

УДК 81'42:791.4

КОНТАКТНО-ОПТИМИЗИРУЮЩАЯ СТРАТЕГИЯ АДРЕСАНТА ФАСЦИНАЦИИ В КИНОДИСКУРСЕ

О.В. Головко

*Белорусский государственный университет иностранных языков,
Минск, Республика Беларусь
olechkavgolovko@gmail.com*

В статье рассматриваются особенности контактно-оптимизирующей стратегии адресанта фасцинационного влияния в диегетическом пространстве англоязычного кинодискурса. Научная новизна работы обусловлена оригинальностью анализа механизмов продуцирования похвалы и комплимента как стратегических средств субъекта фасцинации сквозь призму мультимодальности.

Ключевые слова: контактно-оптимизирующая стратегия; адресант; адресат; фасцинация; комплимент; похвала; кинодискурс.

Интерес современных лингвистических исследований к речевому влиянию в семиотически гетерогенных дискурсах (см. S. Kozloff, C. Tseng, A. Villarejo) обуславливает актуальность данного исследования.

Материалом исследования являются эпизоды – контексты вербальной и невербальной экспликации фасцинационных коммуникативных ситуаций, выбранные методом сплошного отбора из киносценариев [7] англоязычных разножанровых фильмов.

Фасцинационная коммуникативная ситуация нацелена на поддержание собеседниками кооперативного взаимодействия. Такое общение базируется на принципах вежливости Дж. Личча и кооперации П. Грайса, что предусматривает бережное отношение к адресату, стремление к согласию и партнерству.

У фасцинационной коммуникации принцип вежливости заключается в максимально высокой оценке личности собеседника, обладанием куртуазным стилем речи. Придерживание принципа вежливости организывает приятную для двух сторон атмосферу общения, создает позитивный фон для реализации коммуника-

тивных стратегий. Этот принцип детерминирует наличие таких характеристик общения как тактичность, осторожный подход к выбору коммуникативной стратегии, учет интересов адресата, его чувствительности и готовности равномерно распределять речевую инициативу, не отягощать разговор лишними деталями, избегать доминирования в процессе коммуникации. Использование принципов вежливости и кооперации в общении помогает говорящему достичь поставленной цели, не обижая партнера по коммуникации и оставляя от разговора приятное впечатление.

В фасцинационной коммуникативной ситуации с целью преодоления неуверенности и создания гармоничных отношений говорящий использует комплимент и похвалу как контактно-оптимизирующую стратегию. Похвала и комплимент рассматриваются как динамическая система логически упорядоченных вербальных знаков, которые передают важность адресата (объекта фасциации). Таким образом с помощью похвалы и комплимента эксплицируется расположение и симпатия к реципиенту, отражается динамическое развитие контакта участников фасцинационной интеракции.

Похвала в аспекте коммуникации рассматривается как искреннее и объективное, с точки зрения говорящего, высказывание одобрения личности адресата, его качеств или деятельности, а также объектов, что представляют «мир адресата» [2, с.5]. Похвала – это средство индивидуальной авторской коммуникативной тактики, в результате чего ее языковое оформление отмечается качественным разнообразием и отсутствием шаблонности. Похвала функционирует в большинстве случаев в ситуации кооперации.

1) **Miranda:** *“You have a real eye for fashion.”*

Assistant: *“Thank you, I try my best.”*

Miranda: *“I can see that. Your style is very impressive.”*

Assistant: *“That means a lot coming from you.”*

Miranda: *“Keep it up, you’ve got great talent.” (The Devil Wears Prada, 2006)*

Похвалу можно определить как вербальное (менее невербальное) проявление одобрения. Поскольку похвала нацелена на сотрудничество и поддержку не антагонистских отношений, она нередко сопровождается высказываниями других положительных чувств, например, благодарности, поддержки, восторга, приятного удивления [8, с. 177]. Широкий спектр «похвальных» параметров охватывает способности, успехи объекта фасциации, успешное исполнение им работы, привлекательные черты характера и внешности. В похвале выражены следующие постулаты: *“I am thinking about you”*; *“I feel something good about you”*; *“I want to say you are good”*, *“I say this to you because I want to say something good to you”*. [6, с.74]

Изысканная этикетная похвала выступает в роли комплимента. Комплимент понимается фасцинационной техникой завоевания диспозиции адресата. Похвалу и комплимент объединяет положительная оценка продуcentом фасциации собеседника, его действий или качеств. Отличие заключается в конвенциональной сущности комплимента и не конвенциональности похвалы. Похвала, эксплицируя объективную положительную оценку, признание и одобрение, придает уверенность и формирует чувство самоуважения личности у адресата. Интенция похвалы – экспликация стремления к сотрудничеству и соблюдение принципа кооперации [1, с.13]. Комплимент влияет на внутреннюю, подсознательную сторону психики посредством убеждения [4, с.446] и рассматривается как стратегическое

коммуникативное действие [3, с.109; 5, с.290]. Результатом этого является эмоциональная окраска отношения коммуникантов друг к другу.

Анализ фактического эмпирического материала показал, что механизм влияния комплимента в фасцинационной коммуникации предусматривает следующие аспекты: с помощью комплимента адресат получает определенную положительную оценку; под влиянием комплимента активизируется механизм убеждения; под влиянием убеждения у адресата возникает потребность стать лучшим; у собеседников формируются общие положительные эмоции: достигается эффективность фасцинационного влияния.

