Введение

В настоящее время наблюдается повышенное внимание со стороны различных слоёв общества к проблемам англоязычного вежливого одобрительного общения: они становятся предметом научных монографий и диссертационных исследований. И это вполне закономерно: знание правил речевого поведения во многом способствует возникновению взаимопонимания.

Однако часто встречающиеся рассуждения отечественных авторов о том, что в других культурах развито более внимательное (по сравнению с русской) отношение к человеку, представляется не вполне обоснованным.

Как известно, трактовка одобрительности речевых актов отражает национальное своеобразие речевого поведения, и соответственно «кросскультурные вариации в системах вежливости могут свидетельствовать о глубоко заложенных различиях культур».

Безусловно, в практике русскоязычного и англоязычного общения, особенно социального, широко (и осознанно) используются различные стратегии с целью речевого воздействия – убеждения, просьбы, комплимента и прочее. И, безусловно, можно сказать, что национальная специфика речевого акта-комплимента, оценочное коммуникативное мышление русских и англичан существенно различается. В русском общении доминируют эмоциональные комплименты, в английском – рациональные (английские реплики обычно сдержаннее по форме).

Следует подчеркнуть, что в основе англоязычной коммуникации лежит ритуализованность, а русскоязычной – естественность, что является очередным подтверждением наличия «глубоко заложенных кросс-культурных различий», обусловивших принятие в данных социумах нормы коммуникативного поведения.

В качестве обобщения можно констатировать, что в лингвистике пока не существует чёткого определения комплимента; не существует исчерпывающей классификации; не исследовалась типология реакций на комплимент; не изучалась частотность употребления различных типов комплимента; не изучались особенности использования и восприятия комплиментов в рамках отдельных возрастных групп.

Всё выше перечисленные факты явились стимулом для написания данной работы, целью которой мы определили выявить национальную специфику данного речевого акта-комплимента.

Глава I. Классификация речевых актов

Классификация иллокутивных актов связана, в первую очередь, с именем философа Оксфордской школы Дж. Остина, который ввёл понятие «Иллокутивный акт», подчёркивая, что в типичной речевой ситуации, включающей говорящего, слушающего и высказывание говорящего, с высказыванием связаны самые разнообразные виды актов. При высказывании говорящий не только произносит звуки, но и совершает различные акты: информирует слушающих, задаёт вопрос, отдаёт команду, поздравляет или предупреждает. Всё это Дж. Л. Остин и называет иллокутивыными актами. [ :151] Важность изучения речевых актов подчёркивает и Дж. Р. Сёрль. Он говорит, что существенной чертой любого вида языкового общения является акт. Единицей же общения является не символ, не слово, не предложение, а производство какого-то конкретного экземпляра в ходе совершения речевого акта. Производство же конкретного предложения в определённых условиях, по Сёрлю, и есть иллокутивный акт, а иллокутивный акт – есть минимальная единица языкового общения. Главной целью Дж. Р. Сёрля являлось получить обоснованную классификацию иллокутивных актов, сводящую всё их многообразие к базисным категориям, или типам. [ :152]

Дж. Сёрль провидит различие между иллокутивными глаголами и типами иллокутивных актов. Иллокуции, по Сёрлю, - это часть языка вообще. Иллокутивные глаголы – это всегда часть некоторого конкретного языка – немецкого, английского и т.д. По его мнению, есть 12 значимых измерений, в которых происходит варьирование иллокутивных актов.

1) Различия в цели данного акта.

Сёрль подчёркивает, что иллокутивная цель – только часть иллокутивной силы. Так, например, иллокутивная цель просьб и приказаний – одна и та же: попытка побудить слушающего что-то сделать, а иллокутивные силы у них различны.

2) Различия в направлении приспособления между словами и миром.

Цель одних иллокуций – стремление к тому, чтобы слова соответствовали миру, а другие связаны с целью сделать так, чтобы мир соответствовал словам. Так, например, утверждения, попадают в первую категорию, а обещания и просьбы –во вторую.

3) Различия в выраженных психологических состояниях. Производя любой иллокутивный акт с некоторым пропозициональным содержанием, говорящий выражает некоторое своё отношение или состояние и т.п., касающееся этого пропорционального содержания.

4) Различия в энергичности, или в силе, с которой подаётся иллокутивная цель. Предложения «Я предлагаю пойти в кино» и «Я настаиваю на том, чтобы мы пошли в кино» оба обладают одинаковым иллокутивной целью, но подаваемой с различной степенью энергичности. В рамках одной и той же иллокутивной цели могут быть различные степени энергичности или ответственности.

5) Различия в статусе или положении говорящего и слушающего в той мере, в какой это связано с иллокутивной силой высказывания.

Если генерал обращается к рядовому – это приказ, если же наоборот – то это просьба или совет.

6) Различия в том способе, которым высказывание соотнесено с интересами говорящего и слушающего.

7) Различия в соотношении с остальной частью дискурса.

Некоторые перформативные выражения служат для соотнесения высказывания с остальной частью дискурса (а также с непосредственным контекстом). Например, фразы: «Я отвечаю», «Я возражаю».

