучания речевых единиц и характера распределения пауз), компьютерная обработка положительно-оценочных фраз была осуществлена по частотным, темпоральным и динамическим акустическим параметрам.

Частотные характеристики фраз включают следующие параметры:

1) максимальные (F_{\max}), минимальные (F_{\min}) и средние (F_{mean}) значения ЧОТ в синтагмах и фразах;

2) максимальный диапазон ЧОТ (F_{Δ}) (в Гц) речи каждого говорящего, который вычислялся как разница между максимальным и минимальным значениями ЧОТ;

3) частотный интервал (в относительных единицах) между средней частотой говорящего и максимальным уровнем ЧОТ (позитивный интервал) и ее минимальным уровнем (негативный интервал). Соотношение

позитивного и негативного интервалов позволяет определить характер реализации ЧОТ, а именно в каком регистре – верхнем или нижнем – реализуется диапазон голоса говорящего. За основу было взято число, которое равняется единице и указывает на равномерную реализацию диапазона голоса в обоих регистрах; если полученное число больше единицы – диапазон голоса реализуется в верхнем регистре; если полученное число меньше единицы – диапазон голоса реализуется в нижнем регистре.

В нашем исследовании рассмотрены темпоральные характеристики с учетом таких параметров:

- 1) длительности всех фраз (в мс);
- 2) количества слогов во всех фразах;
- 3) средней длительности слога во фразе (в мс);
- 4) коэффициента паузации (K_p);
- 5) длительности всех межфразовых, межсинтагменных и внутрисинтагменных пауз (в мс);
- 6) соотношение пауз разной длительности (в %);
- 7) среднепаузальной длительности (в мс).

5.4.2. Результаты аудиторского анализа

Принципиальную важность при изучении разных сторон речевой интонации имеет единство слухового и инструментального анализа [205; 259]. При изучении прагматического содержания интонации необходимо помнить, что в речевом акте одинаково важны смысл, заложенный говорящим, и его восприятие адресатом. Поэтому задачей первого этапа аудиторского анализа была идентификация положительно-оценочных высказываний, изображенных актерами в кинодискурсе.

Аудиторам были предложены следующие типы положительно-оценочных высказываний: ОДОБРЕНИЕ, КОМПЛИМЕНТ, ЛЕСТЬ и ПОХВАЛА. Поскольку наши собственные наблюдения показали, что интонация ПОХВАЛЫ неоднородна и зависит от объекта оценки:

собеседника либо отсутствующего в коммуникативном пространстве человека, мы исследовали отдельно два вида похвалы: ПОХВАЛУ собеседнику и ПОХВАЛУ третьему лицу. Таким образом, аудиторам было предоставлено не 4, а 5 групп положительно-оценочных высказываний: 1) одобрение, 2) похвала собеседнику, 3) похвала третьему лицу, 4) комплимент, 5) лесть.

В ходе перцептивного анализа положительно-оценочные высказывания в видеоформате были предложены аудиторам, прежде всего, для просмотра и идентификации в них эмоционально-оценочных единиц. Затем аудиторам была представлена разработанная нами классификация положительно-оценочных высказываний, ознакомившись с которой, аудиторы классифицировали подчеркнутые высказывания по предложенным группам.

Результаты обработки ответов показали, что аудиторы опознали выделенные положительно-оценочные высказывания с высокой надежностью: вероятность правильного узнавания определенного типа РА в кинодискурсе не опускалась ниже 78 %, что, на наш взгляд является достаточным для подтверждения гипотезы нашего исследования и позволило перейти к выполнению непосредственных задач работы.

Результаты идентификации аудиторам различными положительно-оценочных высказываний в предложенных фразах представлены в нижеследующей таблице:

Таблица 5.1

**Результаты идентификации аудиторам различных видов
положительно-оценочных высказываний**

Количество правильных ответов, в %	Положительно-оценочное высказывание			
	Одобрение	Похвала	Комплимент	Лесть
	90,8	91,6	78,3	89,2

Затем перед аудиторам был поставлен ряд задач, которые они решали в процессе трехкратного прослушивания отобранных фраз:

- 1) дать описание тональных характеристик интонационных групп;
 - а) показать направление движения тона в предтерминальных и терминальных частях интонационных групп;
 - б) охарактеризовать уровень произнесения выделенных эмоционально-оценочных лексем по следующей шкале: высокий, средний, низкий;
 - в) определить диапазон фраз по следующей шкале: широкий, средний, узкий;
 - г) определить тональный интервал эмоционально-оценочных единиц;
- 2) охарактеризовать изменения скорости произнесения на эмоционально-оценочных участках кинодискурса;
- 3) отметить, каким образом интонационно выделены эмоционально-оценочные слова:
 - а) сильным ударением,
 - б) специальным подъемом,
 - в) элементом скользящей шкалы,
 - г) изменением темпа (замедлением или ускорением).

Аудиторам предлагалось заполнить таблицы, оценивая вышеупомянутые параметры, предварительно прослушав в трехкратном представлении высказывание за высказыванием.

Во-первых, аудиторы заполнили таблицы, в которых нужно было описать мелодические характеристики: определить терминальные тоны; показать направление движения тона в предтерминальных частях интонационных групп; охарактеризовать уровень произнесения выделенных положительно-оценочных сем по следующей шкале: высокий, средний, низкий; определить диапазон фраз по следующей шкале: широкий, средний, узкий; определить тональный интервал эмоционально-оценочных единиц.

Прежде всего, аудиторы обратились к параметру финального ядерного тона. Тон понимается как высотная вариативность голоса

(повышение/понижение), а также как ровное произнесение речевого отрезка [Crystal 1975; Tohin 1997]. В качестве вариативного тона рассматривают не любые высотные модуляции голоса, а лишь резкие высотно-мелодические перепады, с помощью которых создается яркий перцептивный контраст между смежными слогами [Дубовский 1978]. Такого рода тон обычно именуется в интонологии ядерным тоном. Тон как нарушение постепенности, плавности движения голоса внутри синтагмы является самым сильным средством выделения смысловой единицы.

Каждый тон обладает своей семантикой или ингерентным значением. В фонологии принято считать, что нисходящие тоны в целом выражают усиление мысли (*reinforcement*), ее окончание, догматическое утверждение чего-либо. Восходящие тоны, напротив, считаются «открытыми», выражают не категоричность, а продолжение мысли, незаконченность, сдержанность, примирение и т.д. [Cruttenden 1981, 81].

Результаты идентификации аудиторами терминальных ядерных тонов в положительно-оценочных высказываниях отображены в таблице 5.2.

Таблица 5.2.

Результаты идентификации аудиторами терминальных ядерных тонов в положительно-оценочных высказываниях (в %)

РА	Терминальный ядерный тон				
	Нисходящий	Восходящий	Нисходяще-восходящий	Восходяще-нисходящий	Ровный
Одобрение	64,5	6,5	0	19,3	9,7
Похвала Соб-ку	65	10	12,5	12,5	0
Похвала 3 лицу	56	8	8	28	0
Комплимент	76,5	0	2,9	20,6	0
Лесть	84,2	0	5,3	10,5	0
В среднем	69,3	4,9	5,7	18,2	1,9

Согласно мнению аудиторов, в качестве финального тона во фразах, составляющих все выделенные РА, преимущественно используется нисходящий ядерный тон – в среднем он употребляется в 69,3 % положительно-оценочных фраз – от 56% во фразах похвалы, адресованной третьему лицу, - до 84% употреблений во фразах лести.

Частотность употребления нисходящего ядерного тона можно объяснить его свойством обеспечивать серьезность, взвешенность, категоричность высказыванию, что важно для адресантов положительно-оценочных фраз.

По данным аудиторского анализа, всем видам положительно-оценочных фраз присущ восходяще-нисходящий тон – в среднем, он характеризует 18,2% исследуемых фраз. В наибольшей степени он свойственен фразам ПОХВАЛЫ, направленной на третье лицо (28%), а также – фразам КОМПЛИМЕНТА (20,6%) и ОДОБРЕНИЯ (19,3%). Несколько реже данный тон оформляет фразы ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику (12,5%), и фразы ЛЕСТИ (10,5%).

Распространенность восходяще-нисходящего ядерного тона можно объяснить его свойством обеспечивать восторг, восхищение, игривость, кокетство, а также придавать фразам оттенок превосходства и снисходительного поучения.

Примером употребления восходяще-нисходящего тона в РА ЛЕСТИ может послужить следующий эпизод, в котором Эбби, режиссер-постановщик передачи, сталкивается с внезапной проблемой – за десять минут до прямого эфира один из двух ведущих, Ларри, отказывается работать в паре со своей женой, так как ему надоела ее постоянная критика в его адрес. Спасая ситуацию, Эбби отваживается на откровенную лесть, называя Ларри выдающимся журналистом, мужественным и решительным:

-Abby, I hate to do this to you, but I don't think that I can work with her any more. It is difficult to accept criticism at home, I will not do it in the air. A man can only endure so much.

- *Larry, you're not a man. You're a news man. News men are not defined by the easy times. They are defined by the hard times. Can you imagine Ted Koppel or Tom Brokaw working with his wives as co-workers? No, because they couldn't handle it. **But you, you, my friend, have balls the size of a Volkswagen.** Do not think I did not notice [UT].*

В приведенном примере восходяще-нисходящий тон используется дважды на ключевом слове – *you* – и обеспечивает значение восторга, восхищения, придает фразе дополнительную экспрессивность.

Восходяще-нисходящий тон характеризует те фразы РА КОМПЛИМЕНТА, которые имеют иронический оттенок. Например, когда молодой полицейский Трой докладывает главному инспектору Барнеби об особенностях произошедшего убийства, тот реагирует ироническим косвенным КОМПЛИМЕНТОМ, дескать, зачем нужна экспертиза, достаточно обратиться к Рою. Именно ключевое слово “*you*” произносится Барнеби с восходяще-нисходящим тоном:

-I knew we had a case when I saw that terrific crack on her head. No water in the lungs, dead when he threw her in. -Why do we bother with the usual procedures? We could just come straight to you (MM: Death of a Hollow Man, 0.16).

Следующим по частотности употребления в положительно-оценочных фразах является нисходяще-восходящий тон, зафиксированный в 5,7 % всех фраз, кроме фраз ОДОБРЕНИЯ. Как известно, данный тон используется тогда, когда говорящий рассчитывает, что слушающий распознает в сообщении больше информации, чем в нем заложено эксплицитно [Crystal 1975; Прокофьева 2000]. Адресант рассчитывает на опыт и знания собеседника. В данном случае положительно-оценочный смысл высказывания приобретает дополнительную эмоциональную окраску, и фраза приобретает ободряющий, поощряющий, интимно-фамильярный характер. Поскольку РА ОДОБРЕНИЯ не затрагивает круг личных интересов

собеседника, отсутствие данного тона в палитре РА ОДОБРЕНИЯ представляется совершенно оправданным.

Нисходяще-восходящий тон присущ в наибольшей степени фразам ПОХВАЛЫ собеседнику (12,5%), реже он характеризует фразы ПОХВАЛЫ, направленной на третье лицо (8%), и фразы ЛЕСТИ (5,3%) и крайне редко – фразы КОМПЛИМЕНТА (2,9%).

Иллюстрацией употребления нисходяще-восходящего тона может служить следующее высказывание ПОХВАЛЫ собеседнику:

Molly: *Wait, where are you going?*

Mr. Weaver: *I'm taking a class.*

Molly: ***That is great, Mr. Weaver*** [SCL].

Адресант ПОХВАЛЫ – школьница Молли, которая подрабатывает бебиситтером в доме, в котором супружеская пара Виверов находится на грани развода. Молли, влюбленная в м-ра Вивера, полна сочувствия к нему, поскольку считает его идеальным мужчиной, отцом и мужем, стремится поддерживать и утешать его, поэтому она преувеличенно восторженно реагирует на его сообщение о записи в кружок. Употребление нисходяще-восходящего тона в похвале придает ободряющий, поощряющий, интимный характер высказыванию.

Восходящий тон свойствен положительно-оценочным высказываниям в значительно меньшей степени (в среднем 4,9 %). Чаще всего он характеризует высказывания ПОХВАЛЫ собеседнику (10%) и похвалы третьему лицу (8%). Употребление восходящего тона придает высказываниям характер незавершенности, готовности продолжать развивать высказанную мысль и продолжить общение. Примером может служить самая частотная фраза, выражающая ПОХВАЛУ собеседнику: *Well done*, которая в подавляющем большинстве случаев произносится восходящим тоном.

Наименее распространенным ядерным тоном, оформляющим высказывания положительной оценки, по мнению аудиторов, является ровный тон (1,9%), который используется только во фразах ОДОБРЕНИЯ

(9,7%). Небрежный, незавершенный характер данного тона – атрибут фраз, выражающих формальное, этикетное, даже неискреннее ОДОБРЕНИЕ, как например, в ситуации, когда Бриджет Джонс со своим временным партнером Дэниэлом встречается в загородном доме Марка Дарси с Наташей. Марк что-то бессвязно бормочет о том, почему он взял с собой Наташу, а Дэниэл саркастически замечает, что у Марка очень интересная жизнь:

- *I brought Natasha. Get a bit of work done. Thought I might make it a not entirely wasted weekend.*
- ***How interesting! What gripping life you do lead!*** [BJD].

Далее аудиторы наблюдали за терминальными тонами, характеризующими нефинальные синтагмы, составляющие положительно-оценочные РА (см. табл. 5.3).

Следует отметить, что фразы, включающие более одной синтагмы, характерны в наибольшей степени для РА ПОХВАЛЫ, направленной как на собеседника, так и на третье лицо. Фразы, выражающие ЛЕСТЬ и КОМПЛИМЕНТ, несколько короче. И самыми короткими фразами являются фразы ОДОБРЕНИЯ, всегда включающие только одну синтагму. Таким образом, аудиторы обсуждали тоны нефинальных синтагм всех РА, кроме РА ОДОБРЕНИЯ.

Таблица 5.3

Результаты идентификации аудиторами нефинальных тонов в положительно-оценочных высказываниях (в %)

РА	Терминальный нефинальный тон				
	Нисходящий	Восходящий	Нисходяще-восходящий	Восходяще-нисходящий	Ровный
Одобрение	0	0	0	0	0
Похвала собеседнику	0	80	20	0	0
Похвала 3 лицу	15,4	69,2	7,7	7,7	0

Комплимент	42,8	42,9	0	14,3	0
Лесть	40	0	20	40	0
В среднем (без РА одобрения)	24,5	48	11,9	15,5	0

Как показывает аудиторский анализ, для нефинальных синтагм, составляющих РА положительной оценки, наиболее характерным нефинальным тоном является восходящий – он составляет в среднем 48% употреблений. Исключение составляют фразы ЛЕСТИ – в них восходящий тон не зафиксирован. В РА ПОХВАЛЫ собеседнику восходящий тон употребляется в 80% случаев, в РА ПОХВАЛЫ третьему лицу – в 69,2%, а в РА комплимента – в 42,9%.

Восходящий тон употребляется в синтагмах, представляющих собой элементы перечисления: цепочки положительно-оценочных прилагательных, номинирующих достоинства объекта оценки. Восходящий тон неизменно приходится на ударные слоги этих лексем. В качестве примера приведем ПОХВАЛУ отсутствующей в момент речи Ребекке, за которую вступается на собрании Люк Брендон:

Rebecca Bloomwood was most vivacious, funny, inspiring woman I had ever met [CS].

Следующим по частотности употребления в положительно-оценочных фразах является нисходящий тон, зафиксированный в 24,5 % всех фраз, кроме высказываний похвалы собеседнику. Восходяще-нисходящий тон присущ 15,5% положительно-оценочных фраз, а нисходяще-восходящий – 11,9 %. Ровный тон в нефинальных синтагмах не зафиксирован.

Далее аудиторы наблюдали за предъядерной частью синтагм, составляющих положительно-оценочные высказывания (см. табл. 5.4).

Таблица 5.4

Результаты идентификации аудиторскими направления движения тона в предъядерных частях синтагм (в %)

РА	Направление движения тона		
	Нисходящее	Восходящее	Ровное
Одобрение	75	5	20
Похвала собеседнику	33,3	37,5	29,2
Похвала 3 лицу	75	16,7	8,3
Комплимент	50	31,8	18,2
Лесть	71,4	14,3	14,3
В среднем	61	21	18

По данным аудиторского анализа, направление движения тона в предъядерных частях синтагм является преимущественно нисходящим почти во всех исследованных положительно-оценочных РА: в среднем, 61% положительно-оценочных фраз характеризуются нисходящим движением тона в предъядерной части. Как свидетельствуют данные таблицы 5.4, 75% фраз ОДОБРЕНИЯ, 75% фраз ПОХВАЛЫ, адресованной третьему лицу, 50% фраз КОМПЛИМЕНТА и 71,4% фраз ЛЕСТИ характеризуются нисходящим направлением движения тона. Исключение составляют фразы ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику – только 33,3 % таких фраз характеризуются нисходящим движением тона.

Положительно-оценочные фразы, в особенности, выражающие ПОХВАЛУ собеседнику и КОМПЛИМЕНТ, по мнению auditors, также могут оформляться восходящим движением тона (соответственно 37,5 и 31,8% фраз). Значительно реже – в 16,7% фраз – восходящее движение тона присуще фразам ПОХВАЛЫ, адресованной третьему лицу – 16,7%, и фразам ЛЕСТИ – 14,3%, и крайне редко в – 5% фраз – восходящее направление движения тона свойственно фразам РА ОДОБРЕНИЯ.

По данным аудиторского анализа, ровное направление движения тона в предъядерных частях синтагм менее характерно для положительно-

оценочных РА – в среднем всего 18 %. Наиболее высокий показатель – 29,2% – зафиксирован во фразах ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику.

На следующем этапе аудиторского анализа задач, которую решали аудиторы, было исследование представленности различных видов шкал в тех синтагмах, в которых они присутствуют – т.е. в более длинных, включающих более одного ударного слога. Полученные данные сведены в таблицу 5.5.

Таблица 5.5

Результаты идентификации аудиторскими шкалами в положительно-оценочных высказываниях (в %)

РА	Тип шкалы				
	Нисходящая	Восходящая	Ровная	Скользкая	Скандентная
Одобрение	76,3	6	6	11,7	0
Похвала собеседнику	32	36	4	24	4
Похвала 3 лицу	50	5,5	5,5	39	0
Комплимент	56	28	0	16	0
Лесть	46,1	15,4	15,4	23	0
В среднем	52	18,2	6,2	22,8	0,8

Как показывает аудиторский анализ, во фразах, составляющих РА положительной оценки, преобладает нисходящая ступенчатая шкала (в среднем 52%). Наиболее часто данная шкала оформляет фразы РА ОДОБРЕНИЯ (76,3%). Наименее часто данная шкала имеет место во фразах ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику – только 32 % таких фраз оформляются нисходящей ступенчатой шкалой.

Следует отметить, что во всех исследованных РА положительной оценки, кроме РА ОДОБРЕНИЯ (отличающегося краткими одноударными синтагмами), в нисходящей ступенчатой шкале в некоторых случаях используется так называемый «внезапный подъем» и, таким образом, имеет место нисходящая ступенчатая шкала с нарушенной постепенностью. «Внезапный подъем» происходит на оценочных прилагательных в

превосходной степени сравнения либо на наречиях степени, что усиливает интонационную выделенность положительной оценки, например:

- *You're looking ↑very sexy, Jones [BJD].*

Следующей по частотности употребления в положительно-оценочных фразах является скользящая шкала (в среднем 22,8%). Особенно часто данная шкала оформляет фразы ПОХВАЛЫ, адресованной отсутствующему в момент речи человеку (39%), во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику и ЛЕСТИ данная шкала присутствует несколько реже (соответственно 24% и 23% фраз). Частотность употребления скользящей шкалы в остальных положительно-оценочных РА значительно ниже: во фразах ОДОБРЕНИЯ – 11,7%, во фразах КОМПЛИМЕНТА – 16% употреблений.

Скользящая шкала в сочетании с нисходящим ядерным тоном широкого диапазона сообщает фразам дополнительную эмфазу, живость, делает все ударные слоги в равной степени выделенными. Иллюстрацией может служить следующая фраза ПОХВАЛЫ, адресованной отсутствующим в момент речи людям – сестрам предполагаемого жениха для одной из пяти дочерей адресанта, миссис Бенетт:

Oh, and his sisters! Oh! Such charming women! So elegant and obliging!
[PP].

В приведенном примере скользящий характер имеют ударные слоги в прилагательных положительно-оценочной семантики.

Положительно-оценочные фразы, по мнению аудиторов, также могут оформляться восходящей ступенчатой шкалой (18,2% фраз). Восходящая шкала особенно характерна для фраз, выражающих ПОХВАЛУ собеседнику (36%) и КОМПЛИМЕНТ (28%). В меньшей степени данная шкала свойственна фразам ЛЕСТИ (15,4%), ОДОБРЕНИЯ (6%) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (5,5%).

Восходящая ступенчатая шкала создает яркий интонационный фон для нисходящего ядерного тона широкого диапазона. Вместе они составляют яркое контрастное образование, обеспечивающее значение удивления,

восторга, восхищения, вызванных объектом положительной оценки. Примером употребления восходящей ступенчатой шкалы и нисходящего ядерного тона широкого диапазона может служить следующая фраза, выражающая ПОХВАЛУ собеседнику – другу адресанта, который настолько осведомлен в области ухаживаний, что может предсказать в пабе поступки других мужчин:

Man, you have a gift! [CSL].

Кроме того, комбинация восходящей ступенчатой шкалы и нисходящего ядерного тона широкого диапазона придает фразам значение искренности, доверительности, создает интимную атмосферу общения, как, например, при выражении ПОХВАЛЫ отца в адрес собственной дочери:

That's why you're my favourite daughter! [HJN].

Всего 6,2% положительно-оценочных фраз оформлены ровной шкалой. Среди них выделяются фразы ЛЕСТИ – 15,4% фраз оформлены данной шкалой.

Далее аудиторы исследовали такие параметры фраз положительной оценки как тональный уровень произнесения и тональный диапазон (см. табл. 20).

Как свидетельствуют данные таблицы 5.6, примерно в половине случаев положительно-оценочные фразы характеризуются высоким тональным уровнем произнесения (52,2%) и широким тональным диапазоном (46%).

Таблица 5.6

Результаты идентификации аудитором тональных характеристик положительно-оценочных фраз (в %)

РА	Уровень произнесения фразы			Тональный диапазон фразы		
	Высокий	Средний	Низкий	Широкий	Средний	Узкий
Одобрение	75	18,7	6,3	58	29	13
Похвала собеседнику	25	55,5	19,5	10,8	81	8,2

Похвала 3 лицу	67,9	32,1	0	68	32	0
Комплимент	50	50	0	50	35,3	14,7
Лесть	42,9	33,3	23,8	43,5	47,8	8,7
В среднем	52,2	37,9	9,9	46	45	9

Наиболее высокий тональный уровень отличает фразы ОДОБРЕНИЯ (75%) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (67,9%). Фразам ПОХВАЛЫ третьему лицу также свойственен наиболее широкий диапазон (68%). Таким образом, по мнению аудиторов, наибольшую выразительность в плане тонального параметра демонстрируют фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу.

Менее часто в положительно-оценочных фразах зафиксирован средний высотный уровень (37,9%) и средний тональный диапазон (45%). Средний высотный уровень и средний тональный диапазон в большей степени характерны для фраз ПОХВАЛЫ в адрес собеседника (55,5 и 81% соответственно).

Низкий тональный уровень, как и узкий тональный диапазон, свойственен положительно-оценочным фразам в гораздо меньшей степени (в среднем 9,9% и 9% соответственно). Низкий тональный уровень характерен для тех фраз, выражающих ЛЕСТЬ (23,8%) и ПОХВАЛУ собеседнику (19,5%), в которых употребляется восходящая шкала.

Следующей задачей аудиторского анализа было определение воспринимаемой громкости (интенсивности) положительно-оценочных фраз.

Результаты определения аудиторами степени громкости суммированы в нижеследующей таблице:

Таблица 5.7

Воспринимаемая степень громкости в положительно-оценочных высказываниях (в %)

РА	степень громкости		
	громко	нормально	тихо
Одобрения	17	52	32

Похвалы собеседнику	5	37	58
Похвалы 3 лицу	18,8	75	6,2
Комплимента	8,3	70,9	20,8
Лести	17,6	58,8	23,5
В среднем	13,3	58,7	28

Согласно мнению auditors, в целом, положительно-оценочные фразы характеризуются нормальной громкостью (58,7%). Понижение громкости, обеспечивающее более доверительную, интимную обстановку общения, часто наблюдается во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику (58%) и, значительно реже, во фразах ОДОБРЕНИЯ (32%), ЛЕСТИ (23,5%) и КОМПЛИМЕНТА (20,8%). Повышение громкости, свидетельствующее о некоторой преувеличенности, наигранности, даже фальшивости, характерно для фраз ПОХВАЛЫ третьему лицу (18,8%), ЛЕСТИ (17,6%) и фраз ОДОБРЕНИЯ (17%).

Далее аудиторы обратились к параметру темпа речи (см. табл. 5.8).

Исследование темпа произнесения положительно-оценочных высказываний показывает его нестабильный, чередующийся характер. По мнению auditors, около половины положительно-оценочных фраз (42,7%) произносятся в медленном темпе. Медленный темп особенно характерен для фраз комплимента (69,6%) и лести (52,9%). С помощью медленного темпа говорящий добивается впечатления убедительности, искренности, восторженности.

Таблица 5.8

Воспринимаемая скорость произнесения положительно-оценочных высказываний (в %)

РА	Скорость произнесения		
	Быстро	Нормально	Медленно
Одобрения	13,8	44,8	44,4

Похвалы собеседнику	45	55	0
Похвалы 3 лицу	20	33,3	46,7
Комплимента	8,7	21,7	69,6
Лести	5,9	41,2	52,9
В среднем	18,7	39,2	42,7

Нормальный темп характеризует 39,2% положительно-оценочных фраз. Он особенно характерен для фраз ПОХВАЛЫ собеседнику (55%), ОДОБРЕНИЯ (44,8%) и ЛЕСТИ (41,2%).

Ускоренный темп, сообщающий о некоторой суетливости адресанта, присущ 18,7% положительно-оценочных фраз, среди которых преобладают фразы ПОХВАЛЫ собеседнику (45%).

Таким образом, проведенный аудиторский анализ позволяет сделать определенные выводы.

Исследование представленности **ядерных тонов** показывает, что вне зависимости от типа положительно-оценочного высказывания в них преимущественно используется нисходящий ядерный тон – в среднем он употребляется в 69,3% положительно-оценочных фраз. Частотность употребления нисходящего ядерного тона можно объяснить его свойством обеспечивать серьезность, взвешенность, категоричность высказыванию, что важно для адресантов положительно-оценочных фраз.

Восходяще-нисходящий тон в среднем характеризует 18,2% исследуемых фраз. В наибольшей степени он свойственен фразам ПОХВАЛЫ, направленной на третье лицо (28%) и фразам КОМПЛИМЕНТА (20,6%). Распространенность восходяще-нисходящего ядерного тона объясняется его свойством обеспечивать восторг, восхищение, игривость, кокетство, а также придавать фразам оттенок превосходства и снисходительного поучения.

Поскольку фразы одобрения отличаются краткостью и всегда включают только одну синтагму, нефинальные тоны изучались без учета РА

ОДОБРЕНИЯ. По мнению auditors, для нефинальных синтагм, составляющих РА положительной оценки, наиболее характерным **нефинальным тоном** является восходящий – он составляет в среднем 48% употреблений. Исключение составляют фразы ЛЕСТИ – в них восходящий тон не зафиксирован. В РА ПОХВАЛЫ собеседнику восходящий тон употребляется в 80% случаев, в РА ПОХВАЛЫ третьему лицу – в 69,2%, а в РА КОМПЛИМЕНТА – в 42,9%. Восходящий тон употребляется в синтагмах, представляющих собой элементы перечисления: положительно-оценочные прилагательные, номинирующие достоинства объекта оценки. Нисходящий тон зафиксирован в 24,5 % всех фраз, кроме высказываний похвалы собеседнику. Восходяще-нисходящий тон присущ 15,5% положительно-оценочных фраз, а нисходяще-восходящий – 11,9 %.

Направление движения тона в предъядерных частях синтагм является преимущественно нисходящим почти во всех исследованных положительно-оценочных РА: в среднем, 61% положительно-оценочных фраз характеризуются нисходящим движением тона в предъядерной части. 75% фраз ОДОБРЕНИЯ, 75% фраз ПОХВАЛЫ, адресованной третьему лицу, 71,4% фраз ЛЕСТИ и 50% фраз КОМПЛИМЕНТА и характеризуются нисходящим направлением движения тона. Исключение составляют фразы ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику – только 33,3 % таких фраз характеризуются нисходящим движением тона.

Положительно-оценочные фразы, в особенности, выражающие ПОХВАЛУ собеседнику и комплимент, по мнению auditors, также могут оформляться восходящим движением тона (соответственно 37,5 и 31,8% фраз). Значительно реже – в 16,7% фраз – восходящее движение тона характерно фразам ПОХВАЛЫ, адресованной третьему лицу, в 14,3% - фразам ЛЕСТИ и крайне редко в – 5% фраз – восходящее направление движения тона свойственно фразам РА ОДОБРЕНИЯ. Ровное направление движения тона в предъядерных частях синтагм менее характерно для положительно-оценочных РА – в среднем всего 18 %.

Во фразах, составляющих РА положительной оценки, употребляется преимущественно нисходящая ступенчатая **шкала** (в среднем 52%). Наиболее часто данная шкала оформляет фразы РА ОДОБРЕНИЯ (76,3%), а наименее редко – фразы ПОХВАЛЫ, адресованной собеседнику (32 %).

Следует отметить, что в нисходящей ступенчатой шкале в некоторых случаях используется так называемый «внезапный подъем» и, таким образом, имеет место нисходящая ступенчатая шкала с нарушенной постепенностью. «Внезапный подъем» происходит на оценочных прилагательных в превосходной степени сравнения либо на наречиях степени, что усиливает интонационную выделенность положительной оценки.

Скользящая шкала в среднем зафиксирована в 22,8% всех фраз. Особенно часто данная шкала оформляет фразы ПОХВАЛЫ, адресованной отсутствующему в момент речи человеку (39%). Скользящая шкала в сочетании с нисходящим ядерным тоном широкого диапазона сообщает фразам дополнительную эмфазу, живость, делает все ударные слоги в равной степени выделенными.

В 18,2% фраз оформляются восходящей ступенчатой шкалой. Она особенно характерна для фраз, выражающих ПОХВАЛУ собеседнику (36%) и КОМПЛИМЕНТ (28%). Восходящая ступенчатая шкала создает яркий интонационный фон для нисходящего ядерного тона широкого диапазона. Вместе они составляют яркое контрастное образование, обеспечивающее значение удивления, восторга, восхищения, вызванных объектом положительной оценки.

