

УДК 811.111'23'371'42
DOI <https://doi.org/10.26661/2414-1135-2024-94-4>

ІЛЛОКУЦІЯ ТА ПЕРЛОКУЦІЯ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ ЛЕСТОЩІВ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ХУДОЖНЬОГО ПЕРСОНАЖНОГО МОВЛЕННЯ)

Бігунова Н. О.

*доктор філологічних наук, професор,
завідувач кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
вул. Дворянська, 2, Одеса, Україна
orcid.org/0000-0002-9460-9700
natalbig@ukr.net*

Ключові слова: *когнітивно-дискурсивна парадигма, художній дискурс, комунікативна ситуація, мовленнєвий акт, лестощі, іллокутивна ціль, перлокутивний ефект.*

Пропонована розвідка спрямована на вивчення іллокутивного та перлокутивного складників мовленнєвого акту лестощів у персонажному мовленні англomовного художнього дискурсу. З'ясовано, що мовленнєвий акт є мінімальною одиницею мовленнєвої діяльності і характеризується з огляду на його інтенційність, конвенційність, адресатність, щирість, успішність. Центральними складниками прагматичної структури мовленнєвого акту є локутивний, іллокутивний та перлокутивний компоненти.

Встановлено, що в рамках різних таксономій мовленнєвих актів лестощі належать до бехабітивів, експресивів або фатичних мовленнєвих актів. Під лестощами в роботі розуміється псевдощирий позитивно-оцінний маніпулювальний синкретичний мовленнєвий акт, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки. Встановлено, що предметами оцінки в МА лестощів є зовнішність адресата, його моральні й інтелектуальні властивості, вміння, досягнення та вчинки. У статусному плані лестощі здебільшого спрямовані від нижчого за статусом комуніканта до вищого, проте такий різновид лестощів, як лестощі-вибачення, можуть бути спрямовані від мовця співрозмовникові, рівному або навіть нижчому на соціальних сходах. Адресант лестощів не є щирим і має корисливі наміри: він прагне приховати свою істинну інтенцію і видати лестощі за похвалу або комплімент. До основних іллокутивних цілей мовленнєвого акту лестощів у роботі уналежнено намір доставити адресату задоволення, поліпшити його емоційний стан за допомогою нещирої позитивної оцінки рис об'єкта лестощів; намір адресанта переконати адресата у своїй щирості; прихований намір отримати користь, матеріальну або нематеріальну; прихований намір спонукати адресата до дій, вигідних адресанту; прихований намір отримати вибачення за якусь провину адресанта перед адресатом.

Досягнення перлокутивного ефекту мовленнєвого акту лестощів залежить від уміння адресанта завуальовати лестощі під похвалу або комплімент. Якщо адресантові це вдається, то реакцією адресата буде повне прийняття лестощів, вдячність, приємне здивування, дзеркальне реагування, відведення лестощів зі скромності. Якщо інтенції адресанта декодовані адресатом правильно, то реакцією на лестощі буде їх неприйняття.

ILLOCUTION AND PERLOCUTION OF FLATTERY SPEECH ACT (ON THE SAMPLES FROM ENGLISH-LANGUAGE FICTIONAL CHARACTER SPEECH)

Bigunova N. O.

*Doctor of Philological Sciences, Professor,
Head of the Department of Theoretical and Applied Phonetics
of the English Language*

Odesa I. I. Mechnikov National University

Dvoryanska str., 2, Odesa, Ukraine

orcid.org/0000-0002-9460-9700

natalbig@ukr.net

Key words: *cognitive-discursive paradigm, fictional discourse, communicative situation, speech act, flattery, illocutionary aim, perlocutionary effect.*

The paper is focused on studying the illocutionary and perlocutionary components of flattery speech act of in the character speech of the English-language fictional discourse. It has been established that speech act is a minimal unit of speech activity and is characterized by its intentionality, conventionality, addressability, sincerity, success. The central components of the pragmatic structure of a speech act are the locutionary, illocutionary and perlocutionary components.

