

До питання про організацію мовленнєвих актів згоди/незгоди в комунікації та фактори їх успішної реалізації в англійській мові

*Роботу виконано на кафедрі англійської філології
ЛНУ ім. І. Франка*

Статтю присвячено вивченню організації, сутності та структури мовленнєвих актів згоди/незгоди в сучасній англійській мові. Досліджено корпус мовленнєвих актів згоди/незгоди, складений на основі творів сучасної англійської та американської художньої літератури, що налічує 1215 одиниць. На основі власних досліджень розроблено класифікацію основних факторів, які впливають на успішність реалізації ілокутивних актів згоди/незгоди.

Ключові слова: мовленнєві акти згоди/незгоди, ілокутивний акт, перлокутивний ефект, ілокутивна сила, інтенція.

Зербіно А. Д. К вопросу об организации речевых актов согласия/несогласия в коммуникации и факторы их успешной реализации в английском языке. Изучается организация, сущность и структуры речевых актов согласия/несогласия в современном английском языке. Исследуется корпус речевых актов согласия/несогласия, составленный на основе произведений современной английской и американской художественной литературы, который насчитывает 1215 единиц. На базе собственных исследований разработана классификация основных факторов, которые влияют на успешность реализации иллокутивных актов согласия/несогласия.

Ключевые слова: речевые акты согласия/несогласия, иллокутивный акт, перлокутивный эффект, иллокутивная сила, интенция.

Zerbino A. D. The Organization of Speech Acts of Agreement/Disagreement in Communication and Their Felicity Conditions. The article is devoted to the research of the organization, essence and structure of the speech acts of agreement/disagreement in modern English. The corpus of speech acts of agreement/disagreement, which comprises 1215 units, was compiled on the basis of modern English and American fiction. On the basis of the personal investigations the classification of the felicity conditions which influence the successful realization of the speech acts of agreement/disagreement has been developed.

Key words: speech acts of agreement/disagreement, illocutionary act, perlocutionary effect, illocutionary force, intention.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сьогодні все більшої актуальності та зацікавленості з боку різних вчених набуває теорія мовленнєвих актів. Науковці ставлять за мету вивчати не лише формальні якості мовленнєвих актів (морфологічні, синтаксичні тощо), а й якості, які сприяють здійсненню їхньої мовної функції. Теорія мовленнєвих актів розглядає спілкування як один з різновидів цілеспрямованої поведінки, що підпорядковується певним правилам. Дослідження мовленнєвих, або ілокутивних, актів (оскільки ілокутивний акт є центральним поняттям в теорії мовленнєвих актів, ці два терміни часто вважають синонімами) представлено в роботах різних дослідників. Наприклад, таких як Дж. Остін [2], Дж. Серль [4], Дж. Ліч [6], Г. Г. Почепцов [3], Д. Вундерліх [7], В. В. Богданов [1] та ін.

Серед різноманітних мовленнєвих актів, через які здійснюється певний вплив на адресата, важливе місце посідають мовленнєві акти згоди/незгоди, які забезпечують цілісність та єдність діалогу. **Мета** нашого дослідження – вивчити організацію, сутність і структуру мовленнєвих актів згоди/незгоди в сучасній англійській мові згідно з теорією мовленнєвих актів. **Завдання** – класифікувати на основі власних досліджень основні фактори, які впливають на успішність реалізації ілокутивних актів згоди/незгоди.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Структуру мовленнєвих актів згоди/незгоди, як і будь-яких інших мовленнєвих актів, в нашому дослідженні ми розглядаємо згідно з Дж. Остіном як тригранну [2]. Мовленнєві акти згоди/незгоди складаються з локутивного, ілокутивного та перлокутивного актів.

Під час дослідження встановлено, що висловлювання згоди завжди позитивно марковані. Їх ілокутивна сила спрямована на підтримку свого співрозмовника або на вказівку про єдність та схожість

поглядів обох комунікантів для встановлення такого емоційного контакту, який би дав змогу уникнути ускладненого спілкування. Наприклад: “What do you think our recommendation to Jack Gene should be?” “Well, Jesse has had as much or more scrutiny as anybody else who’s joined us, and he’s passed with flying colors so far. Still, as long as Jack Gene has doubts, I don’t think we want to go the whole hog.” ***I agree. What should we do then***” “I’ve already done it.” He explained his action to Ruger. “All we have to do is wait.” [9, 158].