Примерно половина положительно-оценочных фраз характеризуется высоким **тональным уровнем** произнесения (52,2%). Наиболее высокий тональный уровень отличает фразы ОДОБРЕНИЯ (75%) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (67,9%). Менее часто в положительно-оценочных фразах зафиксирован средний высотный уровень (37,9%).

В положительно-оценочных фразах широкий и средний тональный диапазон употребляются в одинаковой пропорции (46 и 45%

соответственно). Наиболее широкий диапазон свойственен фразам ПОХВАЛЫ третьему лицу (68%).

В целом, положительно-оценочные фразы характеризуются нормальной **громкостью** (58,7%). Понижение громкости, обеспечивающее более доверительную, интимную обстановку общения, часто наблюдается во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику (58%) и, значительно реже, во фразах ОДОБРЕНИЯ (32%), ЛЕСТИ (23,5%) и КОМПЛИМЕНТА (20,8%). Повышение громкости, свидетельствующее о некоторой преувеличенности, наигранности, даже фальшивости, характерно для фраз ПОХВАЛЫ третьему лицу (18,8%), ЛЕСТИ (17,6%) и ОДОБРЕНИЯ (17%).

Исследование **темпа** произнесения положительно-оценочных высказываний показывает его нестабильный, чередующийся характер. По мнению auditors, чуть менее половины положительно-оценочных фраз (42,7%) произносятся в медленном темпе. Медленный темп особенно характерен для фраз и КОМПЛИМЕНТА (69,6%) и ЛЕСТИ (52,9%). С помощью медленного темпа говорящий добивается впечатления убедительности, искренности, восторженности. Нормальный темп характеризует 39,2% положительно-оценочных фраз. Он особенно характерен для фраз ПОХВАЛЫ собеседнику (55%) и ОДОБРЕНИЯ (44,8%). Ускоренный темп, сообщающий о некоторой суетливости адресанта, присущ 18,7% положительно-оценочных фраз, среди которых главным образом фразы ПОХВАЛЫ собеседнику (45%).

Аудиторский анализ выявил, что по воспринимаемым акустическим признакам каждый из выделенных РА положительной оценки отличается типами мелодического контура, тональным уровнем, тональным диапазоном, энергетическими характеристиками, темпоральными характеристиками и, таким образом, имеет свой **акустический имидж**.

Фразы **ОДОБРЕНИЯ** отличаются наибольшей краткостью и всегда включают только одну синтагму. Одобрительные фразы характеризуются нисходящим движением тона как предьядерной (75% - наиболее высокий

показатель среди смежных РА), так и в ядерной части (64,5%). Фразы ОДОБРЕНИЯ наиболее часто среди остальных положительно-оценочных фраз оформляются нисходящей ступенчатой шкалой (76,3 %). Кроме того, они произносятся на самом высоком тональном уровне – количество фраз ОДОБРЕНИЯ, занимающих высокий тональный уровень, составляет 75%. Диапазон данных фраз преимущественно широк (58%), реже квалифицируется как средний (29%). Фразы ОДОБРЕНИЯ отличаются, как правило, нормальной (52%) или пониженной (32%) громкостью и нормальной (44,8%) или замедленной (44,4%) скоростью произнесения.

Фразы **ПОХВАЛЫ СОБЕСЕДНИКУ** характеризуются использованием преимущественно нисходящего ядерного тона (65%). Особенность данных фраз является максимальное использование нисходяще-восходящего тона, который составляет такой же процент употребления, как и восходяще-нисходящий тон (по 12,5%). Кроме того, фразы ПОХВАЛЫ собеседнику отличаются максимальным показателем использования восходящего тона в нефинальных синтагмах – 80%. Фразы ПОХВАЛЫ собеседнику обнаружили вариативность в плане направления движения тона: в них зафиксировано нисходящее (33,3%), восходящее (37,5%) и ровное (29,2%) движения тона в предтерминальной части. В отличие от других положительно-оценочных фраз, в которых преобладает нисходящая ступенчатая шкала, фразы ПОХВАЛЫ собеседнику обнаруживают большое разнообразие мелодического контура: нисходящая шкала составляет 32 %, восходящая – 36 %, скользящая – 24 %. Только во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику используется скандентная шкала, которая, как и ровная шкала, составляет 4% всех фраз похвалы собеседнику. Данным фразам свойственен преимущественно средний тональный уровень произнесения (55,5%) и средний тональный диапазон (81%). В плане громкости звучания они, в отличие от других фраз, произносятся преимущественно тихо (58%). Темп произнесения фраз ПОХВАЛЫ собеседнику нормальный (55%) либо быстрый (45%).

Фразы **ПОХВАЛЫ ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ** характеризуются использованием преимущественно нисходящего ядерного тона (56%) и наибольшей представленностью восходяще-нисходящего тона (28%) среди всех видов положительно-оценочных фраз. Фразы **ПОХВАЛЫ** третьему лицу отличаются употреблением восходящего нефинального тона (69,2%). Во фразах **ПОХВАЛЫ** третьему лицу наиболее активно среди других положительно-оценочных фраз используется нисходящее направление движения тона (75%). Помимо активного использования нисходящей ступенчатой шкалы (50%), во фразах **ПОХВАЛЫ** третьему лицу наиболее часто, на фоне других фраз, используется скользящая шкала (39%). Фразы **ПОХВАЛЫ** третьему лицу характеризуются употреблением высокого (67,9%) или среднего (32,1%) тонального уровня. Фразы **ПОХВАЛЫ** третьему лицу отличаются наиболее широким тональным диапазоном (68%), значительно реже в них используется средний (32%) тональный диапазон. Данные фразы характеризуются нормальной громкостью в 75% фраз, что составляет самый высокий показатель нормальной громкости во всех исследуемых фразах. В плане громкости наблюдается замедление речи (46,7%) либо нормальный речевой темп (33,3%).

Фразы **КОМПЛИМЕНТА** характеризуются использованием преимущественно нисходящего ядерного тона – 76,5 % (в остальных случаях в качестве финального тона используется восходяще-нисходящий тон – 20,6%). Нефинальные части синтагм в равной степени характеризуются нисходящим и восходящим терминальными тонами (42,8% и 42,9% соответственно). Направление движения тона во фразах **КОМПЛИМЕНТА** нисходящее (50%) либо реже восходящее (31,8%). Значительно реже наблюдается ровное движение тона (18,2%). Среди шкал преобладает нисходящая ступенчатая (56%), реже восходящая 28 и еще реже – скользящая (16%). Высотный уровень произнесения фраз **КОМПЛИМЕНТА** высокий (50%) либо средний (50%). Тональный диапазон в 50% фраз **КОМПЛИМЕНТА** является широким, реже (в 35,3%) средним и значительно

реже – узким (14,7%). В большинстве фраз КОМПЛИМЕНТА аудиторы отмечали нормальную громкость произнесения (70,9%). На фоне других положительно-оценочных фраз фразы комплимента характеризуются наиболее медленным темпом произнесения (69,6%).

Фразы ЛЕСТИ отличаются наибольшей представленностью нисходящего ядерного тона (84,2%). В качестве нефинальных тонов в равной пропорции употребляются нисходящий (40%) и восходяще-нисходящий (40%) тоны, реже имеет место нисходяще-восходящий тон (20%). Во фразах ЛЕСТИ преимущественно используется нисходящее направление движения тона (71,4%). Среди шкал преобладает нисходящая ступенчатая шкала (46,1%). Уровень произнесения фраз ЛЕСТИ варьирует: он квалифицируется как высокий в 42,9% фраз, средний – в 33,3% фраз и низкий – в 23,8% фраз. Тональный диапазон фраз ЛЕСТИ средний (47,8%) либо широкий (43,5%). Громкость произнесения фраз ЛЕСТИ квалифицируется в большинстве случаев как нормальная (58,8%), реже – пониженная (23,5%) либо повышенная (17,6%). Фразы ЛЕСТИ характеризуются наиболее медленным (52,9%) либо нормальным (41,2 %) темпом произнесения.

5.4.3. Результаты электро-акустического анализа

Полученные в ходе электро-акустического анализа данные позволяют выявить просодические характеристики положительно-оценочных фраз в речи мужчин и женщин. Для наглядной демонстрации просодической маркированности данных фраз, прежде всего, приводим усредненные показатели ЧОТ, интенсивности и длительности, характерные для мужских и женских голосов в исследованных фрагментах кинодискурса.

Частотные характеристики речи у женщин выше, чем у мужчин: усредненные показатели максимальной ЧОТ в речи женщин равны 216 Гц, а в речи мужчин – 153 Гц; частотный диапазон женских голосов в среднем составляет 216 Гц, а диапазон мужских голосов – 96 Гц. В плане интенсивности наблюдается практически равная максимальная

интенсивность как мужских, так и женских голосов – в среднем 77-78 dB. Средняя интенсивность составила 55 dB у мужчин и 54 dB у женщин. Среднеслоговая длительность в материале исследования составляет 226 мс как у мужчин, так и у женщин.

Полученные данные суммированы в таблице 5.9:

Таблица 5.9

**Усредненные показатели ЧОТ, интенсивности и длительности в речи
мужчин и женщин в кинодискурсе**

Дикторы	Просодические характеристики				
	Максимальная ЧОТ	Частотный диапазон	Максимальная интенсивность	Средняя интенсивность	Среднеслоговая длительность
мужчины	153	96	78	55	187
женщины	216	216	77	54	194

Как уже было сказано, задачей, которая решалась в данной работе, была следующая – определить, какие интонационные показатели свойственны положительно-оценочным высказываниям. Поэтому описание результатов электро-акустического эксперимента было разделено на 5 этапов в соответствии с выделенными положительно-оценочными РА:

1. Описание просодических средств реализации ОДОБРЕНИЯ,
2. Описание просодических средств реализации ПОХВАЛЫ СОБЕСЕДНИКУ,
3. Описание просодических средств реализации ПОХВАЛЫ ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ,
4. Описание просодических средств реализации КОМПЛИМЕНТА,
5. Описание просодических средств реализации ЛЕСТИ.

Прежде всего, мы обратились к показателям частоты основного тона (далее ЧОТ) положительно-оценочных фраз. Параметр ЧОТ соответствует перцептивно воспринимаемому параметру высотного тонального уровня. Были исследованы следующие частотные показатели: ЧОТ первого ударного слога, ЧОТ ядерного слога, максимальное значение ЧОТ во фразах,

минимальное значение ЧОТ во фразах и частотный диапазон фраз. Задачей данного этапа исследования было установить, подтверждают ли данные электро-акустического анализа перцептивные наблюдения, сделанные аудитором и описанные в предыдущем параграфе. Полученные данные отражены в таблице 5.10.

Таблица 5.10

Частотные показатели положительно-оценочных фраз, Гц

	ЧОТ 1 уд. слога		Чот ядра		Мах ЧОТ		Min ЧОТ		диапазон	
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
Одобрение	142	268	171	260	176	294	90	122	101	172
Похвала собеседнику	140	276	128	261	143	304	67	124	79	191
Похвала 3 лицу	206	351	192	339	214	393	66	163	145	251
Комплимент	154	251	176	244	193	312	85	113	105	199
Лесть	111	371	176	263	187	363	93	138	94	225
В среднем	151	303	169	273	182	333	80	132	105	208

Для наглядного сопоставления максимальные и минимальные значения ЧОТ во фразах положительной оценки представлены в гистограмме на рисунке 5.2.

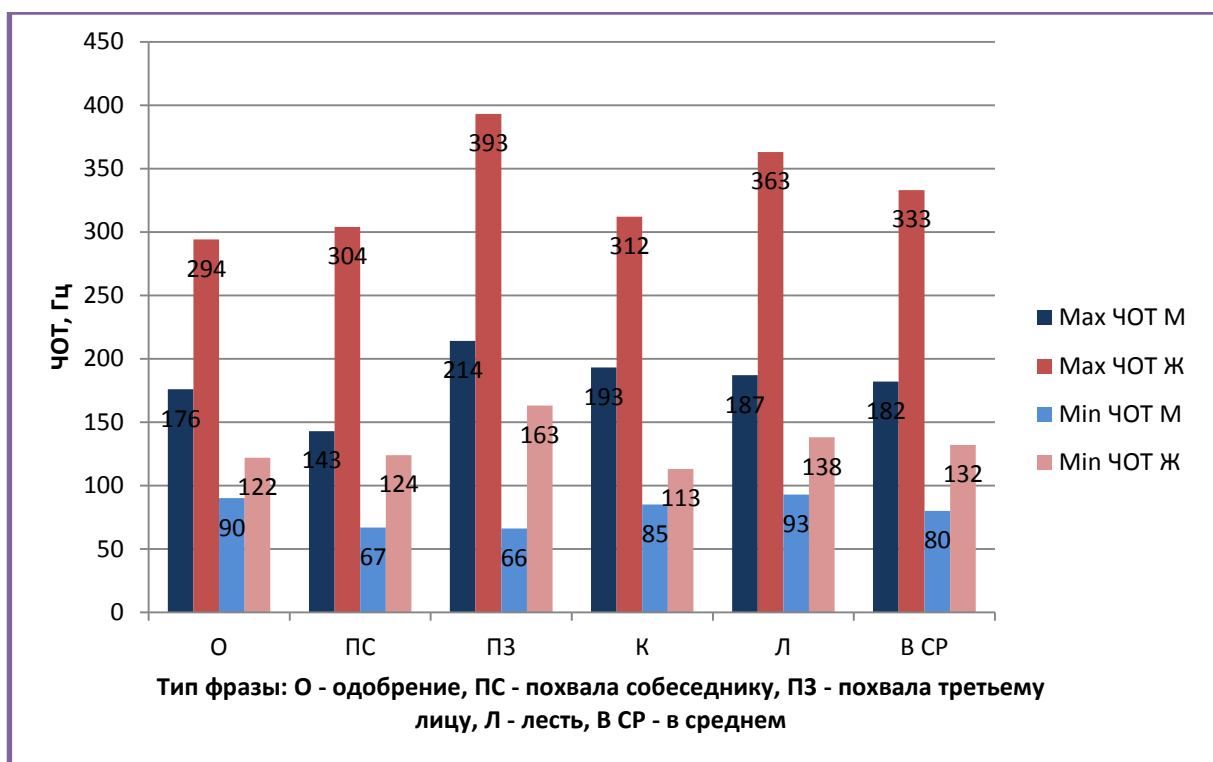


Рисунок 5.2. Максимальные и минимальные показатели ЧОТ в положительно-оценочных фразах

Как иллюстрирует Рис. 5.2, и в мужской, и в женской речи зафиксированы сходные тенденции, при этом фразы в женском исполнении звучат значительно выше, что, как известно, объясняется физиологическими характеристиками женских и мужских голосов.

Самые высокие показатели максимальной ЧОТ зафиксированы в женской речи: во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу (393 Гц) и фразах ЛЕСТИ (363 Гц). Мнение аудиторов о том, что высокий уровень ЧОТ также характерен для фраз ОДОБРЕНИЯ, не подтвердилось. Минимальный уровень ЧОТ характерен для мужских голосов: он приходится на фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (66 Гц) и фразы ПОХВАЛЫ собеседнику (67 Гц).

Данные о тональном диапазоне фраз положительной оценки представлены на рисунке 5.3:

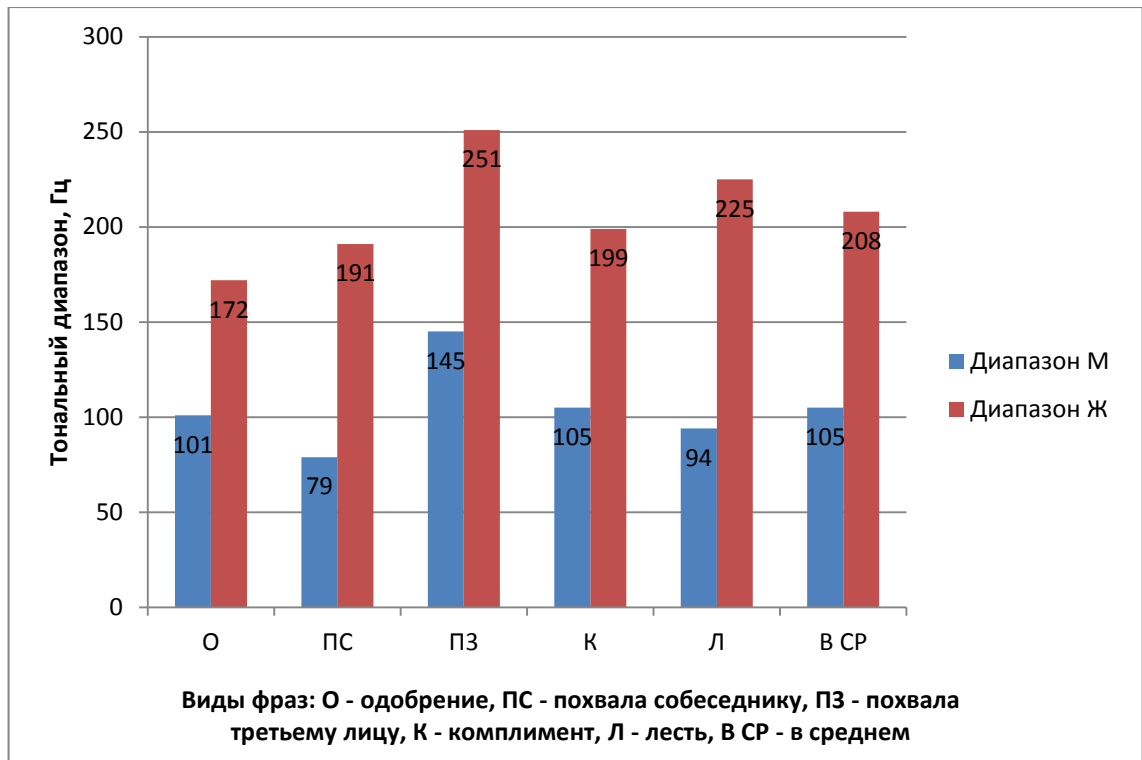


Рисунок 5.3. Тональный диапазон положительно-оценочных фраз, в Гц

Как известно, широкий диапазон речи у женщин свидетельствует о более выраженной женской просодической эксплицитности, в то время как мужчинам свойственная лексическая эксплицитность [Потапова, Потапов, 194]. Эти данные подтверждаются в нашем исследовании, так как тональный диапазон в речи женщин значительно шире диапазона мужской речи. Следует, однако, подчеркнуть, что во всех фразах, кроме мужских фраз ПОХВАЛЫ собеседнику (где диапазон средний), диапазон значительно шире усредненных данных мужской и женской речи.

Согласно данным, представленным на Рис. 5.3, самый широкий диапазон свойственен фразам ПОХВАЛЫ третьему лицу, произнесенным женскими голосами (251 Гц). Далее следуют фразы ЛЕСТИ (225 Гц) и затем фразы КОМПЛИМЕНТА (199 Гц). В мужском исполнении картина иная: наиболее широкий диапазон отличает фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (145 Гц), затем фразы КОМПЛИМЕНТА (105 Гц) и ОДОБРЕНИЯ (101 Гц). Фразы ЛЕСТИ в мужском исполнении, по нашим наблюдениям и по наблюдениям аудиторов, произносятся низким, вкрадчивым голосом, и поэтому не характеризуются расширением тонального диапазона.

Далее, мы обратились к показателям ЧОТ первого и ядерного слогов в синтагмах, образованных положительно-оценочными фразами (см. рис.5. 4).

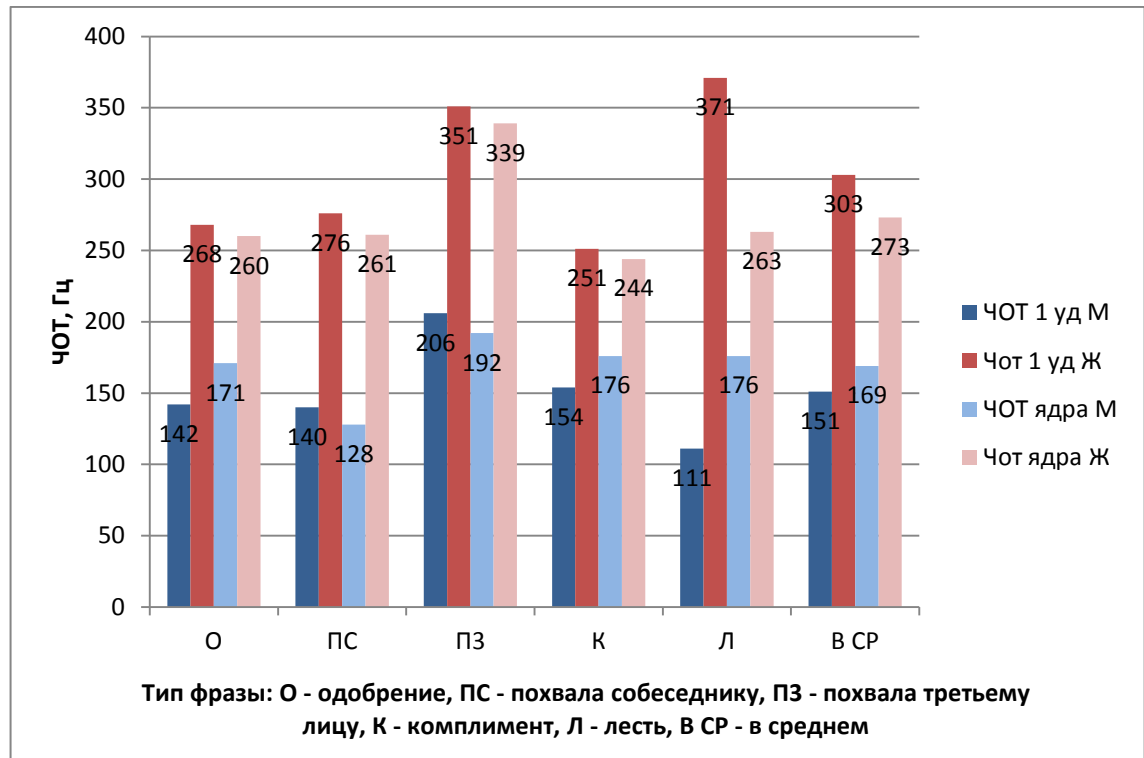


Рисунок 5.4. ЧОТ первого и ядерного слогов в положительно-оценочных фразах

Наиболее высокие показатели характеризуют первый ударный слог во фразах ЛЕСТИ (371 Гц) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (351 Гц) в женском исполнении. Далее следует показатель ядерного слога в женском исполнении – 339 Гц – во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу. Несколько ниже данные первого ударного во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику, исполненной женскими голосами (276 Гц) и одобрения (268 Гц). В мужском исполнении самые высокие показатели также зафиксированы во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу (206 Гц – на первом ударном и 192 Гц на ядерном слоге). Кроме того, высокие показатели ЧОТ в мужском исполнении отличают ядерные слоги КОМПЛИМЕНТА (176 Гц), ЛЕСТИ (176 Гц) и ОДОБРЕНИЯ (171 Гц).

Таким образом, следует констатировать самый широкий диапазон и самые высокие показатели ЧОТ именно во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу, произнесенных как женскими, так и мужскими голосами. В целом, в

мужском исполнении более высокие показатели ЧОТ наблюдаются на ядерных слогах, а в женском – на первых ударных слогах.

На следующем этапе электро-акустического эксперимента был исследован параметр интенсивности, соответствующий такому перцептивно воспринимаемому параметру как громкость.

Следует отметить, что громкость – интонационное средство, которое распознавалось аудиторами с достаточной степенью достоверности. В результате анализа в гендерных группах были выявлены такие особенности: мужчины говорят немного громче, чем женщины, хотя в целом обе группы информантов говорят с нормальной громкостью. Показатели интенсивности первого ударного слога, ядерного слога, максимальной и средней интенсивности положительно-оценочных фраз суммированы в таблице 5.11.

Для наглядного сопоставления максимальные и средние значения интенсивности представлены на рисунке 5.5.

Как свидетельствуют данные таблицы 5.11 и рисунка 5.5, показатели интенсивности выше во фразах, произнесенных мужскими голосами, что отвечает фонологическим стандартам. При этом, показатели интенсивности всех фраз значительно выше усредненных показателей мужской и женской речи.

Таблица 5.11

Показатели интенсивности положительно-оценочных фраз, dB

	Инт. 1 уд		Инт. ядра		Мах инт.		Средняя инт.	
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
одобрение	60	59	60	61	62	62	57	56
Похвала собеседнику	59	59	58	60	60	62	58	57
Похвала 3 лицу	68	66	68	65	70	67	65	62
комплимент	61	58	60	57	62	60	59	52
лесть	61	64	58	62	65	66	57	63
В среднем	62	61	61	61	64	63	59	58

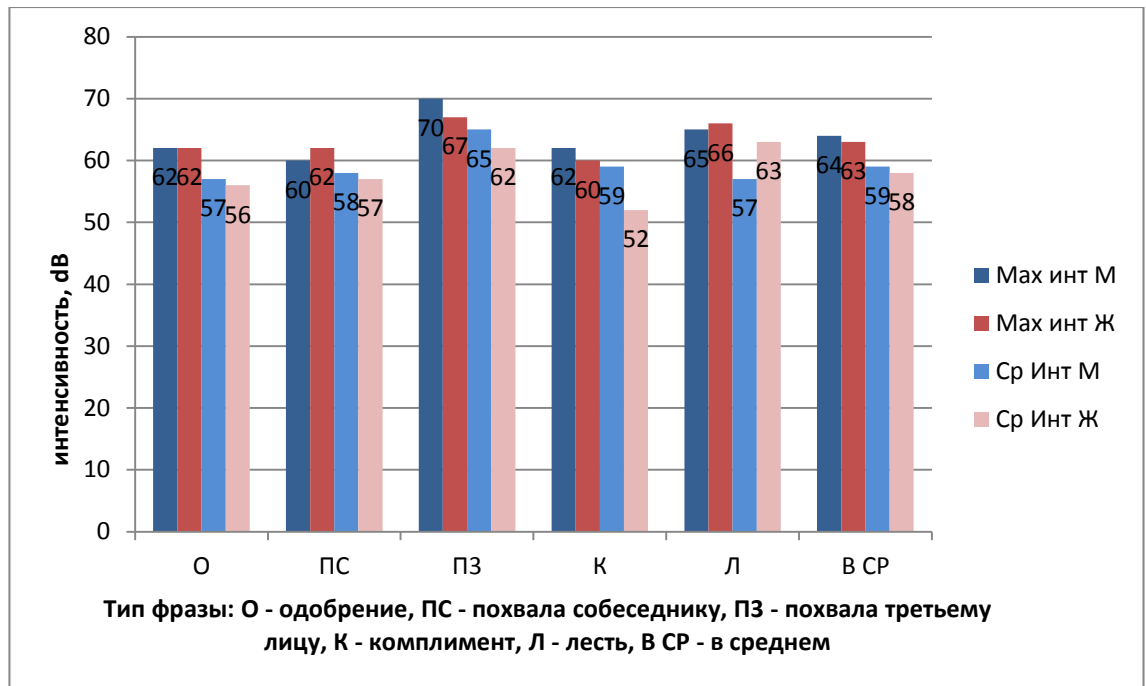


Рисунок 5.5. Средняя и максимальная интенсивность в положительно-оценочных фразах, дВ

В целом, следует отметить, что фразы положительной оценки звучат значительно громче усредненных показателей интенсивности фраз кинодискурса, приведенных в начале параграфа. Диапазон значений интенсивности положительно-оценочных фраз довольно узок и незначительно колеблется в зависимости от типа фразы.

Относительно параметра средней интенсивности, то у мужчин он выше во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу: он составляет 65 дВ, далее следует средняя интенсивность фраз КОМПЛИМЕНТА (59 дВ) и ПОХВАЛЫ собеседнику (58 дВ). В женской речи параметр средней интенсивности выше во фразах ЛЕСТИ (63 дВ) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (62 дВ).

Что касается параметра максимальной интенсивности, то он выше во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу: у мужчин он составляет 70 дВ, у женщин – 65 дВ. Несколько ниже максимальная интенсивность во фразах ЛЕСТИ: в мужском исполнении 65 дВ, а в женском – 66 дВ.

Таким образом, и по параметру интенсивности ПОХВАЛА третьему лицу характеризуется наиболее высокими показателями.

Далее мы обратились к параметру интенсивности первого ударного слога и интенсивности ядерного слога (см. Рис. 5.6).

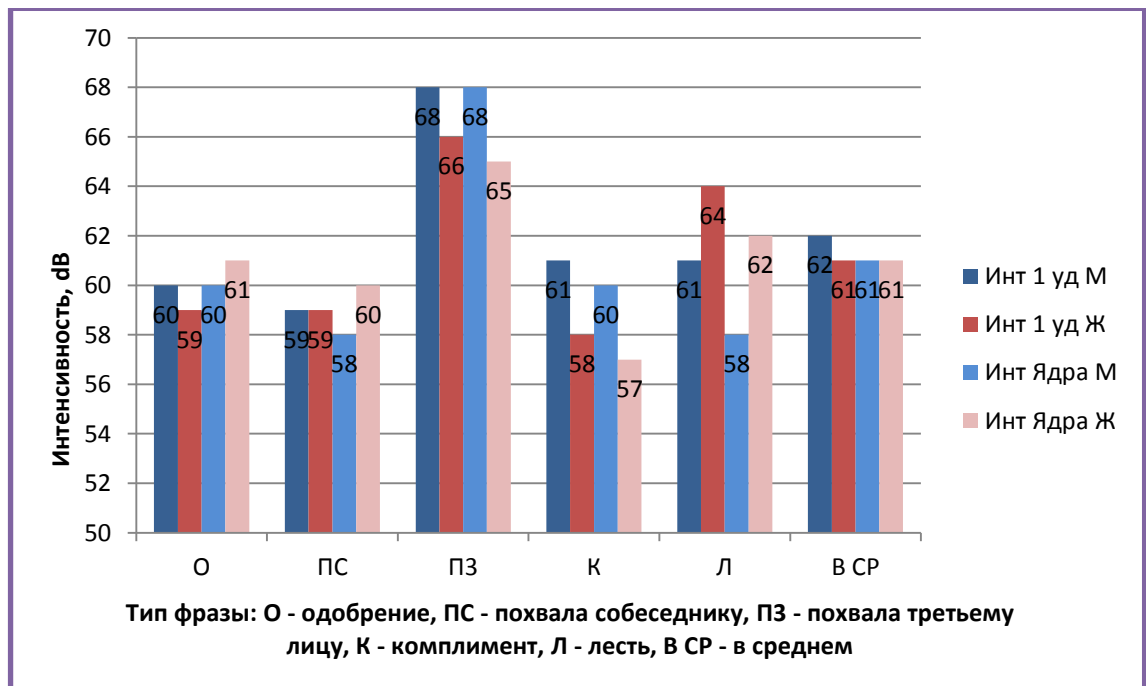


Рисунок 5.6. Интенсивность первого ударного и ядерного слогов в синтагмах, дВ

Как и в других областях исследования, в отношении интенсивности первого ударного слога и интенсивности ядерного слога на первый план вновь выходят фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (68 Гц). В мужской речи показатели интенсивности первого и ядерного слогов одинаковы, составляют 68 дВ и занимают высшую точку на оси координат. Далее следует интенсивность ядерного слога – 66 дВ – и первого ударного слога – 65 дВ – в женской речи также во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу. Немного ниже показатель интенсивности в женских фразах ЛЕСТИ: интенсивность первого ударного слога составляет 64 дВ, а ядерного слога – 62 дВ.