It has been found out that within various taxonomies of speech acts, flattery belongs to behabitives, expressives or phatic speech acts. In the paper, flattery has been defined as a pseudo-sincere positive-evaluative manipulative syncretic speech act, aimed at gaining benefit by the speaker, characterized mainly by the overlapping of the addressee and the object of positive evaluation. It has been established that the subjects of assessment in flattery speech act are the addressee's appearance, his moral and intellectual properties, skills, achievements and actions. In terms of status, in most cases, flattery is directed from a communicator lower in status to a higher one, however, apologetic flattery can be directed from the speaker of the same or even lower social status. The addressee of flattery is insincere and has selfish intentions: they are trying to hide their true intentions and disguise flattery as praise or a compliment. The main illocutionary aims of flattery speech act are seen as the intention to give pleasure to the addressee, to improve their emotional state with the help of insincere positive evaluation of the object's features; the intention to convince the addressee of the speaker's sincerity; the hidden intention to obtain some benefit, material or immaterial; the hidden intention to encourage the addressee to take actions beneficial to the addressee; the hidden intention to obtain forgiveness for some fault of the addressee.

The intended perlocutionary effect of flattery speech act is achieved if the speaker is able to disguise flattery as praise or compliment. If the speaker succeeds in this, the addressee's response will be acceptance of flattery, gratitude, pleasant surprise, mirror reaction, and the rejection of flattery out of modesty. If the speaker's intentions are correctly decoded by the addressee, then the flattery will not be accepted.

Постановка проблеми. Звернення до вивчення іллокутивного складника мовленнєвого акту зумовлене загальною антропоцентричною спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень. Принцип «людини в мові» [Benveniste, 2019] визначив розмежування двох аспектів розгляду мовних явищ: мова-стан та мова-діяльність

та був покладений в основу діяльнісного підходу, який нині є найбільш затребуваним для розгляду функціонування мови у сучасній лінгвістичній прагматиці. Цей принцип передбачає вивчення мовленнєвого утворення як результату акту комунікативної діяльності людини, яка виступає в ролі суб'єкта, що пізнає та діє. Ключовим параме-

тром висловлювання або фрагменту дискурсу, що виступає вербальним корелятом акту комунікації, визнається іллокутивна функція, або іллокуція.

У сучасних дослідженнях процесів мовленнєвого спілкування іллокуція аналізується поряд з локуцією та перлокуцією як симультанний складник будь-якого мовленнєвого акту (далі – МА), що визначає спосіб його вербального втілення (Ф. Бацевіч, Л. Безугла, Д. Вандервекен, А. Вежбіцька, З. Вендлер, Т. ван Дейк, Дж. Остін, О. Пономаренко, Г. Почепцов, Г. Приходько, О. Приходченко, Дж. Серл, Ф. Реканаті, Ж. Фоконьє та ін.).

Іллокуція як невід’ємна частина МА є, по-перше, його комунікативною інтенцією, що відображає інтенціональний стан мовця (Л. Безугла, Г. Приходько, О. Приходченко та ін.). Іллокутивна функція визначає формування МА і постає як використання висловлювання задля досягнення певної іллокутивної мети (Д. Вандервекен, Дж. Остін, Дж. Серль, Г. Почепцов та ін.). По-друге, іллокуція виступає в МА як інтенсивність реалізації іллокутивної сили, яка віддзеркалюється у категоричності висловлювання та емоційній експресії та оцінності МА (З. Вендлер, Г. Приходько, О. Приходченко та ін.).

Лінгвістичний аналіз іллокутивної семантики МА вимагає врахування прагматичних параметрів мовленнєвої ситуації, соціального статусу учасників МА, звернення до когнітивно-дискурсивної парадигми дискурсу, що передбачає пізнання мови та мовних явищ на перетині когніції та комунікації.

