

КОМПЛИМЕНТАРНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЖАНРОВЫЙ ТИП МАНИПУЛЯТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПОЗИТИВА

Сегодня в лингвистике популярен функциональный подход к изучению языковых явлений. Большой интерес у ученых вызывает исследование языковых аспектов манипулятивного воздействия – воздействия, для которого характерны скрытость намерений манипулятора, отношение к адресату как к средству достижения собственных целей, стремление получить выгоду за чужой счет, игра на слабостях [1: 50]. Манипуляцию в лингвистике все чаще изучают с помощью стратегического подхода, используя триаду "стратегия" – "тактика" – "прием".

Среди манипулятивных стратегий можно выделить стратегию позитива – языковую реализацию субъектом воздействия цели, направленной на получение желаемого результата путем передачи адресату приятной для него информации. Основным жанровым типом манипулятивной стратегии позитива является комплиментарное высказывание – высказывание, содержащее позитивную оценку адресата со стороны говорящего, используемое им с целью привести адресата в позитивное эмоциональное состояние. Комплиментарное высказывание представляют комплимент, похвала и одобрение. Несмотря на большое количество научных работ, посвященных изучению комплиментарных высказываний, сквозь призму манипулятивного воздействия их основательно не исследовали, поэтому определение специфики функционирования комплиментов, похвал и одобрений в манипулятивном дискурсе является актуальным.

Цель статьи – систематизация жанровых различий между комплиментом, похвалой и одобрением, выяснение специфики комплиментарных высказываний как основного жанрового типа манипулятивной стратегии позитива.

В общем комплиментарные высказывания в работах лингвистов рассматриваются или с позиций теорий речевых актов и речевой деятельности, или в свете концепции вежливости, стратегий избежания конфликтов и согласия – как средство сближения коммуникантов, контактоустанавливающий элемент, способ демонстрации хороших намерений и этикетизатор общения. Но, кроме функции выражения позитивного отношения к адресату, комплимент, похвала и одобрение также могут использоваться с целью воздействия.

Многие ученые говорят о полифункциональности высказываний с позитивной семантикой и наличии у них воздействующего потенциала (А.М. Баранов, Н.В. Глаголев, Л.А. Кокойло, В.Я. Мищенко, Л.М. Киричук, В.В. Леонтьев, И.А. Стернин, Л.И. Клочко, Э.В. Мурашкина, Л.Ю. Веретенкина, Н.А. Трофимова, Н.В. Василенко, В.В. Зирка и др.).

Для определения особенностей репрезентации манипулятивно направленных комплиментарных высказываний рассмотрим их классификацию и определим жанровые отличия между их видами.

О.С. Иссерс различает «собственно комплименты» (самодостаточные) и «сопутствующие комплименты» [3: 192]. Собственно комплиментами она называет комплименты, используемые говорящим только для передачи позитивной оценки собеседника, сопутствующими – комплименты, которые сопровождают другие речевые акты и способствуют достижению говорящим цели воздействия.

Манипулятивно направленные комплиментарные высказывания не самоценны. Они служат изменению поведения адресата (в основном в пользу субъекта воздействия), поэтому являются инструментальными. Им противопоставляются этикетные комплименты, четко закрепленные за определенными видами стандартных ситуаций. Основное их отличие от инструментальных – обязательность употребления согласно правилам этикета. Так, этикетными являются ситуативно обусловленные комплименты, похвала и одобрение, употребляемые говорящим, который знает про их ожидание собеседником, несоответствие которым может повлечь за собой негативные для будущих отношений последствия. Необязательное по правилам этикета инициативное комплиментарное высказывание определяется как инструментальное.

По характеру проявления намерения различают имплицитно-прагматические и эксплицитно-прагматические высказывания [5]. К имплицитно-прагматическим относят высказывания со скрытой прагматичностью. Эксплицитно-прагматическими являются высказывания, прагматичность которых выражается прямо. Манипулятивно направленные комплиментарные высказывания являются в основном имплицитно-прагматичными.

По инициативности комплиментарные высказывания делят на инициативные и респонсивные. Инициативные комплименты говорящий делает по своей инициативе. Респонсивные – реакция на запрос адресата или его поведение. Высказывания первого типа адресатом не ожидаются, высказывания второго типа являются прогнозированными и даже желанными для него [8: 133]. Большинство комплиментарных высказываний, употребляемых говорящим с манипулятивной целью, – инициативные и непрогнозируемые для адресата. Это, на наш взгляд, обусловлено тем, что манипулятивное воздействие является разновидностью скрытого влияния и говорящий стремится завуалировать

свои намерения, используя манипулятивную стратегию позитива. В некоторых случаях, однако, манипулятивный потенциал может быть присущим и комплиментарным-реакциям на самопохвалу коммуникативного партнера. Чаще всего это происходит тогда, когда манипулятор ставит долгосрочные цели, промежуточными по отношению к которым являются гармонизация отношений с адресатом или установление дружбы с ним, поскольку стратегия позитива предусматривает демонстрацию согласия, поддакивание и не должна противоречить правилам этикета. Респонсивные комплиментарные высказывания скорее можно отнести к этикетным, чем к инструментальным.

Иллокутивная сила похвалы свойственна не одному, а нескольким речевым актам – актам комплимента, одобрения, восхищения. В толковых словарях значения слов "комплимент", "похвала" и "одобрение" совпадают, но лексему "одобрение" отличает наличие семы "правильный". Лингвисты говорят о трудностях различения похвалы, комплимента, одобрения и лести из-за нейтрализации их дифференциальных признаков.

Комплимент противопоставляют другим речевым жанрам оценочного характера по иллокутивной цели: комплимент, в отличие от похвалы и одобрения, произносят, чтобы сделать собеседнику приятное. На основе теории интенциональных состояний Дж. Серля В.Я. Мищенко противопоставила иллокутивные акты похвалы и комплимента иллокутивным актам одобрения и восхищения. Она пришла к выводу, что одобрение и восхищение вербализируют интенциональное состояние говорящего, названия же иллокутивных актов комплимента и похвалы «не указывают на конкретное интенциональное состояние, а соотносятся с целым спектром интенциональных состояний говорящего (одобрение, восхищение, уважение, благосклонность, симпатия, любовь, гордость, удовлетворение)» [10: 45]. В.Я. Мищенко считает, что комплимент от других оценочных высказываний отличают а) дополнительные иллокутивные цели – желание говорящего проявить интерес к адресату, сделать ему приятное; б) широкий спектр интенциональных состояний говорящего; в) непосредственность связи объекта позитивной оценки с адресатом [10: 10 и след.]. В манипулятивном дискурсе последнее отличие между анализируемыми позитивно-оценочными жанрами нейтрализуется: и комплимент, и похвала, и одобрение в ситуациях манипулятивного воздействия требуют присутствия адресата или связи адресата с объектом позитивной оценки. Обратим внимание на то, что манипулятивно направленными могут быть не только комплиментарные высказывания с прямым адресатом, но так же и те, которые говорящий адресует третьему лицу о присутствующем объекте воздействия. Это так называемые "опосредствованные" комплиментарные высказывания.

Ю.В. Жуматова определяет комплимент как более широкое понятие, чем понятия похвалы и лести [2]. Немного другую позицию занимает

Л.И. Ключко, которая считает понятие похвалы шире понятия комплимент и противопоставляет речевые акты похвалы и комплимента по критериям: а) времени референции: комплименты мгновенны, поэтому относятся к настоящему времени, похвала может затрагивать не только настоящее, но и прошедшее время; б) языковым средствам: похвала – "авторская" коммуникативная стратегия, которая характеризуется большим разнообразием языковых средств в отличие от шаблонных комплиментов; в) объективностью передаваемой информации: похвала – искренняя и объективная оценка личности, ее качеств или деятельности, объектов, принадлежащих адресату, а комплимент – преувеличенная [7: 48].

Вывод об однообразии и типичности языкового выражения комплиментов, скорее всего, обусловлен тем, что Л. И. Ключко рассматривала их сквозь призму этикета. Инструментальным комплиментом, в частности тем, которые представляют манипулятивную стратегию позитива, присуще разнообразие языковых средств, поэтому шаблонность нельзя однозначно считать неотъемлемым признаком комплиментов.

