

УДК 81'42.0
ББК 81.0

А.В. Сороко

**К ВОПРОСУ
О КОММУНИКАТИВНОЙ
СТРАТЕГИИ
И РЕЧЕВОМ АКТЕ
ОДОБРЕНИЯ**

Статья посвящена изучению категории одобрения и ее реализации в процессе общения посредством коммуникативных стратегий, тактик и речевых актов. Категория одобрения близко связана с такими категориями, как похвала и комплимент. Но благодаря наличию определенных свойств и характеристик рассматриваемые категории могут быть различимы друг от друга.

Ключевые слова: одобрение, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, речевой акт, похвала, комплимент.

Сороко Анна Владимировна – соискатель кафедры теории и практики английского языка факультета лингвистики и словесности Южного федерального университета
Тел.: +7-918-586-49-13
E-mail: mrssmith07@mail.ru

Высказывания со значением одобрения, представляющие собой эмотивно-оценочные речевые средства в языке, содержащие в себе положительную оценку, являются одним из важнейших механизмов регулирования взаимоотношений в обществе постольку, поскольку обладают «благоприятной воздействующей силой положительной оценки, которая внушает <...> человеку веру в себя и свои силы» [Василькова, с. 21–26].

Следует отметить, что термин «одобрение» был предложен в психологической литературе Б.Г. Ананьевым, полагавшим, что одобрение представляет собой форму определения личности, подчеркивающей преимущество каких-то сторон этой личности, например, ее способность, работоспособность, активность, интерес, значение ее как образца в известном отношении [Ананьев, с. 160].

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова определяют одобрение как: 1) положительный отзыв, похвалу; 2) признание объекта хорошим, правильным; 3) письменное свидетельство о хорошей работе и поведении [Ожегов, Шведова, с. 438]. Похвала в свою очередь определяется как хороший отзыв о чем-нибудь, одобрение [Там же, с. 536].

Психологи отмечают особое значение для развития личности потребности в положительной оценке: индивид нуждается в одобрении и уважении других людей. На основе этого уважения возникает самоуважение, которое

становится важнейшей потребностью индивида. Так, например, важным фактором развития личности ребенка являются оценки его окружающими. Эмоциональное самочувствие ребенка зависит от того, какие взаимоотношения сложились у него с окружающими людьми, отвечает ли он тем требованиям, которые к нему предъявляются, насколько удовлетворяется его потребность в положительной оценке [Самооценка..., www]. Очевидно, что то же правдиво и в отношении взрослого человека, эмоциональное самочувствие которого нередко зависит от одобрительной / неодобрительной оценки окружающих его людей.

Т.В. Куклина понимает категорию *одобрения* как универсальную категорию проявления положительного ценностного отношения к чему-либо, которое закрепляется жизненным опытом человека, его потребностями, интересами, склонностями, вкусами, культурой, общественно-историческим характером и характеризуется национальной спецификой выражения языковых средств [Куклина].

Изучая реализацию категории одобрения в процессе речевой коммуникации, следует заметить, что участники общения используют одобрительные высказывания для достижения своих поставленных целей, при этом успеху общения способствуют знания и умелое владение коммуникативными стратегиями, которые реализуются в речевых тактиках.

Отметим, что коммуникативная стратегия включает в себя совокупность запланированных и реализуемых говорящим в процессе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели [Клюев, с. 18 – 56]. Речевые стратегии выявляются на основе анализа хода диалогового взаимодействия на протяжении всего разговора. Мельчайшей единицей исследования является диалоговый шаг, т.е. фрагмент диалога, характеризующийся смысловой исчерпанностью. Число таких шагов в диалоге может быть различным в зависимости от темы, отношений между участниками общения и от всех прагматических факторов.

Как правило, стратегию определяет макроинтенция одного (или всех) участника диалога, обусловленная социальными и психологическими ситуациями. Стратегия связана с поисками общего языка и выработкой основ диалогического сотрудничества: это выбор тональности общения, выбор языкового способа представления реального положения дел. Выработка стратегии осуществляется всегда под влиянием требований стилистической нормы. Речевые стратегии соединяют в диалоге элементы игры и ритуального речевого поведения (традиционные реплики, паузы, поговорки и дежурные топики, например о здоровье, о погоде).