Мета і завдання статті. У рамках когнітивно-дискурсивної парадигми мовленнєвий акт розуміється як цілеспрямована взаємодія адресанта та адресата у разі створення дискурсивного значення у комунікативному процесі. Взаємодія дискурсу, мовленнєвого акту та висловлювання дозволяє виявити певну ієрархію, що структурує дискурс як складну систему знань, які можуть бути представлені у вигляді висловлювань та мовленнєвих актів. Дискурс постає як галузь існування МА. Тому пропонується дослідження має на меті вивчення іллокутивного та перлокутивного складників МА лестоців у персональному мовленні англомовного художнього дискурсу.

До завдань, які вирішувалися в рамках цієї розвідки, входило витлумачення лестоців як експресивного синкретичного МА; визначення та диференціація можливих іллокуцій цього акту в художньому персональному діалогічному мовленні; контекстуально-інтерпретаційний аналіз критерію широти та умов успішності, а також перлокутивного ефекту МА лестоців.

Об’єкт дослідження становлять фрагменти англомовного художнього дискурсу, в яких персонажі висловлюють та сприймають лестоці.

Предмет дослідження становлять іллокутивні цілі адресантів лестоців та перлокутивний ефект, на який вони розраховують, а також неочікуваний ними перлокутивний ефект.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Феномен лестоців рідко виступає об’єктом окремого лінгвістичного вивчення: лестоці переважно розглядаються як мовленнєвий акт або комунікативна тактика порівняно із суміжними феноменами схвалення, похвали, компліменту. Наприклад, Ю. Микитюк досліджує лестоці порівняно з іншими МА позитивної оцінки в німецькій мові і доходить висновку, що головною відмінністю між компліментом і лестоцями є фактор широти, адже лестоці використовують з метою досягнення власної вигоди шляхом надмірно позитивного наголошення на певному стані справ (успіхів чи рис характеру адресата) [Микитюк, 2012, с. 521]. Д. Гулієва, яка вивчає реалізацію комунікативних стратегій позитивної та негативної оцінки в англо-американській неофіційній комунікації, визначає лестоці як комунікативну стратегію, суб’єкт якої мотивується прагненням отримати вигоду на фоні демонстрації прихильного ставлення до адресата [Гулієва, 2018, с. 163]. М. Косовець, яка звернулася до комунікативної стратегії маніпулювання в англомовних детективних романах, стверджує, що лестоці разом з провокуванням, попередженням, погрозою, шантажем та вмовлянням є тактиками реалізації стратегії маніпулювання в мовленні детектива. Слідом за іншими дослідниками М. Косовець теж підкреслює наявність у мотивації адресанта лестоців розрахунку й корисливості [Косовець, 2021, с. 163].

У пропонованій розвідці лестоці розглянуто в рамках теорії мовленнєвих актів, з огляду на критерій широти, з урахуванням статусу учасників цього акту та умов його успішності.

Згідно з Дж. Остіном, МА є трирівневим утворенням, де *локутивний акт* (локуція, від англ. *locution* «мовний зворот, вимова») – акт говоріння, вимовляння висловлення, який характеризується фонетичними, лексико-граматичними та семантичними структурами; *іллокутивний акт* (іллокуція, від лат. *il- в, всередині*), який має певну силу, забезпечує вказівку не лише на значення відповідної пропозиції, але й на комунікативний намір адресанта висловлювання; *перлокутивний акт* (перлокуція, від лат. *per – за допомогою*) націлений на вплив на адресата, досягнення якогось результату [Austin, 1962–2018].

В таксономії мовленнєвих актів Дж. Остіна лестоці примикають до *бехабітивів* – актів суспільної поведінки [Austin, 1962–2018]. У таксономії Дж. Серла лестоці, напевне, слід уналежнити

до *експресивів*, за допомогою яких виражаються почуття і стосунки [Searle, 1979]. Сам Дж. Серл уналежнює до експресивів такі мовленнєві акти, як вибачення, подяка, співчуття, привітання, докір, здивування, обурення. Як можна помітити, всі вони орієнтовані на соціальні ритуали. У цьому сенсі Е. Гоффман слушно називає експресиви ритуальними актами, в яких мовці висловлюють терпимість і добру волю один щодо одного [Goffman, 1981].

