

ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УСПЕШНОСТИ РЕЧЕВОГО АКТА «САМОПРЕЗЕНТАЦИИ» (НА ПРИМЕРЕ СИТУАЦИИ ХВАСТОВСТВА)

Моисеева И.Ю., Авинова П.С., Сафонова О.Н.

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, Россия (460018, г. Оренбург, ГСП пр. Победы, 13), e-mail: desire2003@yandex.ru

В данной статье рассматривается речевой акт самопрезентации в английском языке. Исследуются лингвистические характеристики тактик и техник коммуникативной стратегии самопрезентации - употребление эмоционально-оценочной лексики, разговорной лексики и сленга, интенсификаторов, фразеологизмов, стилистических фигур речи, различных видов повторов, что представляет особый интерес с учетом принадлежности коммуникантов к разным культурам. В ходе исследования описывается грамматическая структура и синтаксическое оформление высказываний, прослеживается взаимосвязь речевого акта самопрезентации с другими речевыми актами. Делаются выводы относительно значения знаний в области прагматического потенциала акта общения, способствующего успешности коммуникации, достижению коммуникативной цели и перлокутивного эффекта.

Ключевые слова: самопрезентация, речевой акт, перформативный речевой акт, коммуникант, коммуникативная стратегия, коммуникационные инструменты, прагматика, перлокутивный эффект.

PRAGMALINGUISTICS ASPECT OF THE EFFECTIVE SPEECH ACT OF “SELF-PRESENTATION” (IN THE CONTEXT OF “BOASTING”)

Moiseeva I.Y., Avinova P.S., Safonova O.N.

Orenburg State University, Orenburg, Russia (460018, Orenburg, Pobeda av., 13), e-mail: desire2003@yandex.ru

The article deals with the speech act of self-presentation in the English language. Linguistic characteristics and tools of communicative strategy of self-presentation are examined. They are the usage of affective evaluation vocabulary, colloquial expressions and slang vocabulary, as well as those of intensifiers, phraseological units, stylistic figures of speech, various types of reiterative items. The above mentioned presents particular interest in view of the fact communicators being different culture-bearers. In course of the research the usage rate of these communication tools, the grammar structure and syntactic forms of statements is described, the interrelation of the speech act of self-presentation with other speech acts is also traced back. The conclusions concerning pragmatic aspect of a dialogue, assisting communication success, achieving a communicative objective and a perlocutionary effect are made.

Keywords: self-presentation, speech act, per formative utterance, communicator, communicative strategy, communications tools, pragmatics, perlocutionary efficiency.

В эпоху глобализации человеческой деятельности во всех ее проявлениях всё большее значение приобретают межкультурный аспект деловой коммуникации и межкультурная компетенция как профессиональное умение работника компании грамотно вести диалог с партнером по общению, представителем иной культуры, чтобы добиться реализации задач по достижению цели, поставленной перед ним организацией.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что огромное значение при этом приобретает умение убеждать собеседника, склонять его к принятию определённого решения, что невозможно без знания прагматической стороны коммуникации и определённых правил её реализации. При этом речевой акт представляет собой одно из центральных понятий прагматики.

Целью настоящего исследования явилось проведение анализа ситуаций «хвастовства» и выявление наиболее адекватных методов реализации коммуникативной интенции «самопрезентации».

Материал и методы исследования

Материалом для анализа послужили произведения английских и американских авторов, в которых встречается ситуация «хвастовства» (У. Голдинга, Э. Хемингуэя, Г. Грина, С. Моэма, М. Мак Грэт). Прагмалингвистическое исследование осуществлялось с применением общенаучных методов (анализ, синтез, гипотетико-дедуктивный метод, описание сплошной выборки) и лингвистических методов.