Самый низкий показатель средней интенсивности зафиксирован в женских фразах КОМПЛИМЕНТА – 52 дВ, а самый низкий показатель максимальной интенсивности зафиксирован во фразах ПОХВАЛЫ собеседнику и во фразах КОМПЛИМЕНТА как в женском, так и в мужском исполнении (от 60 до 62 дВ).

На завершающем этапе электро-акустического исследования мы изучали параметр длительности: длительность синтагмы, длительность первого ударного слога, длительность ядерного слога, среднеслоговую длительность, а также длительность пауз внутри синтагм и между синтагмами (см. табл. 5.12).

Таблица 5.12

Показатели длительности положительно-оценочных фраз, мс

	Длительность синтагмы		Длительность 1 уд		Длительность ядра		Среднеслоговая длительность	
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
одобрение	967	892	230	251	350	333	251	244
Похвала собеседнику	1193	1606	277	304	333	361	222	256
Похвала 3 лицу	1223	1297	288	279	354	377	262	301
комплимент	1163	1523	301	226	333	308	225	206
лесть	697	1319	320	363	314	407	239	254
В среднем	1049	1327	283	285	336	357	240	252

Для наглядного сопоставления длительность синтагм, составляющих положительно-оценочные РА, представлена на рисунке 5.7.

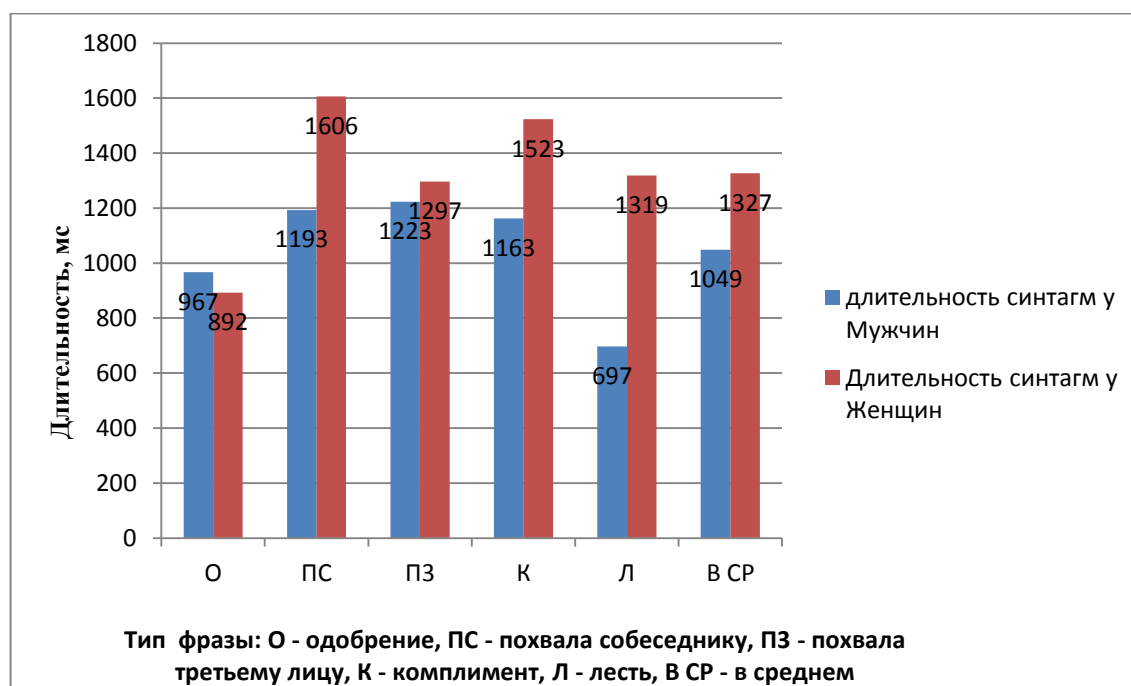


Рисунок 5.7. Длительность синтагм, составляющих положительно-оценочные РА

Как иллюстрирует Рис. 5.7, и в мужской и в женской речи зафиксированы сходные тенденции, при этом синтагмы в женском исполнении значительно длиннее (в среднем 1327 мс в сравнении с длительностью мужских синтагм 1049 мс). В женской речи наибольшей длительностью синтагм характеризуются РА ПОХВАЛЫ собеседнику (1606 мс) и КОМПЛИМЕНТА (1523 мс), затем следует РА ЛЕСТИ: в нем длительность синтагм составляет 1319 мс. В мужской речи наибольшей длительностью синтагм характеризуются РА ПОХВАЛЫ третьему лицу (1223 мс) и РА ПОХВАЛЫ собеседнику (1193), далее следует РА КОМПЛИМЕНТА. Самой короткой длительностью, в подтверждение аудиторского анализа, обладают фразы ОДОБРЕНИЯ: длительность синтагм одобрения в мужской речи составляет 967 мс, а в женской – 892 мс, однако, еще короче в женском исполнении синтагмы, составляющие РА ЛЕСТИ (697 мс).

Далее обратимся к параметру среднеслоговой длительности в положительно-оценочных фразах (см. Рис. 5.8).

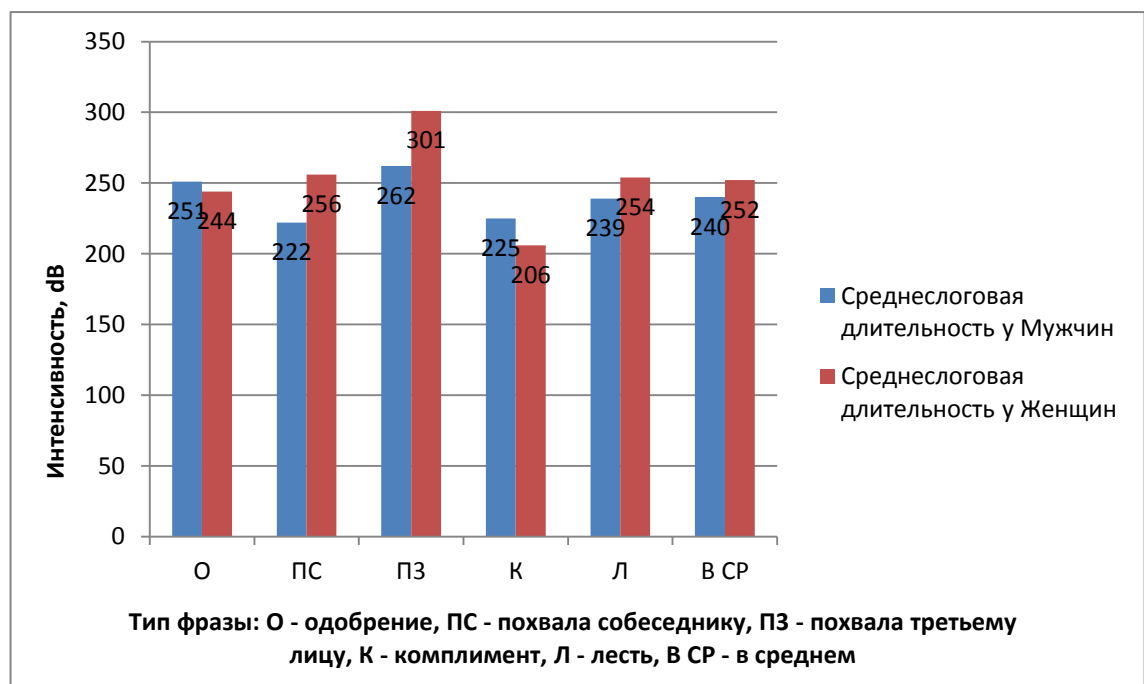


Рисунок 5.8. Среднеслоговая длительность в положительно-оценочных фразах, мс

Согласно данным, представленным на Рис. 5.8, наибольшая среднеслоговая длительность приходится на фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (361 мс в женской речи и 262 мс в мужской речи). Далее следует среднеслоговая длительность фраз ПОХВАЛЫ собеседнику (256 мс) и фраз ЛЕСТИ (254 мс) в женском исполнении. Самой короткой среднеслоговой длительностью характеризуются фразы КОМПЛИМЕНТА, произнесенные женщинами (206 мс).

Далее были исследованы параметры длительности первого ударного и ядерного слогов (см. Рис. 5.9).

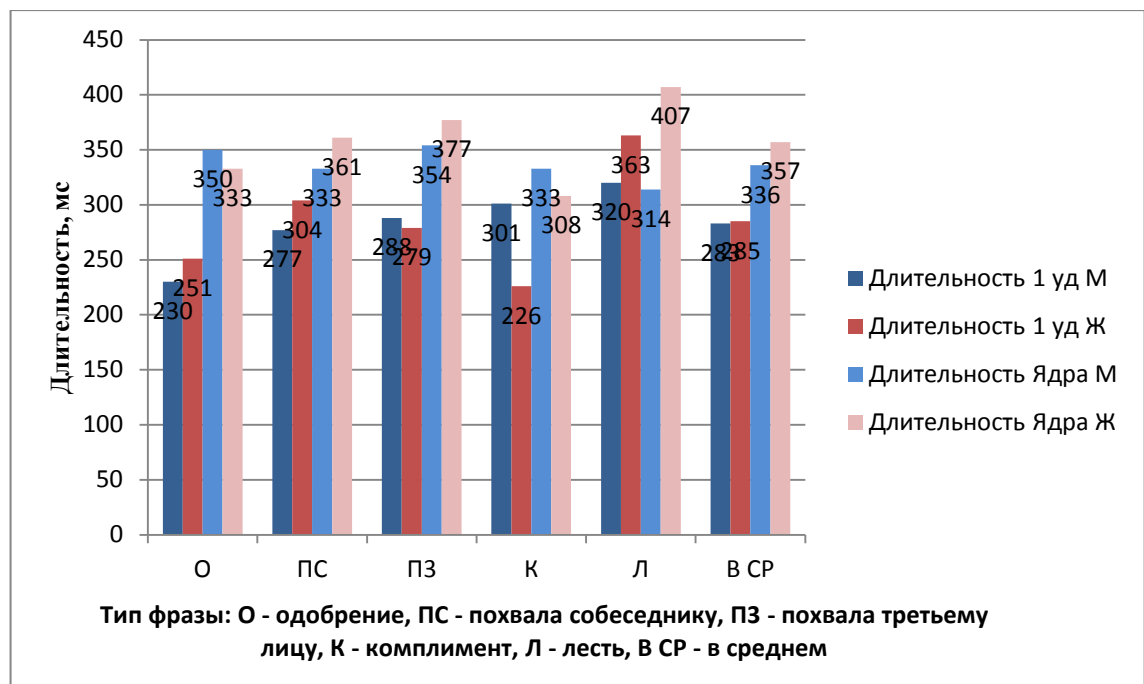


Рисунок 5.9. Длительность первого ударного и ядерного слогов в синтагмах, составляющих положительно-оценочные РА

Как иллюстрирует Рис. 5.9, длительность ядра в большинстве случаев превышает длительность первого ударного и в среднем составляет в женском исполнении 357 мс, в мужском – 336 мс, в то время, как длительность

первого ударного примерна одинакова и в мужском и в женском исполнении и составляет соответственно 283 и 285 мс.

Наибольший показатель – длительности ядерного тона зафиксирован в женском исполнении во фразах ЛЕСТИ – 407 мс, следующие высокие показатели – длительность ядра в женских фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу – 377 мс и длительность первого ударного слога в женских фразах ЛЕСТИ – 363 мс. Самый низкий показатель длительности образует длительность первого ударного в женских фразах КОМПЛИМЕНТА (226 мс) и в мужских фразах ОДОБРЕНИЯ (230 мс).

Таким образом, наибольшее просодическое выделение в виде замедления темпа речи вновь отмечено во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу.

Далее были исследованы паузы: внутрисинтагменные и межсинтагменные в пределах одной фразы. Нас интересовали не дыхательные, а только прагматические, намеренные паузы. Как известно, идеи, высказанные сразу, как правило, менее оригинальны, чем идеи, высказанные спустя некоторое время после периода их «инкубации». Адресанты оценочных высказываний, как уже было сказано говорят медленно и используют прагматические паузы. В плане внутрисинтагменных пауз, следует отметить, что они имели место перед лексемами положительной оценки. Исключение составляют фразы ОДОБРЕНИЯ, которые, ввиду своей краткости, характеризуются отсутствием пауз внутри синтагм.

Приведем пример КОМПЛИМЕНТА девушки, привлекательной, но глупой, своему парню, который она высказывает при знакомстве с его отцом:

Isn't your son ... gorgeous? [OD].

Пауза длительностью 270 мс имеет место перед прилагательным оценочной семантики *gorgeous*, что позволяет адресанту КОМПЛИМЕНТА подчеркнуть важность оценочной единицы.

Далее приведем пример ПОХВАЛЫ собеседнику, в котором молодая девушка хвалит своего работодателя, пытаясь его утешить:

You are... great at what you do [CSL].

Пауза длительностью 167 мс имеет место перед аффективным прилагательным *great*.

В следующем примере ПОХВАЛЫ третьему лицу пауза имеет место между однородными прилагательными оценочной семантики:

How's Sukie?

Oh, she's fantastic... gorgeous [OD].

И, наконец, проиллюстрируем паузацию внутри фразы ЛЕСТИ в фильме *Dirty Rotten Scoundrels*. Мошенник Фредди Бенсон рассказывает лживую жалостливую историю богатой даме, надеясь выудить у нее крупную сумму денег. Сделать вид, что растроган и восхищен добротой дамы, актеру помогают нарочито замедленный темп речи и паузы. Внутри фразы ЛЕСТИ пауза расположена перед оценочным прилагательным *wonderful* и составляет 145 мс:

*But I want you to know... you saved a life of a wonderful person. **You ... are... a wonderful person.** Thank you (DRS).*

Подобные внутрисинтагменные паузы привлекают внимание получателя сообщения к оценочной лексике и усиливают воздействие положительно-оценочного высказывания.

Между синтагмами, входящими в состав положительно-оценочных РА, также активно употребляются паузы. Длительные межсинтагменные паузы подчеркивают важность и серьезность положительной оценки.

Например, после фразы ОДОБРЕНИЯ *Wonderful news!* следует большая пауза – 816 мс – до того, как адресант, миссис Бенетт, сообщает мужу подробности. Пауза держит адресата в напряженности и усиливает эффект следующей фразы – разъяснения, что же, собственно, произошло.

Перечисляя достоинства собеседницы – адресата ПОХВАЛЫ, адресант, ее работодатель, делает длительную паузу – 511 мс – перед тем, как резюмировать – адресат – Элла – выдающийся юрист. Подобная пауза также держит собеседника в напряжении и подчеркивает значимость ПОХВАЛЫ:

You followed your intuition today and you were right on the target. And on top of that, you gained the client's trust and kept it.... That's what makes a great lawyer [LB].

Лидия, расхваливающая сестре Лиззи своего жениха, заверяет ее, что он является воплощением достоинств молодого человека, и перед тем, как назвать эти достоинства, делает продолжительную (862 мс) смысловую паузу, подчеркивающую важность последующих оценочных прилагательных. Кроме того, между прилагательными также зафиксирована большая смысловая пауза (539 мс), подчеркивающая взвешенность, обдуманность выбора оценочной лексики:

He's just what a young man ought to be... Sensible, ... lively, and I never saw such happy manners! [PP].

Приведем пример КОМПЛИМЕНТА сыну в адрес его матери. Консультанты модного бутика, подбирающие Люку одежду, невольно услышали из его разговора с Ребеккой, кто его мать. Не в силах сдержаться, одна из них выражает восхищение вкусу и внешности матери Люка. Затем, следует длительная пауза – 834 мс – и девушка резюмирует – Люку повезло с матерью и его можно с этим поздравить:

Excuse me, did you just say that your mother is Elinor Sherman? Did she tell you that we dressed her for the Met gala? Oh, she just looked stunning... Well, congratulations on having such a fabulous mother [CS].

Молодая актриса Долли, которая метит на место великой зрелой актрисы Джулии Ламберт, принимая последнюю в своей гримерке, рассыпается в лестных фразах. Паузы между синтагмами (a – 183, b – 1400, c – 517) отображают ее мнимый восторг, растерянность, неискренность:

Miss Lambert! a This is such an honour! b I am so glad to meet you again! c And it's awfully good of you to come round! [BJ].

Проведенный электро-акустический эксперимент позволяет сделать ряд выводов относительно просодических характеристик положительно-оценочных фраз.

ЧОТ. Самые высокие показатели максимальной ЧОТ зафиксированы в женской речи: во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу (393 Гц) и фразах ЛЕСТИ (363 Гц). В женской речи самый широкий диапазон свойственен фразам ПОХВАЛЫ третьему лицу (251 Гц), фразам лести (225 Гц) и фразам КОМПЛИМЕНТА (199 Гц). В мужской речи наиболее широкий диапазон отличает фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (145 Гц), фразы КОМПЛИМЕНТА (105 Гц) и ОДОБРЕНИЯ (101 Гц). В мужском исполнении более высокие показатели ЧОТ наблюдаются на ядерных слогах, а в женском – на первых ударных слогах. Наиболее высокие показатели характеризуют первый ударный слог во фразах ЛЕСТИ (371 Гц) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (351 Гц) в женском исполнении. В мужской речи самые высокие показатели также зафиксированы во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу (206 Гц – на первом ударном и 192 Гц на ядерном слоге). Кроме того, высокие показатели ЧОТ в мужском исполнении отличают ядерные слоги КОМПЛИМЕНТА (176 Гц), ЛЕСТИ (176 Гц) и ОДОБРЕНИЯ (171 Гц).

Интенсивность. Показатели интенсивности всех положительно-оценочных фраз значительно выше средних показателей кинодискурса. Диапазон значений интенсивности положительно-оценочных фраз довольно узок и незначительно колеблется в зависимости от типа фразы. Относительно параметра средней интенсивности отметим, что у мужчин он наиболее высок во фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу. В женской речи параметр средней интенсивности выше во фразах ЛЕСТИ (63 dB) и ПОХВАЛЫ третьему лицу (62 dB). Таким образом, и по параметру интенсивности ПОХВАЛА третьему лицу характеризуется наиболее высокими показателями. В отношении интенсивности первого ударного слога и интенсивности ядерного слога на первый план вновь выходят фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (68 Гц).

Длительность. Среднеслоговая длительность всех положительно-оценочных фраз значительно больше усредненных параметров: усредненный параметр слоговой длительности у мужчин составляет 187 мс, а у женщин –

194 мс, в то время как в среднем длительность слога в положительно-оценочных фразах у мужчин равна 240 мс, а у женщин 252. Таким образом, все виды фраз отличаются замедлением темпа речи. Синтагмы в женском исполнении значительно длиннее (в среднем 1327 мс в сравнении с длительностью мужских синтагм 1049 мс). В женской речи наибольшей длительностью синтагм характеризуются РА ПОХВАЛЫ собеседнику (1606 мс) и КОМПЛИМЕНТА (1523 мс), затем следует РА ЛЕСТИ: в нем длительность синтагм составляет 1319 мс. В мужской речи наибольшей длительностью синтагм характеризуются РА ПОХВАЛЫ третьему лицу (1223 мс) и РА ПОХВАЛЫ собеседнику (1193), далее следует РА КОМПЛИМЕНТА. Наибольшая среднеслоговая длительность приходится на фразы ПОХВАЛЫ третьему лицу (361 мс в женской речи и 262 мс в мужской речи). Далее следует среднеслоговая длительность фраз ПОХВАЛЫ собеседнику (256 мс) и фраз ЛЕСТИ (254 мс) в женском исполнении. Самой короткой среднеслоговой длительностью характеризуются фразы КОМПЛИМЕНТА, произнесенные женщинами (206 мс). Длительность ядра в большинстве случаев превышает длительность первого ударного и в среднем составляет в женском исполнении 357 мс, в мужском – 336 мс, в то время, как длительность первого ударного примерна одинакова и в мужском и в женском исполнении и составляет соответственно 283 и 285 мс. Наибольший показатель – длительности ядерного тона в женском исполнении во фразах ЛЕСТИ – 407 мс, следующие высокие показатели – длительность ядра в женских фразах ПОХВАЛЫ третьему лицу – 377 мс и длительность первого ударного слога в женских фразах ЛЕСТИ – 363 мс. Самый низкий показатель длительности образует длительность первого ударного в женских фразах КОМПЛИМЕНТА (226 мс) и в мужских фразах ОДОБРЕНИЯ (230 мс). Прагматические паузы внутри синтагм и между ними несут смысловую нагрузку, подчеркивают важность последующей оценочной лексики.

На основании полученных точных данных составлен «просодический портрет» каждого из выделенных РА положительной оценки.

Фразы **ОДОБРЕНИЯ** отличаются наибольшей краткостью и всегда включают только одну синтагму. Фразы **ОДОБРЕНИЯ** произносятся на высоком тональном уровне (максимум ЧОТ составляет 176 Гц в речи мужчин и 294 Гц в речи женщин). Фразы **ОДОБРЕНИЯ** в мужском исполнении характеризуются средним тональным диапазоном в речи мужчин (101 Гц) и узким тональным диапазоном в речи женщин (172 Гц), что опровергает данные аудиторского анализа, согласно которым фразы **ОДОБРЕНИЯ** характеризуются широким диапазоном. Фразы **ОДОБРЕНИЯ** отличаются, как правило, средней громкостью (в среднем 57 dB у мужчин и 56 dB у женщин) и немного замедленной скоростью произнесения (251 мс у мужчин и 244 мс у женщин).

Фразам **ПОХВАЛЫ СОБЕСЕДНИКУ** свойственен узкий тональный уровень в речи мужчин и высокий тональный уровень в речи женщин (максимумы ЧОТ составляют соответственно 143 и 304 Гц). Тональный диапазон узкий как в речи мужчин – 79 Гц (самый узкий среди всех видов фраз), так и в речи женщин (191 Гц), что помогает им добиться «вкрадчивости», интимности похвалы. Как и в других положительно-оценочных фразах, громкость повышенная (у мужчин средняя интенсивность равна 58 dB, а у женщин 57 dB), а темп произнесения фраз – замедленный (в среднем длительность слога у мужчин составляет 222 мс, а у женщин 256 мс).

Фразы **ПОХВАЛЫ ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ** характеризуются самой яркой просодической выделенностью – это можно объяснить тем, что говорящий пытается не столько улучшить эмоциональный настрой собеседника, сколько убедить его, что некий объект обладает рядом достоинств и для этого он использует максимально яркие интонационные параметры. Кроме того, фразы **ПОХВАЛЫ** третьему лицу отличаются употреблением самого высокого тонального уровня (максимум ЧОТ у мужчин равен 214 Гц у мужчин и 393 Гц у женщин) и наиболее широкого тонального диапазона (145 Гц у мужчин и 251 Гц у женщин). Данные фразы характеризуются самой

повышенной громкостью (средняя интенсивность в мужской речи составляет 65 dB, а в женской – 62 dB) и самым медленным темпом произнесения (средняя длительность слога равна 262 мс у мужчин и 301 мс у женщин).

Фразы **КОМПЛИМЕНТА** характеризуются высоким уровнем произнесения (максимум ЧОТ у мужчин равен 193 Гц у мужчин и 312 Гц у женщин). Тональный диапазон в речи мужчин средний (113 Гц), а в речи женщин узкий (199 Гц), что помогает создать доверительную, интимную обстановку общения. Как и в других положительно-оценочных фразах, громкость повышенная, (у мужчин средняя интенсивность равна 59 dB, а у женщин 52 dB – самый низкий показатель среди всех выделенных типов фраз), а темп произнесения фраз – замедленный, а у женщин скорее нормальный (в среднем длительность слога у мужчин, выражающих КОМПЛИМЕНТ, составляет 225 мс, а у женщин 206 мс – самый низкий показатель среди всех типов фраз).

Фразы **ЛЕСТИ** отличаются высоким уровнем произнесения (максимум ЧОТ у мужчин равен 187 Гц у мужчин и 363 Гц у женщин). Тональный диапазон фраз ЛЕСТИ средний (94 Гц у мужчин и 225 Гц у женщин), что помогает им добиться «вкрадчивости», интимности ЛЕСТИ. Громкость произнесения фраз ЛЕСТИ повышенная (средняя интенсивность составляет 57 dB у мужчин и 63 dB – у женщин), при этом у женщин громкость – максимальная среди всех видов фраз. Фразы ЛЕСТИ характеризуются несколько замедленным темпом произнесения (в среднем длительность слога у мужчин, выражающих лесть, составляет 239 мс, а у женщин 254 мс).

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

В художественном литературном дискурсе кинетическое поведение персонажей передается *вербализованными кинемами*. Они имеют отдельный статус как знаки паравербальных спутников речи персонажей художественных произведений, смоделированных автором с целью смыслового дополнения и большей выразительности текстов.

В плане проксемики и такесики при выражении положительной оценки наблюдается тенденция минимизировать дистанцию между собеседниками, в том числе с помощью прикосновений к адресату, описываемых в авторском комментарии. Прикосновения эксплицируют эмоциональность говорящего, подчеркивают дружелюбное, интимное отношение к собеседнику, желание поддержание контакта с ним, номинация «отеческой», «покровительственной» статусной роли.

В отношении мимики атрибутом любого положительно-оценочного высказывания, как искреннего, так и неискреннего, является такая вербализованная кинема, как улыбка. Выражение положительной оценки сопровождается также авторским описанием выражения лица адресанта оценки – лицо «сияет», «освещается» (*light up, beam*).

В плане окулистики эмоционально-оценочная окраска выражаемой положительной оценки усиливается также авторским описанием блеска или «сверкания» глаз. Максимальный эмоциональный накал создается путем авторского описания слез в глазах адресанта оценки.

Интенсификация оценки также происходит посредством авторского описания фонационных паравербальных средств, например, голосовых трансформаций (шепот, крик). Такие вербализованные кинемы, как понижение голоса, шепот сообщают положительно-оценочному высказыванию интимный, доверительный характер, что характерно для адресантов ПОХВАЛЫ и ЛЕСТИ. Ком в горле – характерный признак сильного удивления, восторга говорящего – используется в авторском комментарии наиболее эмоциональных искренних высказываний

положительной оценки. Голосовые трансформации изображаются автором с помощью существительного *voice* и прилагательных эмоционально-оценочной семантики, определяющих его и выполняющих стилистическую роль эпитета.

К пантомимическим характеристикам поведения персонажей художественного дискурса, выражающих положительную оценку, относим похлопывание собеседника по плечу, хлопанье в ладоши (аплодисменты), кивок, пожатие руки собеседника, объятия, подпрыгивание, подскакивание с места.

Кинетические средства, используемые актерами при выражении положительной оценки, зависят от степени ее искренности и экспрессивности, predetermined сюжетом, образом персонажа и требованиями режиссера.

При выборе кинетических средств, сопровождающих выражение положительной оценки, актер руководствуется мотивацией своего героя: стремится ли он к эмоциональному «высвобождению» или хочет защитить «лицо» персонажа-собеседника / другого персонажа; комбинирует ли он высказывание положительной оценки с упреком, критикой, отказом; стремится ли манипулировать собеседником.

Паравербальные средства позволяют зрителю различать: 1) искренние высказывания положительной оценки, характеризующиеся высокой степенью эмоциональности, но разной степенью экспрессивности, 2) неискренние высказывания положительной оценки, посредством которых говорящий пытается скрыть испуг, подбодрить или успокоить собеседника, 3) иронические высказывания положительной оценки, 4) формальные, ритуальные высказывания положительной оценки, имеющие часто «вынужденный» характер, 5) лживые высказывания положительной оценки, за которыми стоит корыстная мотивация адресанта оценки.

Краткие высказывания ОДОБРЕНИЯ, комбинируемые с другими РА в рамках одного репликового шага, а также ритуальные, этикетные

высказывания ОДОБРЕНИЯ не сопровождаются какими-либо заметными изменениями в паравербальном поведении адресантов-актеров.

При выражении искреннего ОДОБРЕНИЯ актеры используют улыбку, похлопывание по плечу, жесты руками.

Неискреннее ОДОБРЕНИЕ актеры сопровождают утрированными паравербальными средствами, цель которых – дать сигнал зрителю о том, что в действительности персонаж думает по-другому: наигранно радостное, преувеличенно любезное выражение лица персонажа, натянутая улыбка, расширение глаз, подъем бровей, активное мотание головой.

Только ОДОБРЕНИЕ и (в редких случаях) ПОХВАЛА могут коммуникативно реализовываться только с помощью паравербалики. В таком случае используется жест *thumb up* (большой палец вверх) или аплодисменты.

Выражение искренней ПОХВАЛЫ не всегда экспрессивно: оно сопровождается интимной дистанцией между собеседниками, наклоном адресанта к адресату, взглядом прямо в глаза либо, наоборот, опусканием глаз «в пол», тихим голосом, улыбкой, кивком.

Неискренняя ПОХВАЛА мотивирована желанием адресанта подбодрить собеседника-адресата, пожалеть его, либо попытаться смягчить отказ или критику. В таком случае актеры пытаются создать впечатление неуверенности, подбора слов, они говорят медленно, с паузами хезитации. Такая ПОХВАЛА в исполнении актеров обычно отличается экспрессивностью, даже некоторой «наигранностью»: адресант усиленно кивает головой, делает энергичные жесты руками на ключевых словах.

Выражение ПОХВАЛЫ третьему лицу (практически всегда искреннее) редко отличается экспрессивностью. В подобных случаях актеры, как правило, не подключают жесты и телодвижения. Используется прямой взгляд, кивок вверх-вниз либо мотание головой из стороны в сторону. Высказывания ПОХВАЛЫ третьему лицу обретают экспрессивно-эмоциональную паравербальную окраску, когда третье лицо, которое хвалят,

вызывает у адресанта не только положительную оценку своих качеств, но и восхищение. В подобном случае актеры активно используют мимику и пантомимику: в плане окулистики меняется взгляд говорящего: прямой взгляд чередуется с несколько отрешенным взглядом в сторону. Глаза расширяются и блестят, на лице улыбка. Среди жестов используются взмахи руками, растопыривание пальцев, сжимание пальцев.

Искренний КОМПЛИМЕНТ сопровождается такими мимическими проявлениями как восторженное расширение глаз, взгляд прямо в глаза собеседнику, оглядыванием собеседника с ног до головы, а также пантомимическими проявлениями, такими как покачиванием головой из стороны в сторону (в знак восхищения), киванием головой, даже подпрыгиванием, «выпучиванием» глаз, мотанием головой из стороны в сторону, смехом. В кинодискурсе выражение КОМПЛИМЕНТА часто характеризуется такой общей манерой поведения говорящего, как «остолбенение», «оцепенение» или «замирание». Эта манера используется актерами, если КОМПЛИМЕНТ комбинируется с удивлением.