По отношению участников диалога к такому принципу организации речевого общения, как солидарность, или кооперация, речевые стратегии можно разделить на *кооперативные* и *некооперативные*.

К *кооперативным стратегиям* относятся разные типы информативных и интерпретативных диалогов; например, сообщение информации (инициатор – активный участник диалога); выяснение истинного положения вещей (спор, обмен мнениями по какому-либо вопросу; активны все участники); диалоги с ожиданием ответной реплики инициатором диалога и диалоги, исключающие ответные реплики (к первому разряду относятся просьба, совет, убеждение, увещевания; ко второму – требование, приказ, рекомендация). Точную характеристику виду диалога дают глаголы, прямо выявляющие цель речи инициатора, – *ask, recommend, demand* (прошу, советую, требую) и т.д.; выражения благодарности, признания, в любви, извинения, выражение сочувствия, симпатии, дружеских чувств, комплименты.

К *некооперативным стратегиям* относятся диалоги, в основе которых лежит нарушение правил речевого общения – доброжелательного сотрудничества, искренности, соблюдения кодекса доверия, например: конфликты, ссоры, перебранки, претензии, угрозы, проявление агрессии, злобы, ирония, лукавство, ложь, уклонение от ответа.

Речевые стратегии намечают общее развитие диалога, которое полностью выявляется только в заключительных репликах, потому что, напоминая, правил управления разговором нет и любой параметр прагматических характеристик речевого общения может оказать существенное влияние на результат диалога. Кроме того, выбранные рамки стилистики общения диктуют сюжетные повороты разговора и способы выражения. Ср. образное выражение семиолога Р. Барта: «...в каждом знаке дремлет одно и то же чудовище, имя которому – стереотип: я способен заговорить лишь в том случае, если начинаю подбирать то, что рассеяно в самом языке» [Барт, с. 550].

Таким образом, стратегия понимается как основная задача, генеральная интенция в рамках данного коммуникативного процесса.

Под тактикой, в свою очередь, понимается одна из последовательно решаемых задач в границах определенной стратегической линии. Речевые тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии речи: они формируют части диалога, группируя и чередуя модальные оттенки разговора (оценки, мнения, досаду, радость и т.п.). Другими словами, речевые тактики представляют собой выбор и последовательность выстроенных в ходе диалога речевых действий, обусловленных задачами в рамках конкретной коммуникативной стратегии [Международные..., с. 146; Оберемченко, с. 66; Звозников, www].

Коммуникативная стратегия связана с целенаправленным воздействием на партнера по общению и соответствует общему замыслу говорящего. Стратегический замысел обуславливает выбор практических средств и приемов, предназначенных для выполнения стратегии. Таким образом, стратегия и тактика взаимосвязаны, а их отношения можно определить как родовидовые.

По мнению П. Брауна, С. Левинсона (1987) [Brown], которые различают «позитивную» (*positive politeness, positive Höflichkeit*) и «негативную» (*negative politeness, negative Höflichkeit*) вежливость, коммуникативная стратегия одобрения соответствует позитивному виду вежливости. Позитивная вежливость связана с демонстрацией единства и солидарности, негативная – с предоставлением свободы человеку, с ненарушением границ его территории. Высказывание похвалы, благодарности, согласия и др. осуществляется, по мнению исследователей, в рамках позитивной вежливости. Стратегии позитивной вежливости связаны с демонстрацией единства и солидарности говорящего со слушающим и выражаются в таких тактиках поведения, как проявление внимания и интереса к собеседнику, стремление к взаимопониманию и согласию с ним, учет его желаний и склонностей.

Итак, принимая во внимание сущность понятия «одобрение», мы полагаем, что *коммуникативная стратегия одобрения* представляет собой определенный набор языковых средств разных уровней и последовательность речевых действий в рамках речевого акта одобрения, выражающих положительную оценку поведения / действий адресата, включающих поддержку адресанта и, таким образом, репрезентирующих значения констатирующего одобрения и / или побудительного одобрения. Коммуникативная стратегия одобрения применяется при реализации стратегии соучастия и управления и сопровождается стратегией похвалы.

Конкретизируя общее определение стратегии вербальной коммуникации, представленное выше, вслед за С.А.Сухих, мы отмечаем, что речевая стратегия обуславливает определенную последовательность действий говорящего в соответствии с планом (в случае волевого поведения) или установкой (в случае импульсивного поведения). Стратегия речевого поведения рассчитана на определенный эффект от воздействия на партнера по общению. На структуру речевой стратегии влияют системы ценностей, убеждений, социальных норм и конвенций, составляющие в совокупности диспозицию личности. Составляющими механизма стратегии являются: целеполагание, целеобразование, оценка ситуации. Тактикой же называется речевой акт или речевое действие в рамках выбранной стратегии поведения [Сухих, с. 72]. В зависимости от по-

ставленных целей коммуниканты выбирают разные коммуникативно-речевые тактики.

С точки зрения речевых коммуникативных стратегий Т.В. Куклина отмечает, что стратегия одобрения может быть проанализирована как открытая (явная), так и как скрытая речевая стратегия, другими словами, с позиций функциональной и скрытой прагмалингвистики. Понятие *речевой стратегии* определяют как элемент речевого поведения, проявляющегося в автоматичном, привычном выборе речевых поступков, о которых можно судить по речевым сигналам грамматических категорий. С позиции речевой стратегии речевые проявления исследуются как продукт речевого неосознаваемого поведения конкретного индивида. Исследование речевого поведения отправителей текста заключается не в фиксации отдельных пластов лексики, а в выявлении скрытых грамматических значений речевых сигналов, которые определяются по специальной методике количественного анализа. В скрытой прагмалингвистике исследуется конкретная речевая личность по ее речевому поведению, проявляющемуся в систематических речевых предпочтениях. Скрытая речевая стратегия «одобрения» относится к конативно-ориентированным стратегиям, поскольку, реализуя данную стратегию в виде своих планов-вариантов, отправитель текста неосознанно управляет ментальным состоянием, а также вербальным / невербальным поведением получателя текста [Куклина].

Так, реализуя коммуникативную стратегию одобрения, говорящий намеревается произвести положительное впечатление на собеседника, что должно оказать положительное влияние на эффективность общения.

Очевидно, что коммуникативная стратегия одобрения сопряжена с явлением речевого акта одобрения.

Понимая речевой акт как высказывание, порождаемое и произносимое говорящим с определенной целью, как правило, выделяют три последовательные фазы: 1) локуцию, в процессе которой происходит выбор и организация языковых средств, исполняющей функцию референции и предикации и выражающуюся в пропозиции высказывания; 2) иллокуцию, в которой осуществляется коммуникативное намерение говорящего посредством языковых средств совершить определенное действие, связанную с понятием интенции говорящего; на этом уровне высказывание получает интенциональное значение и иллокутивную функцию; 3) перлокуцию, которая содержится в достижении иллокутивного воздействия на адресата и получения результата (желанного или нежеланного), часто понимаемую как достигнутый вербальный и / или невербальный эффект. Основой классификации речевых актов является иллокутивная сила данного высказывания.

Речевой акт одобрения по сути представляет собой положительный отзыв с похвалой о действиях коммуниканта или третьего лица, признающий правильным его поступки, поведение и таким образом соглашающийся с ними. Очевидно, что способы выражения данного речевого акта разнообразны – от самых простых, однословных реплик, типа *good*, *Ok* и др., до более сложных, выраженных целым высказыванием. Будучи реакцией на чье-либо поведение (вербальное и / или невербальное), одобрение всегда представляет собой реплику так называемого вторичного типа по отношению к одобряемой действительности. Оно выполняет модально-синтагматическую функцию одобрения, которую можно считать метафункцией, поскольку самостоятельно не выступает в отдельных высказываниях, а связывается с другими функциями на синтагматическом уровне и соединяет значения двух функций – эмотивной (положительных эмоций), которую можно эксплицировать следующим образом: *Я одобряю / мне нравится X и оцениваю X положительно*, где *X* – это чье-либо поведение, ситуация и т.п., и функция согласия, смысл которой раскрывается следующим образом: *Я даю согласие на действие X или на результат действия X* [Чапига, с. 52].

Чистым воплощением речевого акта одобрения можно считать предложение типа *Я одобряю тебя / твоё поведение*. Множество сообщений выражает свою иллокуцию косвенно, без помощи глаголов, способных образовывать высказывания – действия, например: *ты прав, совершенно верно* и пр.

Когда одобрение оказывается не единственной функцией высказывания, оно может выполнять доминирующую функцию в реплике или дополнять значение другого речевого акта. Совмещение прагматических функций и перемещение центра тяжести в пользу одной из них обусловлено контекстуально и зависит от характера задаваемого вопроса, а также от ситуации в целом [Свиридова, с. 97].

Следует отметить, что чистое воплощение описываемого акта в английском языке – *I endorse* – менее распространено, чем его синонимы. Для выражения одобрения нередко употребляются его эквиваленты или лексема *Ok*.

Таким образом, одобрение как речевой акт обозначает положительную оценку поведения собеседника, как правило, включающую его поддержку; совмещает функции иллокутивную, решения и эмотивную; занимает определенное место в структуре диалога, а именно: ответной реплики.

Следует отметить, что одобрение довольно часто связывается с другими речевыми актами, например, похвалой. Однако в лингвистической науке отсутствует единое мнение об иллокутивном значении речевых актов одобрения и, соответственно, их месте в рамках существующих

типологий. Дискуссионным является также разграничение комплимента, похвалы и одобрения (В.В. Богданов, З.Ф. Галимова, О.С. Иссерс, В.И. Карасик и др.). Ряд исследователей отмечает, что комплимент и похвала могут быть неискренними и связанными с лестью.

Тем не менее Н.И. Формановская включает комплимент и похвалу в группу «одобрительных речевых актов» [Формановская] на том основании, что в любой культуре комплимент выражает одобрение, которое как говорящий, так и адресат считают положительными [Manes, p. 96 – 102].

Зону одобрительных (доброжелательных) речевых действий, по мнению Н.И. Формановской, составляет речевой этикет. Одобрения нередко переходят в контактоподдержание, их вставляют в диалог как содержательно малозначащие (фатические) реплики, но с большим социальным смыслом типа *Good; You are right* и пр.

Другими словами, речевой этикет ориентирован на кооперативное общение, т.е. обслуживает зону доброжелательных отношений партнеров. В этом смысле он противопоставлен зоне недоброжелательства, конфликтности. Осуществить с помощью речи этикетное действие – означает послать партнеру по коммуникации некое социальное «поглаживание» (по терминологии Э. Берна). В речевых взаимодействиях роль «поглаживаний» берут на себя этикетные знаки внимания и расположения.

В наибольшей степени эксплицируют эмоционально-оценочную зону поглаживаний ситуации и коммуникативно-семантические группы: одобрение, похвала, комплимент.

Следует отметить, что одним из широко распространенных речевых действий, совершаемых представителями англоязычных культур с целью одобрения, является **похвала**, которую можно определить как вербальное / невербальное выражение одобрения в языке и речи [Клочко, www].

Речевой акт похвалы, в отличие от речевого акта комплимента, относится не к фатическим, а к информационным речевым актам и имеет предметную цель. В отличие от комплимента, похвала относится к такому типу речевого воздействия, который связан с объективно установленными отношениями в обществе, т.е. в данном случае говорящий опирается не только на свое субъективное мнение, но и на общепринятые представления. Отличительными чертами речевого акта похвалы являются преимущественно краткая форма выражения, стандартность. Таким образом, похвала – это одобрительный информационный речевой акт, имеющий предметную цель и характеризующийся объективностью, преимущественно краткой формой выражения, стандартностью [Серебрякова].

Комплименты употребляются в различных сферах жизни: в официальной / неофициальной обстановке, деловой сфере, кругу друзей, близких, родственников и т.п. с помощью комплимента говорящий реализует различные цели в коммуникативной ситуации: помимо установления контакта – создание благоприятной атмосферы в ходе беседы, выражение чувств (чаще всего в отношениях между мужчиной и женщиной) и др. – комплимент может быть обращен к женщине, мужчине, коллеге по работе, начальнику, ребенку, пожилому человеку и т.д. От того, кому он адресован и в какой ситуации произнесен, зависит форма его выражения, характер, структура и содержание. Комплимент как речевой жанр обладает контактоустанавливающей функцией как гармонизатор общения [Мазур, с. 73]. Он является одной из граней одобрения в виде любезных, приятных слов, как правило, поднимает настроение партнера, создает благоприятный микроклимат общения [Формановская, с. 54].

Характерными чертами комплимента являются следующие: 1) объектом комплимента является какое-либо положительное качество (внешний вид, профессиональная оценка собеседника, особенности характера или поведения и т.д.); 2) лексика с положительной оценкой и гиперболизация достоинств адресата; 3) эмоциональность, выраженная интонацией в устной речи и при помощи восклицательных знаков в письменной речи.

Современные представления о типологии речевых актов позволяют заключить, что комплимент является типичным речевым актом, хотя разными учеными он относится к разным группам. Дж. Остин включил речевой акт комплимента в группу так называемых бехабитивов, т.е. речевых актов, выражающих реакцию на поведение, поступки человека. Дж. Серль относит комплимент к группе экспрессивных речевых актов, состоящих в выражении психологического отношения говорящего к положению дел. Н.Д. Арутюнова относит речевой акт комплимента к группе фатических речевых актов, имеющих целью общение, а не сообщение информации.

Таким образом, комплимент представляет собой одобрительный фатический речевой акт, направленный на то, чтобы вызвать положительную эмоциональную реакцию адресата, отличающийся субъективностью оценки, небольшим преувеличением достоинств собеседника, повышенной эмоциональностью [Серебрякова].

Основным семантическим признаком комплимента является выражаемое им одобрение. В работах о хорошем тоне, т.е. речевом этикете, настоятельно рекомендовалось не отождествлять комплимент с лестью, четко разграничивая их: «Комплиментами называют те любезности, которые говорят лицам по какому-либо поводу, вернее сознательно пре-

увеличенный отзыв о качествах лица, с целью доставить ему удовольствие, но не ради извлечения выгоды, чем отличается от лести» [Ожегов, с. 161].

Для определения понятия «комплимент» в современных толковых словарях используется лексема «лестный». Несмотря на то, что она является дериватом от имени существительного «лесть», имеющего отрицательную коннотацию, одновременно является синонимом прилагательного «приятный» и в этом случае сопровождается положительной коннотацией: «Лестный, содержащий похвалу, одобрение; дающий удовлетворение самолюбию» [Пелюхова, www].

Таким образом, понятия «комплимент» и «лесть» противопоставляются друг другу как выражение реально существующих достоинств собеседника, целью которого является доставить удовольствие собеседнику, не предполагая собственной выгоды, и восхваление несуществующих или сильно преувеличенных достоинств собеседника с целью извлечь свою выгоду [Мазур, с. 72].

Жанр комплимента допускает некоторую гиперболизацию, но вместе с тем не подразумевает обмана и неискренности. Именно в этом заключается существенное отличие комплимента от лести. Следует отметить, что граница между комплиментом и лестью является довольно зыбкой и зависит от коммуникативной ситуации и самих коммуникантов, их возрастных и социальных характеристик, а также от личных взаимоотношений адресанта и адресата и базируется на принципе искренности / неискренности участников коммуникации.

Следует также различать комплимент и похвалу. Так, О.С. Иссерс отмечает то, что для похвалы основной целью является положительная оценка, а для комплимента – сообщение о благорасположении [Иссерс, с. 12]: «для похвалы показателем успешности ... является принятие оценки, показателем неудачи – ее отклонение», «для комплимента даже несогласие адресата с говорящим не означает неуспеха...». Автор утверждает, что похвала предполагает оценку качеств, знаний, умений адресата, следовательно, чтобы получить похвалу, нужно совершить что-либо, проявив себя с положительной стороны. Комплимент в свою очередь не ограничен в этом плане [Там же].

Таким образом, категория одобрения связана с понятием положительной оценки, представляющей собой сложное действие, производимое сознанием субъекта при восприятии и обработке информации о внешнем мире, характеризуя объект с учетом эстетического, морально-эстетического, благоприятного морального и физического отношения, находит свое выражение в *коммуникативной стратегии одобрения*, в свою очередь, представляющей собой определенный набор языковых средств разных уровней и последовательность речевых действий в рам-

ках речевого акта одобрения, выражающих положительную оценку поведения / действий адресата, включающих поддержку адресанта и, таким образом, репрезентирующих значения констатирующего одобрения и / или побудительного одобрения. *Речевой акт одобрения* обозначает положительную оценку поведения собеседника, как правило, включающую его поддержку; совмещает функции иллокутивную, решения и эмотивную; занимает определенное место в структуре диалога, а именно: ответной реплики. К *одобрительным речевым актам* относятся взаимосвязанные акты одобрения, похвалы и комплимента.

Литература

- Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды: в 2 т. М., 1980.
- Барт Р. Лингвистика текста // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. VIII. М., 1989.
- Василькова О.В. Методическая модель обучения студентов языкового вуза лексике одобрения как способ формирования межкультурной компетенции // Изв. Уральского гос. ун-та. 2010. № 6(85).
- Звозников А.А. Деловые переговоры [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://www.ffsn.bsu.by/infocom/zvoznikov/barganings/lectures.html>, свободный, 10.11.2011.
- Иссерс О.С. Речевая тактика комплимента в разговорной речи // Речь города: тез. докл. Всерос. межвуз. науч. конф. Омск, 1995.
- Клочко Л.И. Стилистические особенности выражения похвалы [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: http://www.rusnauka.com/ONG/Philologia/2_klochko%20.doc.htm, свободный, 10.11.2011.
- Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М., 2002.
- Кукина Т.В. Психо- и прагмалингвистический аспекты речевого поведения авторов (на материале текстов рецензий и политических выступлений): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Ростов н/Д., 2005.
- Мазур И.В. Речевой жанр «комплимент» в различных сферах франкоязычной коммуникации // Учен. записки Комсомольского-на-Амуре гос. техн. ун-та. 2010. № IV-2(4).
- Международные деловые переговоры / соавт.: И.Н. Лякишева, К.Ю. Михайлова, А.П. Новосельцева. Ставрополь, 2005.
- Оберемченко Е.Ю. Исследование основных аспектов речевого воздействия в ситуации дипломатических переговоров // Изв. ЮФУ. Филол. науки. 2008. № 3.
- Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1989.
- Ожегов С.И., Шведова Ю.Н. Толковый словарь русского языка. М., 1995.
- Пелюхова Т.Ю. Структурно-композиционные особенности речевого действия комплимент в современном немецком языке [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://bibliothek.kafnemphil.ru/vyp-rab-2009/peljuhovakompliment.doc>, свободный, 10.11.2011.
- Самооценка личности [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://psylist.net/obh/00077.htm>, свободный, 10.11.2011.

Свиридова Т.М. Структура и семантика ответных реплик со значением согласия в диалоге // Исследования по семантике и прагматике языковых единиц: межвуз. сб. науч. тр. Уфа, 2001.

Серебрякова Р.В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах: дис. ... канд. филол. наук. Воронеж, 2002.

Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии // Языковое общение и его единицы. Калинин, 1986.

Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. М., 1989.

Чапига А. Одобрение как акт речи // Мова. Питання комунікативістики та когнітивної лінгвістики. 2010. №15.

Brown, P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

Manes J. Compliments: A Mirror of Cultural Values // Sociolinguistics and Language Acquisition. Rowley, London, Tokyo: Newsbury House, 1983.