8) Различия в пропозициональном содержании, определяемые на основании показателей иллокутивной силы. Например, предсказание обычно связано с будущим, а сообщение с прошлым или настоящим.

9) Различия между актам, которые всегда должны быть речевыми актами, и теми, которые могут осуществляться как речевыми, так и неречевыми средствами.

Например, когда человек стоит перед зданием и оценивает его высоту, то здесь нет необходимости в речевых актах.

10) Различия между теми актами, которые требуют для своего осуществления внеязыковых установлений, и теми, которые их не требуют.

11) Различие между теми актами, в которых соответсвющий иллокутивный глагол употреблён перформативно, и теми, в которых перформативное употребление глагола отсутствует. Большинство иллокутивных глаголов может быть употреблено перформативно – например, «утверждать», «обещать», «приказывать», «заключать». Но нельзя совершать акт похвальбы, сказав «Настоящим я хвалюсь». Не все иллокутивные глаголы являются перформативными.

12) Различия в стиле осуществление иллокутивных актов. [ :172]

Некоторые иллокутивные глаголы служат для того, чтобы указать на то, что можно соглашением и сообщением по секрету не обязательно связано с каким-либо различием в иллокутивной цели или в пропозициональном содержании, - а только в стиле осуществление иллокутивного акта. Дж. Сёрль предлагает альтернативную таксономию. В качестве основания для классификации он предлагает избрать иллокутивную цель и вытекающие из неё понятия: направление приспособления и выражаемые условия искренности.

Сёрль выделят 5 основных видов иллокутивных актов: репрезентативы, директивы, комиссивы, экспрессивы, декларации.

Репрезентативы.

Цель членов класса репрезентативов состоит в том, чтобы зафиксировать ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения. Всё элементы класса репрезентативов могут оцениваться по шкале, включающей истину и ложь.

Признав, что репрезентативы образуют совершенно отдельный класс, основанный на понятии иллокутивной цели, легко объясняется существование огромного числа перформативных глаголов, обозначающих иллокуции, таких которые укладываются в противопоставление «истинно-ложно», но при этом не являются просто «утверждениями»: они будут толковаться как глаголы, указывающие на такие признаки иллокутивной силы, которые являются дополнительными к свойству иллокутивной цели.

Самый простой тест для репрезентативов – следующий; можете ли вы буквально оценить высказывание как истинное или ложное.

Директивы.

Иллокутивная направленность их состоит в том, что они представляют собой попытки со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил. Директивы могут быть и весьма скромными «попытками», например, приглашение сделать что-то или предложение вам это ненавязчивым образом; он они могут представлять собой и весьма агрессивные попытки, если говорящий настаивает на совершении действия. Глаголы, обозначающие акты этого класса – «спрашивать», «приказывать», «командовать», «просить», «молить», «советовать», «позволять». Пропозициональное содержание всегда состоит в том, что слушающий Н совершит некоторое будущее действие А (Н делает А).

Комиссивы.

Комиссивы – это те иллокутивные акты, цель которых – в том, чтобы возложить на говорящего обязательство (в определённой степени) совершить некоторое будущее действие или следовать определённой линии поведения. Пропозициональное содержание всегда при этом – в том, что говорящий S выполнит некоторое будущее действие А (S совершает А): обещание, предложение, клятва, услуга, присяга.

Экспрессивы.

Иллокутивная цель этого класса – в том, чтобы выразить психологическое состояние, задаваемое условием искренности относительно пропозиционального содержания. Образцовыми глаголами для экспрессивов являются: thank ‘благодарить’, congratulate ‘поздравлять’, apologize ‘извиняться’, condole ‘сочувствовать’, deplore ‘сожалеть’, welcome ‘приветствовать’. Экспрессивы не обладают каким-либо направлением приспособления. Производя экспрессивный акт, говорящий не пытается «приспособить» ни реальность к словам, ни слова к реальности, скорее при этом предполагается истинность выражаемого суждения. Например, когда человек извиняется за то, что он наступил вам на ногу, в его цель не входит ни сообщить о том, что он наступил вам на ногу, ни сделать так, чтобы на вашу ногу наступили. Это обстоятельство находит своё образцовые экспрессивные глаголы в своём перформативном употреблении не допускают при себе придаточных с союзным словом that – ‘что’, а требуют, чтобы произошла трансформация герундивной номинализации. Нельзя сказать “I congratulate you that you won the race” – Я поздравляю, что вы выиграли на скачках. Допустимо: “I congratulate you on winning the race” (congratulations on winning the race).

Эти синтаксические факты являются следствием того, что экспрессивы не обладают направлением приспособления. Пропозициональное содержание приписывает некоторое свойство (не обязательно действие) либо говорящему, либо слушающему. Так, можно поздравить вас не только с победой на скачках, но и с тем, что вы хорошо выглядите. Но при этом определяемое в пропозициональном содержании экспрессива свойство должно быть соотнесено либо с говорящим, либо слушающим. Так, человек не может (без каких-либо очень специальных допущений) поздравить вас с открытием ньютоновского первого закона движения.