В фасцинационной коммуникации комплимент – это не просто высказывание, которое содержит комментарий о положительной черте или достижении адресата и вызывает у реципиента приятную эмоциональную реакцию. Функциональные возможности комплимента в фасцинации обретают большой значимости, поскольку помогают адресанту оказывать положительное психологическое влияние на адресата, что способствует достижению коммуникативной цели – фасцинировать собеседника.

2) **Jack:** *“You’re incredibly graceful, it’s mesmerizing.”*

Rose: *“That’s so sweet of you to say.”*

Jack: *“I mean it. There’s a certain elegance about you.”*

Rose: *“You’re making me blush.”*

Jack: *“Just being honest – you’re truly captivating.”* (*Titanic*, 1997)

Сделав комплимент, говорящий показывает заинтересованность в собеседнике, поднимает ему настроение и настраивает на дальнейший контакт. Compliments, которые используют в качестве установки или поддержания отношений, можно номинировать как инструментальные. В общении между незнакомыми участниками фасцинационной коммуникативной ситуации комплимент позволяет говорящему проявить свое доброжелательное отношение к адресату, дать ему понять, что реципиент фасцинационного влияния его интересует и привлекает.

3) **Johnny:** *“You’re quite talented, you know.”*

Baby: *“Really? I’m just trying to learn.”*

Johnny: *“No, I mean it. You’ve got something special.”*

Baby: *“That’s really nice of you to say.”*

Johnny: *“It’s true. You’ve got a natural gift.”* (*Dirty Dancing*, 1987)

Комплимент становится эффективным фасцинационным средством исключительно в случаях его правильного применения. Удачный комплимент позволяет установить контакт и создать благоприятную обстановку для дальнейшего общения. Следует подчеркнуть, что качество и форма комплиментов с течением времени изменяется. Если раньше уместным комплиментом считался образный, с искусной игрой слов, то в наше время приоритеты переместились в сторону информативности и функциональности. Современный комплимент характеризуется четкостью и понятностью.

4) **Holmes:** *“Your insightfulness is quite impressive.”*

Interlocutor: *“Thank you.”*

Holmes: *“You have a talent for seeing beyond the obvious.”*

Interlocutor: *“I try.”*

Holmes: *“And it’s that talent that makes you special.”* (*Sherlock Holmes*, 1997)

Комплиментарное высказывание допускает преувеличение, но никак не ложь и неискренность, в противном случае комплимент будет звучать неискренне и вызовет нежелательный перлокутивный эффект.

5) **Mark:** “You know, you have such a contagious laugh... It’s like music.”

Bridget (irritated): “Honestly? It feels like you only say that when you want something.”

Mark: “I’m just trying to cheer you up...”

Bridget: “That sounds insincere. You’re just manipulating me.”

Mark (hurt): “I’m not like that.”

Bridget (coldly): “Well, that laugh doesn’t bring me joy anymore.” (*Bridget Jones’s Diary*, 2001)

Таким образом, использование адресантом высказываний похвалы и комплиментов детерминруется не только проявлением вежливости, а интенцией создать эмоциональную связь с объектом фасцинации. Похвала и комплимент вызывают радость и благодарность у адресата, это способствует усилению доверительным отношениям участников фасцинационной коммуникативной ситуации. Кинематографический модус вербализации фасцинации посредством контактно-оптимизирующей стратегии эксплицирует динамику отношений коммуникантов диегетического пространства кинодискурса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Горяинова Н.Н. Стратегии и тактики речевого поведения с применением высказываний похвалы и одобрения. Автореф. дис. канд. филол. наук: 10.02.19. – Ставрополь, 2010. – 27с.

2. Леонтьев В.В. «Похвала», «Лесть», и «Комплимент» в структуре английской языковой личности. Автореф. дис. канд. филол. наук.: 10.02.19 /В.В. Леонтьев. – Моск. гос. ун-т. – Москва, 2000. – 20с.

3. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge university press, 1994. – 345p.

4. Holmes J. Paying compliments: A sex-preferential positive politeness strategy / journal of pragmatics. – 1988. Vol.12, №4. - P. 445-465.

5. Laver J. Linguistic Routines and Politeness in Greeting and Parting // Conversational routine. The Hague: Mouton. 1981. – P.289-304.

6. Lewandowska-Tomaszczyk B. Praising and Complementing // Contrastive Pragmatics. – Amsterdam, Philadelphia: Benjamins Publishing, 1989. – P.73-99.

7. The Internet Movie Script Database. DOI: [imsdb.com](https://doi.org/10.1007/978-1-4020-8542-1)

8. Twentier G. The Positive Power of Praising People. – Chicago.: Contemporary books, Chicago, 1998. – 202 p.

CONTACT-OPTIMIZING STRATEGY OF FASCINATOR IN CINEMATIC DISCOURSE

O.V. Golovko

Belarusian State University of Foreign Languages

Minsk, Republic of Belarus

olechkavgolovko@gmail.com

This article examines the peculiarities of the contact-optimizing strategy of the fascinator within the diegetic space of English cinematic discourse. The scientific novelty of this work is predetermined by the analysis of the speaker mechanisms of producing praise and compliments as strategic means of fascination through the paradigm of multimodality.

Key words: contact-optimizing strategy; speaker; listener; fascination; compliment; praise; cinematic discourse.