Результаты исследования и их обсуждение

Начало развития теории речевых актов (ТРА) относят к 60–70-м годам прошлого столетия. Понятие речевого акта (РА) является центральным понятием ТРА и понимается как «...способ осуществления целенаправленных действий с помощью языковых средств, в процессе речепроизводства» [1, с. 5]. РА состоит в произнесении говорящим высказывания, адресованного слушающему в определённой обстановке и с конкретной целью. Методологической базой настоящей статьи послужили работы отечественных и зарубежных авторов в области прагматики и прагмалингвистики - Дж. Остина, Дж. Серля, П. Грайса, Г. Лича; теории дискурса – Т.А. ван Дейка, В.И. Карасика, М.Л. Макарова, В.З. Демьянкова, Е.А. Ковригиной, К.С. Цибизова и других ученых.

Воздействие на адресата в своих целях предполагает использование говорящим коммуникативной стратегии самопрезентации, что позволяет ему интерпретировать информацию о себе в нужном для себя свете, управлять восприятием ситуации и навязывать собеседнику положительную оценку своей персоны. Хотя с позиции соблюдения принципа межкультурной коммуникации «свой» и «чужой» может наблюдаться прямо противоположный эффект воздействия на адресата. Это связано в первую очередь с разницей семантического значения глаголов «хвастаться» (рус.) и to boast (англ.) и синонимичного ему имени существительного «хвастовство» - boasting.

Оксфордский словарь современного английского языка А.С. Хорнби толкует:

boast – verb 1. to talk with too much pride about sth that you have or can do (говорить с большой гордостью о том, что имеете или способны сделать). 2. to have sth that is impressive and that you can be proud of (обладать чем-то выдающимся, что является необычным или предметом для обоснованной гордости); boast - noun 1. something that a person talks about in a very proud way (то, что говорящий представляет с гордостью).

Сравним теперь понятийное содержание слов «хвастаться» и «хвастовство», приводимые в русскоязычных словарях:

хвастаться – гл. 1. высказываться с хвастовством о себе, о чем-н. своем. 2. самонадеянно обещать что-н. сделать; хвастовство – сущ. 1. неумеренное восхваление своих достоинств, часто мнимых, преувеличенных (Словарь русского языка С.И. Ожегова).

Как становится очевидным из толкований словарей, английский глагол to boast не носит явно негативной окраски «разоблачения» в предоставлении экзежерированных данных о себе, а существительное boasting прямо указывает на право заявлять об этом основании для гордости. Тогда как русское значение имени существительного «хвастовство» прямо говорит о заведомом блефе и нечистоте на руку говорящего при подаче сведений о себе, а глагол «хвастаться» представляет это действие только как осуждаемое.

Тогда становится понятным, почему в России работодатель, например, при приёме на работу не оценит по достоинству претендента на вакансию, который вместо того, чтобы объективно представить свои способности и возможности, не стесняясь, расхваливает себя в резюме. В то же время в англоговорящих странах ценится именно умение представить себя в лучшем свете, что, по их мнению, свидетельствует о том, что человек уверен в себе, имеет основание для обоснованной гордости, а не безынициативен и пассивен, и сможет легко справиться со своими служебными обязанностями, особенно при работе с персоналом.

Коммуникативные тактики, техники и ходы являются инструментами актуализации стратегии самопрезентации. Исследователи выделяют прямые и косвенные тактики, актуализирующие коммуникативную стратегию самопрезентации, отмечая при этом факт «возможности смены речеповеденческих тактик в процессе самопрезентации» [4, с. 3-4]. В рамках нашего исследования ситуаций «хвастовства» интерес представляют прямая тактика «самопродвижения» и ее констатирующая техники «демонстрация личных достоинств» и «демонстрация нравственных качеств», и косвенная тактика «наслаждения отраженной славой». Стратегия самопрезентации рассматривается как совокупность речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели [2, с. 75]. К лингвистическим характеристикам тактик и техник коммуникативной стратегии самопрезентации относятся: «употребление эмоционально-оценочной лексики, разговорной лексики и сленга, интенсификаторов, фразеологизмов, стилистических фигур речи (метафоры, метонимии, оксюморона, гиперболы и др.), различных видов повторов, пассивных конструкций, эллипсиса, эмфатических конструкций» [3, с. 4]. Особого внимания заслуживает совокупность реплик-стимулов и реплик-реакций (термины Н.Д. Арутюновой).

