

О НЕКОТОРЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВАРИАНТАХ РЕЧЕВОГО АКТА ЛЕСТИ В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Дослідження лінгвістичних механізмів неправди, неправдивих мовленнєвих актів як особливого жанру навмисного спотворення картини світу є перспективним і актуальним напрямком лінгвістики. До неправдивих мовленнєвих актів належать мовленнєві акти лестощів. Неправда моделює емоційний стан та поведінку партнера по комунікації. Це також стосується лестощів, які є певним чином структурованою неправдою. В статті розглядаються комунікативні стратегічні варіанти мовленнєвого акту лестощів та можливі реакції на них.

Ключові слова: мовленнєвий акт, лестощі, комунікативна стратегія, маніпулювання.

Уже античные философы пытались разобраться не только в сущности лжи и обмана, но и в морально-психологических аспектах этих явлений. В наше время основные исследования лжи, причины ее порождения и формы проявления становились предметом изучения юристов, философов, педагогов и психологов. Исследование лингвистических механизмов лжи, лживых речевых актов как специфического жанра намеренного искажения картины мира, многообразных тактических функций вербальной и невербальной лжи, является очень перспективным и актуальным направлением лингвистики. Лингвистика лжи еще не сложилась окончательно. Число лингвистических работ на эту тему незначительно [Панченко 1998, Панченко 1999, Леонтьев 2000, Плотникова 2000, Шаховский 2005]. Все это говорит об **актуальности** изучения лживых речевых актов. **Целью** данной статьи является рассмотрение некоторых стратегических вариантов речевого акта лести.

Словарь русского языка Ожегова дает следующую трактовку лжи: «Ложь – намеренное искажение истины, неправда, обман» [Ожегов 1990:331]. С психологической точки зрения обман можно охарактеризовать как сознательное создание ложного представления о тех или иных обстоятельствах действительности в сознании другого субъекта. Обманывающий действует умышленно, т.е. не только передает ложную информацию (или умалчивает о чем-либо), но и скрывает свои истинные намерения [Сахнова 1990].

В психологической литературе подчеркивается то, что стратегией лгущего может быть как достижение, так и избегание каких-либо последствий. «Лживость – форма поведения, заключающаяся в намеренном искажении действительности ради достижения желаемой цели или стремления избежать нежелательных последствий. В тех

случаях, когда лживость становится привычной формой поведения, она закрепляется и превращается в качество личности» [Психологический словарь 1983:175].

Для определения лжи используются различные категории. В обыденном сознании ложь обычно ассоциируется с негативным, социально неодобряемым действием – обманом, который определяют либо как синоним лжи, либо как процесс, порождающий ложь [Грачев, Мельник 1999]. Дружеский розыгрыш или шутка не предполагают причинение ущерба объекту их предназначения, хотя по критерию сознательности действия и методам воздействия на объект, во многих случаях они сходны с ложью и обманом. Определение лжи и обмана в негативном смысле может включать следующие компоненты:

- намеренность (сознательность) действия;
- искажение реальности (действительности, фактов, информации);
- социально неодобряемую, неблагородную, прежде всего корыстную цель, в результате достижения которой приобретает преимущество одним человеком или группой лиц над другим человеком или группой лиц, которым наносится ущерб.

Выделение в качестве критерия оценки социального одобрения или неодобрения целей субъекта, прибегающего ко лжи как форме поведения, является достаточно уязвимым моментом. Вместе с тем, феномен лжи практически всегда рассматривается в контексте социальной среды. Смыслообразующий компонент, конечный результат и цель субъекта, действующего с помощью лжи, оценивается с позиций конкретного социума.

Психолингвисты давно заметили, что цель любого общения состоит в том, чтобы «некоторым образом изменить поведение или состояние реципиента (собеседника, читателя, слушателя), т.е. вызвать определенную вербальную, физическую, ментальную или эмоциональную реакцию» [Красных 2003: 36]. Ложь, несомненно, может моделировать эмоциональное состояние и поведение партнера по коммуникации в нужном для адресанта направлении. Это особенно относится к лести, которая является определенным образом структурированной ложью.

Истинностные личностные смыслы в лживых речевых актах не выражены, скрыты, а те, что эксплицированы, являются ложными, манипулятивными, т.е. неискренними. В лживых речевых актах адресант (*homo mentiens* – человек лгущий (термин В.И.Шаховского)) [Шаховский 2005], используя кодированные знаки языка, преследует цель информировать адресата неправильно.