Почувши репліку свого співрозмовника, мовець підтримує його, демонструючи свою згоду з його поглядами ***I agree***, крім того за допомогою зустрічного запитання він показує йому своє зацікавлення розмовою та дає сигнал продовжувати тему бесіди. Висловлювання незгоди можуть навпаки спричинити проблемне спілкування партнерів та навіть викликати негативну реакцію співрозмовника. Наприклад: “It seems that grey colour won’t fit the room at all, doesn’t it? You are such a young and pretty couple to live here. Why choosing so dark colours for your home?” ***No, you’re wrong, mom. Grey is the best. It is one of the most fashionable colours now. But you know nothing about today’s fashion, do you?***” “Oh, yes, of course. So if I know nothing, do it yourself. Stop asking me for advice then,” said she and left the room. [4, 104]

Ілокутивні акти згоди/незгоди ми розділяємо на щирі й нещирі. Нещирі мовленнєві акти згоди/незгоди – це мовленнєві акти, в яких хоча б один із виражених інтенційних змістів висловлювань згоди/незгоди не відповідає дійсному. Наприклад: “I need to put her to bed now,” – said Yanne. “She gets too excited if she doesn’t have her nap.” I looked at Rosette again. ***She didn’t look tired at all I thought. It was the mother who looked exhausted: pale and washed-out with her too-sharp haircut and her cheap black sweater that made her seem paler still.*** “Are you all right?” I said. She nodded... “Are you sure? You’re looking a little pale.” ***Just a headache. I’ll manage.***” [8, 120].

На поданому вище прикладі видно нещирий ілокутивний акт згоди. На перший погляд здається, що Янні погоджується з адресантом. Вона виражає згоду-підтвердження на його запитання за допомогою такого невербального компонента спілкування, як кивок, а потім пояснює, чому в неї блідий вигляд. Однак насправді згода Янні нещира. Свідченням її нещирого ілокутивного акту згоди є роздуми співрозмовника про її зовнішній вигляд. Наступний приклад відображає нещирий ілокутивний акт незгоди: “Jess says that you were in the cinema yesterday. Are you playing truant again?” His mother asked strictly, waiting for an immediate response and explanation. ***No, of course not, mum,***” although confidently speaking, ***he started to remember where Jess could have seen him*** [14, 267].

Інколи нещирі ілокутивні акти згоди/незгоди мовець може виражати через певний психологічний натиск із боку свого партнера із комунікації. Наприклад: “Hold it”, – he said, and pulled out that little camera of his – silver-coloured, and not much bigger than a box of kitchen matches – and cocked it at me. “Gotcha”, – he said. “Hey, stop it,” I told him, turning away. I don’t like pictures of myself. Jean-Loup grinned ***“Go on, admit it – it’s not so bad.” I shrugged and tried not to show him my irritation. “It’s OK. Been doing it long?” “Since I first went to hospital.”*** [8, 168–169].

У наступному прикладі нещирість ілокутивного акту згоди засвідчує реалізація стилістичного засобу іронії, яка вказує на первинну інтенцію незгоди мовця. Він здійснює одну мовленнєву дію, але має на увазі зовсім іншу. Зміст його ілокутивного акту, який він має на увазі, не відповідає тому, який він висловлює: “We need to stop her.” “We can’t”, Deborah sighed. “You’ll have to go along with it. It’s the only way”. ***Oh yes, right. Terrific***” [13, 165].

На успішну реалізацію ілокутивних актів згоди/незгоди впливають численні чинники (соціальні, психологічні, ситуативні, культурні та ін.). Успішна реалізація цих ілокутивних актів досягається за умов комунікативного комфорту та гармонії. Як було згадано вище, ілокутивні акти згоди позитивно марковані та передбачають позитивну реакцію співрозмовника і продовження інтеракції, тому можна стверджувати про їхнє успішне здійснення. Реалізація ілокутивних актів незгоди може бути неуспішною, оскільки може викликати образу іншого комуніканта, роздратування, подив, категоричне неприйняття думки тощо.

Під час дослідження ми модифікували правила мовленнєвого впливу, які представив український лінгвіст О. В. Яшенкова [5]. Отже, ми виділяємо шість основних факторів, які впливають на успішність реалізації ілокутивних актів згоди/незгоди:

1) фактор зовнішності комуніканта, наприклад:

“He is one of the most honest and noble men I’ve ever met”, – Margaret said with a full admiration. ***Her face looked absolutely pale and exhausted, her eyes were tearful. Her clothes were poor and shabby.***

The man who had lied once and left her for another woman was now an idol for her. I could neither argue nor say a word against him. *At that moment she was a pitiful sight and that made me just say "Maybe."* [11, 178]

Як бачимо, зовнішній вигляд одного комуніканта впливає на мовленнєву поведінку іншого. Бідне вбрання, сумні очі, бліде і втомлене обличчя співрозмовника змушують мовця стриматися від вираження категоричної незгоди.