Особую интимность и доверительность ПОХВАЛЕ и КОМПЛИМЕНТУ обеспечивает отсутствие жестикуляции, тихий голос, минимализация мимики и жестов, на первый план выходит окулистика: взгляд прямо в глаза собеседнику либо смущенный взгляд вниз).

Неискренний КОМПЛИМЕНТ, как правило, направлен на спасение лица адресата, Неискренность выражаемой положительной оценки очевидна благодаря мимическим и пантомимическим средствам, которые употребляют актеры. Они делают паузы, как бы подбирая «хвалебные» слова, опускают голову, их глаза бегают, что подсказывает зрителю: персонаж неискренен.

Употребление этикетного КОМПЛИМЕНТА, требуемого обстоятельствами, сопровождается пристальным взглядом адресанта, покачиванием головой из стороны в сторону, используется громкий голос, несколько «резиновая» улыбка.

Иронический КОМПЛИМЕНТ, как и ироническое ОДОБРЕНИЕ, сопровождаются улыбкой или смехом, а также блеском глаз адресанта.

В целом, в плане паравербального выражения положительной оценки наблюдается определенная закономерность: чем искреннее говорящий (согласно замыслу сценариста и режиссера), тем более тихим, проникновенным голосом произносится ОДОБРЕНИЕ, ПОХВАЛА и КОМПЛИМЕНТ. Повышение громкости используется актерами для сигнала зрителю: положительная оценка преувеличенна либо неискренна, говорящий просто выполняет ритуал или пытается спасти «лицо» персонажа-собеседника, утешить или подбодрить его.

Еще одна тенденция состоит в том, что хотя, как правило, адресанты положительной оценки поддерживают визуальный контакт с собеседником, эффект особенной взволнованности адресанта, его смущение создается путем отвода глаза, взгляда в пол, что трактуется зрителем как сигнал искренности персонажа, выражающего тот или иной тип положительной оценки.

В целом, актеры, озвучивающие ЛЕСТЬ, используют те же паравербальные средства, что при выражении КОМПЛИМЕНТА: восторженное расширение глаз и широкую улыбку. Зритель декодирует ЛЕСТЬ на основании интерпретации фильма, ситуации общения персонажей, их характеров, целей. Дифференцирующими ЛЕСТЬ паравербальными средствами являются преувеличенность мимических и пантомимических проявлений у актеров, изображающих ЛЕСТЬ, преданный, так называемый «собачий» взгляд, натянутая, фальшивая улыбка, неестественно громкий голос.

Аудиторский и электро-акустический анализ интонационной организации положительно-оценочных РА позволяет заключить, что смежные РА положительной оценки обнаруживают, в целом, ряд **общих тенденций**. Вне зависимости от типа положительно-оценочного высказывания в них преимущественно используется **нисходящий ядерный тон** – в среднем он употребляется в 69,3% положительно-оценочных фраз.

Частотность употребления нисходящего ядерного тона можно объяснить его свойством обеспечивать серьезность, взвешенность, категоричность высказыванию, что важно для адресантов положительно-оценочных фраз.

Направление движения тона в предъядерных частях синтагм является преимущественно **нисходящим**, кроме фраз похвалы, адресованной собеседнику, которым свойственна вариативность направления движения: наблюдается в равной мере нисходящее, восходящее и ровное движение тона. Среди всех видов **шкал** во всех положительно-оценочных фразах преобладает **нисходящая ступенчатая** шкала (в среднем 52%).

Показатели **интенсивности** всех положительно-оценочных фраз значительно **выше** средних показателей речи в кинодискурсе. Диапазон значений интенсивности положительно-оценочных фраз довольно узок и незначительно колеблется в зависимости от типа фразы.

Среднеслоговая **длительность** всех положительно-оценочных фраз значительно **больше** усредненных параметров: усредненный параметр слоговой длительности у мужчин составляет 187 мс, а у женщин – 194 мс, в то время как в среднем длительность слога в положительно-оценочных фразах у мужчин равна 240 мс, а у женщин 252. Таким образом, все виды фраз отличаются **замедлением темпа** речи.

Тем не менее, выделенные РА положительной оценки имеют свои **специфические отличительные черты**, что позволяет говорить об их акустическом имидже.

Фразы **одобрения** отличаются наибольшей краткостью и всегда включают только одну синтагму. Одобрительные фразы характеризуются нисходящим движением тона как предъядерной (75% - наиболее высокий показатель среди смежных РА), так и в ядерной части (64,5%). Фразы одобрения наиболее часто среди остальных положительно-оценочных фраз оформляются нисходящей ступенчатой шкалой (76,3 %). Они произносятся на высоком тональном уровне (максимум ЧОТ составляет 176 Гц в речи мужчин и 294 Гц в речи женщин). Фразы одобрения в мужском исполнении

характеризуются средним тональным диапазоном в речи мужчин (101 Гц) и узким тональным диапазоном в речи женщин (172 Гц), что опровергает данные аудиторского анализа, согласно которым фразы одобрения характеризуются широким диапазоном. Фразы одобрения отличаются, как правило, средней громкостью (в среднем 57 dB у мужчин и 56 dB у женщин) и немного замедленной скоростью произнесения (251 мс у мужчин и 244 мс у женщин).

Во фразах **похвалы собеседнику** наряду с использованием преимущественно нисходящего ядерного тона (65%), наблюдается максимальное для всех выделенных РА использование нисходяще-восходящего тона (12,5%). Кроме того, фразы похвалы собеседнику отличаются максимальным показателем использования восходящего тона в нефинальных синтагмах – 80%. Фразы похвалы собеседнику демонстрируют вариативность в плане направления движения тона: в них зафиксировано нисходящее (33,3%), восходящее (37,5%) и ровное (29,2%) движения тона в предтерминальной части. В отличие от других положительно-оценочных фраз, в которых преобладает нисходящая ступенчатая шкала, фразы похвалы обнаруживают большое разнообразие мелодического контура: нисходящая шкала составляет 32 %, восходящая – 36 %, скользящая – 24 %. Только во фразах похвалы собеседнику используется скандентная шкала, которая, как и ровная шкала, составляет 4% всех фраз похвалы собеседнику. Фразам похвалы собеседнику свойственен узкий тональный уровень в речи мужчин и высокий тональный уровень в речи женщин (максимумы ЧОТ составляют соответственно 143 и 304 Гц). Тональный диапазон узкий как в речи мужчин – 79 Гц (самый узкий среди всех видов фраз), так и в речи женщин (191 Гц), что помогает им добиться эффекта «вкрадчивости», интимности похвалы. Как и в других положительно-оценочных фразах, громкость повышенная (у мужчин средняя интенсивность равна 58 dB, а у женщин 57 dB), а темп произнесения фраз – замедленный (в среднем длительность слога у мужчин составляет 222 мс, а у женщин 256 мс).

Фразы **похвалы третьему лицу** характеризуются использованием преимущественно нисходящего ядерного тона (56%) и наибольшей представленностью восходяще-нисходящего тона (28%) среди всех видов положительно-оценочных фраз. Фразы похвалы третьему лицу отличаются употреблением восходящего нефинального тона (69,2%). Во фразах похвалы третьему лицу наиболее активно среди других положительно-оценочных фраз используется нисходящее направление движения тона (75%). Помимо активного использования нисходящей ступенчатой шкалы (50%), во фразах похвалы третьему лицу наиболее часто, на фоне других фраз, используется скользящая шкала (39%). Фразы похвалы третьему лицу характеризуются самой яркой просодической выделенностью – это можно объяснить тем, что говорящий пытается не столько улучшить эмоциональный настрой собеседника, сколько убедить его, что некий объект обладает рядом достоинств. Для этого говорящий использует максимально яркие интонационные параметры. Во-первых, фразы похвалы третьему лицу отличаются употреблением самого высокого тонального уровня (максимум ЧОТ у мужчин равен 214 Гц у мужчин и 393 Гц у женщин) и наиболее широкого тонального диапазона (145 Гц у мужчин и 251 Гц у женщин). Данные фразы характеризуются самой повышенной громкостью (средняя интенсивность в мужской речи составляет 65 dB, а в женской – 62 dB) и самым медленным темпом произнесения (средняя длительность слога равна 262 мс у мужчин и 301 мс у женщин).

Фразы **комплимента** характеризуются использованием преимущественно нисходящего ядерного тона – 76,5 % (в остальных случаях в качестве финального тона используется восходяще-нисходящий тон – 20,6%). Нефинальные части синтагм в равной степени характеризуются нисходящим и восходящим терминальными тонами (42,8% и 42,9% соответственно). Направление движения тона во фразах комплимента нисходящее (50%) либо реже восходящее (31,8%). Значительно реже наблюдается ровное движение тона (18,2%). Среди шкал преобладает

нисходящая ступенчатая (56%), реже восходящая 28 и еще реже – скользящая (16%). Фразы комплимента характеризуются высоким уровнем произнесения (максимум ЧОТ у мужчин равен 193 Гц у мужчин и 312 Гц у женщин). Тональный диапазон в речи мужчин средний (113 Гц), а в речи женщин узкий (199 Гц), что помогает создать доверительную, интимную обстановку общения. Как и в других положительно-оценочных фразах, громкость повышенная, (у мужчин средняя интенсивность равна 59 dB, а у женщин 52 dB – самый низкий показатель среди всех выделенных типов фраз), а темп произнесения фраз – замедленный, а у женщин скорее нормальный (в среднем длительность слога у мужчин, выражающих комплимент, составляет 225 мс, а у женщин 206 мс – самый низкий показатель среди всех типов фраз).

Фразы **лести** отличаются наибольшей представленностью нисходящего ядерного тона (84,2%). В качестве нефинальных тонов в равной пропорции употребляются нисходящий (40%) и восходяще-нисходящий (40%) тоны, реже имеет место нисходяще-восходящий тон (20%). Во фразах лести преимущественно используется нисходящее направление движения тона (71,4%). Среди шкал преобладает нисходящая ступенчатая шкала (46,1%). Фразы лести отличаются высоким уровнем произнесения (максимум ЧОТ у мужчин равен 187 Гц у мужчин и 363 Гц у женщин). Тональный диапазон фраз лести средний (94 Гц у мужчин и 225 Гц у женщин), что помогает им добиться «вкрадчивости», интимности лести. Громкость произнесения фраз лести повышенная (средняя интенсивность составляет 57 dB у мужчин и 63 dB – у женщин), при этом у женщин громкость – максимальная среди всех видов фраз. Фразы лести характеризуются несколько замедленным темпом произнесения (в среднем длительность слога у мужчин, выражающих лесть, составляет 239 мс, а у женщин 254 мс).

Таким образом, в художественном литературном дискурсе и кинодискурсе паравербальные маркеры служат для экспликации пути от когнитивной операции оценивания к коммуникативному действию –

оценочному речевому акту. Эти маркеры дополняют содержание вербальных средств или вносят дополнительную информацию (в частности, об иллокутивном типе высказывания), а иногда могут противоречить содержанию вербальной части высказывания. Паравербальные средства подсказывают читателю / зрителю, является ли положительно-оценочное высказывание персонажа искренним, формальным или ироническим и придают высказываниям экспрессивность.

Основные положения, изложенные в Главе V, отражены в публикациях автора [5; 6; 23; 25; 30; 54; 55].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценивание предметов и явлений внешнего мира представляет собой сложную когнитивную деятельность, предполагающую оперирование двумя типами знаний – знанием о внешнем (оцениваемом) предмете и знанием о собственных внутренних потребностях оценивающего субъекта.

Оценка отличается **избирательностью**: она вычленяет и фиксирует то, что важно с точки зрения того или иного субъекта оценки. Сам факт оценивания говорит о том, что объект оценки попал в **ценностное поле** некоторого субъекта. Из бесконечного числа окружающих явлений оцениваются те, которые **значимы** для субъекта в данный момент, эмоционально окрашены.

На наш взгляд, существует оппозиция **«оценочность»** - **«безоценочность»**. Если объект попадает в сферу интересов индивида, непременно формулируется оценка: **положительная, отрицательная, смешанная**. Оценка в принципе не может быть нейтральной. Если субъект оценки заявляет о своем нейтральном отношении к определенному объекту, о своем безразличии, это говорит о его латентной негативной оценке.

Оценивание как когнитивный процесс в сознании человека происходит постоянно, а формулирование оценки и ее внешнее выражение имеет место значительно реже. Желание / нежелание субъекта вывести оценку во внешнее общение определяется целым рядом прагматических факторов. Если коммуникативный акт оценивания состоялся, оценка, сформулированная в сознании, далеко не всегда будет совпадать по интенсивности и даже по знаку (плюс / минус) с оценкой, сформулированной вербально либо с помощью невербальных каналов коммуникации.

Хронологически первичной может быть не оценка, сформированная в сознании, а **осознаваемая потребность оценочного высказывания**. Оценка, особенно положительная, часто позволяет адресанту уклониться от нежелательной темы общения, смягчить свой отказ, то есть служит тактикой реализации определенных коммуникативных стратегий. В подобных

коммуникативных ситуациях, по нашему мнению, также первично осознание необходимости выражения оценки в конкретной ситуации.

На наш взгляд, возможны следующие **варианты соотношения «оценочного суждения» и «оценочного высказывания»**:

- 1) оценочное суждение = оценочное высказывание (по знаку «+ / -» и по интенсивности),
- 2) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по знаку «+ / -»: (суждение наделено знаком «-», а высказывание – знаком «+» или наоборот),
- 3) оценочное суждение \neq оценочное высказывание по степени интенсивности (суждение представляет собой рациональную положительную оценку, а вслух выражается преувеличенная эмоциональная оценка),
- 4) оценочное суждение \rightarrow отсутствие оценочного высказывания;
- 5) отсутствие оценочного суждения \rightarrow оценочное высказывание как ритуальное действие.

Не всякая оценка, сформированная в сознании человека, преобразуется в адекватное высказывание. Например, правила этикета не всегда позволяют коммуниканту выразить свою негативную оценку: он может промолчать либо выразить ее в **преуменьшенном** виде, а подчас высказать **противоположное** положительно-оценочное суждение. Положительная оценка не получит вербального или паравербального воплощения, если субъект оценки испытывает зависть или злость, либо следует каким-либо прагматическим установкам.

В литературном дискурсе читатель получает информацию об истинном положении дел из **авторского комментария**, а также из **изображенной внутренней речи** субъекта оценки. Причины, по которым оценочное суждение, сделанное персонажем, не соответствует оценочному высказыванию, произнесенному персонажем, те же, что и в реальной коммуникации: правила вежливости, желание сохранить собственное «лицо»,

манипулирование адресатом. Все это не всегда позволяет персонажу выразить негативную оценку: он может промолчать либо выразить ее в преуменьшенном виде, а подчас высказать противоположное суждение – положительно-оценочное. Положительная оценка порой преувеличивается, особенно если персонаж вовлечен в ритуальное общение. Положительная оценка часто служит **тактикой**, которой пользуются персонажи для реализации своих (по сути разработанных автором) коммуникативных стратегий.

В данной работе предложена таксономия положительно-оценочных речевых актов, к которым относим **ОДОБРЕНИЕ**, **ПОХВАЛУ**, **КОМПЛИМЕНТ** и **ЛЕСТЬ**. Данные речевые акты представляются **иллокутивно синкретическими** актами, так как в них одновременно реализуются две или более иллокуции, среди которых следует различать первостепенные и второстепенные.

Сравнительный анализ иллокутивных целей смежных положительно-оценочных актов в изображенной коммуникации позволяет заключить, что основными **иллокутивными целями РА ОДОБРЕНИЯ** являются:

- 1) намерение выразить свое эмоциональное состояние путем признания черт объекта оценки положительными,
- 2) стремление установить контакт с собеседником, воздействовать на его эмоциональное состояние;
- 3) намерение смягчить отказ или критику и таким образом защитить «лицо» собеседника;
- 4) стремление сменить тему разговора, нежелательную для говорящего, защитив, таким образом, собственное лицо.

Основными **иллокутивными целями РА ПОХВАЛЫ** считаем:

- 1) намерение выразить свое эмоциональное состояние с помощью признания действий и черт характера объекта **ПОХВАЛЫ** (адресата или третьего лица) положительными;
- 2) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его

«лицо»;

- 3) намерение защитить третье лицо – объект ПОХВАЛЫ от оценочных высказываний негативного характера со стороны собеседника.

К основным **иллокутивным целям РА КОМПЛИМЕНТА** относим:

- 1) намерение сделать приятное, оказать любезность адресату или поощрить его, продиктованное соображениями вежливости или желанием поддержать согласие в отношениях с ним;
- 2) намерение выразить свое эмоциональное состояние посредством признания черт объекта оценки (собеседника или близких ему людей) как положительных;
- 3) намерение выразить благодарность адресату за определенные действия с его стороны;
- 4) намерение успокоить и подбодрить объекта-адресата, сохранить его «лицо».

Основными **иллокутивными целями РА ЛЕСТИ**, адресант которого испытывает статусно-ролевую зависимость от адресата, являются:

- 1) *псевдоискреннее* намерение доставить адресату удовольствие, улучшить его эмоциональное состояние посредством признания качеств и действий объекта ЛЕСТИ (адресата или близкого ему лица) положительными;
- 2) намерение убедить адресата в искренности адресанта;
- 3) *скрытое* намерение извлечь выгоду, материальную или нематериальную;
- 4) *скрытое* намерение побудить адресата к действиям, выгодным для адресанта.

Исследование **перлокутивного воздействия** на адресатов положительно-оценочных высказываний позволяет заключить, что в отношении РА **ОДОБРЕНИЯ** **перлокутивный эффект** определяется местом оценочного высказывания в структуре речевого обмена. Если ОДОБРЕНИЕ представляет собой реагирующий ход, оно завершает речевой эпизод и не предусматривает эксплицированного перлокутивного акта. Тем не менее, желаемый перлокутивный эффект достигнут – ритуальный речевой обмен

совершен согласно этикетным правилам. В случае, если адресант высказывает ОДОБРЕНИЕ в иницирующей реплике, то типичной реакцией на него является согласие либо несогласие. Несогласие с одобрительным высказыванием может быть вызвано несоответствием оценки действительности или представлениям адресата об объекте, неуместностью одобрительного высказывания в конкретной речевой ситуации, а также антипатией реципиента ОДОБРЕНИЯ к адресанту.

Перлокутивный эффект ПОХВАЛЫ определяется, прежде всего, ее направленностью: на адресата либо на третье лицо. В первом случае возможны следующие виды перлокутивного акта: благодарность, смущение, эскалация ПОХВАЛЫ (бахвальство), приятное удивление, ответная ПОХВАЛА, отвод ПОХВАЛЫ из скромности и неприятие. Во втором случае диапазон реакций узок: возможны только согласие или несогласие. Отвод ПОХВАЛЫ собеседнику из скромности, сопровождаемый невербально выраженным удовольствием адресата, свидетельствует о достижении перлокутивного эффекта и не может считаться коммуникативной неудачей. Неприятие ПОХВАЛЫ в адрес собеседника может быть вызвано ее неуместностью или несвоевременностью. Неприятие ПОХВАЛЫ третьему лицу может быть вызвано ревностью или завистью к объекту оценки, недостаточными фоновыми знаниями адресанта ПОХВАЛЫ. Неприятие ПОХВАЛЫ, направленной как на собеседника, так и на третье лицо может объясняться неуверенностью реципиента ПОХВАЛЫ в оценочной компетенции адресанта.

Наиболее типичными видами **перлокутивного эффекта КОМПЛИМЕНТА** считаем: полное принятие; зеркальное реагирование, т.е. высказывание ответного КОМПЛИМЕНТА; ироническое согласие; смена темы или неприятие. Основной перлокутивный эффект, который ожидает говорящий в ответ на КОМПЛИМЕНТ, – принятие КОМПЛИМЕНТА (выраженное вербально и / или невербально). Формальным знаком принятия КОМПЛИМЕНТА обычно бывает улыбка, кивок, смущение адресата.

Принятие КОМПЛИМЕНТА часто сопровождается благодарностью, а также может быть ироничным. Зеркальный КОМПЛИМЕНТ, то есть переадресация КОМПЛИМЕНТА его автору в соответствии с принципом вежливости, позволяет адресату удержать коммуникативный баланс и не ущемить ничьи интересы. Девальвация КОМПЛИМЕНТА мотивирована скромностью: положительное оценивание самого себя нарушает максимум скромности и социально неприемлемо. Нежелательным перлокутивным эффектом является отклонение КОМПЛИМЕНТА, что также может выражаться вербально или кинетическими средствами (презрительный взгляд, пожатие плечами). негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности адресанта, антипатия адресата к говорящему, неуместность КОМПЛИМЕНТА в конкретной ситуации, ошибка в выборе предмета позитивной оценки, насмешливость, фамильярность, нарушение общепринятых норм.

Реализация адресантом **ЛЕСТИ** своих иллокутивных целей возможна в случае, если ЛЕСТЬ хорошо продумана, а ее объект тщеславен и убежден в собственной исключительности. Достижение **перлокутивного эффекта высказывания ЛЕСТИ** зависит, главным образом, от умения адресанта завуалировать оценочное высказывание под ПОХВАЛУ или КОМПЛИМЕНТ. Если адресанту это удастся, то перлокутивным актом будет полное принятие (вербальное или невербальное), благодарность, приятное удивление, зеркальное реагирование или отвод ЛЕСТИ из скромности. Если интенции адресанта декодированы адресатом правильно, реакцией на ЛЕСТЬ будет ее неприятие.

Успешность воздействия положительно-оценочного высказывания на адресата определяются экстралингвальными факторами, такими как общие фоновые знания, импликации и пресуппозиции; благоприятная для высказывания положительной оценки коммуникативная ситуация (т.е. уместность высказывания в данной речевой ситуации); искренность адресанта оценки; коммуникативная заинтересованность инициатора взаимодействия (то

есть небезразличие адресанта к качествам и поступкам объекта оценки).

Фактор **искренности / неискренности** персонажной речи, в том числе оценочной, определяется исследователем художественного дискурса по вербальному контексту: сопряжение реплики персонажа и его внутренней речи или описания его состояния или выражения лица. Конечную негативную точку шкалы искренности занимает ЛЕСТЬ, остальные положительно-оценочные РА помещаются в неконечных точках шкалы, им можно приписывать более или менее искренний характер на основании интерпретации общих стратегий и интенций адресантов похвалы, экстралингвального контекста в целом, а также текстовых экспликаторов в виде внутренней персонажной речи, авторского комментария, а в кинодискурсе – с помощью жестов и мимики персонажей. В отношении РА КОМПЛИМЕНТА следует отметить, что доля неискренности и преувеличения в его семантической структуре определяется его этикетным характером и не вызывают у адресата негативного отношения.

ОДОБРЕНИЕ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, отличающийся, как правило, прямой формой реализации, формулируемый в рамках реагирующего либо (реже) иницирующего и послесловного коммуникативного хода, адресат которого никогда не выступает объектом оценки. Объектами ОДОБРЕНИЯ являются неодушевленные предметы, идеи и явления, которые НЕ ВХОДЯТ в сферу личных интересов собеседника. Непричастность к личным интересам собеседника кардинально отличает ОДОБРЕНИЕ от смежных РА положительной оценки. Предметом оценки РА ОДОБРЕНИЯ являются признаки объектов, на которых он направлен. Эти признаки соответствуют оценочным стереотипам и пресуппозициям адресанта ОДОБРЕНИЯ. В отличие от РА ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ, которые мы считаем статусно-лабильными РА, ОДОБРЕНИЕ является статусно-нейтральным РА.

ПОХВАЛУ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, функционирующий в диалогическом общении

преимущественно в качестве иницирующего коммуникативного хода, а также в качестве реагирующего и послесловного коммуникативного хода. Предметом оценки в РА ПОХВАЛЫ являются моральные и интеллектуальные качества, умения и поступки собеседника или отсутствующего при разговоре человека, а также внешность или манеры отсутствующего человека. Если РА ПОХВАЛЫ касается качеств и поступков собеседника, адресат сообщения и объект оценки совпадают; если в РА ПОХВАЛЫ оцениваются качества и поступки отсутствующего в момент речи человека, адресат и объект оценки различны. ПОХВАЛА преимущественно направлена от вышестоящего по социальному положению или по возрасту коммуниканта к нижестоящему.

КОМПЛИМЕНТ определяем как положительно-оценочный экспрессивный синкретический РА, характеризующийся, как правило, совпадением адресата и объекта положительно-оценочного высказывания, характеризующийся также небольшим ожидаемым преувеличением достоинств собеседника. КОМПЛИМЕНТ формулируется преимущественно в рамках иницирующего коммуникативного хода и отличается от других положительно-оценочных РА отсутствием в его коммуникативной структуре аргументативности. Предметами оценки в РА КОМПЛИМЕНТА выступают внешность, имущество и поступки адресата, трактуемые как достижения. КОМПЛИМЕНТ чаще адресован равному по статусу коммуниканту, реже он адресован нижестоящему коммуниканту. В тех редких случаях, когда КОМПЛИМЕНТ адресован вышестоящему коммуниканту, его темой выступает исключительно внешность или имущество адресата. РА КОМПЛИМЕНТА, в отличие от других положительно-оценочных РА, имеет гендерную зависимость: на передний план выходит половая принадлежность его участников. КОМПЛИМЕНТ внешности гораздо чаще адресован женщине.

ЛЕСТЬ определяем как псевдоискренний положительно-оценочный манипулирующий синкретический РА, характеризующийся наличием в

мотивации говорящего расчета и корысти, а также преимущественно совпадением адресата и объекта положительной оценки. РА ЛЕСТИ имеет исключительно прямую, эксплицитную форму реализации оценки и формулируется, как правило, в рамках инициирующего коммуникативного хода. Предметами оценки в РА РА ЛЕСТИ являются внешность адресата, его моральные и интеллектуальные качества, умения, достижения и поступки. Адресант льстит адресату не потому, что испытывает высказываемые чувства, а потому что хочет получить корысть. В статусных отношениях ЛЕСТЬ в большинстве случаев направлена от нижестоящего к вышестоящему, однако, ЛЕСТЬ-извинение может быть направлена как к равному, так и к нижестоящему собеседнику.

Проведенный **конверсационный анализ** художественного изображенного диалогического дискурса свидетельствует о том, что в художественной коммуникации положительно-оценочные акты входят в состав двусложных и трехсложных **речевых обменов**. Если в процессе реализации иллокутивного намерения коммуниканта возникает непонимание со стороны собеседника, то структура эпизода усложняется вставным или побочным речевым эпизодом, и возникает трансакция – высшая единица диалогической речи. Три РА положительной оценки: РА КОМПЛИМЕНТА, ЛЕСТИ и ПОХВАЛЫ, – тяготеют к **инициальной** позиции в диалогическом общении в целом и в отдельных его эпизодах в частности, а РА ОДОБРЕНИЯ чаще формулируется как **реагирующий** коммуникативный шаг.

РА ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА или ЛЕСТИ могут в пределах одного репликового шага **комбинироваться с другими актами**, например, с РА благодарности, поощрения, извинения, а также они могут комбинироваться друг с другом. Наибольшей активностью в плане данной комбинаторности среди всех РА положительной оценки характеризуется РА ПОХВАЛЫ, который сочетается с РА благодарности, просьбы, возражения, совета, поощрения, удивления, упрёка, порицания, извинения, сожаления, самоуничижения, поздравления, кроме одного – РА приветствия.

Наименьшей комбинаторностью характеризуется РА ЛЕСТИ (в пределах одного коммуникативного шага он комбинируется с одним из четырех РА: благодарности, просьбы, поощрения или приветствия), поскольку для адресанта ЛЕСТИ очень важно достичь своих корыстных целей и он редко «отвлекается» на достижение каких-либо других целей.

Применение конверсационного анализа также помогло установить, что **глобальными стратегиями**, объединяющими речевое поведение адресантов всех РА положительной оценки, являются стратегии выражения **положительной оценки и воздействия на эмоциональное состояние собеседника**. Помимо данных глобальных стратегий, РА положительной оценки в той или иной степени реализуют стратегии как **позитивной, так и негативной вежливости** и стратегию **манипулирования** поведением адресата.

В плане **второстепенных стратегий** РА ОДОБРЕНИЯ выступает тактикой, активно реализующей две стратегии позитивной вежливости: контакто-устанавливающую стратегию и стратегию смягчения высказывания. Кроме того, адресанты ОДОБРЕНИЯ активно руководствуются стратегией защиты собственного лица и манипулятивной стратегией. ПОХВАЛА, направленная на собеседника, активно реализует стратегию сохранения лица собеседника, которая является стратегией позитивной вежливости. ПОХВАЛА, направленная на отсутствующего в момент коммуникации человека, выступает тактикой, преимущественно реализующей стратегию защиты лица данного человека. РА КОМПЛИМЕНТА выступает тактикой, активно реализующей такие три стратегии позитивной вежливости, как контакто-устанавливающую стратегию, стратегию сохранения лица собеседника и стратегию интимизации общения. РА ЛЕСТИ выступает тактикой реализации стратегии манипулирования и стратегии возвышения адресата, относящейся к стратегиям негативной вежливости.

Подсчет частотности употребления оценочной лексики позволил выявить ряд тенденций в **языковой реализации положительной оценки** адресантами ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛЫ, КОМПЛИМЕНТА и ЛЕСТИ. В целом, реализация аксиологической категории оценки происходит посредством типовых лексических средств. Установлены оценочные и аффективные прилагательные, существительные, глаголы, свойственные всем положительно-оценочным РА, части из них, а также свойственные только одному из исследуемых РА. Дифференцированы предикативные единицы, а также типы предложений, реализующие положительную оценку в англоязычном художественном дискурсе. Установлены лексико-стилистические и синтаксические стилистические средства интенсификации положительной оценки, как общие, так и дифференциальные.

В плане **паравербалики** систематизированы *вербализованные кинемы* как авторские квалификаторы речи персонажей в литературном дискурсе. В плане проксемики и такесики при выражении положительной оценки наблюдается тенденция минимизировать дистанцию между собеседниками, в том числе с помощью прикосновений к адресату, описываемых в авторском комментарии. Прикосновения эксплицируют эмоциональность говорящего, подчеркивают дружелюбное или покровительственное отношение к собеседнику, желание поддержания контакта с ним. В отношении мимики атрибутом положительно-оценочного высказывания является улыбка, а также описание выражения лица адресанта оценки как «сияющее», «освещенное» (*lit up, beaming*). В плане окулистики эмоционально-оценочная окраска выражаемой положительной оценки усиливается также авторским описанием блеска или «сверкания» глаз, появления слез в глазах адресанта оценки. К пантомимическим характеристикам поведения персонажей художественного дискурса, выражающих положительную оценку, относим похлопывание собеседника по плечу, хлопанье в ладоши (аплодисменты), кивок, пожатие руки собеседника, объятия, подпрыгивание, подсакивание с места.