Целью речевого акта лести (РАЛ) является влияние на адресата. При этом адресант (человек лгущий) относится к адресату не как к личности, обладающей самоценностью, а как к специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрываемые корыстные цели адресанта, реализуются его

интересы и удовлетворяются собственные потребности. РАЛ всегда включает сему избыточности, что нарушает максимы количества и качества принципа Кооперации Грайса. Лесть является составляющей конфликтного дискурса, т.к. это скрытая форма соревнования. Основными характеристиками здесь являются тайные мотивы адресанта и наличие выигрыша (например, повышение социального статуса говорящего).

Под коммуникативной стратегией в статье понимается совокупность заранее запланированных адресантами и реализуемых в ходе коммуникативного действия теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели [Клюев 1998: 11]. Очевидно, что сложность коммуникативных целей льстецов предполагает и сложность их коммуникативной стратегии. Лстецы одновременно планируют осуществление ряда действий:

- 1) доставить адресатам удовольствие, улучшить их эмоциональное состояние;
- 2) побудить адресатов распознать действие как реализацию искреннего намерения;
- 3) не позволить адресатам распознать действие как реализацию неискреннего намерения;
- 4) “втереться в доверие” к адресатам (“вкрасться к ним в милость”);
- 5) в результате осуществления предыдущих вербальных и невербальных действий извлечь искомую материальную или нематериальную выгоду [Леонтьев 2000: 92].

Можно выделить следующие стратегические варианты РАЛ:

1. преувеличенная похвала;
“Kevin, darling, you are so strong. Nothing hurts you. You’re so smart. Good at what you do. You mean something in the world. And you love our children. I wish I loved them more than I do. You are the best father in the world,” said Cynthia (Green).
2. подчеркнутое согласие с собеседником;
“Yes, sir.” “All right, sir.” “Good, sir.” “I agree, sir.” “I’ll do it, sir” (Murdoch).

3. подражание поведению адресата как образцу;
"Oh, my dear, I want to buy that colored tie." "Why that one?" "My boss is wearing the same" (Spark).

4. проявление преувеличенного интереса к адресату, а также к его детям и членам семьи;

"How are your children? Has your son come back from his trip? Is your daughter having a good time at home? When is she going back to her college?" (Murdoch).

5. подчеркнутое проявление «уважения» к вышестоящему адресату;
"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 (Drabble).

6. игнорирование ошибок и нелестного поведения адресата;
As Curtis was about to leave, he asked Kevin, "Have you heard about his last trick? He's really son of a bitch." Kevin said nothing. He knew how much his future depended on Chief (Green).

7. обращение к чувству собственного достоинства адресата, где можно использовать фразы типа: «ваше мнение особенно ценно», «как правильно (тонко) вы заметили». Далее может следовать совсем не то, что человек говорил, главное его возвышение.

"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. "Besides, I want him to work with me," added he to Toby (Sheldon).

Чем умнее человек, тем сложнее им манипулировать с помощью лести. Успешность лести зависит от того, насколько очевидны намерения говорящего. Лесть может быть как воспринята адресатом, так и отвергнута. Можно выделить следующие реакции на лесть:

1. принятие с благосклонностью;

*"Leslie Chippingham," Rita said tricking,, "has anyone told you that you're the world's most perfect lover?" He laughed, and then kissed her. "Loving is poetry. Poetry feeds on inspiration. Ah this moment, you are mine." "You're good with words, too," she told him. "Maybe you should be in the news business." "**I appreciate this,**" said Leslie (Sheldon).*

"You could never look anything but beautiful."

"Flatterer."

"And you love it."

*"**I can't deny it, barman**" (Collins)*

2. обмен любезностями;

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," and added, "Senator Davis speaks very highly of you, Mr. Mansini" (Sheldon).

3. равнодушное отношение;

"Lawton Curtis, Kevin Derry," Manship said, coming into Kevin's office. "I'm privileged to sit here," Curtis said. "I'm not an M.P. but I know about your paper on nutritional deficiencies and heart diseases. Marvelous work." Kevin said nothing (Green).

4. полное неприятие, граничащее с отвращением.

"You are the best pilot of the team. It's a privilege to work with you." Ass – kissing, Sam realized (Smith).

Однако существуют ситуации, когда лесть является обязательной (*mandatory* – [Stengel 2000:15]). Например, ребенок – симпатичен, а невеста – красива. В подобных ситуациях отсутствие лестных слов могут расценить как оскорбление.