Одяг є достатньо інформативною та надійною ознакою в спілкуванні. Слід зауважити, що чим більш він офіційний, тим більший статус приписується його власнику. Наприклад: Suddenly a strange lady with a beautiful long dark hair and dressed in an artfully tailored dress entered our room and strictly said, "Sara, you will go with me. Do it quickly and don't ask any silly questions". *Judging by formal clothes* I was sure that she was one of the authorities so ***I obediently followed her*** [12, 367];

2) фактор погляду, наприклад: "You shouldn't buy this dress," *he narrowed his eyes* and said with a disproving face. *His sceptical look frightened her*. "Sure, dear, I won't, if you don't like it." Secretly she wished to have this dress, even though he doesn't like it so much [8, 237]. Погляд відіграє одну з найважливіших ролей під час спілкування, адже саме очі є надзвичайно інформативним компонентом зовнішності та допомагають правильно розпізнати сутність людини. Погляд сприяє обміну репліками, оскільки більшість висловлювань без участі очей були б беззмістовними. Контакт очей є важливим процесом комунікації. Очі дають змогу правильно визначити внутрішні переживання комуніканта, найтонші відтінки його емоційних станів та настроїв, тому не дарма саме очі називають дзеркалом душі людини.

3) фізична поведінка. Говорячи про фізичну поведінку під час спілкування, ми маємо на увазі різні жести, пози, рухи тіла, які використовують комуніканти під час спілкування. Наприклад: "No! Give it back! Give it back to me!" Little Alice began to yell and *stamp her foot so loudly* that it was absolutely impossible to protest or explain something. So in order to stop her he said: "***Fine, here you are***. Keep it. But from now on I want to hear nothing more" [6, 198].

4) голосу:

"We are absolutely the same, you and I!" *Her voice was so loud and steady that I wanted to close my ears*. "***Maybe in some way we are still the same***," I said shaking. "But I don't do these things any more. I'm normal. I'm boring. Ask anyone" [8, 207].

5) манера спілкування. Вона великою мірою залежить від того чи іншого рівня спілкування (примітивний, маніпулятивний, фамільярний, діловий, ігровий, духовний, рівень масок, спілкування в критичній ситуації). У поданому далі прикладі мовець виражає свою незгоду на прохання співрозмовника підійти саме через його фамільярну манеру спілкування: "Hey you, come here, honey", – *she said in an absolutely unceremonious manner*. "***I am busy answering the letters***. Ask someone else", she said stubbornly, [15, 211].

6) фактор встановлення просторової дистанції під час комунікації: дистанція є одним із найбільш значущих факторів. Оптимальна відстань між співрозмовниками залежить від їхніх індивідуальних особливостей, стосунків та ситуативних параметрів. Наприклад: *Coming closer to Jane*, he said in a peremptory tone. "You must be here at six exactly and not later. Can you hear what I am talking about?" "***Yes, of course, I will. I'll come at six***" *Jane agreed. She stepped back and tried to enlarge the distance between them* [12, 312].

Один із мовців намагається порушити просторову дистанцію під час спілкування, підсуваючи до себе ближче стілець, на якому сидить інший комунікант. Реакцією іншого комуніканта на спробу змінити просторову дистанцію є вираження незгоди.

Комунікативний процес безпосередньо пов'язаний з інформаційно-психологічним впливом. Перлокутивний ефект згоди/незгоди полягає у бажанні мовця здійснити певний вплив на свого співрозмовника – викликати його емоційну реакцію, вплинути на його дії, рішення чи погляди. Перлокутивний ефект згоди переважно позитивний. Адже почувши згоду свого співрозмовника, мовець відчуває його моральну або психологічну підтримку, або стимулює себе до подальших мовленнєвих дій. Наприклад: "What is it, Nanou?" said Zozie. "Can you tell me now?" "***I think so***", – I said. "*Then tell me, she said, beginning to smile. Tell me everything*" [8, 337].

Якщо комунікант висловлює незгоду, реакція його співрозмовника може бути різноманітною, а інколи навіть непередбачуваною. Слід зазначити, що незгода є більш сильною реакцією за ступенем мовленнєвого впливу на співрозмовника, ніж згода. В одних випадках при висловленні мовцем незгоди можливе погіршення емоційного стану його співрозмовника, що може спричинити негайне

припинення його наступних мовленнєвих дій. Однак залишається невідомим, чи мовець здійснює цей вплив свідомо чи несвідомо.