Паравербальные средства позволяют различать: 1) искренние высказывания положительной оценки, характеризующиеся высокой степенью эмоциональности, но разной степенью экспрессивности, 2) неискренние высказывания положительной оценки, посредством которых говорящий пытается скрыть испуг, подбодрить или успокоить собеседника, 3) иронические высказывания положительной оценки, 4) формальные, ритуальные высказывания положительной оценки, имеющие часто «вынужденный» характер, 5) лживые высказывания положительной оценки, за которыми стоит корыстная мотивация адресанта оценки.

Таким образом, подход к положительной оценке как к **КОГНИТИВНО-ДИСКУРСИВНОМУ ФЕНОМЕНУ** позволил выявить и систематизировать прагматические особенности преобразования оценочного суждения в положительно-оценочное высказывание. Анализ когнитивных процессов в изображенном мышлении персонажа художественного произведения позволил установить вербальные и невербальные варианты преобразования, редуцирования, интенсификации оценки при ее реализации в коммуникативной ситуации.

Исследование **просодии** положительно-оценочных РА позволяет выделить ряд **общих** для них **тенденций**. Вне зависимости от типа положительно-оценочного высказывания в них преимущественно используется **нисходящий ядерный тон**, обеспечивающий серьезность, взвешенность, категоричность адресантов оценки. **Направление** движения тона в предъядерных частях синтагм является преимущественно **нисходящим**. Среди всех видов **шкал** во всех положительно-оценочных фразах преобладает **нисходящая ступенчатая** шкала. В плане громкости все положительно-оценочные фразы произносятся значительно **громче** средних показателей кинодискурса. Все виды фраз отличаются **замедлением темпа** речи.

Тем не менее, выделенные РА положительной оценки имеют свои **специфические отличительные черты**, что позволяет говорить об их **акустическом имидже**.

Фразы **ОДОБРЕНИЯ** отличаются наибольшей краткостью и всегда включают только одну синтагму. Фразы **ОДОБРЕНИЯ** наиболее часто среди остальных положительно-оценочных фраз оформляются нисходящей ступенчатой шкалой и произносятся на высоком тональном уровне, со средней громкостью и в несколько замедленном темпе.

Просодические характеристики **ПОХВАЛЫ** варьируют в зависимости от ее **направленности**.

Во фразах **ПОХВАЛЫ собеседнику** наряду с использованием преимущественно нисходящего ядерного тона, наблюдается максимальное для всех выделенных РА использование нисходяще-восходящего тона. Кроме того, фразы **ПОХВАЛЫ собеседнику** отличаются максимальным показателем использования восходящего тона в нефинальных синтагмах. Фразы **ПОХВАЛЫ собеседнику** обнаруживают вариативность в плане направления движения тона: в предтерминальной части в равной степени используется нисходящее, восходящее и ровное движения тона. Фразы **ПОХВАЛЫ** обнаруживают наибольшее разнообразие мелодического контура: помимо нисходящей шкалы, для этих фраз характерны также восходящая и скользящая шкалы, а также скандентная шкала, которая не характерна для других исследованных РА. Фразам **ПОХВАЛЫ собеседнику** свойственен узкий тональный уровень в речи мужчин и высокий тональный уровень в речи женщин. Тональный диапазон узок, что помогает адресантам **ПОХВАЛЫ** звучать «вкрадчиво», интимно.

Фразы **ПОХВАЛЫ третьему лицу** характеризуются наибольшим разнообразием нефинальных терминальных тонов. Помимо активного использования нисходящей ступенчатой шкалы, во фразах **ПОХВАЛЫ третьему лицу** наиболее часто используется скользящая шкала. Фразы **ПОХВАЛЫ третьему лицу** характеризуются самой яркой просодической

выделенностью: у них самый высокий тональный уровень, наиболее широкий тональный диапазон, самая повышенная громкость и самый медленный темп произнесения. Эту закономерность можно объяснить тем, что говорящий пытается не столько улучшить эмоциональный настрой собеседника, сколько убедить его, что некий объект обладает рядом достоинств и для этого он использует максимально яркие интонационные параметры.

Фразы **КОМПЛИМЕНТА** характеризуются преобладанием нисходящей ступенчатой, восходящей либо скользящей шкал и высоким уровнем произнесения. Тональный диапазон в речи мужчин средний, а в речи женщин узкий, что помогает создать доверительную, интимную обстановку общения. Темп произнесения фраз **КОМПЛИМЕНТА** замедленный в мужском исполнении и нормальный – у женщин.

Фразы **ЛЕСТИ** отличаются наибольшей представленностью нисходящего ядерного тона. В качестве нефинальных тонов в равной пропорции употребляются нисходящий и восходяще-нисходящий тоны, реже имеет место нисходяще-восходящий тон. Среди шкал преобладает нисходящая ступенчатая шкала. Фразы **ЛЕСТИ** отличаются высоким уровнем произнесения и средним тональным диапазоном, что помогает добиться «вкрадчивости», интимности **ЛЕСТИ**. Фразы **ЛЕСТИ** характеризуются несколько замедленным темпом произнесения, а громкость произнесения фраз **ЛЕСТИ** повышенная, при этом у женщин громкость – максимальная среди всех видов фраз.

Перспективой проведенного исследования считаем анализ речевых показателей негативной оценки; моделирование общего фрейма оценки в диалогической коммуникации; сопоставительный анализ оценочных реализаций в английском и украинском языках. Безусловно плодотворным будет привлечение других дискурсов как материала для изучения феномена оценки в различных социальных и этнокультурных сообществах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамович С.Д., Чикарькова М.Ю. Мовленнєва комунікація. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 472 с.
2. Агаркова О.А. Прагматические аспекты комплимента как формы речевого этикета: Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.12. – Челябинск, 2004. – 131 с.
3. Акишина А.А., Формановская Н.И. Русский речевой этикет. – М.: Прогресс, 1983. – 170 с.
4. Андерсон Дж. Когнитивная психология / Дж. Андерсон. – СПб: Питер, 2002. – 496 с.
5. Апресян Ю.Д. Интегральное описание языка и система лексикографии // Апресян Ю.Д. Избранные труды. Т. 2. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1995. – 768 с.
6. Апресян Ю.Д. Лексическая семантика (синонимические средства языка) // Апресян Ю.Д. Избранные труды, т. 1. – М.: Языки русской культуры, 1995. – 472 с.
7. Аристов С.А. Невербальные компоненты коммуникации / С.А. Аристов // Тверской лингвистический меридиан: сб. науч. тр. / Твер. гос. ун-т. – Тверь, 1998. – Вып. 1. – С. 23 – 30.
8. Арнхейм Р. Визуальное мышление // Психология мышления / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.А. Спиридонова, М.В. Фаликман, В.В. Петухова. 2-е изд. – М.: АСТ: Астрель, 2008. – С. 182 – 190.
9. Артемьева Е.Ю. Психология субъективной семантики. – М.: Изд-во Московского ун-та, 1980. – 128 с.
10. Арутюнова Н.Д. Жанры общения // Человеческий фактор в языке. Коммуникация, модальность, дейксис. — М.: Прогресс, 1992. – С. 32 – 40.
11. Арутюнова Н.Д. Речевой акт // Лингвистический энциклопедический словарь. М.: Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 412 – 413.
12. Арутюнова Н.Д. Сравнительная оценка ситуаций // Изв. АН СССР. Сер. лит-ры и яз. 1983. – Т.42. – №4. – С. 330 – 341.

13. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988. – 341 с.
14. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека /Н.Д. Арутюнова. – М.: Языки русской культуры, 1999. – I – XV. – 896 с.
15. Ахутина Т. В., Горелов И.Н., Залевская А.А. Исследование речевого мышления в психолингвистике. – М.: Наука, 1985. – 240 с.
16. Бабелюк О. А. Когнітивно-оцінна репрезентація культурної символіки в авторському мовленні американських постмодерністських оповідань / О. А. Бабелюк // Записки з романо-германської філології. – 2006. – Вип. 17. – С. 10 – 21. 2.
17. Баженова И.С. Эмоции, прагматика, текст. – М.: Менеджер, 2003. – 392 с.
18. Баранов А.Н., Паршин П.Б. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание // Роль языка в средствах массовой информации. – М., 1986. – С. 100 – 142.
19. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1986. – С.250 – 296.
20. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979. – 423 с.
21. Бацевич Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. – Львів: ПАІС, 2003. – 336 с.
22. Бацевич Ф.С. Основы комунікативної лінгвістики. – Київ: Академія, 2004. – 343 с.
23. Безменова Л.Э. Функционально-семантические и прагматические особенности речевых актов (на материале комплиментов в современном английском языке): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Самара, 2001. – 24 с.

24. Безугла Л. Р. Перлокуція в дискурсі (на матеріалі німецького діалогічного дискурсу) / Л. Р. Безугла // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. Харків: Константа, 2005. – С. 118 – 144.
25. Безугла Л.Р., Бондаренко Є.В., Донець П.М. та ін. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / Л.Р. Безугла, Є.В. Бондаренко, П.М. Донець та ін. – Х.: Константа, 2005. – 356 с.
26. Белехова Л.И. Когнитивные подходы в теории образности // Функциональная лингвистика. – 2012. – № 3. – С. 52 – 55.
27. Белова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики / Белова А. Д. // Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр. – Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – № 10. – К., 2004. – С. 11–16.
28. Белова А. Д. Категоризация и концептуализация знаний в теоретической и прикладной лингвистике / Белова А. Д. // Лінгвістика ХХІ століття: нові дослідження і перспективи / НАН України. Центр наукових досліджень і викладання іноземних мов; редкол. А. Д. Белова (голов. ред.) [та ін.]. – К. : Логос, 2008. – 315 с.
29. Бенвенист Э. Общая лингвистика. – М.: Прогресс, 1974. – 448 с.
30. Беркли-Ален М. Забытое искусство слушать (Пер. с англ.) / М. Беркли-Ален. СПб. И др.: Питер-пресс, 1997. – 247 с.
31. Бессонова И.В. Речевые акты похвалы и порицания собеседника в диалогическом дискурсе современного немецкого языка: Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – Тамбов, 2003. – 178 с.
32. Бессонова О. Л. Оцінний тезаурус англійської мови: когнітивно-гендерні аспекти: [монографія] / Ольга Леонідівна Бессонова. – Донецьк: ДонНУ, 2002. – 362 с.
33. Бехта І. А. Теоретичні засади дискурсної стилістики / І. А. Бехта // Нова філологія : зб. наук. праць. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – № 49. – С. 21 – 24.
34. Бехта І. А. Функційно-прагматична дієвість тексту у світлі когніції й дискурсу / І. А. Бехта // Людина. Комп'ютер. Комунікація / Збірник

- наукових праць [за ред. О. П. Левченко]. – 2013. – Львів: Вид-во Львівська політехніка. – С. 99 – 103.
35. Бигунова Н.А. Дифференциальные признаки речевых актов комплимента и лести (на материале современного английского языка) // Н. А. Бигунова // Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства. – 01/2012. – №17: Памяті член.-кор. НАН України, д.ф.н., проф. Ю.А.Карпенка (1929-2009) . – С. 42 – 45.
36. Бигунова Н.А. Иллокутивные функции речевого акта похвалы // Функциональная лингвистика. Язык и мир: сб. Науч. Работ / Крымский республиканский институт последипл. пед. образ. – № 2. Том №1. – Симферополь, 2011. – С. 48 – 51.
37. Бигунова Н.А. Иллокутивные функции речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного художественного дискурса) // Вестник Балтийского федерального университета им. И.И. Канта. Вып. 2 «Филологические науки». – Калининград: изд-во Балтийского фед. ун-та им. И.И. Канта, 2013. – С. 7 – 13.
38. Бигунова Н.А. Интеграция положительно-оценочных речевых актов в структуру диалогического дискурса (на материале современного английского языка) // Вестник Рязанского государственного ун-та им. С.А. Есенина. – №4/41. – Рязань, 2013. – С. 82 – 91.
39. Бигунова Н.А. Интенциональный анализ эмотивных высказываний лести (на материале современного английского языка) // Філологічні науки: Мовознавство // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – №4. – Волинь, 2011. – С. 8 – 11.
40. Бигунова Н.А. Интонационная дифференциация речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного кинодискурса) // Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства. – № 23. – Одеса: Астропринт, 2015. – С. 20 – 26.
41. Бигунова Н.А. Комбинаторность речевых актов положительной оценки с другими речевыми актами (на материале англоязычного

- художественного диалогического дискурса) // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского Издательство: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – 2014. - №1-1 (1). – С. 454 – 461.
42. Бигунова Н.А. Коммуникативные стратегии одобрительных речевых актов похвалы и комплимента // Філологія ХХІ століття: теорія, практика, перспективи: Матеріали міжнародної науково-практ. конф. – Одеса, квітень 2012. – С. 18 – 20.
43. Бигунова Н.А. Конверсационный анализ речевого акта одобрения / Н. А. Бигунова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2015. – № 1155, вип. 80. – С. 69 – 75.
44. Бигунова Н.А. Конверсационный анализ речевого акта похвалы (на материале современного англоязычного художественного дискурса) // European Applied Sciences. – # 5-2. – Germany, Stuttgart: Ort Publishing. – P. 65 – 67.
45. Бигунова Н.А. Конверсационный анализ речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного художественного дискурса) // Филология, искусствоведение и культурология: тенденции развития: материалы международной заочной научно-практической конф. – Новосибирск: СибАК, 15 апреля 2013. – С. 18 – 30.
46. Бигунова Н.А. Критерий аргументативного / неаргументативного характера речевых актов положительной оценки: Збірник наукових праць з VII міжнародної науко-практичної конференції з питань методики викладання іноземної мови (пам'яті проф. В.Л. Скалкіна). – 19 – 20 квітня 2013 р. – С. 152 – 156.
47. Бигунова Н.А. Критерий искренности применительно к речевым актам положительной оценки // Вісник науково-методичних досліджень Вінницького гуманітарно-педагогічного коледжу. – Вип. №1. – Вінниця: Вінницький гуман.-педаг. коледж, лютий 2013. – С. 47 – 50.

48. Бигунова Н.А. Критерий прямой/косвенной формы реализации речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного художественного дискурса) // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОДУ. – Одеса: Фенікс, 2013. – Вип. 1 (30). – С. 11 – 16.
49. Бигунова Н.А. Критерий тождества / несовпадения адресата и объекта оценки в речевых актах положительной оценки // Мова. Свідомість. Концепт: Збірник наукових праць. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2013. – Вип. 3. – С. 28 – 36.
50. Бигунова Н.А. Место высказываний комплимента в диалогическом общении (на материале англоязычного художественного дискурса) // II Міжнародна наукова Інтернет-конференція «Філологія XXI століття: теорія, практика, перспективи». – Одеса, кв. 2013. <http://rgdept.onua.edu.ua/index.php/internet-konferentsiji/9-filologiya-xxi-stolittya-teoriya-praktika-perspektivi/problemi-suchasnikh>
51. Бигунова Н.А. Об адресате речевых актов положительной оценки. Междунар. научно-практ. интернет-конференция «Современная филология: теория и практика». – Одесса: изд-во МГУ, 18 ноября 2012.
52. Бигунова Н.А. Об изображенной оценочности (на материале англоязычного художественного дискурса) // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання та проблеми розвитку сучасної мови та літератури». – Одеса, 10 – 11 жовтня 2014. – С. 62 – 65.
53. Бигунова Н.А. Об искренности положительно-оценочных высказываний (на материале современного англоязычного художественного дискурса) // Вестник Мозырского государственного университета им. И.П. Шамякина. – Беларусь, Мозырь: изд-во МДПУ им. И.П. Шамякина. – №2 (39). – 2013. – С. 76 – 80.
54. Бигунова Н.А. Объект оценки в положительно-оценочных речевых актах (на материале современного английского языка) / Н.А. Бигунова

- // Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи. — К.: Логос, 2012. — С. 51-59.
55. Бигунова Н.А. Объект оценки в речевых актах одобрения, похвалы, комплимента и лести // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОДУ. — Вип. 1 (36). — Одеса: Фенікс, 2016. — С. 3 – 10.
56. Бигунова Н.А. Одобрение, похвала, комплимент и лесть как тактики реализации коммуникативных стратегий. — Молодий вчений. — Вип. №8 (35). — Херсон: Гельветика, 2016. — С. 265 – 268.
57. Бигунова Н.А. Одобрительные речевые акты: объекты и стратегии реализации (на материале англоязычного художественного дискурса). — Сучасні дослідження з іноземної філології. — Випуск 10, Ужгород, 2012. — С. 30 – 37.
58. Бигунова Н.А. Особенности преобразования оценочного суждения в коммуникативный или речевой акт // Молодий вчений: научный журнал. — Херсон: Видавничий дом «Гельветика», август 2014. — №8 (11). — С. 147 – 150.
59. Бигунова Н.А. Паравербальные средства выражения положительной оценки в англоязычном кинодискурсе // Мова: науково-теоретичний часопис. — Одеса: Астропринт. — №27, 2017. — С. 9 – 13.
60. Бигунова Н.А. Перлокутивный эффект одобрительных высказываний в английском художественном дискурсе // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОДУ. — Одеса: Фенікс, 2011. — Вип. 27. — С. 14 – 20.
61. Бигунова Н.А. Перлокутивный эффект речевого акта похвалы (на материале современного английского языка). — Материали I Всеукраїнської науково-практичної конференції “Сучасна філологія та методика викладання іноземних мов у міжнародному просторі мови та культури”, Черкаси, 14 березня 2012. — С. 12 – 15.

62. Бигунова Н.А. Перлокутивный эффект речевых актов комплимента и лести (на материале англоязычного художественного дискурса) // *Universum: Филология и искусствоведение* электронный научный журнал. – 2013, №1 (1). Учредитель и издатель: ООО «МЦНО» 7universum.com/ru/philology/archive/item/45
63. Бигунова Н.А. Перлокутивный эффект речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного художественного диалогического дискурса) // *Наукові записки. – Вип. 118. – Серія: Філологічні науки (мовознавство).* – Кіровоград, 2013. – С. 44 – 48.
64. Бигунова Н.А. Прагматические особенности речевых актов комплимента и лести // *Язык. Текст. Дискурс: Научный альманах.* – Выпуск 11. – Ставрополь: Изд-во СКФУ. – 2013. – С. 353 – 360.
65. Бигунова Н.А. Реализация стратегии воздействия на эмоциональное состояние собеседника посредством выражения одобрения, похвалы, комплимента и лести // *Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Філологічні науки.* – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – № 2. – С. 301 – 310.
66. Бигунова Н.А. Реализация стратегии манипулирования посредством речевого акта лести (на материале современного англоязычного художественного дискурса) // *Сборник докладов Междун. Конф. «Методология современной науки».* – Харьков: Знание, январь 2015. – С. 59 – 62.
67. Бигунова Н.А. Речевой акт комплимента как объект лингвистического анализа // *Материали XI міжнародної наукової конференції «Семантика мови і тексту».* – Івано-Франківськ, вересень 2012 р. – С. 40 – 42.
68. Бигунова Н.А. Речевой акт похвалы как объект лингвистического анализа (на материале современного англоязычного художественного дискурса)

- // Сучасні дослідження з іноземної філології: збірник наукових праць. – Вип. 11. – Ужгород, 2013. – С. 39 – 49.
69. Бигунова Н.А. Речевые акты положительной оценки в современном английском языке // Наука, образование, бизнес: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Проблемы, перспективы, интеграция». – Часть 1. – Москва: АР-Консалт, 28 февраля 2013. – С. 63 – 64.
70. Бигунова Н.А. Речевые акты положительной оценки с точки зрения критерия искренности // Сборник научных трудов SWorld: Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2012. Вып. 4. – Том 40. – Одесса: Куприенко, 18 – 27 декабря 2012. – С. 81 – 88.
71. Бигунова Н.А. Речевые акты похвалы и комплимента как объекты лингвистического анализа (на материале современного англоязычного художественного дискурса) // Мова: науково-теоретичний часопис. – Одесса: Астропринт. – №19, 2013. – С. 33 – 37.
72. Бигунова Н.А. Семантические и прагматические особенности одобрительных речевых актов // Вісник Черкаського університету. Серія «Філологічні науки». – Черкаси: Черкаський нац. ун-т ім. Б. Хмельницького, 2012. – С. 111 – 116.
73. Бигунова Н.А. Семантические и функциональные особенности речевых актов похвалы и комплимента // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОДУ. – Одеса: Фенікс, 2011. – Вип. 26. – С. 19 – 25.
74. Бигунова Н.А. Содержательная и структурная дифференциация речевых актов похвалы и комплимента (на материале современного английского языка) // Теоретична і дидактична філологія: збірник наукових праць. – Вип. 16. Переяслав-Хмельницький. – 2013. – С. 43 – 53.
75. Бигунова Н.А. Содержательные и функционально-коммуникативные

- свойства речевого акта *комплимент* (на материале англоязычного художественного дискурса). Науковий вісник ПДПУ ім.Ушинського: Лінгвістичні науки. – №15. – Одеса: Астропринт. – С. 16 – 23.
- 76.Бигунова Н.А. Содержательные и функционально-коммуникативные свойства речевого акта одобрения (на материале англоязычного художественного дискурса) // Науковий вісник Східноєвропейського національного ун-ту ім. Л. Українки. – № 19. – Луцьк, 2013. – С. 10 – 15.
- 77.Бигунова Н.А. Соотношение оценочного суждения и оценочного высказывания в художественной коммуникации // Міжнародний журнал «Smart and Young». – Київ, 2016. – №8. – 79 – 83.
- 78.Бигунова Н.А. Социальный статус участников положительно-оценочных речевых актов (на материале англоязычного художественного дискурса) // Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства. – 2014. – С. 70 – 74.
- 79.Бигунова Н.А. Способы интенсификации положительной оценки в РА одобрения, похвалы, комплимента и лести (на материале англоязычных художественных произведений): Рівень ефективності та необхідність впливу філологічних наук на розвиток мови та літератури: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Логос, 2016. – С. 71 – 74.
- 80.Бигунова Н.А. Статусные отношения участников речевого акта комплимента (на материале англоязычного художественного дискурса): Сборник публикаций научного журнала «Архивариус» по материалам XI междунар. научно-практич. конф. «Наука в современном мире». – Киев: Архивариус, 2016. – С.61 – 65.
- 81.Бигунова Н.А. Структурные, семантические и функциональные особенности речевого акта одобрения // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОДУ. – Одеса: Фенікс, 2011. – Вип. 28. – С. 3 – 11.

82. Бигунова Н.А. Структурные, семантические и функциональные особенности речевого акта похвалы (на материале современного английского языка) // Актуальні проблеми менталінгвістики: Матеріали VII міжнародної наукової конф. 28-29 квітня 2011. Черкаси. – С. 172 – 174.
83. Бигунова Н.А. Таксономия одобрительных речевых актов в англоязычном художественном дискурсе // Вісник ХНУ. – Харків: Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 1964. - N973: Серія: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. Вип.68 . – 2011 (-1460 а) . – С.18 – 23.
84. Бигунова Н.А. Уровневые характеристики одобрительных речевых актов в англоязычном художественном дискурсе // Науковий вісник ПДПУ ім.Ушинського. Лінгвістичні науки. – Одеса: Астропринт, №14, 2012. – С. 41 – 49.
85. Бигунова Н.А. Функционально-коммуникативные свойства речевых актов положительной оценки (на материале англоязычного художественного дискурса) // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. Издательство: Орловский государственный университет (Орел)ISSN: 1998-2720. – 2013. – №4. – С. 268 – 273.
86. Бигунова Н.А. Языковые особенности речевого акта похвалы (на материале современного англоязычного художественного дискурса) // науковий Вісник Херсонського державного університету: Серія «Лінгвістика». –Вип. 19. – Херсон, 2013. – С. 130 – 147.
87. Бигунова Н.А. Языковые особенности речевых актов одобрения и похвалы в англоязычном художественном дискурсе // Славута: Збірник наукових праць. – Вип. 7. – Серія: Філологія, Дніпропетровськ, 2013. – С. 4 – 12.
88. Бігунова Н.О. Паравербальні засоби вираження компліменту в англomовному літературному дискурсі // Матеріали Всеукраїнської

- науково-практ. конф. «Сучасні дослідження філологічних наук: проблеми та рішення». – Запоріжжя, 25–26 серпня 2017. – С. 15 – 19.
89. Бігунова Н.О. Перцептивне дослідження інтонаційних характеристик позитивно-оцінних фраз (на матеріалі англомовного кінематографічного дискурсу) // Одесский лингвистический вестник. – Вип. 10. 2017.
90. Бігунова Н.О. Реалізація контакто-встановлюючої стратегії шляхом вираження схвалення, похвали і компліменту (на матеріалі сучасного англомовного художнього дискурсу). – Вісник Черкаського університету. Серія «Філологічні науки». – с№5 (338). – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2015. – С 108 – 113.
91. Бігунова Н.О. Схвалення, похвала, комплімент та лестощі як тактики реалізації стратегії пом'якшення висловлювання // Мандрівець. – 2015. – № 1. – С. 86 – 89.
92. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие: М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
93. Бобенко А.В. Функционирование комплимента в американском варианте английского языка: Дис. ... канд. филол. наук. – Благовещенск, 2001. – 197 с.
94. Богданов В.В. Функции вербальных и невербальных компонентов в речевом общении / В.В. Богданов // Языковое общение: единицы и регулятивы. – Калинин. гос. ун-т. – Калинин, 1987. – С. 18 – 25.
95. Богушевич Д.Г. Единица, функция, уровень: К проблеме классификации единиц языка / Д. Г. Богушевич. – Минск: Вышэйшая школа, 1985. – 116 с.
96. Бодалев А.А. Психология о личности. М.: изд-во Московского ун-та, 1988. – 188 с.
97. Болдырев Н.Н. Концептуальное пространство когнитивной лингвистики / Н.Н. Болдырев // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2004. – №1. – С. 18 – 36.

98. Бондаренко Є. В. Картина світу і дискурс // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. – Харків: Константа, 2005. – С. 36 – 64.
99. Бондарко А.В. К проблеме соотношения универсальных и идиоэтнических аспектов семантики: интерпретационный компонент грамматических значений // Вопросы языкознания. – М.: Наука, 1992. №3. – С. 5 – 20.
100. Бондарко А.В. Проблемы грамматической семантики и русской аспектологии / А.В. Бондарко. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского Университета, 1996. – 220 с.
101. Борботько В.Г. Принципы формирования дискурса: от психолингвистики к лингвосинергетике. Изд. 3-е, испр. – М.: Либроком, 2009. – 288 с.
102. Бровченко Т.А., Волошин В.Г. Методические указания по математической обработке и анализу результатов фонетического эксперимента. – Одесса: ОГУ, 1986. – 49 с.
103. Брудный А.А. Семантика языка и психология человека (о соотношении языка, сознания и действительности). – Фрунзе, 1972. – 234 с.
104. Брунер Дж. Психология познания / Дж. Брунер. – М.: Прогресс, 1977. – 412с.
105. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). – М.: ЯРК, 1997. – 321 с.
106. Буров, А.А. Номинационно-синтаксический семиозис в современном русско-язычном дискурсе: новая реальность словаря / А.А.Буров // Вестник ПГЛУ. – 2001. – №4. – С. 5 – 9.
107. Вежбицкая А. Речевые жанры // Жанры речи. – Саратов, 1997. – С. 99 – 111.
108. Вежбицкая А. Семантические универсалии и описание языков [Текст] / А. Вежбицкая. – М.: Радуга, 1999. – 780 с.

109. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М.: Русские словари, 1997. – 411 с.
110. Веккер Л.М. Психические процессы. Мышление и интеллект. В 3-х т. / Л.М. Веккер. Л.: Изд-во Лен. ун-та, 1976. – Т. II. – 325 с.
111. Вендина Т.И. Русская языковая картина мира сквозь призму словообразования (макрокосм). – М., 1998. – 240 с.
112. Вендина Т.И. Семантика оценки и ее манифестация средствами словообразования // Славяноведение. – М., 1997. – №4. – С. 41 – 42.
113. Вендлер З. О слове *good* // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.10. Лингвистическая семантика. – М.: Прогресс, 1981. – С.531 – 554.
114. Вендлер З. Факты в языке // Философия, логика, язык. – Общ. ред. Д.П. Горского и В.В. Петрова. – М.: Прогресс. –1987. – 336 с.
115. Верещагин Е.М. Коммуникативные тактики как поле взаимодействия языка и культуры // Русский язык и современность. Проблемы и перспективы развития русистики. – 4.1. – М., 1991. – С. 32 – 43.
116. Верещагина А.В. Взаимодействие просодических параметров и кинесических средств речи в условиях социально-ролевой симметрии и асимметрии партнеров по диалогу (эксп.-фонет. исследование на матер. англ. языка): Автореф. дис... канд. филол. наук. – Волгоград, 2000. – 20 с.
117. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Издательство МГУ, 1990. – 288 с.
118. Виноградов В.В. О категории модальности и модальных словах в русском языке // Виноградов В.В. Избранные труды. Исследования по русской грамматике. – М.: Наука, 1975. – С.53 – 88.
119. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993. – 173 с.
120. Витгенштейн Л. Философские работы. Ч. 1. - М., 1994.

121. Волынкіна Н.А. Речевые жанры похвалы и комплимента в бытовой сфере общения и коммуникативной среде телевизионного ток-шоу: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Красноярск, 2009. – 25 с.
122. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. Изд-е 3-е, стереотипное. – М.: КомКнига, 2006. – 280 с.
123. Воркачев С. Г. Оценка и ценность в языке: Избранные работы по испанистике: монография. Волгоград: Парадигма, 2006. – 186 с.
124. Воробйова О. П. Художній текст: у пошуках метаметоду інтерпретації / О. П. Воробйова // Англїстика та американїстика. – 2013. – Вип. 10. – С. 7 – 11.
125. Воробьева О. П. Лингвистические аспекты адресованности художественного текста (одноязычная и межъязыковая коммуникация): Автореф. дис. . докт. филол. наук. М., 1993. – 38 с.
126. Вострикова Е.С. Комплимент как одна из форм фатического общения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Санкт-Петербург, 2009. – 177 с.
127. Вохрышева Е. В. Коммуникативные стратегии диалогического взаимодействия в новоанглийском языке: дис. докт. филол. наук: 10.02.04. – Санкт-Петербург, 2001.– 473 с.
128. Выготский, Л.С. Мышление и речь // Познавательные психические процессы: хрестоматия. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – С. 368 – 396.
129. Выготский Л.С., Лурия А.Р. Этюды по истории поведения: Обезьяна. Примитив. Ребенок. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 224 с.
130. Габідулліна А. Р., Андрієнко Т. П., Кузена Н. В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник. – Донецьк: Регіон, 2000. – 196 с.