Декларации.

Определяющим свойством этого класса является именно то, что осуществление какого-либо акта из этого класса устанавливает соответствие между пропозициональным содержанием и реальностью; успешное осуществление акта гарантирует действительное соответствие пропозиционального содержания реальности: если начальник успешно осуществляет акт назначения вас председателем, то вы становитесь председателем; если кто-то успешно осуществляет акт выдвижения вас кандидатом, то вы становитесь кандидатом.

Это важный класс, когда положение вещей, представленное в пропозициональном содержании, реализует или получает своё существование посредством конкретного показателя иллокутивной силы. Это – случай, когда некоторое положение дел получает существование в результате объявления об этом существовании, случаи, когда, так сказать «говорение конституирует факт». Примеры таких случаев: “I resign” – «Ухожу в отставку», “You are fired” – «Вы уволены».

Декларации вносит изменения в статус или условие указываемых объектов уже в силу самого того факта, что декларирование было осуществлено успешно. Это свойство деклараций отличает их от остальных классов.

Направления приспособления в данной формуле является то, что декларации на самом деле пытаются «приспособить» язык к реальности. Но делают они это, не пытаясь описать некоторое существующее положение дел (как в случае репрезентативов), а также не пытаясь сделать так, чтобы кто-либо в будущем создал такое-то положение вещей (как в случае директивов и комиссивов). [ :180]

Глава II. Теория речевых актов. Условия успешности речевых актов

Дж. Остин впервые привлёк внимание к тому, что произнесения высказывания часто представляет собой не просто сообщение информации, а совершение какого-то действия, причём может иметь определённые последствия для говорящего или слушающего (например, накладывать на них какое-то обязательство). К числу таких перформативных высказываний относятся клятвы, обещания, извинения, приглашения. Перформативные высказывания обладают таким свойством, что произнесение высказывания равносильно выполнению обозначаемого им действия.

Теория речевых актов рассматривает речевое общение как одну из разновидностей целенаправленного поведения, подчиняющегося определённым правилам. Во всяком высказывании различается три акта: акт собственно высказывания, пропозициональный акт и иллокутивный акт. Каждое высказывание относится к тому или иному типу в соответствии с его иллокутивной силой, т.е. в соответствии с входящим в его состав иллокутивным актом.

Каждый тип иллокутивного акта характеризуется условиями, выполнение которых необходимо для успешного осуществления иллокутивного акта данного типа.

Любые действия, ориентированные на некоторый результат, должны оцениваться с точки зрения их успешности или неуспешности, достижения или недостижения. Также и речевой акт не застрахован от срывов и неудач. Но в повседневном общении срывы и неудачи происходят реже, чем это могла бы быть. Это объясняется тем, что каждый участник коммуникации осознанно или неосознанно выполняет ряд ограничений, к числу которых относятся:

- универсальные требования к эффективному осуществлению языковой коммуникации;

- ограничения языковой коммуникации;

- ограничения, отражающие стандартные характеристики тех контекстов, которые приемлемы для определённых иллокутивных типов высказывания;

- ограничения, отражающие знания коммуниканта о конкретных обстоятельствах общения.

Что касается универсальных условий, определяющих успешность языковой коммуникации, то здесь ярким примером может служить схема условий успешности Дж. Остина, Кооперативный Принцип Г.П. Грайса, а также некоторые теории эффективного взаимодействия, выдвигаемые в качестве альтернативы идеям Грайса.

В соответствии со схемой Дж. Остина для успешного осуществления речевого акта требуется выполнить следующие необходимые условия:

- должна существовать некоторая общепринятая конвенциональная процедура, приводящая к определённым конвенциональным результатам и включающая в себя произнесение определённых слов определёнными лицами в определённых обстоятельствах;

- лица участвующие в общении, и обстоятельства речевого акта должны быть пригодны для реализации данной процедуры;

- процедура должна выполняться всеми участниками правильно и полностью;

- если процедура требует, чтобы лица, участвующие в её выполнении, руководствовались определёнными мыслями и чувствами, то эти лица должны действительно испытывать эти мысли и чувства;

- если процедура предписывает участникам выполнение в будущем некоторых действий, то все участники должны иметь подлинное намерение совершать соответствующие поступки и впоследствии они должны на деле вести себя соответственно. [ :29]

Существенным вкладом в теорию речевых актов являются предложенные Г.П. Грайсом коммуникативные постулаты, или максимы дискурса. Это своего рода предписания говорящему, вытекающие из некоторого общего Принципа Кооперации. Он состоит в том, что участники речевой коммуникации в нормальных условиях имеют общей целью достижение взаимопонимания. Каждому постулату, если исходить из того, что все постулаты соблюдаются, соответствует правило, позволяющее выводить из прямого смысла высказывания то, что называется импликатурами дискурса, т.е. это те компоненты содержания высказывания, которые не входят в собственно смысл предложения, но в то же время передаются с достаточной надёжностью от говорящего к слушающему.