З іншого боку, деякі українські лінгвісти, зокрема Ю. Косенко та Н. Павлик, вказують на існування *фатичних* або *мета-комунікативних* МА, що реалізують контактно-встановлювальну функцію мови [Косенко, 2009; Павлик, 2015]. Без сумніву, адресант МА лестоців опікується важливістю контакту та гарних стосунків з адресатом, тож лестоці мають і фатичну природу.

Отже, в рамках різних таксономій лестоці витлумачуються як бехабітив, експресив або фатичний МА. Наголошуємо на синкретичному характері цього МА, оскільки адресант лестоців намагається одночасно реалізувати кілька іллокуцій.

На думку Л. Безуглої, перлокуція є інтендованим вдалим впливом мовця на думки, почуття і дії адресата або третьої особи через локутивний та іллокутивний акти [Безугла, 2005, с. 122].

Перлокутивний ефект відбиває та або інша дієва або емоційна реакція адресата. Щодо експресивів Е. Гоффман слушно зауважує, що їх формульний характер вираження зумовлює вкрай прогнозований характер реакцій на них [Goffman, 1981, с. 63]. Як підкреслює Емі Б.М. Цуї, експресиви і типові реакції на них визначаються соціальними нормами встановлення і підтримки соціальних взаємин і збереження «власного обличчя». Передбачувані реакції на оцінні висловлювання зумовлені, головним чином, скромністю, ввічливістю і «збереженням обличчя». Згода або ескалація оцінки з боку адресата мотивовані ввічливістю і «збереженням обличчя»: мовцю необхідно уникати загроз «обличчям» співрозмовників і допомагати співрозмовникові «зберігати своє обличчя» [Tsui, 1994, с. 154].

Як справедливо зазначають Г. Приходько та О. Приходченко, для експресивів «обов'язковою є умова щирості: мовець щирий у виголошенні висловлювання, що виражає пропозиціональний зміст» [Приходько, Приходченко, 2023, с. 67]. Відмінність між щирими і нещирими експресивами дослідниці вбачають у тому, що «у разі нещирого експресиву мовець не відчуває маніфестованого висловлюванням психологічного стану, він не має наміру виконати те, що виражає пропозиція. У щирому експресивному висловлюванні мовець виголошує його, відчуваючи заявлений психоло-

гічний стан і маючи намір виконувати дію, що міститься у пропозиції» [Приходько, Приходченко, 2023, с. 67].

Для аналізу критерію щирості у висловлюваннях лестоців звернімося насамперед до словникових визначень. Лестоці (*flattery*) витлумачуються як «акт вихваляння когось, часто нещиро, тому що ви чогось від них хочете» [Cambridge Dictionary]; «нещира або надмірна похвала» [Merriam Webster Dictionary]; «нещира похвала; похвала, яку ви насправді не маєте на увазі» [Longman Advanced American Dictionary, 2000, с. 548]. Окрім позитивно-оцінних сем «вихваляння» та «похвала», увагу привертають негативно-оцінні семи «нещирість», «надмірність», «розрахунок». Поза сумнівом, лестоці слід вважати нещирим мовленнєвим актом, який має також риси розрахунку на надмірності.

У пропонованому дослідженні лестоці визначаємо як псевдощирий позитивно-оцінний маніпулювальний синкретичний МА, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки.

Лестоці виникають, як правило, у статусно нерівному спілкуванні «знизу нагору», тобто від мовця з нижчим соціальним статусом до співрозмовника з більш високим соціальним статусом. «Вторгнення» статусно-залежного адресанта в тематичні «володіння» адресата більш високого статусу, виявлення зацікавленості до дій і майстерності адресата є спробою підлеститися, що примушує адресанта йти на порушення соціальних норм мовленнєвої поведінки. Відповідно, висловлювання позитивної оцінки досягненням, поведінці, вчинкам адресата більш високого статусу слід трактувати як лестоці.

Контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних ситуацій висловлення персонажами художнього дискурсу лестоців свідчить про те, що об'єктом лестоців виступає або сам співрозмовник, або близька йому людина. Наведемо фрагмент художнього дискурсу, в якому лестоці висловлюються дівчиною, обтяженою величезними боргами у банку, на адресу мільйонера, на чию матеріальну допомогу вона розраховує:

“Well... I was just going to say again how much I love the picture you gave Suze.” No harm in complimenting his taste again. “I love horses”, I add for good measure.

“Then we should go riding together,” says Tarquin. “I know a very good livery near Hyde Park. Not quite the same as in the country, of course...”

“What a wonderful idea!” I say. “That would be such fun!” There’s no way anyone’s getting me on a horse. Not even in Hyde Park [Kinsella, 2000, с. 200].

Приклад ілюструє розбіжність соціального статусу, а нещирість та розрахунок Сьюз увираз-

нюються авторським описом її внутрішнього мовлення, що експлікує докладене дівчиною зусилля до схвалення смаків, звичок і ідей мільйонера, які вона не поділяє.

Проте існує різновид лестоців – лестоці-вибачення, що спостерігаються, коли мовець завинив у чомусь перед співрозмовником і вживає лестоці як інструмент вибачення; такі лестоці можуть бути адресовані рівному або навіть нижчому на соціальних сходах. Лестоці-вибачення передбачають ситуативну залежність мовця, який «завинив» перед співбесідником, як це відбулося з Реггі, коханцем Вівьєн. Зустріч з дівчиною сталася незабаром після того, як Реггі, одружений мужчина, змусив Вівьєн зробити аборт. Вівьєн виснажена як фізично, так і морально, вона глибоко розчарована у коханцеві та у житті загалом, а «компліменти», які висловлює на її адресу Реггі, далекі від правди, що підкреслено в авторському коментарі (*She didn't look beautiful at all*), вони націлені на «умаслювання», «загладжування» своєї провини. Отже, у спілкуванні комунікантів одного віку і соціального статусу, але за наявності ситуативної статусної переваги дівчини, мають місце лестоці:

He held her face in his swarthy hands, and looked her over.

"There", he said. "I swear to God, you get more beautiful every time I see you".

She went to the mirror. She didn't look beautiful at all.

After a silence he cleared his throat and said, "So. What do you want to do tonight, glamour girl?" [Waters, 2011, p. 185].

Предмети оцінки в МА лестоців такі ж самі, що у МА похвали: моральні риси та поведінка об'єкта оцінки, або у МА компліменту: зовнішність та досягнення об'єкта оцінки. Проте іллокуція мовця кардинальним чином відрізняється від відповідних актів. Якщо для адресанта компліменту головна інтенція – сказати щось приємне та бути люб'язним, а для похвали – висловити авторитетну позитивну оцінку та спонукати співрозмовника для подальшої поведінки в такому ж руслі, то в мотивації адресанта лестоців присутні розрахунок і користь.

Комплексний характер інтенцій адресанта лестоців вимагає від нього дуже тонкої комунікативної політики. Він має намір переконати адресата в щирості своїх слів, створити у нього хороший емоційний стан. Корислива зацікавленість підлесника примушує його застосовувати висловлювання, максимально наближені до похвали або до компліменту. Наприклад, нижченаведену репліку можна було б прийняти за комплімент, адже формою комплімент і лестоці практично не відрізняються. Тим не менш читач абсолютно

точно ідентифікує її як лестоці, спираючись на авторську ремарку про зусилля, яких доклав адресант, щоб репліка пролунала щиро, «потрібним» тоном, у «захопленні», але не наполегливо:

"You look sensational", Mallory said. He was careful to strike just the right note. Appreciative, but not pressing. Admiring, but not suggestive [Sheldon, 2012, p. 75].

Основними іллокутивними цілями МА лестоців, адресант якого відчуває статусно-рольову залежність від адресата, на нашу думку, є такі:

1) намір доставити адресату задоволення, поліпшити його емоційний стан за допомогою нещирої позитивної оцінки рис об'єкта лестоців (співрозмовника або близької йому людини);

2) намір адресанта переконати адресата у своїй щирості;

3) прихований намір отримати користь, матеріальну або нематеріальну;

4) прихований намір спонукати адресата до дій, вигідних адресанту;

5) прихований намір отримати вибачення за якусь провину адресанта перед адресатом.