131. Габуниа З.М., Улимбашева Э.Ю. Межкультурная коммуникация как мирозозидающий факт языка. – Нальчик: изд-во Кабардино-Балкарского гос. ун-та, 2005. – 176 с.
132. Гак В. Г. Высказывание // Лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990. – С. 17.
133. Гак В.Г. Прагматика, узус и грамматика речи // Иностранные языки в школе. – 1982, N 5. – С.11 –17.
134. Гаспаров Б.М. Язык, память, образ. Лингвистика языкового существования. – М.: Нов. лит. обозр., 1996. – 352 с.
135. Геворкян К.У. Кинесический язык (Введение в кинесику): Автореф. дис. докт. филол. наук. – Ереван, 1991. – 39 с.
136. Германова Н.Н. Коммуникативная стратегия комплимента и проблемы типологии речевых этикетов // Язык и модель мира: сб. научн. трудов. – Вып. 416. – М., 1993. – С. 27 – 39.
137. Гийом Г. Принципы теоретической лингвистики. – М.: Прогресс, 1992. – 224 с.
138. Гилева А.В. Оценочные стратегии в языке британской качественной прессы: дис. канд. филол. наук. / А.В. Гилева. М.: РГБ, 2005. – 253 с.
139. Гловинская М.Я. Русские речевые акты и вид глагола // Логический анализ языка. – Вып. 5. Модели действия. – М.: Наука, 1992. – С. 123 – 130.
140. Глухов В., Ковшиков В. Психолингвистика. Теория речевой деятельности. М.: Изд-во: АСТ, 2007. – 318 с.
141. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. проф. О. Я. Гойхмана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 272 с.
142. Голубева Н.А. Слово. Текст. Дискурс. Прецедентные единицы. – Нижний Новгород: Нижегородский гос. лингв, ун-тет им. Н.А. Добролюбова, 2009. – 401 с.

143. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1985. – Вып. XVI: Лингвистическая прагматика / Общ. ред. Е.В. Падучева. – С. 41 – 57.
144. Горелов И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики: Учебное пособие. – М.: Лабиринт, 2001. – 304 с.
145. Горшкова В.Е. Перевод в кино: монография / В.Е. Горшкова. – Иркутск: ИГЛУ, 2006. – 278 с.
146. Горшкова К.А., Шевченко Н.Г. Темпоральный континуум и средства его реализации в англоязычном художественном тексте // Записки з романо-германської філології. – 2012. – Вип. 2 (29). – С. 27 – 33.
147. Горяинова Н. Н. Стратегии и тактики речевого поведения с применением высказываний похвалы и одобрения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 Ставрополь, 2010. – 194 с.
148. Грайс П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16, М.: Прогресс, 1985. – С. 14 – 76.
149. Гранин Ю.Д., Коршунова, Л.С. Воображение и оценка: гносеологический статус и эвристические функции / Ю.Д. Гранин, Л.С. Коршунова // Вестник Московского Университета, сер 7, философия. – 1985. – №3. –С. 36 – 45.
150. Грейдина Н.Л. Взаимодействие вербальных и невербальных средств общения в коммуникативном акте: дис.... канд. филол. наук / Н.Л. Грейдина. – Пятигорск, 1996. – 197 с.
151. Григорян Н. Р., Музя Е. М. Роль просодии и семантико-синтаксических структур в определении коммуникативных целей высказывания // Записки з романо-германської філології. – 2014. – Вип. 1. – С. 52 – 60.
152. Гринберг Дж. Антропологическая лингвистика. Вводный курс. М.: Едиториал УРСС, 2004. – 223 с.

153. Гусев С.С. Метафизика текста. Коммуникативная логика. – Санкт-Петербург: Гуманитарная Академия, 2008. – 351 с.
154. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.
155. Дементьев В.В. Фактические и информативные коммуникативные замыслы и коммуникативные интенции: проблемы коммуникативной компетенции и типология речевых жанров // Жанры речи. Саратов, 1997. С. 34 – 43.
156. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 41, № 4. – М.: Наука, 1982. – С. 327 – 337.
157. Демьянков В.З. Продуцирование, или порождение речи // Краткий словарь когнитивных терминов / Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. Под общей редакцией Е.С. Кубряковой. М.: Филологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 1996. – С. 129 – 134.
158. Демьянков В.З. Текст и дискурс как термины и как слова обыденного языка // Язык. Личность. Текст: Сб. статей к 70-летию Т.М. Николаевой. – М.: Языки слав. Культур, 2005. – С. 34 – 55.
159. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.01. – Екатеринбург, 2003. – 200 с.
160. Джеймс У. Научные основы психологии. / У. Джеймс, пер. И.И. Лапшина. 5-е издание К. Риккера. – СПб, 1902. – 368 с.
161. Динцис А.В. Просодические и кинесические средства реализации функции убеждения (на материале английского публичного судебного монолога): Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – М., 2004. – 182 с.
162. Долинин К.А. Стилистика французского языка [Текст] / К.А. Долинин. – М.: Просвещение, 1987. – 303 с.

163. Домброван Т.И. Синергетическая модель развития английского языка: монография. – Одесса: КП ОГТ, 2014. – 400 с.
164. Дорда С.В. Фактор адресата в высказываниях лести // Нова філологія: Збірник наукових праць. – Запоріжжя: ЗНУ, 2007. – № 26. – С. 48 – 52 .
165. Дубовский Ю.А. Анализ интонации устного текста и его составляющих. – Минск: Высшая школа, 1978. – 153 с.
166. Дьячкова И.Г. Похвала и порицание как речевые жанры // Вестник Омского университета. – Омск: Заревко, Вып. 3, 1998. – С. 55 – 58.
167. Елфимова, Н.В. Пути исследования мотивации в когнитивной психологии: сравнительный анализ / Н.В. Елфимова // Вопросы психологии. – 1985. – №5. – С. 160 – 165.
168. Єсипенко Н. Г. Лексико-семантичні компоненти авторського стилю і мовна картина світу (на матеріалі англомовної прози воєнної та мирної тематик): автореф. дис ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Надія Григорівна Єсипенко . – Чернівці: Б.в., 2007. – 20 с.
169. Жаборюк О.А. Теоретична лінгвістика: фундаментальні проблеми та ймовірні шляхи їх вирішення / Записки з романо-германської філології. Вип. 22-й. Ювілейний, присвячений 80-річчя проф. В.Г. Таранця. – Одеса: Фенікс, 2008. – С.36 – 52.
170. Жинкин Н. И. Механизмы речи. – М.: Изд-во АПН РСФСР, 1958. – 370 с.
171. Жинкин Н.И. О кодовых переходах во внутренней речи // Вопросы языкознания, 1964, № 6. – С. 26 – 38.
172. Загнітко А.П. Основи дискурсології. – Донецьк:ДонНУ, 2008. – 194 с.
173. Загнітко А. П. Теорія сучасного синтаксису: Монографія / А. П. Загнітко. – Донецьк: Дон НУ, 2006. – 378 с.

174. Заграевская Т.Б. Категория «оценка», ее статус и вербализация в современном английском языке: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Пятигорск, 2006. – 286 с.
175. Зарецкая А.Н. Особенности реализации подтекста в кинодискурсе: Дис. ... канд. филол. наук: – 10.02.19. – Челябинск, 2010. – 180 с.
176. Захарова, А.В. Генезис самооценки / А.В. Захарова. – Тула: Изд-во ТГПУ имени Л.Н.Толстого, 1998. – 135 с.
177. Зверева Е.В. Коммуникативно-речевая ситуация «Комплимент» (на материале испанского языка): Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.05. – М., 1995. – 266 с.
178. Зернецкий П.В. Единицы речевой деятельности в диалогическом дискурсе // Языковое общение: Единицы и регулятивы. – Калинин, 1987. – С. 89 – 95.
179. Зимняя И. А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с.
180. Зимняя И. А. Способ формирования и формулирования мысли как реальность языкового сознания // Язык и сознание парадоксальная рациональность М., 1993. – С. 51 – 58.
181. Златоустова Л.В., Надеина Т.М. Просодические средства выделения слова во фразе // Экспериментальная фонетика. – М.: Наука, 1989, 175 с.
182. Златоустова Л.В., Потапова Р.К., Трунин-Донской В.Н. Общая и прикладная фонетика. – М.: МГУ, 1986. – 303 с.
183. Золотова Г.А. Коммуникативные аспекты русского синтаксиса. 2-е изд., стереотип. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 368 с.
184. Зубов А.В. О языковых средствах выражения категории оценки в современном английском языке (на материале англо-американской прессы). Автореф. дис.канд.филол.наук. М., 1974. – 24 с.

185. Иванов Л.Ю. Текст научной дискуссии: Дейксис и оценка. — М.: «НИП 2Р», 2003. — 208 с.
186. Ивин А.А. Аргументация в процессах коммуникации: монография. — Москва-Берлин: Direct Media, 2015. — 555 с.
187. Ивин А.А. Основание логики оценок. М.: Наука, 1970. — 229 с.
188. Ильин Е.П. Эмоции и чувства: монография. — СПб: Питер, 2001. — 752 с.
189. Ильина С.Ю. Косвенная оценочность и средства ее выражения в современном английском языке: дисс....канд.филол.наук.: 10.02.04. / С.Ю. Ильина. — Н. Новгород, 1997. — 173с.
190. Ільченко О. М. Етикет англomовного наукового дискурсу: [монографія] / Ольга Михайлівна Ільченко. — К.: Політехніка, 2002. — 288 с.
191. Ильюшина Е.С. Лексические средства положительной оценки человеческих качеств (психолингвистический анализ). Автореф. дис... канд. филол. наук. — Нальчик, 2001. — 24 с.
192. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. — М.: Изд-во ЛКИ, 2008. — 288 с.
193. Иссерс О.С., Кузьмина Н.А. Этикет и антиэтикет как лингводидактическая проблема // *Rossica Ostraviensca-97: lingua rossica in sphaera mercaturae* / Ostrava, 1997. — С. 109 – 113.
194. Йоргенсен М.В., Филлипс Л. Дж. Дискурс-анализ. Теория и метод / Пер. с англ. — 2-е изд., испр. — Харьков: Гуманитарный центр, 2008. — 352 с.
195. Казарцева О.М. Культура речевого общения: теория и практика обучения: Учебное пособие. — М.: Флинта, 1998. — 496 с.
196. Каменская О.Л. Текст и коммуникация: Учебное пособие для институтов и факультетов иностранных языков. М.: Высшая школа, 1990. — 151 с.

197. Канке В.А. Философия. Исторический и систематический курс: учебное пособие для студ. Высш. учеб. заведений / В.А. Канке. – М.: Наука, 1997. – 352 с.
198. Карасик В.И. Социальный статус человека в лингвистическом аспекте // «Я», «субъект», «индивид» в парадигмах современного языкознания: Сб. научно-аналитических обзоров. – М., 1992. – С. 47 – 85.
199. Карасик В.И. Язык социального статуса. – Москва: Гнозис, 2002. – 334 с.
200. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – М.: Гнозис, 2004. – 390 с.
201. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987. – 263 с.
202. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – Нальчик: «Эль-Фа», 1994. – 672 с.
203. Карпенко Ю. О. Функції мови / Ю. О. Карпенко // Українська мова: Енциклопедія. – К.: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2000. – С. 714 – 716.
204. Кларк Г.Г., Карлсон Т. Б. Слушающие и речевой акт // Новое в заруб. Лингвистике. – М.: Прогресс, 1986. – Вып.17. – С. 271 – 290.
205. Ключко Л.И. Высказывания похвалы в коммуникативно-деятельностной парадигме общения (на материале английского языка): Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Сумы, 2003. – 193 с.
206. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия М.: Рипол классик, 2002. – 224 с.
207. Ковалевська Т.Ю. Комунікативні основи нейролінгвістичного програмування. – Одеса: Астропринт, 2001. – 344 с.
208. Кожевникова К. Спонтанная устная речь в эпической прозе // Acta Universitatis Carolinae. Philologica. 1970. – № 32. – Прага, 1970. – 165 с.

209. Козлова Т.З. Самооценка пенсионеров / Т.З. Козлова // Социс. – 2003. – №3. – С. 58 – 63.
210. Козьмина В.Н. Языковая реализация гибких коммуникативных тактик в английском диалоге: дис... канд. филол. наук. – 10.02.04. – СПб., 2001. – 196 с.
211. Колегаева И.М. Коммуникативная вторичность текста: функционально-стилевая парадигма // Записки з романо-германської філології – Одеса: Фенікс, 2010. – Вип. 25. – С. 122 – 130.
212. Колегаева И.М. Личность творца и ее отражение в триаде "автор-повествователь-персонаж" художественного текста // Записки з романо-германської філології. – Одеса: Фенікс, 2000. – Вип.8. – С. 98 –106.
213. Колегаєва І.М. Мегатекст як вияв комунікативної гетерогенності цілого завершеного тексту // Мовознавство. – 1996. – №2 – 3. С. 25 – 30.
214. Колегаева И.М. Текст как единица научной и художественной коммуникации. – Одесса: Одесский гос. Ун-т им. И.И. Мечникова, 1991. – 121 с.
215. Колегаєва І.М., Попік І.П. Нарис про комунікативну вторинність і вторинний семіозис // Записки з романо-германської філології. – Одеса, 2005. – Вип.16. – С. 78 – 86.
216. Колодина Е.А. Взаимодействие семиотических систем при формировании смысла кинодиалога: Дис. ... канд. филол. наук. 10.02.19. – Иркутск, 2013. – 168 с.
217. Колоева Л.М. Единицы диалогической коммуникации (на материале английского языка): Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – Москва, 2006. – 169 с.
218. Колшанский Г. В. Контекстная семантика. – М.: Наука, 1980. – 152 с.
219. Колшанский Г.В. Паралингвистика. М.: Наука, 1974. – 80 с.
220. Конова И.А. Речевые акты похвалы и порицания собеседника в

- диалогическом дискурсе современного немецкого языка: Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – Тамбов, 2003. – 180 с.
221. Копнин П. В. Природа суждения и формы его выражения в языке. Текст. / П. В. Копнин // Мышление и язык / под ред. Д. П. Горского. – М.: Госполитиздат, 1957. – 408 с.
222. Корлыханова Е.Л. Взаимодействие просодических и кинесических средств в выражении эмоциональных значений радости, гнева, удивления в сценической речи (на материале английского языка): Дис... канд. филол. наук. – М., 2000. – 178 с.
223. Коробова Н.В. Мелиоративные коммуникативные стратегии современной английской речи (на материале британского ареала): Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – Нижний Новгород, 2007. – 173 с.
224. Косенко Ю.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. / Ю.В. Косенко. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 187 с.
225. Космеда Т. А. Мовна гра в парадигмі інтерпретативної лінгвістики. Граматика оцінки. Граматична іграма (теоретичне осмислення 177 дискурсивної практики) / Т. А. Космеда, О. В. Халіман. – Дрогобич: Коло, 2013. – 228 с. 70.
226. Костюшкина Г. М. Семантика и прагматика высказывания / Г. М. Костюшкина, Е. Ч. Дахалеева, С. Н. Михалева, А. И., Одинец, Л. Н. Сорокопуд, Т. В. Шапочкина. Иркутск: ИГЛУ, 2005. – 525 с.
227. Кочерган М. П. Загальне мовознавство: підручник. – 3-е вид. / М. П. Кочерган. – К.: ВЦ «Академия», 2008. – 464 с.
228. Кравченко А. В. О традициях, языкознании и когнитивном подходе // Горизонты современной лингвистики: Традиции и новаторство: Сб. в честь Е. С. Кубряковой. М.: Языки славянских культур, 2009. – С. 51 – 65.
229. Кравченко Н.А. Особенности мелодического оформления англоязычной проповеди и молитвы / Н. А. Кравченко // Записки з романо-германської філології. – 2013. – Вип. 2. – С. 53 – 60.

230. Кравченко Н.К. Методика анализа разговорного дискурса в ракурсе конверсационного анализа // Мова і культура – К., 2010. – Т. 138. – С. 20 – 27.
231. Кравченко Н.К. Проблема таксономии прагматических пресуппозиций как условия реализации прагматических компонентов сообщения // Сучасні лінгвістичні парадигми. – Горл.: ДВНЗ ДДПУ. – 2014. – С. 151 – 155.
232. Красных В. В. Коммуникация в свете лингво-когнитивного подхода // Функциональные исследования: Сб. статей по лингвистике. Вып. 3.М., 1997. – С. 66 – 83.
233. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: Курс лекций – М.: ИТДГК «Гнозис», 2001. – 270 с.
234. Крейдлин Г.Е. Семантические типы жестов // Лики языка. Сборник статей. – М.: Наследие, 1998. – С. 174 – 185.
235. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык: М.: Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.
236. Кронгауз М.А. Семантика. – М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 2001. – 399 с.
237. Крюков А.Н. Фоновые знания и языковая коммуникация // Этнопсихолингвистика / Ю.А. Сорокин, И.Ю. Марковина, А.Н. Крюков и др. Отв. ред. и авт. предисл. Ю.А. Сорокин. М.: Наука, 1988. – С. 19 – 34.
238. Кубрякова Е.С. В поисках сущности языка: Когнитивные исследования / Ин-т языкознания РАН. – М.: Знак, 2012. – 208 с.
239. Кубрякова Е. С. Номинативный аспект речевой деятельности. – М: Наука, 1986. – 115 с.
240. Кубрякова Е.С. О термине «дискурс» и стоящей за ним структуре знания // Язык. Личность. Текст: Сб. статей к 70-летию Т.М. Николаевой. – М.: Языки слав. Культур, 2005. – С. 23 – 33.

241. Кузнецова В.А. Категория отрицательной оценки и ее отражение в системе глагола английского языка: дисс....канд.филол.наук: 10.02.04. / В.А. Кузнецова. – Ленинград, 1982. – С. 7 – 68.
242. Кузнецова В.В. Коммуникативное поведение участников портретного интервью: на материале французской и русской прессы: дис. канд. филол. наук. – 10.02.20. – Волгоград, 2008. – 257 с.
243. Кухаренко В.А. Интерпретация текста: Учеб. пособие для студентов пед. инст-тов по спец. № 2103 «Иностр. яз.». – Одесса, 2002. – 192 с.
244. Кучуради И. Оценка, ценности и литература / И. Кучуради // Вопросы философии, 2000. – №10. – С. 68 – 79.
245. Ланских А. В. Речевое поведение участников реалити-шоу: коммуникативные стратегии и тактики: автореф. дисс. канд. филол. наук. – 10.02.01. – Екатеринбург, 2008. – 22 с.
246. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т.В. Ларина. – М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 507 с.
247. Лаская О.Г. Репрезентация ритуала «крещение» с структуре языкового сознания (на материале русского и французского языков): Дис... канд. филол. наук: 10.02.19. – Тамбов, 2006. – 188 с.
248. Левин Ю.И. О семиотике искажения истины // Информационные вопросы семиотики, лингвистики и авторского перевода. – М., 1974. – Вып. 4. – С. 108 – 117.
249. Леонтьев А.А. Внутренняя речь и процессы грамматического порождения высказывания // Вопросы порождения речи и обучения языку. – М., 1967.
250. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. М.: Смысл, 1997. – 287 с.
251. Леонтьев А.А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. – М.: Наука, 1969а. – 308 с.

252. Леонтьев А. А. Факторы вариативности речевых высказываний // Основы теории речевой деятельности. – М.: Наука, 1974. – С. 26 – 33.
253. Леонтьев А. А. Язык, речь, речевая деятельность. – М.: Просвещение, 1969б. – 214 с.
254. Леонтьев А.А., Рябова Т.В. Фазовая структура речевого акта и природа планов // Планы и модели будущего в речи. – Тбилиси, 1970. – С. 27 – 32.
255. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1977. – 301 с.
256. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М.: Просвещение, 1972. – 533 с.
257. Леонтьев А.Н. Философия психологии: Из научного наследия / Под ред. А.А. Леонтьева, Д.А. Леонтьева. М.: Изд-во МГУ, 1994. – 228 с.
258. Леонтьев В.В. «Похвала», «лесть» и «комплимент» в структуре английской языковой личности: Дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 1999. – 206 с.
259. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей / Д.А. Леонтьев // Психологический журнал, Т13. – 1992. – №2. – С. 107 – 120.
260. Локтионова В.Г. Теория и комплексный анализ информативной парадигмы повествовательного предложения в современном английском языке (на материале текстов художественной прозы): дис ... докт. филол. наук: 10.02.04 / В.Г. Локтионова. – Пятигорск, 2004. – 407 с.
261. Лотман Ю.М. Внутри мыслящих миров. М.: Язык русской культуры, 1996. – 447 с.
262. Лотман Ю.М. Структура художественного текста: Семиотические исследования по теории искусства. М.: Искусство, 1970. – 383 с.
263. Лурия А.Р. Основные проблемы нейролингвистики. – М.: МГУ,

1975. – 253 с.
264. Майер Г. Психология эмоционального мышления / Г.Майер // Психология мышления: Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. М.: Изд-во МГУ, 1981. – С. 123 – 129.
265. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
266. Маковский М.М. Языковая сущность семасиологических процессов / М.М. Маковский // Иностранные языки в школе. – 1975. - №4. – С. 11 – 20.
267. Малинович Ю.М. Семантика эгоцентрических категорий в концептуальной модели естественного языка / Ю.М.Малинович // Проблемы вербальной коммуникации и представления знаний: Материалы Всероссийской научной конференции. – Иркутск: ИГЛУ, 1998. – С. 116 – 119.
268. Мартинюк А. П. Конструювання гендеру в англомовному дискурсі: [монографія] / А. П. Мартинюк. – Харків: Константа, 2004. – 292 с.
269. Мартынюк А.П. Стратегия как базовый инструмент когнитивного анализа коммуникации / А.П. Мартынюк // Записки з романо-германської філології: 2015. – Вип. 1(34). – С. 80 – 89.
270. Маслова В.А. Лингвокультурология: Учеб. пособие для студ. высш. учеб, заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 208с.
271. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику: учеб пособие / А.Ю. Маслова. – 3-ье изд. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 152 с.
272. Матузкова Е.П. Идентичность и лингвокультура: методология изучения: монография. – Одесса: Издательство КП ОГТ, 2014. – 333 с.
273. Мезенин С. М. Коммуникативный акт в художественной прозе / М. М. Мезенин // Коммуникативные аспекты значения: межвуз. сб.

- научных трудов. – Волгоград: Изд-во Волгогр. ун-та, 1990. – С. 99 – 107.
274. Мельчук И.А. Морфологические значения // Курс общей морфологии. – Т. 2. – Москва-Вена: Языки русской культуры 1998. – С. 543 – 560.
275. Миллер Д. К., Галантер Е., Прибрам К. Планы и структуры поведения. – М.: Мир, 1965. – С. 158 – 159.
276. Минский М. Остроумие и логика когнитивного бессознательного // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23. Когнитивные аспекты языка. – М.: Прогресс, 1988. – С. 281 – 309.
277. Михайлов Л.М. Коммуникативная грамматика немецкого языка. – М.: Изд-во «Высшая школа», 1994. – 256 с.
278. Морозова Е.И. Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект: Монография. – Харьков: Экограф, 2005. – 300 с.
279. Морозова И. Б. Паратекст в художественном диалоге как индикатор авторской оценки // Сучасні дослідження з іноземної філології: Зб. наук. праць. – Вип. 10 / Відп. ред. Фабіан М.П. – Ужгород: ФОП Бреза А.Е., 2012. – С. 229 – 237.
280. Морозова И.Б. Речевые механизмы успешного диалогизирования (на материале современного англоязычного художественного диалога) // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Лінгвістика»: Зб. наук. праць. – Випуск XX. – Херсон: ХДУ, 2013. – С. 128 – 134.
281. Мурашкина Э. В. Комплимент как регулятивный речевой акт (на материале английского языка): Дис. ... канд. филол. наук. – 10.02.04. – Тверь, 2004. – 147 с.
282. Мусхелишвили Н.Л., Сергеев В.М., Шрейдер Ю.А. Ценностная рефлексия и конфликты в разделенном обществе / Н.Л. Мусхелишвили,

- В.М. Сергеев, Ю.А. Шрейдер // Вопросы философии. – 1996. – №11. – С. 3 – 23.
283. Найссер У. Познание и реальность. Смысл и принципы когнитивной психологии. – М.: Прогресс, 1981. – 232 с.
284. Никитин, М.В. Основы лингвистической теории значения: учебное пособие /М.В. Никитин. – М.: 1988. – 168 с.
285. Николаева Т.М. Качественные прилагательные и отражение картины мира // Славянское и балканское языкознание. – М.: Наука, 1983. – С.67 – 86.
286. Николаева Т.Н. О принципе «некооперации» и / или категориях социолингвистического воздействия // Логический анализ языка. Противоречивость и аномальность текста. – М., 1990. – С. 225 – 235.
287. Нушикян Э.А. Типология интонации эмоциональной речи. – Киев; Одесса: Вища школа, 1986. – 157 с.
288. Осовська І. М. Стратегії і референтні тактики парентального німецькомовного дискурсу / І. М. Осовська // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Сер. Філологічна. – 2010. – Вип. 16. – С. 240 – 245.
289. Остин Дж. Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике: [Сб. ст.]. – Вып. 17: Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – С. 22 – 129.
290. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (Референциальные аспекты семантики местоимений). – М.: УРСС, 2002. – 288с.
291. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми. – М.: Издательство института психотерапии, 2001. – С. 37 – 38.
292. Певнева И. В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурсов русской и

- американской лингвокультур: дисс. канд. филол. наук. – 10.02.19. – Кемерово, 2008. – 206 с.
293. Пеліван О. К. Просодичні засоби реалізації ввічливості / неввічливості в англomовному конфліктному діалогічному дискурсі (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англomовних фільмів) [Текст]: автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Пеліван Оксана Костянтинівна; Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2010. – 23 с.
294. Петелина Е.С. Некоторые особенности речевых актов похвалы и лести // Синтагматический аспект коммуникативной семантики. – Нальчик: Изд-во Кабардино-Балкарского ун-та, 1985. – С. 150 – 154.
295. Петелина Е.С. Средства выражения и контексты функционирования высказываний похвалы и лести в английском языке. Автореф. дис... канд. филол. наук. – Пятигорск, 1988. – 16 с.
296. Петлюченко Н. В. Харизматика: мовна особистість і дискурс: монографія / Н. В. Петлюченко. – Одеса: Астропринт, 2009. – 464 с.
297. Петренко В.Ф. Психосемантика сознания. – М.: МГУ, 1988. – 207 с.
298. Петухов В.В. Психология мышления: Учебно-метод, пособие. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – 90 с.
299. Пиотровская Л.А. Эмотивные высказывания как объект лингвистического исследования. СПб., 1994.
300. Писанова Т.В. Национально-культурные аспекты оценочной семантики: Эстетические и этические оценки. – М.: ИКАР, 1997. – 320с.
301. Пихтовникова Л.С. Самоорганизация речевого произведения в информационном аспекте // Нова філологія. Збірник наукових праць. - Запоріжжя: ЗНУ, 2014. – № 64. – С. 73 – 78.
302. Піхтовнікова Л. С. Стилiстика і синергетика дискурсу / Л. С. Піхтовнікова // Дискурс як когнітивно- комунікативний феномен: [кол.

- моногр.] / [за заг. ред. І. С. Шевченко]. – Х.: Константа, 2005. – С. 29 – 35.
303. Плотникова С. Н. Неискренний дискурс (в когнитивном и структурно-функциональном аспектах). – Иркутск: Изд-во Иркутского государственного лингвистического ун-та, 2000. – 244 с.
304. Пляц А.Л. Дерогативация прагматически значимых наименований (на материале английской политической лексики): автореф.канд. филол. наук: 10.02.04 / А.Л. Пляц. – М., 1989. – 22 с.
305. Полюжин М.М. Когнітивно-прагматичні механізми іллокутивних моделей мовлення // Проблеми романо-германської філології: Збірник наукових праць. – Ужгород: "Патент", 2002. – С. 9 – 16.
306. Попик И. П. Вербализация кинесики в художественном тексте // Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факульт. ром.-герм. філол. ОНУ. – Одеса: Фенікс, 2008. – Вип. 21. – С. 138 – 148.
307. Попик И. П. Лексико-семантическое поле "жестикуляция" в языке и речи (на материале англоязычных словарей и текстов): Дис... канд. филол. наук: 10.02.04. – Одесса, 2004. – 203 с.
308. Поспелова А.Г. Косвенные высказывания // Спорные вопросы английской грамматики. – Л., 1988. – С. 222 – 272.
309. Постовалова В.И. Картина мира в жизнедеятельности человека Текст. / В.И. Постовалова // Роль человеческого фактора в языке: Язык и картина мира – М.: Наука, 1988. – С. 8 – 69.
310. Постовалова В. И. Существует ли языковая картина мира // Язык как коммуникативная деятельность человека: Сб. науч. тр. МГПИИЯ. – Вып. 284. – М., 1987. – С 65 – 72.
311. Потапенко С. І. Аспекти дискурс-аналізу мовних одиниць (на матеріалі англійської мови) / С. І. Потапенко // Наук. зап. Ніжин. держ. пед. ун-ту. Філол. науки. – 1998. - [Вип. 1]. – С. 132 – 136.

312. Потапенко С. І. Орієнтаційний простір сучасного англомовного медіа-дискурсу (досвід лінгвокогнітивного аналізу) [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра філол. наук : 10.02.04 – германські мови / Потапенко Сергій Іванович; Київський нац. лінгвіст. ун-т. – К., 2008. – 32 с.
313. Потапов В. В. Многоуровневая стратегия в лингвистической гендерологии / В. В. Потапов // Вопр. языкознания. – 2002. – № 1. – С. 103 – 128.
314. Потапова Р.К. Коннотативная паралингвистика. – М.: Триада, 1997.
315. Потапова Р.К. Речь: коммуникация, информация, кибернетика. – М.: Радио и связь, 1997. – 528 с.
316. Потапова Р.К., Потапов В.В. Язык, речь, личность. – М.: Языки славянской культуры, 2006. – 496 с.
317. Потебня А. А. Мысль и язык. Киев: Синто, 1993. – 190 с.
318. Походня С.И. Языковые виды и средства реализации иронии / С.И. Походня. – К.: Наукова думка, 1989. – 128 с.
319. Почепцов Г.Г. (мл.) Коммуникативные аспекты семантики / Г.Г.Почепцов (мл.). – К.: Вища школа. Изд-во при КГУ, 1987. – 131 с.
320. Почепцов Г.Г. О коммуникативной типологии адресата // Речевые акты в лингвистике и методике. — Пятигорск: Луч, 1986. — С. 10 – 17.
321. Почепцов Г.Г. Слушатель и его роль в актах речевого общения // Единицы и регулятивы: Межвуз. сб. научн. тр. – Калинин: Калининск. гос. ун-т. – 1987. – С. 26 – 38.
322. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М.: «Рефл-бук», 2001. – 656 с.
323. Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения. – Киев: Вища школа, 1986. – 116 с.
324. Почепцов О.Г. Языковая ментальность: способ представления мира // Вопросы языкознания. 1990. – № 6. – С. 111 – 122.

325. Приходько Г. І. Категорія оцінки в контексті зміни лінгвістичних парадигм: монографія / Г. І. Приходько. – Запоріжжя: Кругозор, 2016. – 200 с.
326. Приходько А.И. Коммуникативно-дискурсивный потенциал оценки и способы его выражения в современном английском языке: Дис. ... докт. филол. наук. – 10.02.04. – Запорожье, 2004 а. – 428 с.
327. Приходько Г.І. Оцінка і комунікація: посіб. для студентів та аспірантів. – Вінниця: Нова книга, 2013. – 168 с.
328. Приходько А.И. Семантика и прагматика оценки в современном английском языке / А.И. Приходько. – Запорожье: Запорожский государственный университет, 2004 б. – 321 с.
329. Приходько А.И., Артемова А.Ф. Словообразование в системе оценочной лексики: Учебное пособие. – Пятигорск: Изд-во ПГЛУ, 2008. – 120 с.
330. Прокофьева О.Г. Семантика интонационной выделенности в текстах спонтанной монологической речи: Дис. ...канд. филол. наук: 10.02.04. – Москва, 2000. – 196 с.
331. Пузырев А.В. Соотношение «правды» и «истины» в аспекте тетрахомии «всеобщее – общее – особенное – единичное» // Филология и культура: Мат-лы III Междунар. научн. конф. – Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2001. – Ч. 2 – С. 120 – 121.
332. Рейтман У. Познание и мышление. М.: Мир, 1968. – 400 с.
333. Різун В. В., Непийвода Н. Ф., Корнєєв В. М. Лінгвістика впливу [Текст]: монографія / В. В. Різун, Н. Ф. Непийвода, В. М. Корнєєв. – К.: Київський ун-т, 2005. – 148 с.
334. Ришар Ж.Ф. Ментальная активность: Понимание, рассуждение, нахождение решений. – М.: Ин-т психологии РАН, 1998. – 323с.
335. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании / Е.И. Рогов. – М.: Владос. – 1995. – 529 с.
336. Романов А.А. Систематика регулятивных действий диалогического общения / А.А. Романов // Электронный научный журнал «Мир

- лингвистики и коммуникации» [Электронный ресурс]. – Тверь: ТГСХА, 2008. – № 2 (10) <http://www.tverlingua.by.ru>
337. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения: Пособие по теоретическим курсам. — М.: Институт языкознания РАН, Калининский СХИ. – 1988. – 183 с.
338. Романов А.А. Стратегический принцип распределения регулятивных действий в типовом диалоге // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2008. – № 12. – С. 64 – 77.
339. Романова Т.В. Модальность. Оценка. Эмоциональность: Монография. – Нижний Новгород: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2008. – 309 с.
340. Рубинштейн С.Л. Основы Общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: ЗАО «Издательство «Питер», 2000. – 720 с.
341. Самохина В. А. Текстуальный и дискурсивный аспекты современной англоязычной шутки // Когниция, коммуникация, дискурс. – Электронный журнал. – Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина. – 2012. – № 5. – С. 52 – 73.
342. Самохіна В. О. Проблема типології англomовних жартів // Лінгвокогнітивні аспекти малих текстів. Монографія / За ред. проф. С. О. Швачко. – Суми: Видавництво СумДУ, 2008. – С. 113 – 123.
343. Сахарный Л.В. Введение в психолінгвістику. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1989. – 181 с.
344. Селіванова О.О. Основы теорії мовної комунікації. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю.А., 2011. – 350 с.
345. Селіванова О.О. Світ свідомості в мові: Монографічне видання. – Черкаси: Ю. Чабаненко, 2012. – 488 с.
346. Серажим К. Дискурс як соціолінгвальне явище: методологія, архітектоніка, варіативність. – Монографія / За ред. В. Різуна. / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2002. – 392 с.

347. Серебрякова Р.В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах: Дис. ... канд. филол. наук. – Воронеж, 2002. – 201 с.
348. Серебренников Б. А. О материалистическом подходе к явлениям языка. – М.: Наука, 1983. – 319 с.
349. Сёрль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып.16: Теория речевых актов. – М., 1986 а. – С. 170 – 195.
350. Сёрль Дж. Р. Что такое речевой акт? // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: теория речевых актов. – М., 1986 б. – С. 151 – 169.
351. Серякова І. І. Невербалістика: основні напрямки дослідження / І. І. Серякова // Проблема семантики слова, речення та тексту: зб. наук. праць. – К.: Вид. центр КНЛУ, 2009. – Вип. 22. – С. 325 – 332.
352. Серякова І. І. Невербальный знак коммуникации в англоязычных дискурсивных практиках: монография / Ирина Ивановна Серякова. – К.: Изд. центр КНЛУ, 2012. – 280 с.
353. Серякова И.И. Типология невербальных знаков коммуникации // Science and Education a New Dimension. Philology, II (5), Issue: 28, 2014. – P. 84 – 88.
354. Сеченов И. М. Избранные философские и психологические произведения / Сеченов И.М. М.: Учпедгиз, 1947. – 647 с.
355. Сидоров Е.В. Онтология дискурса. Изд. 2-е. – М.: Либроком, 2009. – 232 с.
356. Синеокова Т.Н. Парадигматика эмоционального синтаксиса. Автореф. дис.... д-ра филол. наук – М., 2004. – 35 с.
357. Соколов А. Н. Внутренняя речь и мышление. М.: Педагогика, 1968. – 248 с.
358. Соколова Е. Т. Самосознание и самооценка при аномалиях личности /Е.Т. Соколова. – М.: Изд-во МГУ, 1989. – 215с.

359. Соколова М.А., Гинтовт К.П., Тихонова И.С., Тихонова Р.М. Теоретическая фонетика английского языка. – М.: Гуманит. Изд.центр ВЛАДОС, 1996. – 286 с.
360. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі: монографія. – Харків: Константа, 2006. – 300 с.
361. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англomовному дискурсі / дис. ... доктора філол. наук: 10.02.04 / Солощук Людмила Василівна. – Київ, 2009. – 469 с.
362. Солощук Л.В. Невербальні складові англomовного дискурсу // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. – Харків: Константа, 2005. – С. 145 – 180.
363. Солощук Л.В. Про двоїсту природу невербальних компонентів комунікації // *Studia Germanica et Romanica: Іноземні мови. Зарубіжна література. Методика викладання.* – Донецьк: ДонНУ. – 2006. – Т.3. – № 1(7).
364. Солсо Р. Когнитивная психология / Р. Солсо. – Спб.: Питер, 2002. – 592 с.
365. Старостина Ю.С. Прагматический потенциал негативной оценки в английской стилизованной разговорной речи: дис... канд. филол. наук. – Самара, 2008. – 190 с.
366. Степанов Ю. С. Альтернативный мир, Дискурс, Факт и Принцип причинности / Ю. С. Степанов // *Язык и наука конца 20 века.* – М.: РАН, 1996. – С. 35 – 73.
367. Степанов Ю. С. Методы и принципы современной лингвистики / Ю. С. Степанов. – М.: Изд-во Наука, 1975. – 311 с.
368. Стеріополо О.І. Комунікативно-прагматичні категорії усного мовлення // *Актуальні проблеми романо-германської філології та прикладної лінгвістики.* – ЧНУ. – №1, 2010. – С.143 – 153.

369. Стернин И.А. Лексическое значение слова в коммуникативном аспекте. – Минск, 1985. – 32 С.
370. Столович Л.Н., Каган М.С. Философская теория ценности / Л.Н. Столович, М.С. Каган // Вопросы философии. – 1998. – №5. – С. 155 – 158.
371. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция в речевых актах / Стросон П.Ф. // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – М.: Едиториал УРСС, 1986. – С. 130 – 150.
372. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. – Винница: Нова книга, 2009. – 272 с.
373. Сусов И. П. Личность как субъект языкового общения / И. П. Сусов // Личностные аспекты языкового общения: Сборник научных трудов. Калинин: Изд-во Калининского гос. ун-та, 1989. С. 9 – 16.
374. Сусов И. П. Семантика и прагматика предложения. – Калинин: Изд-во Калинин.ун-та, 1980. – 51 с.
375. Сухих С.А., Зеленская В.В. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса. Краснодар, 1988. – 160 с.
376. Тарасов Е. Ф. О формах существования сознания // Язык и сознание парадоксальная рациональность М., 1993. – С. 86 – 97.
377. Телия В. Н. Коннотативный аспект семантики номинативных единиц. – М.: Наука, 1986. – 141 с.
378. Телия В. Н. Русская фразеология: Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. М.: Школы «Языки русской культуры», 1996. – 284 С.
379. Трипольская Т.А. Эмотивно-оценочная лексика в антропоцентрическом аспекте. Дис... доктора филол. наук. – СПб., 1999. – 339 с.
380. Трофимова Н.А. Экспрессивные речевые акты: семантический, прагматический, грамматический анализ: Монография. – СПб: Изд-во ВВМ, 2008. – 376 с.

381. Труфанова И.В. О разграничении понятий: речевой акт, речевой жанр, речевая стратегия, речевая тактика // Филологические науки. 2001. – № 3. – С. 56 – 65.
382. Туранский И.И. Семантическая категория интенсивности в английском языке // И.И. Туранский. – М.: Наука, 1990. – 173 с.
383. Узнадзе, Д.Н. Психология установки Текст. / Д.Н.Узнадзе. СПб.: Питер, 2001. – 416 с.
384. Филиппов А.В. Звуковой язык и язык «жестов» / А.В.Филиппов //Лингвистический сборник. – М.,1975. – № 3 . – С. 14 – 33.
385. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. – М.: Издательство «ИКАР», 2007. – 480 с.
386. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. – М.: Русский язык, 2002. – 216 с.
387. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. — М.: ИКАР, 1988. – 230 с.
388. Фреге Г. Мысль: логическое исследование. / Философия, логика, язык: Пер. с англ. и нем. – М.: Прогресс, 1987. – С. 18 – 47.
389. Френкель Е. И. Парадигма оценочных семем в современном английском языке: автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.04 / Е. И. Френкель. — Одесса, 1982. – 21 с.
390. Фрумкина Р.М. Психолингвистика: учебное пособие для высших учебных заведений. 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2006. – 315 с.
391. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативные действия. – СПб., 2001. – с.
392. Харченко О. Д. Деинтенсификация оценочных конструкций в современном английском языке. Автореф. дис...канд. филол. наук. - М., 2002. – 16 с.
393. Хэар Р. М. Дескрипция и оценка // НЗЛ. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 183 – 195.

394. Цоллер В. Н. Экспрессивная лексика: семантика и прагматика // Филологические науки, 1996. – № 6. – С. 62 – 71.
395. Цурикова Л. В. Когнитивно-дискурсивная парадигма как новое направление описания и анализа речемыслительной деятельности // Горизонты современной лингвистики: Традиции и новаторство: Сб. в честь Е. С. Кубряковой. М.: Языки славянских культур, 2009. – С. 76 – 92.
396. Чанышева З.З. Взаимодействие языковых и неязыковых факторов в процессе речевого общения: Учебное пособие. Уфа: РИО БашГУ, 1984. – 80 с.
397. Чейф У. Память и вербализация прошлого опыта //Текст: аспекты изучения семантики, прагматики и поэтики: Сб. ст. – М., 2001. – С. 3 – 42.
398. Человеческий фактор в языке: Коммуникация, модальность, дейксис. – М., 1992.
399. Черенков А.С. Интеракционально-прагматические характеристики категории речевого противодействия во французском дискурсе: дис... канд. филол. наук: 10.02.05. – Пятигорск, 2011. – 176.
400. Чернейко Л. О. Порождение и восприятие межличностных оценок // Филологические науки, 1996. – № 6. – С. 42 – 53.
401. Черниговская Т.В., Деглин В.Л. Проблема внутреннего диалогизма (нейрофизиологическое исследование языковой компетенции). – Учен. зап. / Тартуск. Гос. Ун-т. – Вып. 641. – Проблемы диалога, 1984. – С. 48 – 67.
402. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие Текст. / В.Е. Чернявская. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 136 с.
403. Шаховский В.И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка. – Воронеж: Изд-во Воронежск. ун-та, 1987. – 192 с.

404. Шевченко І. С. Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: моногр. – Х.: Константа, 2005. – С. 105 – 117.
405. Шевченко И.С. Историческая динамика прагматических свойств английского вопросительного предложения (16-20 вв.): автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.04 / И.С. Шевченко. – Киев, 1999. – 36 с.
406. Шевченко И.С. Основы теории языковой коммуникации. – Харьков: Видавництво НУА, 2008. – 168 с.
407. Шевченко І.С. Проблеми типології дискурсу / І. С. Шевченко, О. І. Морозова // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен / Під загальн. ред. Шевченко І. С.: Монографія. – Харків: Константа, 2005. – С. 233 – 236.
408. Шевченко І. С., Морозова О.І. Дискурс як мисленнєво-комунікативна діяльність // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: моногр. – Х.: Константа, 2005. – С. 21 – 28.
409. Шиленко Р.В. Регулирование межличностных отношений в коммуникативном пространстве// Языковое общение: Процессы и единицы. – Калинин: Знание, 1988. – С.117 – 123.
410. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Жанры речи. – Саратов: Свет, 1997. – С. 31 – 34.
411. Ёйм Х.Я. Прагматика речевого общения // Теория и модели знаний: Труды по искусственному интеллекту (Уч. записки Тарт. ун-та). – Тарту, 1985. – С. 196 – 207.
412. Экман П. Почему дети лгут? / Пер. с англ. – М.: Педагогика-пресс, 1993. – 270 с.
413. Ягубова М.А. Оценка в языковой картине мира / М.А. Ягубова // Вопросы стилистики. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1996. – Вып. 26. – С. 30 – 40.

414. Якушина Р.М. Динамические параметры оценки (на материале современного английского языка). Автореф. дис...канд. филол. наук. – Уфа, 2003. – 24 С.
415. Ярошевич Е.В. Конструкции одобрения и поощрения в стилистико-синтаксическом аспекте (на материале современного английского языка): Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Москва, 2003. – 187 с.
416. Aijmer K. *Conversational Routines in English: Convention and Creativity* / K. Aijmer. London : Longman, 1996. – 251 p.
417. Aijmer K., Stenstrom A. *Approaches to Spoken Interaction* / K. Aijmer, A. Stenstrom // *Journal of Pragmatics: An Interdisciplinary Journal of Language Studies* / Ed. by Jacob L. Mey et al. Amsterdam etc.: Elsevier, 2005. – Vol. 37. – P. 1743 – 1751.
418. Altani Ioanna. *Compliments and Compliment Responses in Greek and English* // *Proceedings of the 5th Symposium on the Description and/or Comparison of English and Greek*. – Department of English Studies, University of Thessaloniki. Athens, 1991. – P. 78 – 112.
419. Andersen P.A. *Nonverbal Communication: Forms and Functions*. Mountain View, C.A.: Mayfield, 1999.
420. Anderson E.S. *Speaking with Style*. – Cornwall: T.J. Press Ltd, 1992. – 200 p.
421. Austin J.L. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press. 1962, 1973. – 329 p.
422. Bach K. *Speech Acts and Pragmatics* / K. Bach // *The Blackwell Guide to the Philosophy of Language* / Ed. M. Devitt and R. Hanley. Oxford: Blackwell Publishing, 2006. – P. 147 – 169.
423. Bach K., Harnish R. M. *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982. – 327 p.
424. Bäcklund I. *Cues to the Audience: On some Structural Markers in English Monologue* // *Instead of flowers: Papers in honour of Mats Rydén*

- on the occasion of his sixtieth birthday, August 27, 1989. – Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1989. – P. 29 – 39.
425. Beattie G.W. Planning Units in Spontaneous Speech: Some evidence from hesitation in speech and speaker gaze direction in conversation // *Linguistics* 1979. – V. 17. – P. 61 – 78.
426. Berry M. Systemic Linguistics and Discourse Analysis: A Multi-layered Approach to Exchange Structure // Coulthard and Montgomery. *Studies in discourse analysis* (eds.). – London: Routledge, 1981. – 26 – 49.
427. Bily M. Reflexives and the Subjective ("emphatic") Side FSP // *Pap. 4th Scand. Linguistics*. Odense: Univ. Press, 1971. – P. 71 – 77.
428. Blakemore D. *Relevance and Linguistic Meaning. The Semantics and Pragmatics of Discourse Markers*. – Cambridge; New York; Melbourne: Cambridge university press, 2003. - VIII, 200 p.
429. Blum-Kulka S., House J., Kasper G. *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies* / Eds. S. Blum-Kulka, J. House, & G. Kasper. – Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 1989. – 290 p.
430. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
431. Brown G., Yule G. *Discourse Analysis*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1983. – 563 p.
432. Burton D. *Analysing Spoken Discourse* // *Studies in Discourse Analysis*. – ed. by M. Coulthard and M. Montgomery. – London and Boston: Routledge and Kegan Paul, 1981. – P. 61 – 81.
433. Butt D. *Talking and Thinking: The Patterns of Behaviour*. – Oxford: Oxford University Press, 1989. – 103 p.
434. Butterworth B.L. *Some Constraints on Models of Language Production* // *Language Production*. – Vol.1. *Speech and Talk*. – L. etc.: Acad. Press, 1980. – P. 423 – 459.
435. Carlson L. *Dialogue Games: An Approach to Discourse Analysis*. – Dordrecht: Reidel, 1983. – 316 p.

436. Chomsky N. *Language and Politics* Éd. by C.P.Otero. – Montréal; N.Y.: Black Rose Books, 1988. – 779 p.
437. Chomsky N. *New Horizons in the Study of Language and Mind* / Noam Chomsky; With a forew. by Neil Smith. Cambridge; New York; Oakleigh: Cambridge university press, 2000. – 230 p.
438. Chothia J. *Forging a Language: A Study of Plays of Eugene O’Neill* Cambridge: Cambridge University Press, 1979. – 228 p.
439. Clark H., Carlson T. *Hearers and Speech Acts // Language*. – # 58, 1982. – P. 332 – 372.
440. Cody M.J., McLaughlin, M.L. and Schneider M.J. *The Impact of Relational Consequences and Intimacy on the Selection of Interpersonal Persuasion Tactics // Communication Quarterly*. – V. 29, 1981. – P. 91 – 106.
441. Coleman L., Kay P. *Prototype Semantics: the English Verb “lie” // Language*, 1981. – №57. – Vol. 1. P. 26 – 44.
442. Cook G. *Discourse. Text.* / G. Cook Oxford: Oxford University. Press, 1989. – 165 p.
443. Coulthard M. *An Introduction to Discourse Analysis*. – London: Longman, 1977. – 195 p.
444. Coulthard M. *Forensic Discourse Analysis // Advanced in Spoken Discourse Analysis*. – London: Routledge, 1992. – P. 242 – 257.
445. Coulthard M., Brazil D. *Exchange Structure // Coulthard and Montgomery. Studies in Discourse Analysis (eds.)*. – London: Routledge, 1981. – P.82 – 106.
446. Craig R., Tracy K., Spisak F. *The discourse of requests assessment of a politeness approach // Human Communication Research*, 1986, 12/4. - P. 437 – 468.
447. Cruse D. A. *Meaning in Language: An introduction to Semantics and Pragmatics*. – Oxford; New York; Athens: Oxford university press, 2000. – 424 p.

448. Cruttenden A. Falls and Rises: Meanings and Universals // *Journal of Linguistics*. – 1981. – Vol. 17. – № 1. – P.77 – 92.
449. Crystal D. *The English Tone of Voice*. – London, 1975. – 224 p.
450. Critchley Macdonald. Aphasia in Polyglots and Bilinguals. — *Brain and Language* 1, 1974. – P. 15 – 27.
451. Croft W., Cruse D.A. *Cognitive Linguistics*. – Cambridge: Cambridge University press, 2004. – 356 p.
452. Damen L. *Culture Learning: The Fifth Dimension in the Language Classroom*. – U. S. A.: Addison-Wesley Publishing Company, 1987. – 406 p.
453. Davis B. “Ah, excuse me... I like your shirt”: An Examination of Compliment Responses across Gender by Australians // *Griffith Working Papers in Pragmatics and Intercultural Communication*. – School of Languages and Linguistics: Griffith University. – Vol. 1. 2008. – P. 76 – 87.
454. Dickinson Connie, Givon Talmy. Memory and conversation. Toward an experimental paradigm // *Conversation: cognitive, communicative and social perspectives*. – Philadelphia, 1997. – Vol. 34, P. 91 – 119.
455. Dijk van T.A. *Discourse and Elite Racism*. – London: Sage, 1993.
456. Dijk van T.A.. *Studies in the Pragmatics of Discourse*. – The Hague: Mouton,1981. – 331 p.
457. Dillard J.P., Segrin C., Harden J.M. Primary and Secondary Goals in the Production of Interpersonal Influence Messages // *Communication Monographs*. – V. 56, 1989. – P. 19 – 38.
458. Dittman A.T. *The role of Movement in Communication // Nonverbal Behavior and Communication*. Second Edition. Ed. A.W. Siegman, S. Feldstein. – London: Lawrence Erlbraum Associates, Publishers, 1987. – P. 37 – 65.
459. Donzel van. *Prosodic Aspects of Information Structure in Discourse*. - Amsterdam, 1999. – 195 p.

460. Edmonson W.J. Routinisierte Elemente im fremdsprachlichen Diskurs // Sprache und Literatur in Wissenschaft und Unterricht. – 1983. – S. 3 – 30.
461. Edmondson W. Spoken Discourse: A Model for Analysis. – London: Longman. – 1981. – 217 p.
462. Edwards W. The theory of decision making // Psychological Bulletin, 51(4), 1954. – P. 380 – 417.
463. Ekman P. Body Movement and Voice Pitch in Deceptive Interaction / P. Ekman, W. V. Friesen, K. R. Scherer // Semiotica. – 1976. – V. 16. – P. 23 – 27.
464. Eyer P. Perlokutionen / Peter Eyer. Tübingen: Niemeyer, (Reihe germanistische Linguistik; 75), 1987. – 140 S.
465. Faerch C., Kasper G. On Identifying Communication Strategies // Strategies in Interlanguage Communication. – London: Longman, 1983. – P. 77 – 93.
466. Fairclough Norman. Analyzing Discourse: Textual Analysis for Social Research. – London and New York: Routledge, 2003. – 270 p.
467. Fletcher S.G. New Prospects for Speech by the Hearing Impaired // Speech and language: Advances in Basic Research and Practice. – N.Y. etc.: Acad. Press, 1983. – Vol. 9. – P. 1 – 41.
468. Franck D. Seven Sins of Pragmatics: Theses about Speech Act Theory, Conversational Analysis, Linguistics and Rhetoric // Possibilities and Limitations of Pragmatics. Ed. H. Parret, M. Sbisà and J. Verschieren. Amsterdam: John Benjamins, 1981. – P. 225 – 236.
469. Franke W. Elementare Dialogstrukturen: Darstellung, Analyse, Diskussion. –Tübingen: Niemeyer, 1990. – 183 s.
470. Fraser B. Hedged Performatives // Syntax and Semantics. Vol. 3. Speech Acts. – New York etc.: Academic Press, 1975. – P. 187 – 210.
471. Fraser B. Perspectives on Politeness / B. Fraser // Journal of Pragmatics: An Interdisciplinary Journal of Language Studies / Ed. by Jacob L. Mey et al. -Amsterdam etc.: Elsevier, 1990. Vol. 14. – P. 219 – 236.

472. Gamut L. J. F. *Logic, Language and Meaning*. – London. – 1991. – 216 p.
473. Graddol David. *Discourse Specific Pitch Behavior // Intonation in Discourse*. – 1986, P. 221 – 243.
474. Glucksberg S. *Understanding Figurative Language*. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 134 p.
475. Goffman E. *Forms of Talk*. Philadelphia: Univ. of Pennsylvania, 1981. – 236 p.
476. Goffman E. *On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction // Laver and Hutcheson (eds.). Communication in Face-to-face Interaction*. Harmondsworth: Penguin, 1972. – P. 319 – 346.
477. Gowerdowskiy W. *Affixale Konnotation im Deutschen und im Russischen: Vergleichende Typologie / Wladislav Gowerdowskiy*. – Aachen: Shaker Verlag, 2002. – Band 4. – 176 s.
478. Grice H. P. *Logic and Conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics 3: Speech Acts / Eds. P. Cole, J. Morgan*. New York: Academic Press, 1975. – P. 41 – 58.
479. Grimes J.E. *The Tread of Discourse*. – Oxford: Oxford University Press, 1975. – 261 p.
480. Guerrero L. K., De Vito J. A., Hecht M. L. *The Nonverbal Communication Reader: Classic and Contemporary Readings* Waveland Press. – 2nd ed., 1999. – 471 p.
481. Gumperz J. J. *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 225 p.
482. Gumperz J.J. *Language in Social Groups: Essays / Selected and introduction by Anwar S. Dil*. – Stanford, California: Stanford University press, 1971. – 350 p.
483. Gülich E., Kotschi T. *Discourse Production in Oral Communication: A Study Based on French // Aspects of Oral Communication*. – B.; N.Y.: Gruyter, 1995. – P. 30 – 66.

484. Hall E.F. Proxemics. – *Current Anthropology*, 1968. – Vol. 9, № 2. – P. 83–95.
485. Hall E. T. *The Dance of Life: The Other Dimension of Time*. New York: Doubleday and Company, 1983.
486. Halliday M.A.K. *Course of Spoken English Intonation*. – London, 1970. – 312 p.
487. Halliday M.A.K., Hasan, R. *Language, Context and Text*. – Oxford: Oxford University Press, 1989. – 234 p.
488. Hatch E., Long, M.H. *Discourse Analysis* // Larsen-Freeman, D. (ed.), 1980, P. 1 – 40.
489. Haugh M. The Co-constitution of Politeness Implicature in Conversation / M. Haugh // *Journal of Pragmatics: An Interdisciplinary Journal of Language Studies* / Ed. by Jacob L. Mey et al. Amsterdam etc.: Elsevier, 2007. – Vol. 39. – P. 84 – 110.
490. Hauser, M.D. *The Evolution of Communication*. – Cambridge; London, 1996. – 322 p.
491. Herbert R. K. Sex-based Differences in Compliment Behavior // *Language in Society*, № 19, 1990. – P. 201 – 224.
492. Herbert R.K. The Ethnography of English Compliments and Compliment Responses: A Contrastive Sketch // *Contrastive Pragmatics*. W.Oleksy (Ed.). – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 1989. – P. 3 – 35.
493. Herbert R. K. The Sociology of Compliment Work in Polish and English // *Sociolinguistics: A reader and coursebook*: ed. By N. Coupland and A. Jaworski. – Bristol: Palgrave, 1997. – C. 487 – 499.
494. Herbert R. K., Straight S. Compliment-rejection versus Compliment-Avoidance: Listener-based versus Speaker-based Pragmatic Strategies // *Language and communication*, Vol.9, #1, London, 1989. – P. 35 – 47.
495. Hinds John. Organisational Patterns in Discourse // *Discourse and syntax*. – 1979. – Vol. 12, P. 135 – 160.

496. Hirst Daniel. Phonological and Acoustic Parametres of English Intonation // Intonation in Discourse. – Philadelphia, 1986. – P. 19 – 53.
497. Hoey M. Signalling in Discourse // Discourse Analysis Monographs, Vol. 6: English Language Research. – Birmingham, 1979. – P. 345 – 419.
498. Holland D., Quinn N. Cultural Models in Language and Thought / D. Holland, N. Quinn. – London; New York et al.: Cambridge University Press, 1987. – 400 p.
499. Holmes J. Complimenting: A Positive Politeness Strategy // Sociolinguistics: The Essential Readings. ed. by Christina Bratt Paulston and G. Richard Tucker: Wiley-Blackwell, 2003.
500. Holmes J. Compliments and Compliment Responses in New Zealand English // Anthropological Linguistics, 1987. – #28. – P. 458 – 508.
501. Holmes J. New Zealand Women are Good to Talk to: an Analysis of Politeness Strategies in Interaction // Journal of pragmatics. – London: Elsevier, 1993. – V. 20, #2. – P. 91 – 116.
502. Holmes J. Paying Compliments: A Sex-preferential Strategy // Journal of Pragmatics. – London: Elsevier, Vol. 12. – 1988. – P. 445 – 465.
503. Holmes J. Women, Men and Politeness. London: Longman, 1995. – 254 p.
504. Holmes J., Brown D.F. Teachers and Students Learning about Compliments // Tesol Quarterly, Vol. 21, #3, 1987. – P. 523 – 546.
505. Hopper R., Koch S., Mandelbaum J. Conversation Analysis Methods // Contemporary Issues in Language and Discourse Processes. – Lnd.: Erbaum, 1986. – P. 169 – 186.
506. House J., Kasper G. Politeness Markers in English and German / J. House, G. Kasper // Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned speech / Ed. F. Coulmas. New York: Mouton, 1981. – P. 157 – 185.

507. Hovy E. Generating Natural Language under Pragmatic Constraints / E. Hovy // *Journal of pragmatics*. Amsterdam, 1987. – Vol. 11, N 6. – P. 689 – 719.
508. Hubbard Kathleen. Toward a Theory of Phonological and Phonetic Timing // *Phonology and phonetic Evidence: Papers in Laboratory Phonology #4* / ed. by Bruce Connell and Amalia Arvanti. – Cambridge, 1995. – P. 168 – 187.
509. Humbert Helga. *Phonological Segments: their Structure and Behavior*. – Cambridge, 1995. – 245 p.
510. Hunston S., Thompson G. *Evaluation in Text. Authorial Stance and the Construction of Discourse*. Oxford: Oxford University Press, 2001. – 240 p.
511. Jackson H. *Words and Their Meaning (Learning about Language Series)*. London – New York: Longman, 1988. – 178 p.
512. Jacobs S., Jackson S. Strategy and Structure in Conversational Influence Attempts // *Communication Monographs*. – V. 50, 1993. – P. 285 – 304.
513. Jaworski Adam. This is not an Empty Compliment: Polish Compliments and the Expression of Solidarity. *International Journal of Applied Linguistics*. Vol. 5, 1995. P. 63 – 94.
514. Jefferson G. Side Sequences // Sudnow (Ed.) *Studies in social interaction* New York, NY: Free Press, 1972. P. 294 – 330.
515. Johnson D. Compliments and Politeness in Peer-review Texts // *Applied linguistics*. – V. 13. #1 – Oxford University Press, 1992. – P. 51 – 71.
516. Johns-Lewis, Catherine M. Prosodic Differentiation of Discourse Modes // *Intonation in discourse*. – London, 1986. – P. 202 – 220.
517. Johnson-Laird P.H. *Mental Models. Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness*. – Cambridge, 1983. – 513 c.