Коммуникативные постулаты Грайса делятся на четыре группы:

1) постулаты информативности («Твоё высказывание должно быть достаточно информативным»; «оно не должно содержать лишней информации»);

2) постулаты истинности («Говори правду» или, по крайней мере, «Не говори того, что ты считаешь ложным»; «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований»);

3) постулат релевантности («Будь релевантен», т.е. «Говори то, что в данный момент имеет отношение к делу»);

4) постулаты ясности выражения («Избегай неясных выражений»; «Избегай неоднозначности»; «Будь краток»; «Будь упорядочен»).

Коммуникативные постулаты никак не связаны с конвенциональными свойствами конкретных языков: они вытекают только из общих требований успешности коммуникации. [ :83]

Из более поздних теорий наибольший интерес представляет теория прагматических принципов Дж. Лича. Принципы рационального взаимодействия представлены здесь в виде двух иерархических группировок, которым присваиваются имена «Межличностная риторика» и «Текстуальная риторика». Каждая «риторика» представляет собой свод прагматических принципов, максим и субмаксим. Текстуальная риторика охватывает принципы Обрабатываемости, Ясности, Экономии, Экспрессивности, а межличностная риторика включает в себя Кооперативный Принцип и все его максимы, а также Принципы Вежливости, Принципы Иронии и другие. [ :31]

Е.В. Падучева, говоря об условиях успешности речевых актов, полагает, что эти условия определённым образом ранжированы. Она различает предварительные условия, условия искренности и просто существенные условия. Каждому типу иллокутивного акта соответствуют определённые ограничения, наложенные на структуру предикации, - естественно, что не каждое предложение может быть использовано в каждом данном типе иллокутивного акта.

Для каждого акта имеются свои условия успешности. В некоторых случаях невыполнение того или иного условия данного иллокутивного акта свидетельствует о том, что мы имеем дело с другим, смежным иллокутивным актом.

Итак, любой речевой акт характеризуется условиями успешности, несоблюдение которых ведёт к иллокутивным неудачам. В одних случаях для эффективности речевого акта необходима определённая социальная ситуация (так, например, приказ или приговор имеют силу только в устах людей, наделённых соответствующими полномочиями). В других случаях успешность речевого акта зависит от личных факторов. Аналогом требования истинности, предъявляемого к суждению, является требование искренности, удовлетворение которого входит в условия успешности речевого акта. Условие искренности связывает речевой акт с намерениями говорящего, а через них с состояниями его сознания. Согласование речевых актов с интенциональными состояниями признаётся обществом обязательным для речевых действий.

Условие успешности предполагает, что адресат способен опознать иллокутивную силу речевого акта, которая должна быть выражена в нём вербально или невербально.

Глава III. Комплимент

Комплимент – это одобрительный фатический речевой акт, направленный на формирование положительной эмоциональной реакции собеседника, отличающийся субъективностью оценки, наличием небольшого привлечения достоинств собеседника и повышенной эмоциональностью. Комплимент обычно предполагает фатическую реакцию собеседника.

Частотностью употребления различных типов комплимента неодинакова в русском и английском общении. В рамках классификации по комплиментируемым признакам в русской коммуникативной культуре преобладают комплименты внешнему виду человека в целом, в то время как в английской коммуникативной культуре первое место занимают комплименты внутренним, моральным качествам человека.

Что касается комплиментов по поводу отдельных элементов внешности, частей тела, то в русском общении преобладают комплименты, характеризующие глаза, руки и лицо. В английском общении преобладают комплименты, характеризующие фигуры и волосы (или причёску). В русской коммуникативной культуре не встречаются комплименты по поводу красоты шеи.

Рассмотрение комплиментов, касающихся возраста, показывает, что в английской коммуникативной культуре чаще отмечается, что внешность собеседника не изменилась, в то время как в русском общении в основном употребляются комплименты преуменьшения возраста. В отличие от русского общения в английской коммуникативной культуре не приняты комплименты, указывающие на то, что собеседник повзрослел, возмужал.

Среди комплиментов, оценивающих способности и профессионализм человека, в английском общении наиболее часто отмечается комплимент высокому уровню компетентности в работе. В русском общении данный тип комплимента хотя и занимает первое место в указанной группе, встречается гораздо реже.

Что касается комплиментов внутренним моральным качествам человека, то проведённый анализ показал, что среди комплиментов этого типа в русском общении первое место занимают комплименты индивидуальности, отличию от других. В английской коммуникативной культуре наиболее часто употребляется комплимент доброте, отзывчивости человека.

Среди комплиментов, характеризующих внутренние, моральные качества собеседника, в русском общении не зафиксированы комплименты таким качествам как тактичность, мягкость, лёгкий характер, частность, верность и хорошие манеры. В английском общении не встречаются комплименты терпению, скромности, бескорыстию собеседника.

Эмоциональные комплименты в русском общении более популярны, чем рациональные, в отличие от английского.

При сравнении реакций на комплимент было отмечено, что в русском коммуникативном поведении преобладает согласие с комплиментом, сопровождаемое рациональной мотивировкой его справедливости, в то время как в английской коммуникативной культуре наиболее распространёнными типами реакций являются выражение радости, удовольствия от полученного комплимента и благодарность.