Используя представленный теоретический материал, приступим к прагматическому анализу успешности речевых актов «хвастовства» в произведениях английских и американских авторов.

Ситуация 1. Отрывок взят из романа английского писателя Грэма Грина «Тихий американец» о войне во Вьетнаме между народом этой страны и французскими колонизаторами и разыгравшейся на её фоне психологической драме, участниками которой стали главные герои произведения – английский журналист Томас Фаулер, американец Олден Пайл и вьетнамская девушка Фуонг. В следующем отрывке Фаулер, Пайл, Фуонг и её сестра мисс Хей сидят за столиком в ресторане и разговаривают. Пайл хвастается тем, что за человек его отец и чем он занимается.

“This is Phuong’s sister,” I said to Pyle. “Miss Hei.” - “I’m very pleased to meet you,” he said and blushed.

“You come from New York?” she asked. - “No. From Boston.”

“That is in the United States too?” - “Oh, yes. Yes.”

“Is your father a business man?” - “Not really. He’s a professor.”

“A teacher?” she asked with a faint note of disappointment.

“Well, he’s a kind of authority, you know. People consult him. - “About health? Is he a doctor?”

“Not that sort of doctor. He’s a doctor of engineering though. He understands all about underwater erosion. You know what that is?” - “No.”

Pyle said with a dim attempt at humour, “Well, I’ll leave it to Dad to tell you about that.”

“He is here?” - “Oh, no.”

“But he is coming?” - “No, that was just a joke,” Pyle said apologetically.” [5, с. 61-62].

Хвастовство в данном отрывке выражается косвенно, в присущей Пайлу еле заметной манере. Он будто бы совсем не хвастается, а просто отвечает на вопросы мисс Хей, которая мечтает отдать сестру замуж за человека, имеющего состояние и вес в обществе. Пайл отвечает односложно, простыми, нераспространёнными предложениями, показывая тем самым, что он совсем не хвастается: “Oh, yes. Yes”, “Not really”, “Oh, no”. Слова автора подтверждают то, что он чувствует себя неуверенно в новой компании, смущается: “I’m very pleased to meet you,” he said and blushed” (blush - v to become red in the face, from shame or because people are looking at one (покраснеть от смущения или от людских взглядов).

Он ведёт себя довольно скромно, пока речь не заходит об отце. Отвечая на вопрос, он упоминает, что его отец профессор, надеется произвести впечатление: “Is your father a business man?” («Ваш отец бизнесмен?») - “Not really. He’s a professor” («Не совсем. Профессор»). Но мисс Хей неправильно его понимает, выказывает некоторое

разочарование, думая, что отец Пайла всего лишь учитель. Слова автора подтверждают то, что фраза Пайла не произвела должного эффекта: “she asked with a faint note of disappointment” («спросила она с легкой долей разочарования») (disappointment n 1. the state of being disappointed. 2. something or someone disappointing (состояние разочарования)). Пайл, видя реакцию девушки, сразу же уточняет, что он не просто учитель, а уважаемый всеми человек, используя существительное authority (авторитетный человек): “Well, he’s a kind of authority, you know”. И начинает изъясняться сложными терминами, совершенно непонятными для простой вьетнамской девушки: “Not that sort of doctor. He’s a doctor of engineering though. He understands all about underwater erosion”. Он пытается представить отца в как можно более выгодном свете и подчёркивает, что он знает всё, и люди советуются с ним; использует глаголы understand, consult (понимает, разбирается, умеет объяснить, дать совет), усиливающие эмоциональное воздействие на восприятие информации: “He understands all”, “People consult him”.