Наприклад: “Yanne,” he interrupted me. “If I can help in any way – financial or otherwise–” He reached out his hand to touch mine. “*I’ll manage*”, – I said. “Of course. Of course.” The hand returned to his coat pocket... “You’ll never run the shop alone. What about the kids?” he said. “*I’ll manage*”, – I repeated. “I’m –” “You can’t do anything on your own”. *He was looking slightly annoyed now; shoulders hunched, hands jammed into his coat pockets and silent* [8, 89–90].

Чоловік намагається переконати жінку прийняти від нього фінансову допомогу, однак жінка відмовляється, обґрунтовуючи це тим, що здатна впоратися самостійно. Під час діалогу вона не вдається до жодних пояснень, однак двічі виражає свою незгоду за допомогою виразу: “*I’ll manage*”. Через це чоловік стає роздратованим і врешті-решт припиняє розмову.

Висновки. Аналіз, який ми провели, показав, що здійснення мовленнєвих актів згоди/незгоди забезпечують три основні операції: локутивний акт, ілокутивний акт та перлокутивний акт. Ілокутивні акти згоди сприяють продовженню спілкування, а ілокутивні акти незгоди можуть викликати роздратування, образу та припинення комунікативних дій. Ілокутивні акти згоди/незгоди можуть бути щирими та нещирими, що залежить від відповідності інтенційного змісту вираженого висловлювання дійсності та бажання самого комуніканта повідомляти свої істинні відчуття. Установлено, що реалізація ілокутивних актів згоди/незгоди може бути успішною чи неуспішною, що засвідчують психологічні та ситуативні чинники. На основі власних досліджень розроблено класифікацію основних факторів, які впливають на успішність реалізації ілокутивних актів згоди/незгоди.

Список використаної літератури

1. Богданов В. В. Классификация речевых актов / В. В. Богданов // Личностные аспекты языкового общения. – Калинин, 1989. – С. 25–37.
2. Остин Дж. Л. Слово как действие / Дж. Л. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1986. – № 17. – 431с.
3. Почепцов Г. Г. Прагматический аспект изучения предложения (к построению теории прагматического синтаксиса) / Г. Г. Почепцов // Иностранные языки в школе. – 1975. – № 6. – С. 15–25.
4. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М., 1986. – № 17. – С. 131–150.
5. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О. В. Яшенкова. – К. : Академія, 2010. – 312 с.
6. Leech Geoffrey N. Principles of Pragmatics / Geoffrey N. Leech. – London ; New York, 1986. – 250 p.
7. Wunderlich Dieter Studien zur Sprechakttheorie / Dieter Wunderlich. – Frankfurt, 1976. – 416 p.

Джерела ілюстративного матеріалу

1. Brown D. Angels and Demons / D. Brown. – Great Britain, 2001. – 620 p.
2. Bushnell C. Lipstick Jungle / C. Bushnell. – London, 2006. – 432 p.
3. Bushnell C. Trading up / C. Bushnell. – London, 2003. – 548 p.
4. Colgan J. Where have all the boys gone? / J. Colgan. – London, 2005. – 226 p.
5. Deaver J. The Blue Nowhere / J. Deaver. – London, 2001. – 430 p.
6. French N. The Safe House / N. French. – London, 2008. – 264 p.
7. Golden A. Memoirs of a Geisha / A. Golden. – Great Britain, 1998. – 497 p.
8. Harris J. The Lollipop Shoes / J. Harris. – London, 2008. – 586 p.
9. Hutchinson M. Peppercorn woman / M. Hutchinson. – Great Britain, 2001. – 426 p.
10. Ishiguro K. The Remains of the Day / K. Ishiguro. – New York, 1990. – 245 p.
11. Kernick S. Relentless / S. Kernick. – London, 2006. – 479 p.
12. MacDonald S. Come Away With Me / S. MacDonald. – London, 2007. – 467 p.
13. Mansell J. Head Over Heels / J. Mansell. – London, 1988. – 346 p.
14. Mortimer J. Felix In The Underworld / J. Felix Mortimer. – U.K., 1998. – 301 p.
15. Redfield J. The Celestine Prophecy / J. Redfield. – Great Britain, 1994. – 282 p.
16. Steel D. Zoya / D. Steel. – London, 1994. – 422 p.
17. Walters M. Disordered Minds / M. Walters. – London, 2004. – 594 p.
18. Walters M. The Chameleon’s Shadow / M. Walters. – London, 2008. – 527 p.
19. Walters M. The Ice House / M. Walters. – London, 1993. – 430 p.
20. Weisberger L. Chasing Harry Winston / L. Weisberger. – London, 2008. – 280 p.

Статтю подано до редколегії
20.10.2011 р.