Анализ случаев негативной реакции на комплимент показал, что в русском общении негативная реакция гораздо чаще. Чем в английском. В обеих культурах негативная реакция может быть обусловлена такими причинами, как неуверенность адресата в искренности комплимента, антипатия адресата к говорящему, неуместность комплимента в конкретной ситуации и ошибка этого, в русском общении негативную реакцию. Могут повлечь за собой чересчур явные комплименты, а также фамильярность говорящего и скромность адресата, чего не наблюдается в английском коммуникативном поведении. [ :11]

Глава IV. Практическая часть

Классификация комплимента по различным параметрам:

1. По комплиментируемым признакам, т.е. по тому предмету, черту, в адрес высказывается комплимент. В рамках данной классификации выделяются:

- комплименты внешнему виду человека в целом:

L.M. Alcott “Little Women”:

“How good Meg is!” (p. 21)

Theodore Dreiser “Sister Carrie”:

“You look fine that way, Cad”. (p. 78)

(В данных высказываниях говорящий высказывает своё отношение, относящееся к общим чертам человека, нет конкретизации, нет направленности на определённый элемент внешности).

L.M. Alcott “Little Women”:

“He’s so charming and we all like him so much”. (p. 107)

“Never mind, you’ve got the tarlatan for the big party, and you always look like an angel in white”. (p. 126)

“You are just a perfectly ordinary young woman!” (p. 142)

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“She’s all the same a very great lady”. (p. 166)

Theodore Dreiser “Sister Carrie”:

“You are exceedingly charming this evening”. (p. 82)

“Pretty, too”. (p. 132)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Какая ты красивая. Такая … стильненькая». (стр. 26)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“He was very good-looking rather small. I have never seen an Englishman who looked like him”.

- комплименты по поводу красоты отдельных элементов внешности, частей тела (глаз, волос, причёски, лица, цвета лица, улыбки, зубов, фигуры, рук, ног, походки, шеи).

L.M. Alcott “Little Women”:

“Oh, he has such handsome black eyes…”. (p. 84)

“Your hair! Your beautiful hair!” (p. 243)

(В данных двух случаях акцент делается на выражение восхищения по поводу красоты «чёрных глаз» в первом случае, а во втором – «красивых волос»).

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“She has the most beautiful hands that I have ever seen”. (p. 156)

Theodore Dreiser “Sister Carrie”:

“Her sunny temper, her joyous face will brighten any home”. (p. 147)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“You have such nice brown eyes”. (p. 100)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«И потом ваше лицо! Для бизнес-вумен слишком спокойное, для жены «нового русского» – чересчур интеллектуальное. Правда, красотой не уступаете этим «мисскам…» (стр. 6)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Какой мужчина, видный! Один нас чего стоит!» (стр. 355)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“It’s a funny smile!” (p. 69)

«Глазки мои… Какие глаза!»

“What nice eyes!”

«Вам идёт эта причёска».

“This hairstyle is just right for you”.

«Улыбаешься ты как-то особенно симпатично».

“You have a nice smile”.

- комплименты умственным, интеллектуальным способностям (уму, образованности, мудрости, остроумию, проницательности).

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Восхитительно! Кеша такой умный, столько интересного про художников рассказал!» (стр. 122)

«Аркашка такой умный!» (стр. 289)

(Первый комплимент отражает образованность и ум Кеши, второй отражает умственные способности Аркаши).

L.M. Alcott “Little Women”:

“A very pretty idea – quite sensible!” (p. 22)

“He has an excellent education, and has much talent; he will make a fine man”. (p. 107)

Theodore Dreiser “Sister Carrie”:

“She is clever, though she licks up her part quick enough”. (p. 128)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Стёбный прикол» (стр. 21)

«Вот и умница». (стр. 96)

«Глеб Лукич был очень умный, да дурак столько и заработает». (стр. 156)

«Он гений, обладает невероятной психической энергией, способен повторить чудеса. Кашпировский ребёнок по сравнению с Робертом, да и в консультации ему постоянно самый тяжёлые случаи подсовывают!» (стр. 200)

«В милиции попадаются и умные люди!» (стр. 308)

«Ольга очень умна, она ловко обставила дело». (стр. 325)

«Она молодец, имя убийцы знает!» (стр. 325)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“He was a clever man, as quick as a lion. He was never still”.

“How frightfully clever of you”.

“You are sharp-witted!”

- комплименты, характеризующие внутренние, моральные качества человека (бескорыстие, силу характера, решительность, смелость, силу воли, благородство, великодушие, доброту/отзывчивость, снисходительность, терпение, скромность и т.д.)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“A nice sense of humour”. (p. 77)

(Говорящий указывает, что его собеседник имеет хорошее чувство юмора).

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Экая ты бескорыстная!» (стр. 92)

(Говорящий подчёркивает смелость собеседника).