"And this is Roselight Soloman," Poppy continued. "Isn't she adorable? Everyone says she looks just like me. But I can see a touch of Howard in her, can't you?"

*"She's lovely," Jade said kindly. **The child wasn't lovely at all. She was on the plump side – just like mommy – with a petulant, screwed-up little face.** "How old is she?"*

"She'll be four in two weeks." Poppy paused, then added airily, "We're taking over Disneyland."

"How ... original." (Collins).

В особую категорию выделяют *публичную лесть* [Stengel 2000:249], например, в сфере обслуживания и так называемую *коммерческую лесть* [Stengel 2000:251], например, в ресторане, когда официант хвалит выбор посетителя, независимо от того, хорош он или нет.

"Ice cream is my downfall. Bring me a carton of Haagen Dazs."

"You have a good taste." The waiter kissed his fingertips. "We have the best ice cream", he announced. "Made on the premises. We have vanilla, cherry, rum, banana, strawberry – "

Jack stopped him. "You've hooked me," he said. "Bring a dish of banana."

"With hot chocolate sauce?"

"The works."

"Nuts?"

"Everything!" (Collins).

РАЛ представляет собой систему скрытых смыслов, которые представлены на всех этажах языка: в лексике, синтаксисе, в интонации. С точки зрения А.А. Масленниковой, эти скрытые смыслы постоянно взаимодействуют со своей средой – системой явных смыслов, а также с миром людей [Масленникова 1998:10], а именно миром говорящих, слушающих и наблюдающих языковых личностей. РАЛ и сопровождающие его смыслы всегда интенциональны, т.к. они создаются говорящим намеренно и все скрытые в нем смыслы обусловлены индивидуальной стратегией говорящего.

Литература

Грачев, Мельник 1999 - Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М., 1999; **Клюев 1998** - Клюев Е.В. Речевая коммуникация: учебное пособие для университетов и вузов. – М., 1998; **Красных 2003** - Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? – М., 2003. **Леонтьев 2000** - Леонтьев В.В. Синтаксический инструментарий льстецов в английской лингвокультуре // Языковая личность: проблемы когниции и коммуникации. – Волгоград, 2000. – С. 90-98; **Масленникова 1998** - Масленникова А.А. Скрытые смыслы и их лингвистическая интерпретация. - Автореф. дис.... д-ра филол. н.- СПб, 1998; **Ожегов 1990** - Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М., 1990.; **Панченко 1998** - Панченко Н.Н. Концептуальное пространство обмана во фразеосистеме русского и английского языков // Сб. науч. тр./ВГПУ; СГУ. – Волгоград, 1998. - С.168 - 174. **Панченко 1999** - Панченко Н.Н. Средства объективации концепта «обман» (на материале англ. языка). - Дис.... канд. филол.н. – Волгоград, 1999; **Плотникова 2000** - Плотникова С.Н. Лингвистические аспекты выражения неискренности в английском языке.- Автореф. дис.... д-ра филол. н. - М., 2000; **Психологический словарь 1983** - Психологический словарь /Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова и др.; НИИ общей и педагогической психологии Акад. пед. Наук СССР. - М.: Педагогика, 1983; **Сахнова 1990** - Сахнова Т.В. Зачем суду психолог? - М., 1990; **Шаховский 2005** - Шаховский В.И. Человек лгущий в реальной и художественной коммуникации // Человек в коммуникации: аспекты исследования. – Волгоград, 2005. – С. 173 – 204; **Stengel 2000** - Stengel R. You're too kind: a brief history of flattery. – N.Y., 2000.

Список источников иллюстративного материала

Drabble 1972 - Drabble M. The Needle's Eye. – England, 1972; **Green 1980** - Green G. The Healers. - New York, 1980; **Murdoch 1976** - Murdoch I. The Bell. – Falmouth, 1976; **Sheldon 1976** - Sheldon S. A Stranger in the Mirror. – Great Britain, 1976; **Smith 1989** - Smith M. Polar Star. – New York, 1989; **Spark 1976** - Spark M. The Public Image. – Moscow, 1976.

As a subject of linguistic research, the study of “lie” speech acts is relatively new. Flattery is a kind of structural lie. The article deals with the study of the strategic variants of flattery speech acts. The possible reactions to these speech acts are also under study.

Key words: speech act, flattery, communicative strategy, manipulation.