Считаем, что для анализа инициативных манипулятивно направленных комплиментарных высказываний вопрос об объективности / необъективности передаваемой ими оценки не является значимым, но его следует учитывать в дальнейших исследованиях условий успешности манипулятивной стратегии позитива. Предпосылкой функционирования позитивно-оценочных высказываний в манипулятивном дискурсе является не тот факт, что оцениваемое состояние дел заслуживает позитивной оценки (говорящий может быть как искренним, так и неискренним), – определяющим здесь является его намерение воздействовать на собеседника.

Одним из основных факторов влияния на собеседника является статусность [4: 263]. По статусу коммуникантов различают комплимент и похвалу. Похвале приписывают статусную зависимость, комплименту – независимость [13: 81]. Адресантом похвалы в большинстве случаев выступает высший по должности / статусу коммуникант. О. С. Иссерс отмечает несимметричность позиций коммуникативных партнеров в ситуациях комплиментоговорения: тот, кто произносит комплимент, находится в "сильной позиции", поскольку его партнер, согласно принципу вежливости, должен быть благодарным за проявленную симпатию. Таким образом, автор комплимента проявляет власть над собеседником, заставляя его прямо или непрямо принять комплимент [3: 181].

Н. Вольфсон считает, что большая часть комплиментов адресована людям того же возраста и статуса, что и адресант [15: 91]. Такой позиции придерживается и Дж. Холмс [14: 457], но полностью согласиться с этим утверждением, по нашему мнению, нельзя: комплименты высшим по должности и статусу собеседникам делают и говорящие, находящиеся на

низшей ступени должностной или статусной иерархии. Сегодня можно говорить о тенденции увеличения количества комплиментов, которые функционируют в ситуациях с несимметричными по статусу и возрасту коммуникантами.

Особенность похвальных высказываний Г. Г. Почепцов усматривает в том, что «коммуникативный статус инициатора похвалы не обязательно совпадает с его социальным статусом» [12: 99]. В ситуациях выражения похвалы доминирующую позицию занимает адресант, а зависимую – адресат. При этом коммуникативный статус инициатора похвалы всегда выше, чем адресата. В комплиментарных высказываниях, функционирующих в манипулятивном дискурсе, коммуникативный статус адресанта обычно выше, чем объекта воздействия.

О. С. Иссерс предложила такие критерии различения похвалы и комплимента 1) цель: цель похвалы – позитивное оценивание, комплимента – информирование о симпатии; 2) показатель успешности: если показателем успешности акта похвалы является принятие оценки, показателем неудачи – ее отклонение, то для комплимента даже несогласие адресата с адресантом не говорит о неуспехе; 3) предмет оценки: похвала предусматривает оценку качеств, знаний, умений собеседника (чтобы получить похвалу, нужно что-то сделать, проявив себе с хорошей стороны; комплимент в этом плане не ограничен) [3: 179].

В лексикографической литературе в определениях понятий «похвала» и «комплимент» часто фигурирует лексема "лесть". Большинство исследователей называют лесть неискренней похвалой, разрушающей общение. В то же время лесть часто ассоциируется с манипулированием, направленностью на получение выгоды, заискиванием или угодничеством. Признаки лести – чрезмерность, неискренность, необязательность, социальные различия между коммуникантами, высокая степень эмотивности и экспрессивности, многословие.

Близкие по значению *лесть* и *заискивание* отличаются целью высказывания: лесть преследует получение выгоды, цель заискивания – произвести хорошее впечатление на адресата. Стратегическими вариантами лести являются преувеличенная похвала, акцентированное согласие, имитация поведения, проявление преувеличенного интереса к адресату (и членам его семьи), благовейное отношение к высшим по должности [7: 53]. Лесть предусматривает статусный вектор «снизу – вверх» [13: 81].

Как отмечает Л. И. Ключко, похвала и лесть проявляются в разных коммуникативных ситуациях: похвала – в условиях сотрудничества, лесть же является косвенной формой соревнования, поэтому ее можно считать атрибутом конфликтного дискурса. Исследовательница называет стратегию лести заигрыванием с сильным в обмен на защиту или выгоду и противопоставляет похвалу лести по следующим критериям: искренность /

неискренность, корыстность / бескорыстность говорящего, адекватность / неадекватность ситуации [6: 69].