L.M. Alcott “Little Women”:

“It’s one of her aristocratic tastes, and quite proper, for a real lady is always known by neat boots, gloves, and handkerchief”. (p. 41)

“Oh, he has such handsome black eyes and pretty manners! Italians are always nice”. (p. 84)

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“Very nice fellow. I’ll show you his grave tomorrow if you like”. (p. 97)

“It’s very kind of her. I shouldn’t have thought she was aware of my existence”. (p. 120)

Theodore Dreiser “Sister Carrie”:

“Her sunny temper, her joyous face will brighten any home”. (p. 147)

“She’s too gay”. (p. 280)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“A big strong gay. Soft-hearted in sports, too”. (p. 125)

“You are a nice lad”. (p. 132)

“It’s a nice little girl”. (p. 152)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Здорово получилось! Я чуть не умерла от ужаса!» (стр. 30)

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Совершенно невероятная женщина!» (стр. 33)

«Она очень деликатная, другая бы воспользовалась моментом и выставила соперницу перед Максимом в чёрном свете». (стр. 73)

«Она вообще уникальная женщина, штучный вариант». (стр. 97)

«Леночка, скромненькая такая, ненакрашенная…». (стр. 107)

«Такая милая девушка, дочь академика, с квартирой и дачей». (стр. 204)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Дорогая, я много лет искал свою половину и уже отчаялся, как вдруг встретил тебя. Твоя необычная красота…». (стр. 56)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“You were a very well-mannered lad”. (p. 289)

- комплименты, оценивающие способности и профессионализм (высокий уровень компетентности в работе, умение петь, умение танцевать, умение рисовать, талант писателя, ораторские способности, кулинарные способности).

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“It’s a great pleasure to me to make the acquaintance of the wife of our good and brave doctor”. (p. 124)

(Говорящий использует данную ситуацию “to make the acquaintance of the wife” в качестве средства, через которое он указывает на высокий уровень компетентности в работе её мужа и его друга/знакомого).

“You sew very well, my dear. It’s a rare accomplishment for young women of your world nowadays”. (p. 218)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“You did a sweet job on her”. (p. 166)

Д. Донцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Бисквит удался!» (стр. 33)

«Очень положительная девушка, старательная». (стр. 161)

Д. Донцова «Жена моего мужа»:

«Дорогая, вы просто прокурор!» (стр. 102)

«Просто золотой юноша, как дело провернул!» (стр. 190)

«Он суперпрофессионал, поэтому такой заработок!» (стр. 273)

J. Cary “The Horse’s Mouth”:

“That’s lovely. Perfect. My wife has made a difficult medium”. (p. 234)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Хорошие работницы были!» (стр. 63)

«Да ты настоящая красавица! Вижу недюжинный талант. О киносъёмках не думала?» (стр. 238)

Т. Устинова «Дом – фонтом в приданое»:

«Ты молодец! Все бы авторы так работали, как ты, Дунечка!» (стр. 73)

2) По адресованности

- адресованные непосредственно собеседнику:

L.M. Alcott “Little Women”:

“Laurie, you’re an angel!” (p. 277)

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“You look fine that way, Cad”. (p. 78)

(Мы видим, что два данных комплимента относятся к этому типу через прямое обращение к собеседнику).

L.M. Alcott “Little Women”:

“They are very pretty, but I think you’re rather too young for such ornament, Amy”. (p. 297)

“You’re always a great comfort to me, Teddy”. (p. 345)

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“You are exceedingly charming this evening”. (p. 82)

“I think you are beautiful”. (p. 106)

«Вы прекрасно выглядите, загорели».

“My dear, you are too, too wonderful!”

“Your singing is so perfect”.

“Good Heavens, how pretty you are, Miss Smith! Just wonderful!”

“You are my woman of the world, my dear”.

“My dickey! You are charming!”

“You are a good listener”.

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Да ты настоящая красавица! Вижу недюжинный талант. О киносъёмках не думала?» (стр. 238)

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Вы потрясающи! Всегда завидовал Макез: какие бабы ему доставались, просто сказка!» (стр. 98)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Ты молодец! Все бы авторы так работали, как ты, Дунечка!» (стр. 73)

Д. Донцова «Жена моего мужа»:

«Дорогая, вы просто прокурор!» (стр. 102)

- в адрес близких собеседника:

“Pretty! Your wife is absolutely lovely”.

«Твоя мать славная женщина».

(Говорящий выражает своё мнение по отношению к близким собеседника).

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“It’s a great pleasure to me to make the acquaintance of the wife of our good and brave doctor”. (p. 124)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«У тебя он там такой мужик получился, прямо красавец-мужчина, хоть бери его и уводи от законной супруги». (стр. 58)

J. Cary “The Horse’s Mouth”:

“That’s lovely. Perfect. My wife has made a difficult medium”. (p. 234)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Лампа отличная баба. Мне такой всегда не хватало. Либо дуры попадаются, либо стервы». (стр. 47)

3) По временной направленности:

- комплименты, направленные в прошлое:

L.M. Alcott “Little Women”:

“He was pretty mild, on the whole”.

(В данном комплименте используется глагол «was» как временной показатель).