Это производит на девушку должное впечатление, мисс Хей поверила в хвастовство Пайла, заинтересовалась информацией о его отце – уважаемом и состоятельном человеке, продолжая расспрашивать про него, даже не замечая, что он начинает подшучивать над ней. Пайл добился желаемого результата, адресат поверил его словам полностью. Таким образом, очевидно, что коммуникативная цель и перлокутивный эффект данной ситуации достигнуты и она может считаться успешной ситуацией «хвастовства».

Ситуация 2. Этот отрывок взят из колониального романа английского писателя Сомерсета Моэма «Разрисованный занавес» о трагедии взаимоотношений Уолтера Фейна – врача-бактериолога и его жены Китти, которая изменила мужу и хотела уйти от него, но была вынуждена ехать с ним в Китай, где в то время бушевала эпидемия холеры. Уолтер говорит жене, что он знает всё про её любовника, а она хвастается, как им с Чарли Таунсендом хорошо вместе.

“If you want the truth you can have it. He’s only too anxious to marry me. Dorothy Townsend is perfectly willing to divorce him and we shall be married the moment we’re free.”

“Did he tell that in so many words or is that the impression you have gained from his manner?”

Walter’s eyes shone with bitter mockery. They made Kitty a trifle uneasy. She was not quite sure that Charlie had ever said exactly that in so many words.

“He’s said it over and over again.”

“That’s a lie and you know it’s a lie.”

“He loves me with all his heart and soul. He loves me as passionately as I love him. You’ve found out. I’m not going to deny anything. Why should I? We’ve been lovers for a year and I’m

proud of it. He means everything in the world to me and I'm glad that you know at last. We're sick to death of secrecy and compromise and all the rest of it. It was a mistake that I ever married you, I never should have done it, I was a fool. I never cared for you. We never had anything in common. I don't like the people you like and I'm bored by the things that interest you. I'm thankful it's finished."

He watched her without a gesture and without a movement of his face. He listened attentively and no change in his expression showed that what she said affected him" [6, с. 66].

Данная ситуация интересна тем, что её коммуникативная интенция – хвастовство, смешана с желанием оскорбить и унижить человека. Китти пользуется вербальными средствами для достижения коммуникативной интенции. Она очень уверенно говорит о том, что они с Чарли собираются пожениться, используя прилагательные, усиливающие эмоциональное воздействие на восприятие адресата: *anxious to marry me, perfectly willing to divorce* (страстно желает жениться; подает на развод).

Хвастаясь, Китти употребляет в речи глаголы одного семантического поля, акцентируя внимание на том, что Чарли разведется, и они поженятся: "*Dorothy Townsend is perfectly willing to divorce him*", "*we shall be married the moment we're free*".

Уолтер незамедлительно реагирует как вербально, так и не вербально на такое обидное для него хвастовство. Он старается показать, что не поверил Китти и пытается в свою очередь обидеть её: "*Did he tell that in so many words or is that the impression you have gained from his manner?*" Невербальное поведение Уолтера доказывает, что он переживал, но старался держать себя в руках и не показывать слабости и уязвимости: "*Walter's eyes shone with bitter mockery*" («В глазах Уолтера мелькнула горькая усмешка»).

Слова автора обращают внимание на то, что Китти немного растерялась после такой реакции мужа: "*They made Kitty a trifle uneasy*" («Его слова немного обеспокоили Китти»), но продолжила его убеждать: "*He's said it over and over again*" («Он мне неустанно это повторяет»). Выбор лексических средств объясняется желанием Китти заставить мужа поверить в её слова: "*loves me with all his heart and soul*" («любит меня всей душой»), "*He loves me as passionately as I love him*" («любит меня так же сильно, как я его»), "*He means everything in the world to me*" («он для меня все в этом мире»). Она подчёркивает, что не раскаивается в содеянном: "*I'm not going to deny anything*" («не буду ничего отрицать»), "*I'm proud of it*" («и горжусь этим»), "*I'm glad that you know at last*" («рада, что ты, наконец, все знаешь»), "*We're sick to death of secrecy*" («нам надоело скрываться»).