Розглянемо епізод висловлювання лестоців з огляду на іллокуційні цілі мовця – Джемі:

Sheila knew that Jamie had a blinding hangover and that Jamie despised Patricia's writing, so she was surprised when Jamie beamed at Patricia and said, "It's an honour to meet you. Perhaps you'd like to come along with us until we fix up our business here and see how it all works, and then we can have a bite of lunch?"

Patricia melted. "That would be very exciting", she said [Beaton, 2009, p. 31].

У наведеній типовій ситуації висловлення лестоців спостерігаємо, по-перше, намір доставити адресату (Патрісії) задоволення, поліпшити її емоційний стан, по-друге, намір Джемі переконати Патрісію у своїй щирості (для чого Джемі широко посміхається Патрісії – *Jamie beamed at Patricia*), по-третє, прихований намір отримати користь, і по-четверте, бажання спонукати Патрісію до певних дій. Дві останні іллокуції впливають із контексту та фонових знань співрозмовниць. Читач знає із контексту, що бажання Джемі відволікти Патрісію від обговорення сценарію фільму, складеного на основі її книги, зумовлено тим, що сценарій дуже далекий від роману і самозакохана Патрісія може влаштувати скандал і перешкодити зйомкам фільму, які вже почалися. Більше того, лестоці на адресу письменниці Патрісії експліковані описом думок присутньої під час розмови Шейли, яка точно знає, що Джемі презирливо ставиться до романів Патрісії (*Sheila knew that Jamie despised Patricia's writing*) і тому вона вражена словами Джемі (*she was surprised*). Отже, в цьому МА лестоців спостерігаємо наяв-

ність одразу чотирьох найважливіших виокремлених нами іллокуцій.

Щодо останньої виокремленої нами іллокуції – прихованого наміру отримати вибачення за провину, гарним прикладом може слугувати наведений вище епізод лестоців-вибачення у бесіді Вівьєн та Реггі.

Що стосується перлокутивного ефекту мовленнєвого акту лестоців, то реалізація адресантом своїх іллокутивних цілей можлива у разі, якщо лестоці добре продумані адресантом, а об'єкт лестоців переконаний у власній винятковості. Ілюстрацією слугує фрагмент телефонної розмови, в якій реакцією на лестоці є прийняття її з вдячністю і висловлення лестоців у відповідь:

“You recognize my voice?” – “It’s very well known”. It was always sensible to flatter a little. – “Well thank you, Walter. I liked your portrait of Lady Juliet. You do jewellery and fabrics so well”. She had the same instinct, it seemed [Weldon, 2001, с. 91].

Досягнення перлокутивного ефекту МА лестоців залежить від низки факторів, серед яких головним слід назвати вміння адресанта завуалювати лестоці під похвалу або комплімент. Якщо адресантові це вдається, то реакцією адресата буде повне прийняття лестоців, вдячність, приємне здивування, дзеркальне реагування, відведення лестоців зі скромності.

Наведемо приклад із сучасного роману: жительки шотландського села сестри Каррі, надивившись американських детективних фільмів, впевнені, що непогано розбираються в злочинах, і заявляють поліцейському Хеймішу, що вбивство вчинила листоноша Білі. Хеймиш сприймає це як дурість і не коментує, проте Джені, яка напросилася допомагати йому опитувати свідків, заявляє, що вони проявили незвичайну кмітливість. Читач знає з контексту, що Джені (мешканка Лондона) хоче справити приємне враження на жителів села, «підлеститися» до них, щоб «вивудити» більше інформації, розплутати справу і таким чином заслужити повагу і любов Хейміша, в якого вона закохана:

Hamish’s glance flicked to the new digital television set. The Currie sisters had obviously been exposed to a recent diet of American films.