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“You were the loveliest little thing I’d seen for years. I just fell madly in love with you. You can’t blame me for that”. (p. 80)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“It was a nice thought, but I can’t take this”. (p. 160)

“You did a sweet job on her” (p. 166)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Глеб Лукич очень умный, да дурак столько и не заработает». (стр. 156)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Хорошие работницы были!» (стр. 63)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Люсинда – она была боевой девчонкой, её так в Ростове все называли!» (стр. 210)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“He was very good-looking, rather small. I have never seen an Englishman who looked like him”. (p. 178)

“He was a clever man, as quick as a lion. He was never still”. (p. 256)

“You were a very well-mannered lad”. (p. 289)

“You were a curly-headed lad”. (p. 290)

“You were so good in high school!”

«Лиха ты была плясать, лучше всех в деревне».

“I’d no idea you were so attractive”.

- комплименты, направленные в настоящее:

“I think you are a genius!”

(Показатель настоящего времени является глагол “are”).

L.M. Alcott “Little Women”:

“How good Meg is!” (p. 21)

“He is so charming and prettier than our ugly buffaloes”. (p. 207)

“Lawrie, you’re an angel!” (p. 277)

“You are just a perfectly ordinary young woman!” (p. 334)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“You are a nice lad”. (p. 132)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Великолепно, вы, однако, большой молодец». (стр. 123)

4) По степени развёрнутости:

- развёрнутые:

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Ты умненькая, воспитанная, начитанная, славная внучка Анастасии Николаевны, которая работала в Ленинке, и скрасила моему деду жизнь, когда мы все бросили его одного. Ты мне подходишь, если не по возрасту, то по воспитанию. Хотя и по возрасту подходишь тоже, потому что мне в силу взрослости моей, глубоко наплевать на многое, на твоего кавалера, к примеру. Тебе будет со мной головокружительно интересно, и мне, скорее всего, будет интересно с тобой – вон ты какая, стойкая, справедливая, благородная! И именно поэтому – стоп. Никаких надежд. Никакого будущего». (стр. 170) (Это высказывание относится к данному классу по определённому показателю (это выражено синтаксически): мы видим, что первое предложение – сложноподчинённое. Также в данном комплименте присутствует лексический показатель: говорящий использует прилагательные).

L.M. Alcott “Little Women”:

“She has learned to think of other people more and of herself less, and has decided to try and mold her character as carefully as she molds her little clay figures. I’m glad of this, for though I should be very proud of a graceful statue made by her. I shall be infinitely prouder of a lovable daughter with a talent for making life beautiful to herself and others”. (p. 329)

“I value the womanly skill which keeps home happy more than white hands or fashionable accomplishments. I’m proud to shake this good, industrious little hand, and hope I shall not soon be asked to give it away”. (p. 328)

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“Her beauty, her wit, her accomplishments, she may sell to you, but her love is the treasure without money and without price”. (p. 149)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Он гений, обладает невероятной психической энергией, способен творить чудеса. Кашпировский ребёнок по сравнению с Робертом, да и в консультации ему постоянно самые тяжёлые случаи подсовывают!» (стр. 200)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Чудесный! Добрый, даже жалостливый, интеллигентный. Слова, грубого никому не сказал. А умница какая! Начинали с крохотного магазинчика в подвале. Сейчас огромный комплекс с молочной кухней и научным центром!» (стр. 162)

«И потом ваше лицо! Для бизнес-вумен слишком спокойное, для жены «нового русского» – чересчур интеллектуальное. Правда, красотой не уступаете этим «мисскам…» (стр. 6)

- краткие:

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Милая гостья». (стр. 80)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Прикольная баба!» (стр. 206)

(Данные реплики по форме сдержанные, выступают в виде словосочетаний: прилагательное + существительное).

«ты талантливый!»

“You are very clever, Mrs. Leslie”.

L.M. Alcott “Little Women”:

“How good Meg is!” (p. 21)

“Your hair! Your beautiful hair!” (p. 243)

“Laurie, you’re an angel!” (p. 277)

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“Your English like tea”. (p. 124)

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“Pretty, too!” (p. 132)

“Pretty, good!” (p. 248)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“Oh, a private guy!” (p. 32)

“A nice sense of humour!” (p. 132)

“It’s a nice little girl” (p. 152)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Стёбный прикол!» (стр. 21)

«Бисквит удался». (стр. 33)

«Вот и умница». (стр. 96)

«У неё стальная башка». (стр. 340)

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Очень милая девочка». (стр. 40)

«Просто красавица!» (стр. 47)

«Не ребёнок, а красавица». (стр. 125)

«Какая красота!» (стр. 162)

«Какие красавцы!» (стр. 185)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Хорошие работницы были!» (стр. 63)

«Какой прекрасный человек». (стр. 207)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“It’s a funny smile”. (p. 5)

5) По особенностям языкового оформления:

- комплимент-сравнение:

W.S. Maugham “The Painted Veil”:

“Your English like tea”. (p. 124)

(В данном комплименте говорящий сравнивает «английский» собеседника с «чаем»; мы видим, что «English и «tea» выступают в роли оценочной лексики).

L.M. Alcott “Little Women”:

“Your deer are much prettier than our ugly buffaloes”. (p. 207)

“She doesn’t look like my Jo any more, but I love her dearly for it!” (p. 243)

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Не ребёнок, а красавица». (стр. 125)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Такой ты мне нравишься: ревнивая, как тигра». (стр. 74)

D.H. Lawrence “The Rainbow”:

“You look like a lion. Great!” (p. 25)

“Sammy is older and should know better than Manuel. I’m sure”.

“You look as a graceful tigress today. So wonderful!”

- комплимент в сочетании с антикомплиментом:

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“Oh, he’s nice enough, but he is not sincere”. (p. 334)

(В данном комплименте во второй части мы отчётливо видим антикомплимент который выражен союзом «but» и отрицательной частицей «not».Таким образом, комплимент в первой части противопоставляется с антикомплиментом – во второй).

L.M. Alcott “Little Women”:

“You don’t look a bit like yourself, but you are very nice”. (p. 137)

“She doesn’t look like my Jo any more, but I love her dearly for it!” (p. 243)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“It was a nice thought, but I can’t take this” (p. 160)

“Author’s pretty ruthless sort of lad”. (p. 204)

“She’s nice girl. Not my type”. (p. 214)

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«Глеб Лукич очень умный, да дурак столько и не заработает». (стр. 156)

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Совершенно ненормальная девица. Изумительно хороша, лицо мадонны, да и только». (стр. 16)

«Худенькая какая, но хорошенькая, небось кавалеры пачками бегают». (стр. 47)

“Great! This isn’t as bad as I expected”.

“I think you all look marvelous. I’m rotten at this, you know…”.

«так организовать дело как у вас я, к сожалению, не могу. А хотелось бы».

- комплимент с междометиями:

Д. Данцова «Фиговый листочек от кутюр»:

«О, милая гостья!» (стр. 80)

(Говорящий выражает чувство восторга посредством междометия «О»).

«Ах ты розан! Всё хорошеешь».

L.M. Alcott “Little Women”:

“Oh, that’s very sharp of you, dear”.

“Oh, he has such handsome black eyes and pretty manners!” (p. 84=

T. Dreiser “Sister Carrie”:

“Oh, he’s nice enough, but he is not sincere”. (p. 334)

R. Chandler “Farewell, My Lovely”:

“Oh, a hard0boiled gentleman!” (p. 74)

- комплимент с обогащающими словами:

L.M. Alcott “Little Women”:

“Italians are always nice!” (p. 84)

«Ты всегда выглядишь великолепно!»

(В данных двух высказываниях употребляются обобщающие слова: always – всегда, поэтому эти комплименты относятся к данному классу).

«Какой ты всегда подтянутый, Вадя».

“For me you have always had an irresistible fascination”.

L.M. Alcott “Little Women”:

He was pretty mild, on the whole”. (p. 320)

“you are always a great comfort to me, Teddy”. (p. 345)

- комплимент-риторическое восклицание:

«Какой вы благородный!»

“How nice you’ve made it!”

Д. Данцова «Жена моего мужа»:

«Какая красотка!» (стр. 162)

«Какие красавцы!» (стр. 185)

Д. Данцова «Бассейн с крокодилами»:

«Какой прекрасный человек!» (стр. 207)

Т. Устинова «Дом – фантом в приданое»:

«Какой мужчина видный!» (стр. 355)

«Какая девочка! Просто Лапушка».

Заключение

Дж. Сёрль выделяет 5 основных видов иллокутивных актов: репрезентативы, директивы, комиссивы, экспрессивы декларации. Согласно данной классификации комплимент как речевой акт относится к экспрессивам. Иллокутивная цель этого класса – выразить психологическое состояние, задаваемое условием искренности относительно положения вещей, определённого в рамках пропозиционального содержания.

Каждый тип иллокутивного акта характеризуется условиями, выполнение которых необходимо для успешного осуществления иллокутивного акта данного типа, а поведение условий ведёт к иллокутивным неудачам. Условия успешности опознать иллокутивную силу речевого акта, которая должна быть выражена в нём вербально или невербально.

В русском общении часто встречаются комплименты внутренним, моральным качествам и внешнему виду человека. В английском общении внешность оценивается гораздо реже. В английской коммуникативной культуре намного чаще, чем в русской употребляются комплименты интеллектуальным способностям человека.

В русском коммуникативном поведении частотна негативная реакция на комплимент в отличие от английского, в котором негативная реакция встречается редко. В русском общении намного чаще отличается отсутствие реакции на комплимент.

Оценочное коммуникативное мышление русских и англичан существенно различается. Русские в основном обращают внимание на внешние факторы, что подтверждает популярность в русской коммуникативной культуре комплиментов внешнему виду человека. Для англичан же большую роль играют внутренние факторы, что проявляется в частотном употреблении комплиментов моральным качествам человека, умственным способностям. Кроме того, в русском общении преобладают эмоциональные речевые акты комплимента, в то время как в английском общении используются преимущественно рациональные комплименты.