518. Johnstone B. *Discourse Analysis*. – Oxford: Blackwell Publishing. – Second Edition, 2008. – 311 p.
519. Kasper G. *Linguistic Politeness: Current Research Issues // Journal of Pragmatics* 14. – 1990. – № 2. – P. 193 – 218.
520. Keenan E.O., Schieffelin B.B. *Topic as a Discourse Notion: A Study of Topic in the Conversations of Children and Adults // Subject and topic*. – N.Y.: Acad. Press, 1976. – P. 335 – 384.
521. Kellerman K. *Communication: Inherently Strategic and Primarily Automatic. Communication Monographs*. – # 59. – N.Y., 1992. – P. 288 – 300.
522. Kempton Gloria. *Dialogue: Techniques and Exercises for Crafting Effective Dialogue*. – Cincinnati: Writer's Digest Books, 2004. – 232 p.
523. Kendon A. *On Gesture: Its Complementary Relationship with Speech // Nonverbal Behavior and Communication. Second Edition*. Ed. A.W. Siegman, S. Feldstein. – London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1987. – P. 65 – 97.
524. Kirkeby O.F. *Cognitive science // The Encyclopedia of Language and Linguistics/* - Oxford, 1994. – Vol. 2. – P. 128 – 192.
525. Klauke M. *Text as a Functional and Structural Unit // Studies of functional text quality*. – Amsterdam – Atlanta: G.A, 1992. – P. 87 – 102.
526. Knapp M.L., Hopper. R., Bell R.A. *Compliments: A Descriptive Taxonomy // Journal of Communication*, 1984. – #34. – P. 12 – 31.
527. Kolegaeva I.M. *Cross-Cultural Transformations of a Text in Linguistically Heterogeneous Communication [Text] / I.M. Kolegaeva // Newsletter*. – 1996. – #4. – P.4.
528. Kozloff S. *Overhearing Film Dialogue / S. Kozloff*. – Berkeley & Los Angeles: University of California Press, 2000. – 323 p.
529. Kurzon D. *The Speech Act Status of Incitement: Perlocutionary Acts Revisited // Journal of Pragmatics*. – 1998. – №29. – P. 571 – 596.

530. Ladd, Robert. *Prosody // Gesture, Segment, Prosody*. – Cambridge, Vol. 14. – 1992. P. 88 – 205.
531. Lakoff R. T., Tannen D. *Conversational Strategy and Metastrategy in a Pragmatic Theory: The Example of Scenes from a Marriage // Semiotica*. - # 49. – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 1984. – P. 323 – 346.
532. Lazarus R. S. *Cognitive and Coping Processes in Emotion / R. S. Lazarus // Cognitive Views of Human Motivation / ed. B. Weiner*. – New York: Academic Press, 1974. – P. 45 – 56.
533. Lee D. *Cognitive Linguistics: An Introduction Text: Oxford, N-Y: OUP, 2004*. – 223 p.
534. Leech G. *Explorations in Semantics and Pragmatics / G. Leech*. – Amsterdam: Benjamins, 1980. – 133 p.
535. Leech G. *Principles of Pragmatics*. – L.-N.Y.: Longman, 1983. – 250 p.
536. Leech G.H., Short, M.H. *Style in Fiction: a Linguistic Introduction to English Fictional Prose*. – Cambridge, 1981. – 320 p.
537. *Levels in Speech Communication: Relations and Interactions / ed. by Christel Sorin*. – Amsterdam, etc.: Elsevier, 1995. – 279 p.
538. Levinson St. C. *Pragmatics*. – Cambridge, 1983. – 420 p.
539. Lock Graham. *Functional English grammar*. – Cambridge: Cambridge university press, 1996. – 296 p.
540. Lyons J. *Semantics*. – Cambridge–London–New-York–Melbourne: Cambridge: Univ. Press, 1968. – 897 p.
541. Manes J. *Compliments: A Mirror of Cultural Values // Sociolinguistics and Language Acquisition*. N. Wolfson and E. Judd (Eds.). – Rowley, London: Newbury House Publishers, 1983. – P. 96 – 102.
542. Manes J., Wolfson N. *The Compliment Formula*. In *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. – The Hague: Mouton, 1981. – P. 115 – 132.

543. Marks S. *It Pays \$ to Praise*. – Alexandria, Virginia: Miles River press, 1996. – 64 p.
544. Marku D. Perlocutions: The Achilles' Heel of Speech Act Theory // *Journal of Pragmatics*. – 2000. – № 32. – P. 1719 – 1741.
545. Markus H., & Zajonc R. B. The Cognitive Perspective in Social Psychology / H. Markus, & R. B. Zajonc, In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.). *Handbook of Social Psychology*, 3rd Edition. – N.-Y.: Random House. 1985. p. 137 – 229.
546. Martin J.R. *English Text. System and structure*. – Oxford: Oxford University Press, 1992. – 620 p.
547. Martin J.R., White P.R.R. *The Language of Evaluation: Appraisal in English*. – New York: Palgrave Macmillan, 2005. – 278 p.
548. McNeill D., Cassell J., McCullough K.E. Communicative Effects Speech-Mismatched of Gestures // *Research on Language and Social Interaction* 27(3). – London: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 1994. – P. 223 – 237.
549. Mehan H. *Learning Lessons – Social Organization in the Classroom*. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979.
550. Mishler E.G. Studies in Dialogue and Discourse: an Exponential Law of Successive Questioning // *Language in Society*. – #4. –1975. – P. P. 31 – 51.
551. Mottet T.P., Richmond V.P. An Inductive Analysis of Verbal Immediacy: Alternative Conceptualization of Relational Verbal Approach / Avoidance Strategies // *Communication Quaterly*. –V. 46, #1, 1998. – P. 24 – 39.
552. Neisser U. *Cognitive Psychology*. – New York: Appleton-Century-Crofts, 1967. – 351 p.
553. *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture*. Selection from *Semiotica. Approaches to Semiotics* 41, Ed. T.A. Sebeok, J. Umiker-Sebeok,

- A. Kendon. – The Hague, Paris, New York: Mouton Publishers, 1981. – 549 p.
554. Norrick, Neal R. Expressive Illocutionary Acts // Journal of Pragmatics. Vol. 2, 1978. – P. 277 – 291.
555. Olshtain E. Compliments and Reactions to Compliments in a Society with a “Positive Politeness” Orientation // Paper presented at the meeting of the American Association for Applied Linguistics. – New York: Newbury House, 1991. – 116 p.
556. Ostman J., Virtanen T. Discourse Analysis // Handbook of Pragmatics: Manual. Amsterdam, Philadelphia, 1995. – P. 239 – 253.
557. Owen M. Apologies and Remedial Interchanges: A Study of Language Use in Social Interaction. – Berlin: Mouton, 1983. – 192 p.
558. Page N. Speech in the English Novel. – London: Longman, 1973. – 191 p.
559. Paris R. Stachel und Speer. Machtstudien. – Frankfurt a.M.& Suhrkamp Verlag, 1998. – 225 s.
560. Pease A., Pease B. The Definitive Book of Body Language. – New York: Bantam, 2004. – 121 p.
561. Per Linell, Korolija, Natasha. Coherence in Multi-Party Conversation. Episodes and Contexts in Interaction // Conversation: Cognitive, Communicative and Social Perspectives. – Philadelphia, 1997. – Vol. 34, P.167 – 200.
562. Phonology and Phonetic Evidence / ed. by Bruce Connell and Amalia Arvanti. – Cambridge: Cambridge university press, 1995. – 403 p.
563. Polenz P. von. Deutsche Satzsemantik: Grundegriffe des Zwischen-den-Zeilen-Lesens. – Berlin / New York: de Gruyter, 1988. – 389 s.
564. Pratt, Mary Louise. Toward a Speech Act Theory of Literary Discourse. – Amsterdam, 1977. – 136 p.
565. Quine W.O. Quantifiers and Propositional Attitudes // Reference and Modality. L.: Oxford Univ. Press, 1971. – P. 71 – 77.

566. Riesell E., Schendels E. *Deutsche Stilistik* / E. Riesell, E. Schendels. – M.: Verlag Hochschule, 1975. – 316 s.
567. Road Peter. *English Phonetics and Phonology*. – Cambridge, 2000. – 343 p.
568. Rohrer T. *Pragmatism, Ideology and Embodiment: William James and the philosophical foundations of cognitive linguistics* // Abstracts of the 6th International Cognitive Linguistics Conference. – Stockholm, 1999. – P. 198 – 250.
569. Roulet E. *On the Structure of Conversation as Negotiation* // Searle J. R. et al. (On) Searle on Conversation. – Amsterdam; Philadelphia, 1992. – P. 91 – 100.
570. Sacks H. *Lectures on Conversation* / H. Sacks. Cambridge, MA: Blackwell, 1995. – 1536 p.
571. Sacks H., Schegloff E., Jefferson G. *A Simplest Systematics for the Organization of Turn-taking for Conversation* // *Language*. – 50 /4, 1974. – P. 696 – 753.
572. Sapir E. *Grading. A Study in semantics* // *Philosophy of Science*. – 1944. – Vol. 11. – P. 93 – 116.
573. Scheflen A. E. *The Significance of Posture in Communication Systems* / A. E. Scheflen // *Body Language and Social Order*. – N.Y., 1972. – P. 208 – 236.
574. Schegloff E.A. *Notes on a Conversational Practice: Formulating Place* // Sudnow (Ed.) *Studies in Social Interaction* New York, NY: Free Press, 1972.
575. Schegloff E.A. *On Some Gestures' Relation to Talk* // *Structures of Social Actions. Studies in Conversational Analysis*. Ed. M. Atkinson, J. Heritage. – Cambridge University Press, 1986. – P. 266 – 296.
576. Schegloff E., Sacks H. *Opening up Closings* // *Semiotica*. – 7 / 4. – 1973. – P. 289 – 327.

577. Schiffrin D. *Approaches to Discourse*. – Oxford: Blackwell, 1994. – 470 p.
578. Searle J. R. *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979. – 187 p.
579. Searle J. R. *Indirect Speech Acts // Syntax and Semantics*. – Vol. 3. – New York —San Francisco — London: Academic Press, 1975. – P. 59—82.
580. Searle J. R. *Speech acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, Cambridge, 1969. – 203 p.
581. Searle J. R., Vanderveken D. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge University Press, 1985. – 230 p.
582. Selinker J. *Interlanguage // International Review of Applied Linguistics*. – 1972. – Vol. 10. – P. 209 – 230.
583. Shotland R.S. and Craig, J.M. *Can Men and Women Differentiate between Friendly and Sexually Interested Behaviour? // Social Psychology Quarterly 51: The American Sociological Association*. – Emory University, 1988. – P. 66 – 73.
584. Sifianou Maria. *Relevance Theory and Compliments as Phatic Communication: The Case of Turkish // Linguistic Politeness Across Boundaries: The Case of Greek and Turkish: Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins Publishing Company*. – 2001. – P. 341 – 391.
585. Simon H. A. *Models of Thought*. – New Haven: Yale University Press. – Vol. 1. – 1979. – 252 p.
586. Simon H.A. *Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review*. 1978. Vol. 68. – No. 2. – P. 265 – 305.
587. Sinclair J.M., Coulthard M. *Towards an Analysis of Discourse*. – London: Oxford University Press, 1975. – 381 p.
588. Skinner B.F. *Verbal Behavior*. – New York: Appleton-Century-Crofts, Inc., 1957. – 480 p.

589. Sperber, D., Wilson, D. *Relevance: Communication and Cognition*. – Cambridge, MA: MIT Press, 2003. P. 256 – 278.
590. Stenstrom A. *An Introduction to Spoken Interaction / A. Stenstrom*. – London: Longman, 1994. – 250 p.
591. Stenstrom A. *Questions and Answers in English Conversation*. Lund Studies in English, Malmo: Liber Forlag, 1984. – 352 p.
592. Strawson P.P. *Introduction to Logical Theory*. – London: Methuen, 1967. – 266 p.
593. Tannen Debora. *Paralinguistic Signals in Communication // Handbook of discourse analysis*. – 1985, Vol. 4, Ch. 12. – P. 203 – 215.
594. Thomas J. *Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics / J. Thomas*. London; New York: Longman, 1997. – 224 p.
595. Tohin Yishai. *Phonology as Human Behavior*. – Durhan, London, 1997. – 215 p.
596. Tsui A.B.M. *Analyzing Different Types of Interaction in ESL Classrooms*. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching (IRAL)*. – XXV / 4, 1987. – P. 336 – 353 (a).
597. Tsui A.B.M. *Aspects of the Classification of Illocutionary Acts and the Notion of a Perlocutionary Act // Semiotica*. – 66/4, 1987. – P. 359 – 377 (b).
598. Tsui Amy B.M. *English Conversation*. – Oxford: Oxford University Press, 1994. – 298 p.
599. Tsui A.B.M. *Sequencing Rules and Coherence in Discourse // Journal of Pragmatics*. – 1991. – #15. – P. 111 – 129.
600. Turner G. W. *Sharing, Shaping, Showing: The Deep Uses of Language // Pragmatics of Style*. – London and New York: Routledge, 1989. – P. 15 – 27.
601. Twentier G. *The Positive Power of Praising People*. – Chicago: Contemporary books, 1998. – 202 p.

602. Van Leeuwen Th. *Discourse and Practice: New Tools for Critical Discourse Analysis* / Th. Van Leeuwen. – Oxford, New York: Oxford University Press, 2008. – 172 p.
603. Wardhaugh R. *How Conversation Works* / R. Wardhaugh. Cambridge: Basil Blackwell, 1995. – 231 p.
604. Weaver II R. L. *Understanding Interpersonal Communication. Seventh Edition.* HarperCollins College Publishers, 1996. – 529 p.
605. Widdowson H.G. *Teaching Language as Communication.* – O.: Oxford UP. – 1978. – 168 p.
606. Widdowson H. G. *Text, Context, Pretext: Critical Issues in Discourse Analysis* / H. G. Widdowson. – Oxford: Blackwell Publishing, 2004. – 185 p.
607. Wierzbicka A. *English Speech Act Verbs: A Semantic Dictionary.* – Sydney: Academic Press, 1987. – 398 p.
608. Wierzbicka A. *Semantic, Culture and Cognition // Universal Human Concepts in Culture: Specific Configurations.* – N.Y., Oxford, 1992. – P. 228 – 273.
609. Wolfson N. *An Empirically Based Analysis of Complimenting in American English // Sociolinguistics and Language Acquisition.* N. Wolfson and E.Judd (Eds.). – Rowley, London: Newbury House Publishers, 1983. – P. 82 – 95.
610. Wolfson N. *Pretty is as Pretty Does: A Speech Act View of Sex Roles // Applied Linguistics,* 1984. –Vol. 5. P. 236 – 244.
611. Wolfson N. *The Social Dynamics of Native and Normative Complimenting Behavior // The Dynamic Interlanguage: Empirical Studies in Second Language Variation.* New York: Plenum Press, 1989. – P. 219 – 236.
612. Wolfson, N., & Manes, J. *The Compliment as a Social Strategy // Papers in Linguistics: International Journal of Human Communication,* 13. – 1980. – P. 391–410.

613. Wunderlich D. Studien zur Sprechakttheorie. – Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1976. – 416 S.
614. Zammuner V.L. Speech Production Strategies in Discourse Planning: A Theoretical and Empirical Planning. – Hamburg: Buske, 1981. – 316 p.

СЛОВАРИ

615. (СЛТ) Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 576 с.
616. (БАР) Баранов А.Н., Добровольский Д.О., Михайлов М.Н., Паршин П.Б., Романова О.И. Англо-русский словарь по лингвистике и семиотике. – М.: Помовский и партнеры, 1996. – 656 с.
617. (БТС) Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. СПб.: Норинт, 1998. – 1536 с.
618. (КП) Когнитивная психология / Под редакцией В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 480 с.
619. (ЛС) Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. – М.: Наука, 1971. – 445 с.
620. (КСК) Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. Краткий словарь когнитивных терминов. – М.: Филфак МГУ, 1997. – 243 с.
621. (ЛЭС) Лингвистический энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – под ред. Н.Д. Арутюновой. – 710 с.
622. (ОП) Общая психология / В.В. Богословский, А.А. Степанов, А.Д. Виноградова. – М.: Просвещение, 1981. – 383 с.
623. (ОС) Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1984. – 795 с.
624. (ПС) Психологический словарь / Под редакцией В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова. – М.: Педагогика, 1983. – 448с.
625. (СЛЕ) Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія. – Полтава: Довкілля-К, 2010. – 844 с.

626. (ССЛ) Селіванова О. Сучасна лінгвістика: Термінологічна енциклопедія. – Полтава: Довкілля-К, 2006. – 716 с.
627. (СФС) Современный философский словарь / Под редакцией В.Е. Кемерова. – Лондон-Франкфурт-на-Майне, Париж, Люксембург, Москва, Минск: Панпринт, 1998. – 1064 с.
628. (Ф) Философия. Основные проблемы философии / Под редакцией В.И. Кириллова. Часть 2. – М.: Юрист, 1997. – 320 с.
629. (ФС) Философский словарь [Электронный ресурс]// 2003. - <http://philosophy.hl.ru/dict.php?dict=o>
630. (ФЭС) Философский энциклопедический словарь / Ред.-сост. Е.Ф. Губский и др. – М.: Инфра-М, 2003. – 576 с.
631. (LAA) Longman Advanced American Dictionary. – England: Longman, 2000. – 1746 p.
632. (AL) The Advanced Learner's Dictionary of Current English. – Ставрополь: СПИИП «Сенгилей», 1992. – в 3 томах. – 1560 с.

ИЛЛЮСТРАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ

633. (AT) Ashley Trisha. Twelve Days of Christmas. – London: Avon, 2010. – 419 p.
634. (AJP) Austen J. Persuasion. – London: Z Classics, 2016. – 275 p.
635. (AJPP) Austen J. Pride and Prejudice. – Harmondsworth: Penguin Books, 1994. – 304 p.
636. (BL) Bagshawe Louise. Destiny. – London: Headline Review, 2011. – 422 p.
637. (BE) Barr Emily. Out of my Depth: London: Headline Review, 2007. – 408 p.
638. (BMHH) Beaton M.C. Agatha Raisin and the Haunted House. – London: C & R Crime, 2009. – 288 p.
639. (BML) Beaton M.C. Agatha Raisin and the Love from Hell. – London: C & R Crime, 2009. – 352 p.

640. (BMQ) Beaton M.C. *Agatha Raisin and the Quiche of Death*. – London: C & R Crime, 2009. – 196 p.
641. (BMW) Beaton M.C. *Agatha Raisin and the Witch of Wyckhadden*. – London: C & R Crime, 2009. – 304 p.
642. (BMWE) Beaton M.C. *Agatha Raisin and the Wizard of Evesham*. – London: C & R Crime, 2009. – 288 p.
643. (BMD) Beaton M.C. *Death of a Dustman*. – London: C & R Crime, 2009. – 236 p.
644. (BMPP) Beaton M.C. *Death of a Poison Pen*. – London: C & R Crime, 2009. – 268 p.
645. (BMP) Beaton M.C. *Death of a Prankster*. – London: C & R Crime, 2011. – 180 p.
646. (BMS) Beaton M.C. *Death of a Scriptwriter*. – London: C & R Crime, 2009. – 304 p.
647. (BMT) Beaton M.C. *Death of a Travelling Man*. – London: C & R Crime, 2011. – 240 p.
648. (BMW) Beaton M.C. *Death of a Witch*. – London: C & R Crime. – 2010. – 268 p.
649. (BH) Bellow S. *Herzog*. – New York: Penguin, 2012. – 372 p.
650. (BAS) Bradley Alan. *The Sweetness at the Bottom of the Pie: A Flavia de Luce Mystery*. – London: Orion, 2010. – 384 p.
651. (BJR) Braine J. *Room at the Top*. – Moscow: Foreign Language Publishing House, 1961. – 272 p.
652. (BSR) Brown S. *Ricochet*. – London: Simon & Schuster, 2006. – 400 p.
653. (BNA) Butlin Ron. *No more angels*. – Surrey, Croydon: Bookmarque Ltd, 2007. – 207 p.
654. (CG) Choldenko G. *Al Capone Does My Shirts*. – London: Puffin Books, 2006. – 215 p.

655. (CAP) Christie A. Poirot Poses a Client. – New York: Dell publishing Co., 1975. – 252 p.
656. (CAM) Christie A. The Murder at the Vicarage. – London: Harper Collins Publishers, 2010. – 305 p.
657. (CAC) Christie A. The Secret of Chimneys. – London: Harper Collins Publishers, 2010. – 292 p.
658. (CHD) Coben H. Deal Breaker. – London: Orion, 2009. – 402 p.
659. (CHP) Coben H. Promise me. – London: Orion, 2007. – 454 p.
660. (CG) Cohen J. Getting away with it. – London: Headline Review, 2010. – 599 p.
661. (CD) Cox J. Divorced and deadly. – London: Harper Collins Publishers, 2009. – 240 p.
662. (DCC) Dickens C. The Life and Adventures of Martin Chuzzlewit. – Harmondsworth: Penguin Books, 1994. – 720 p.
663. (DCN) Dickens C. The Life and Adventures of Nicholas Nickleby. – Ware: Wordsworth Editions Limited, 1995. – 736 p.
664. (DM) Drabble M. The Needle's Eye. – England, 1972. – 444 p.
665. (DH) Dunmore Helen. Talking to the Dead. – London: Penguin Books, 1996. – 214 p.
666. (FB) Fielding Helen. Bridget Jones's Diary. – London: Picador, 1996. – 336 p.
667. (FBE) Fielding Helen. Bridget Jones: The Edge of Reason. – London: Picador, 2000. – 422 pp.
668. (FV) Flynn V. Convent to Kill. – New York: Simon & Schuster, 2006. – 234 p.
669. (FL) Foster Lori. I Brake For Bad Boys. – New York: Brava, 2013. – 369 p.
670. (GN) Gaiman Neil. The Ocean at the End of the Lane. – London: Harper Collins Publishers, 2013. – 181 p.

671. (GE) Gilbert Elizabeth. *Eat pray love*. – New York: Penguin Books, 2006. – 334 p.
672. (GAA) Green A. K. *That Affair Next Door*. – New York: A. L. Burt Company Publishers, 2007. – 400 p.
673. (GGH) Green G. *The Healers*. – New York, 1980. – 500 p.
674. (HM) Highmore J. *Message*. London: *Headline Review*, 2009. – 425 p.
675. (HB) Highmore J. *The Birthday*. London: *Headline Review*, 2009. – 407 p.
676. (HK) Hosseini K. *Kite Runner*. – London: Penguin Books, 2003 – 371 p.
677. (IK) Ishiguro Kazuo. *Never let me go*. – London: Faber and Faber, 2005. – 288 p.
678. (JC) Jones Russell Celyn. *Ten seconds from the sun*. – London: Abacus, 2009. – 309 p.
679. (JJ) Jonker J. *I'll be your Sweetheart*. – London: *Headline*, 2005. – 406 p.
680. (KSA) Kinsella Sophie. *Shopaholic Abroad*. – London: Black Swan, 2001. – 350 p.
681. (KSK) Kinsella Sophie. *Shopaholic Ties The Knot*. – London: Black Swan, 2002. – 394 p.
682. (KSS) Kinsella Sophie. *The Secret Dreamworld Of A Shopaholic*. – London: Black Swan, 2000. – 320 p.
683. (KN) Krauss Nicole. *The History of Love*. – London: Penguin Books, 2005. – 252 p.
684. (LL) Lee Laurie. *Cider with Rosie*. – London: Penguin Books, 1993. – 231 p.
685. (LD) Lessing Doris. *The Golden Notebook*. – London: Fourth Estate, 2007. – 576 p.
686. (LR) Lupton R. *Sister*. – London: Piatkus, 2010. – 358 p.

687. (MS) Mackay Shena. *The Orchard on Fire*. – London: Minerva, 1995. – 215 p.
688. (MJM) Mansell J. *Mixed Doubles*. – London: Headline Review, 2008. – 420 p.
689. (MT) Maugham W.S. *Theatre*. – Moscow: Vyssaya Skola, 1985. – 224 p.
690. (MST) Meyer Stephenie. *Twilight*. – London: Atom, 2009. – 434 p.
691. (MSN) Meyer Stephenie. *New Moon*. – London: Atom, 2009. – 497 p.
692. (MK) Morton K. *The Distant Hours*. – London: Pan Books, 2010. – 677 p.
693. (MJO) Moyes Jojo. *The One plus One*. – London: Penguin Books, 2014. – 538 p.
694. (MA) Munro A. *Too Much Happiness*. – London: Vintage Digital, 2010. – 322 p.
695. (NA) Niffenegger A. *Her Fearful Symmetry*. London: Vintage Books, 2009. – 496 p.
696. (PA) Parks A. *Men I've Loved Before*. – London: Headline Review, 2011. – 427 p.
697. (PC) Parsons A.D. *The Call on High Country*. – London: Penguin Global, 2010. – 612 p.
698. (PMB) Parsons Tony. *Man and Boy*. – London: Harper Collins Publishers, 1999. – 343 p.
699. (PMW) Parsons Tony. *Man and Wife*. – London: Harper, 2010. – 320 p.
700. (PMF) Parsons Tony. *Men from the Boys*. – London: Harper Collins Publishers, 2010. – 276 p.
701. (PBG) Pym Barbara. *A glass of Blessings*. London: Virago, 2009. – 277 p.
702. (PBQ) Pym Barbara. *Quartet in Autumn*. – London: Grafton Books, 1989. – 176 p.
703. (RS) Roberts G.D. *Shantaram*. – London: Abacus, 2008. – 933 p.

704. (RV) Rowling J.K. *The Casual Vacancy*. – London: Sphere, 2013. – 576 p.
705. (RJS) Ruston Jessica. *To Touch the Stars*. – London: Headline Review, 2010. – 442 p.
706. (SSN) Sheldon S. *Nothing Lasts Forever*. – London: HarperCollins, 2012. – 403 p.
707. (SSS) Sheldon S. *A Stranger in the Mirror*. – London: Pan Books, 1977 – 457 p.
708. (SST) Sheldon S. *Tell me your Dreams*. – London: HarperCollins, 2012. – 388 p.
709. (SSF) Sheldon S. *The Sky is Falling*. – London: HarperCollins, 2012. – 416 p.
710. (SR) Sheridan R.B. *The School for Scandal*. – New York: Dover Publications, 1991. – 196 p.
711. (SA) Smith Ali. *Girl Meets Boy*. – Edinburgh: Canongate, 2007. – 164 p.
712. (SAM) Smith A.M. *The No. 1 Ladies' Detective Agency*. – London: Abacus, 2010. – 250 p.
713. (SMM) Spark Muriel. *Memento Mori*. – London: Virago. – 2010. – 226 p.
714. (SMS) Spark Muriel. *Symposium*. – London: Virago. – 2006. – 147 p.
715. (SMC) Spark Muriel. *The Complete Short Stories*. – London: Abacus. – 2001. – 447 p.
716. (TH) Thackeray W.M. *Vanity Fair*. – New York: Hurst and Company Publishers, 1950. – 688 p.
717. (TJV) Trollope J. *A Village Affair*. – London: Berkley Trade. – 304 p.
718. (TJM) Trollope J. *Marrying the Mistress*. – London: Black Swan, 2001. – 333 p.
719. (TJO) Trollope J. *Other People's Children*. – London: Black Swan, 1999. – 320 p.

720. (TJF) Trollope Joanna. *The Best of Friends*. – New York: Berkley Books, 2002. – 299 p.
721. (TJM) Trollope Joanna. *The Men and the Girls*. – London: Black Swan, 1993. – 319 p.
722. (TJF) Trollope Joanna. *The Other Family*. – London: Transworld Digital, 2010. – 401 p.
723. (TJW) Trollope Joanna. *The Rector's Wife*. – London: Black Swan, 1992. – 285 p.
724. (WS) Waters Sarah. *The Night Watch*. – London: Virago, 2011. – 506 p.
725. (WFP) Weldon Fay. *Puff Ball*. – London: Coronet Books, 1985. – 272 p.
726. (WFB) Weldon Fay. *The Bulgari Connection*. – Glasgow: Flamingo, 2001. – 220 p.
727. (WFS) Weldon Fay. *The Stepmother's Diary*. – London: Quercus, 2009. – 294 p.
728. (WM) Wickham Madeleine. *The Tennis Party*. – London: Black Swan, 1996. – 336.
729. (WPG) Williams Polly. *A Good Girl Comes Undone*. – London: Sphere, 2008. – 355 p.
730. (WPH) Williams Polly. *How to be Married*. – London: Headline Review, 2010. – 376 p.
731. (WV) Wodehouse P. *Very Good, Jeeves*. – Harmondsworth: Penguin Books, 1958. – 256 p.
732. (WR) Wodehouse P. *Right Ho, Jeeves*. – London: W. W. Norton & Company, 2011. – 272 p.

Художественные фильмы

733. (IH) *An Ideal Husband*. – Miramax Films: directed by Oliver Parker, 1999.
734. (BJ) *Being Julia*. – Sony Pictures Classics directed by István Szabó, 2004.
735. (BJD) *Bridget Jones's Diary*. – Miramax Films: directed by Sharon

- Maguire, 2001.
736. (C) Closer. – Elstree Film and Television Studios: directed by Patrick Marber, 2004.
737. (CS) Confessions of a Shopaholic. – Touchstone Pictures: directed by P.J. Hogan, 2009.
738. (CSL) Crazy Stupid Love. – Warner Bros. Pictures: directed by Glenn Ficarra and John Requa, 2011.
739. (DRS) Dirty Rotten Scoundrels. – Orion Pictures Corporation: directed by Frank Oz, 1988.
740. (HJN) He's Just Not That Into You. – Flower Films: directed by Ken Kwapis, 2009.
741. (H) Heartbreakers. – Davis Entertainment: directed by David Mirkin, 2001.
742. (IS) In her Shoes. – 20th Century Fox: directed by Curtis Hanson, 2005.
743. (KS) King's Speech. – UK Film Council: directed by Tom Hooper, 2010.
744. (LB) Legally Blonde. – Marc Platt Productions: directed by Robert Luketic, 2001.
745. (LA) Love Actually. – Universal Pictures: directed by Richard Curtis, 2003.
746. (MBG) My Big Fat Greek Wedding. – Gold Circle Films: directed by Zoel Zwick, 2002.
747. (NSA) No Strings Attached. – Paramount Pictures: directed by Ivan Reitman, 2011.
748. (OD) One Day. – Random House Films: directed by Lone Scherfig, 2011.
749. (PP) Pride and Prejudice. – BBC Production: directed by Simon Langton, 1995.
750. (BO) The Best Offer. – Warner Bros. Pictures: directed by Giuseppe Tornatore, 2013.
751. (GG) The Great Gatsby. – Village Roadshow Pictures; Bazmark Productions: directed by Baz Luhrmann, 2013.

752. (DWP) The Devil Wears Prada. – 20th Century Fox Film Corporation, 2006.
753. (UT) The Ugly Truth. – Relativity Media: directed by Robert Luketic, 2009.
754. (VF) Vanity Fair. – Cine Mosaic: directed by Mira Nair, 2004.
755. (WWW) What Women Want. – Paramount Pictures: Directed by Nancy Meyers, 2000.
756. (WYN) What's Your Number? – Regency Enterprises: Directed by Mark Mylod, 2011.

ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ СЕРИАЛЫ

757. (AR) Agatha Raisin. – Матмокинетическиeth Screen and Free@Last TV. – Directed by Geoffrey Sax. – 2014 – 2016.
758. (F) Friends. – Bright/Kauffman/Crane Productions in association with Warner Bros. Television. – Directed by David Crane and Marta Kauffman. – 1994 – 2004.
759. (MM) Midsomer Murders. Bentley Productions. – Directed by Luke Watson and Andy Hay. – 1997 – 2009.