В. В. Леонтьев считает, что мотив льстеца, в отличие от мотива адресанта похвалы, должен быть четко осознанным [9], но с этим утверждением нельзя безапелляционно согласиться: у льстеца может выработаться «привычка заискивания» перед высшим по должности / статусу собеседником как перед потенциальным источником получения выгоды. С другой стороны, лесть не всегда связана с корыстностью: говорящий может прибегать к лести, руководствуясь принципом вежливости. Примером «вежливой лести» являются респонсивные комплименты в ситуациях ожидания адресатом одобрения, например: *А почему никто ничего не говорит о моем новом платье?; А как вам моя прическа?*, а также похвальные высказывания в адрес невесты («Невеста всегда красивая»), новорожденного («Новорожденный обязательно симпатичный»), хозяйки («Приготовленные хозяйкой блюда всегда вкусные»). Завышенная позитивная оценка адресата – «поляризация позитивного» может также использоваться говорящим для того, чтобы сделать ему приятное.

В. М. Панкратов выделил различия между комплиментом и лестью: 1) лесть, как правило, прямолинейна, однозначна, проста и понятна, а комплимент предусматривает разнопонимание, размышление, во время которого человек сам додумывает суть услышанного; 2) лесть является большим преувеличением позитивных качеств личности, чаще всего приписыванием отсутствующего превосходства, с помощью комплимента говорящий намекает на наличие у собеседника тех или иных позитивных качеств; 3) комплимент вызывает приятные чувства, лесть по своей природе может быть причиной отвращения и спровоцировать реакцию, противоположную желаемому результату [11: 87].

Если похвала определяется как прием усиления характеристики человека, то лесть, в отличие от похвалы, признают неперформативной. Импликация незаслуженности разрушает иллокутивную цель этого речевого действия.

Используя манипулятивную стратегию позитива, говорящий стремится скрыть свои намерения и старается соблюдать меру, вербализуя позитивные оценки, даже если они не искренни, заботится об уместности одобрительных высказываний. Провести четкую грань между комплиментарным высказыванием и лестью невозможно, поэтому лесть не представлена как отдельный жанровый вид манипулятивной стратегии позитива. Сводить же все манипулятивно направленные комплиментарные высказывания к лести некорректно, поскольку похвала в манипулятивных контекстах может быть искренней, оценка объективной, а в роли объекта одобрительного высказывания может выступать не только высший по

социальному статусу адресата, но и тот, который занимает низшую или равную по сравнению с говорящим позицию.

Сделав обзор позиций лингвистов в понимании жанровых различий между видами комплиментарных высказываний, можно систематизировать критерии, по которым противопоставляются комплимент, похвала и одобрение: 1) условия истинности пропозиции: комплименты, в отличие от других высказываний позитивной оценки, характеризуются избыточностью и неискренностью; 2) время референции: комплиментам и одобрениям присущи актуальное настоящее время и мгновенность, тогда как временем референции похвалы является прошедшее (реже будущее) время; 3) присутствие адресата: похвала, иногда и одобрение, могут быть адресованы отсутствующему лицу, позитивная информация о котором может совсем не касаться адресата; комплимент предусматривает присутствие объекта позитивной оценки или связь между адресатом и объектом позитивной оценки; 4) способ реализации позитивной оценки: похвала и одобрение в большинстве случаев передаются прямо, тогда как комплименты могут быть косвенными; 5) статусные различия между коммуникантами: адресантом похвалы и одобрения выступает в основном высший по должности / статусу, комплимент тяготеет к симметричности ролей коммуникантов; 6) характер оценки: в похвале и одобрении доминирует рациональная оценка, тогда как комплимент в большей степени представляет эмоциональную оценку; 7) иллокутивная цель: комплимент не только содержит позитивную оценку собеседника (как одобрение или похвала), но и сигнализирует о дружеском отношении к нему; 8) планирование речевого акта: похвале и одобрению присуща относительная спонтанность, в то время как комплимент с большей вероятностью может быть продуманным; 9) конвенциональность: похвала и одобрение не диктуются этикетными нормами, комплименты отличаются конвенциональностью и чаще функционируют как этикетные формулы; 10) выражение интенционального состояния: одобрение в основном передает интенциональное состояние одобрения, а комплимент и похвала – ряд интенциональных состояний позитивного характера.

В манипулятивном дискурсе многие различия между упомянутыми жанрами размывается. Комплимент, похвала и одобрение являются речевоактным единством: их объединяет ориентация на достижение цели. Эти жанровые типы представлены позитивно-оценочными речевыми актами, направленными на сотрудничество. Фактор объективности позитивной оценки не играет решающей роли для достижения промежуточной цели – сделать приятное собеседнику: ему льстит уже само по себе произнесение комплиментарного высказывания.

Все виды комплиментарных высказываний предусматривают замещение позиции синтаксического лица: позитивная оценка адресуется

присутствующему, даже если он не является непосредственным участником общения, либо отсутствующему, с которым адресат находится в дружеских отношениях или связан с ним родственными связями. В большинстве случаев прямо или опосредствованно комплиментарные высказывания имеют отношение к объекту воздействия.

Таким образом, различия между видами комплиментарных высказываний, которые функционируют в манипулятивном дискурсе, незначительны. Манипулятивно направленные высказывания комплимента, похвалы и одобрения являются контекстно связанными, характеризующимися направленностью не только на позитивную эмоциональную реакцию адресата, но и на достижение опосредствованной коммуникативной цели субъекта воздействия, гармонизацию общения для дальнейшего изменения поведения или ментального / эмоционально-психического состояния собеседника.

Литература:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. – М.: ЧеРо: Изд-во МГУ, 1997. – 344 с.
2. Жуматова Ю.В. Лингвокультурологические особенности русского и английского комплиментов: на материале художественных произведений XIX века: дис. ... канд. филол. наук / Юлия Владимировна Жуматова – Челябинск, 2009. – 191 с.
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – изд. 5-е. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
4. Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
5. Киселева Л.А. Проблемы исследования языка как средства воздействия: автореф. ... дис. д-ра филол. наук / Люция Акимовна Киселева. – М., 1973. – 36 с.
6. Ключко Л.И. Высказывания похвалы в коммуникативно-деятельностной парадигме общения (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук / Лариса Ивановна Ключко. – Сумы, 2003. – 193 с.
7. Ключко Л.И. Похвала в ряду родственных речевых актов в английском языке // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – № 537: Комунікативні та когнітивні проблеми дискурсу. – Х.: Константа, 2001. – С. 47-56.
8. Кокойло Л.А. Комплиментарные высказывания в современном английском языке: (структура, семантика, употребление): дис. ... канд. филол. наук / Лолита Александровна Кокойло – К., 1995. – 207 с.
9. Леонтьев В.В. Эмотивный речевой жанр "Flattery" в английской лингвокультуре: to be or not to be? [Электронный ресурс]/. – Режим доступа : [http : // vmg.pp.ua](http://vmg.pp.ua).
10. Мищенко В.Я. Комплимент в речевом поведении представителей англоязычных (британской и американской) культур: дис. ... канд. филол.

наук / Виктория Яковлевна Мищенко. – ХНУ им. В. Н. Каразина. – Х., 1999. – 201 с.

11. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: практическое руководство. – М.: Изд-во Ин-та Психотерапии, 2000. – 208 с.

12. Почепцов Г. Г. Коммуникативные аспекты семантики: монография/. – К.: Высшая школа, 1987. – 130 с.

13. Трофимова Н.А. Речевой акт комплимента: прагматический анализ // Известия Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. – 2008. – № 1. – С. 80-88.

14. Holmes J. Paying Compliments A Sex-Preferential Positive Politeness strategy // Journal of Pragmatics. – 1988. – Vol. 12. – № 4. – P. 445-465.

15. Wolfson N. An Empirically Based Analysis of Complimenting in American English // Wolfson N. and E. Judd (eds.). Sociolinguistics and Language Acquisition. – Rowley (Mass), London, Tokyo : Newbury House, 1983. – P. 82-95.