Глагола *boast* отсутствует, но в ситуации есть существительное, синонимичное ему: *lie*. Сравним оттенки значения этих слов:

boast v 1. to talk or state with unpleasant or unreasonable pride. 2. to have or contain something that is unusual or a cause of reasonable pride (говорить о том, что является необычным или предметом для обоснованной гордости).

lie n 1. an untrue statement purposely made to deceive (неискреннее утверждение с намерением обмануть).

Уолтер употребляет последнее в своей реплике, чтобы показать, что он не поверил своей жене: “That’s a lie and you know it’s a lie” («ты сама знаешь, что это ложь»), хотя по контексту ситуации становится очевидно, что невозможно было не поверить в столь убедительные доводы Китти. К тому же комментарий автора ясно показывает нам, что, вопреки своим словам, Уолтер полностью поверил и поражён сообщением Китти, хотя и старается этого ей не показывать: “He watched her without a gesture and without a movement of his face. He listened attentively and no change in his expression showed that what she said affected him”. Таким образом, становится ясно, что коммуникативная цель и перлокутивный эффект данной ситуации хвастовства, несомненно, достигнуты.

Выводы

В век межкультурной коммуникации, когда все большее число людей, представителей различных культур, вовлечено в процесс культурного и делового взаимодействия, огромное значение приобретают знания в области прагматического аспекта общения, что способствует успешности коммуникации, достижению коммуникативной цели и перлокутивного эффекта.

Проведённое исследование позволяет прийти к некоторым выводам о значении прагматического аспекта успешности РА «самопрезентации» в ситуации «хвастовства» и говорить о том, что:

1) успешному достижению коммуникативной цели речевого акта «самопрезентации» в ситуации «хвастовства» способствует не прямое, а косвенное «хвастовство», поскольку прямое выражение коммуникативной интенции конструкциями типа I boast, I brag приводит к нарушению успешной коммуникации;

2) авторитет адресанта значим - адресаты охотнее верят известному, уважаемому, всеми признанному человеку, даже если он говорит неправду, чем никому не известной персоне;

3) положительный результат гарантирован, если партнёр по коммуникации для достижения коммуникативной интенции использовал не только вербальные (лексические, грамматические), но и невербальные средства общения – жесты, позы, то, что называется «языком тела».

Таким образом, наше исследование доказывает понимание представителями современного языкознания того, что язык пронизан прагматикой на всех его ярусах, и что прагматизация лингвистики открыла новые возможности для познания языка. И речевые акты, в свою очередь, должны изучаться с позиции не только лингвистики, но и с позиции психологии, философии, логики, прагматики и других отраслей науки, так как современное развитие общества диктует свои новые условия успешной реализации речевой коммуникации.

Список литературы

1. Беляева Е.И. Грамматика и прагматика побуждения: английский язык. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 1992. – 168 с.
2. Иссерс О.С. Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий // Вестник Омского университета. - 1999. - Вып. 1. - С. 74-79.
3. Ковригина Е.А. Коммуникативная стратегия самопрезентации в дискурсе интернет-интервью : автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Кемерово, 2010. – 18 с.
4. Цибизов К.С. Самопрезентация языковой личности в немецком молодежном чат-дискурсе: собственно молодежное и национально-специфическое : автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Саратов, 2009. – 21 с.
5. Greene Graham. The quiet American. – М. : Международные отношения, 1968. – 208 с.
6. Maugham William S. – М. : Международные отношения, 1981. – 246 с.

Рецензенты:

Пыхтина Ю.Г., д.фил.н., доцент, заведующий кафедрой русской филологии и методики преподавания русского языка, ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург;

Антонова А.В., д.фил.н., доцент, заведующий кафедрой теории и практики перевода, ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург.