

РЕАЛИЗАЦИЯ ТАКТИКИ УГОВАРИВАНИЯ В КОМПЛИМЕНТАХ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ Э.М. РЕМАРКА «ТРИ ТОВАРИЩА»

Потеева Д.В.,

студентка 3 курса ВГУ имени П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь

Научный руководитель – Лапушинская Н.О., канд. филол. наук

Индивидуальное стремление добиться в диалоге максимального коммуникативного успеха порождает коммуникативное планирование, которое определяет коммуникативную стратегию говорящего. В связи с этим можно выделить две главные коммуникативные цели говорящего: эффективность коммуникации и выбор оптимальных коммуникативных ходов для достижения поставленной цели. Речевая коммуникация – это стратегический процесс, базисом которого является выбор оптимальных языковых ресурсов. «Несмотря на наличие значительного количества исследовательских работ в данной тематике, вопросы изучения вербального поведения постоянно привлекают внимание лингвистов, которые концентрируют свой интерес на различных аспектах речевого взаимодействия» [1, с. 115]. Вышесказанное детерминирует актуальность заявленной для исследования темы, для раскрытия которой мы ставим перед собой цель рассмотреть реализацию тактики уговаривания в комплиментах на примере произведения Э.М. Ремарка «Три товарища».

Материал и методы. Языковой материал исследования – немецкоязычные цитаты, отобранные методом целенаправленной выборки из художественного произведения Э.М. Ремарка «Три товарища» [1], иллюстрирующие применение тактики уговаривания в комплиментах в немецком языке, – исследуются с помощью интерпретативного и дескриптивного методов.

Результаты и их обсуждения. Дж. Серль, обсуждая интенциональный и конвенциональный аспекты речевого акта, писал: «Совершая иллокутивный акт, говорящий намерен получить определенный результат. Если он употребляет слова в буквальном смысле, он хочет, чтобы это опознание было осуществлено благодаря тому факту, что правила употребления произносимых им выражений связывают эти выражения с получением данного результата» [2]. Из этого следует, что инициатива в общении принадлежит говорящему, он является организатором речевого общения и требуемого действия, значительную роль в достижении коммуникативного эффекта играют именно его речевые стратегии и тактики. Его интенция и его отношение к адресату оказываются ведущими и направляющими в ходе коммуникативного акта комплимента.

В определенной степени данные действия организатора можно назвать откровенно манипулятивными, объясняя это стремлением направлять и дирижировать поведение контрагента.

Важное значение при передаче комплимента имеют настрой и интенция второго коммуниканта – адресата (получателя).

Успешным можно считать комплимент, в котором выполняются 5 следующих условий:

- оба собеседника имеют однонаправленную интенцию;
- говорящий в обращении к адресату относится нейтрально или уважительно;
- оба коммуниканта придерживаются чувства собственного достоинства;
- ни один из говорящих не применяет сильный бесцеремонный психологический нажим на собеседника;
- оба коммуниканта понимают уместность и целесообразность используемых ими коммуникативных ходов, представленных в виде комплиментов.

Существует колоссальное количество тактик для реализации стратегии комплимента, предложенные разными учеными в данной области. Рассмотрим более детально тактику уговаривания в комплиментах на примерах из романа «Три товарища» Э.М. Ремарка. Приведем два примера.

Первый пример. Главная героиня романа Пат находится в гостях в скромной комнате Робби. Парень испытывает сильнейшее чувство дискомфорта в связи с этим. Как не менее чуткий человек Пат пытается убедить своего собеседника в обратных чувствах, используя при этом комплимент в речевой тактике убеждения. В ответ на это Робби отвечает тактикой восхищения, переходя на такой вид коммуникационного хода, как «переход от вещи к лицу».

«Siehst du, wie schön dein Zimmer ist», sagte sie. «Видишь, какая у тебя красивая комната», – сказала она.

«Es ist schön, weil du da bist», sagte ich. «Es wird jetzt auch nie mehr das Zimmer von früher sein, weil du hier gewesen bist». «Она красивая, потому что ты здесь», – сказал я. «Теперь она никогда не будет прежней комнатой, потому что ты была здесь».

Sie kniete im Bett, ganz von fahlem Blau umweht. «Aber», sagte sie, «ich werde doch noch oft hier sein, oft». «Она стояла на коленях в постели, вся в бледно-голубом свете. «Но, – сказала она, – я все же буду здесь еще часто бывать, часто».

В данном случае языковым средством реализации тактики уговаривания в комплименте служит оценочное прилагательное *schön* «красивая».

Второй пример. В следующем диалоге действующими лицами являются Элизабет и Мистер Блавен. После прогулки Блавен собирается проводить Элизу домой, однако, предложив свои намерения, он получает отказ. Правильный тактический ход Элизабет не портит отношения с Блавеном. Он остается по-прежнему воодушевленным и желает дальше продолжать отношения. В своей последующей речи Блавен применяет тактику уговаривания, делая комплимент: «Ich habe unsere Unterhaltung sehr genossen» «Я очень наслаждался нашим общением». Можно сказать, что такими словами Мистер Блавен дает понять девушке, что ему с ней очень хорошо и он боится потерять ее расположение к нему. Подобный коммуникативный ход отлично показывает специфику эмоционально настраивающей тактики уговаривания в комплименте. Реплика героя заставляет «играть» с эмоциональным внутренним миром девушки.

Реализацию тактики уговаривания средствами данного комплимента можно считать успешной, поскольку адресат не дал отрицательной реакции в ответной реплике, которая, в свою очередь, была также завуалирована: «Einen guten Tag noch, Mister Blaven» «Хорошего дня, Мистер Блавен». С психологической точки зрения такое высказывание можно также рассматривать как намек девушки на дальнейшее продолжение отношений.

В этом примере языковым маркером послужит оценочное слово *sehr* «очень», а также экспрессивное выражение *Unterhaltung genießen* «наслаждаться общением».

Заключение. Исследование доказывает, что процессы речевого планирования являются сложным когнитивным явлением. Речевая стратегия – это смесь коммуникативного хода и тактики, где важную роль играет индивидуальное мышление коммуникантов. Также было установлено, что языковыми маркерами тактики уговаривания в комплиментах являются экспрессивная и оценочная лексика.

1. Remarque, E. M. Drei Kameraden / E. M. Remarque. – СПб. : КАРО, 2005. – 352 с.

2. Кузьмина, И. А. Коммуникативные стратегии и тактики в ток-шоу речевого поведения в англоязычном телевизионном ток-шоу / И. А. Кузьмина // Наука – образованию, производству, экономике : материалы XXIV (71) Регион. науч.-практ. конф. преподавателей, научн. сотрудников и аспирантов, Витебск, 14 февраля 2019 г. : в 2 т. – Витебск : ВГУ имени П. М. Машерова, 2019. – Т. 1. – С. 115-116. URL: <https://rep.vsu.by/handle/123456789/17845> (дата обращения: 25.3.2023).

3. Серль, Дж. Р. Что такое речевой акт / Дж. Р. Серль // Русский филологический портал [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.philology.ru/linguistics1/searle-86.htm#snoska1>. – Дата доступа : 25.03.2023.