“So who killed Miss McAndrew?” he asked.

“Why, postman Billy, of course. Now that we’ve solved your case for you, you can leave us alone”.

“That’s very clever of you”, said Jenny suddenly. “I wouldn’t have thought of that”.

Both sisters beamed on her. She looked so young and pretty and respectable in her new anorak and trousers [Beaton, 2019, p. 55].

Перлокутивний ефект у цьому випадку досягнуто, про що свідчить описана автором невер-

бальна реакція сестер (*beamed on her*) та їх сформовані під впливом лестоців думки про дівчину (*young, pretty, respectable*).

Якщо інтенції адресанта декодовані правильно, реакцією на лестоці буде їхнє неприйняття. Ілюстрацією неприйняття лестоців слугує епізод, в якому приховані корисливі наміри адресанта лестоців Стенлі, викриті прозорливою Катріною (*Are you after something, Stanley?*):

“What do you want, Stanley?” “Before school breaks up, I just thought I would tell you how pretty you are”, Stanley said.

“Are you after something, Stanley?”, Catriona asked [Parsons, 2010, p. 225].

Отже, МА лестоців виявляється успішним за умови, що адресат не розпізнає лестоці як такі. Якщо інтенції адресанта декодовані адресантом правильно, то реакцією на лестоці буде їх неприйняття.

Висновки і перспективи подальших розробок у цьому напрямі. Мовленнєвий акт традиційно вважається мінімальною одиницею мовленнєвої діяльності і характеризується з огляду на його інтенційність, конвенційність, адресатність, щирість, успішність. Центральними складниками прагматичної структури МА є локутивний, іллокутивний та перлокутивний компоненти.

Під лестоцями в роботі розуміється псевдоширий позитивно-оцінний маніпулювальний синкретичний МА, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки. Предметами оцінки в МА лестоців є зовнішність адресата, його моральні й інтелектуальні властивості, вміння, досягнення та вчинки. У статусному плані лестоці здебільшого спрямовані від нижчого за статусом комуніканта до вищого, проте такий різновид лестоців, як лестоці-вибачення, можуть бути спрямовані від мовця співрозмовникові, рівному або навіть нижчому на соціальних сходах. Інваріантним мотивом дій адресанта лестоців є досягнення їм вигоди. Адресант лестоців не є щирим і має корисливі наміри: він прагне приховати свою істинну інтенцію і видати лестоці за похвалу або комплімент. Заохочуючи адресата, адресант має намір спонукати його до дії, в якій він сам зацікавлений. До основних іллокутивних цілей МА лестоців відносимо намір доставити адресату задоволення, поліпшити його емоційний стан за допомогою нещирої позитивної оцінки рис об'єкта лестоців; намір адресанта переконати адресата у своїй щирості; прихований намір отримати користь, матеріальну або нематеріальну; прихований намір спонукати адресата до дій, вигідних адресанту; прихований намір отримати вибачення за якусь провину адресанта перед адресатом.

Досягнення перлокутивного ефекту МА лестоців залежить від вміння адресанта завуалювати лестоці під похвалу або комплімент. Якщо адресантові це вдасться, то реакцією адресата буде повне прийняття лестоців, вдячність, приємне здивування, дзеркальне реагування, відведення лестоців зі скромності. Якщо інтенції адресанта декодовані адресатом правильно, то реакцією на лестоці буде їх неприйняття.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безугла Л.Р. Перлокуція в дискурсі (на матеріалі німецького діалогічного дискурсу). *Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен*. Харків : Константа, 2005. С. 118–144.
2. Гулієва Д.О. Реалізація комунікативних стратегій позитивної/негативної оцінки в англо-американській неофіційній комунікації : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Харків, 2018. 21 с.
3. Косенко Ю.В. Функціонування завершальних метакомунікативних одиниць на матеріалі англomовного художнього дискурсу. *Філологічні трактати*. Суми : СумДУ, 2009. Том 1, № 2. С. 95–100.
4. Косовець М.В. Комунікативні тактики реалізації стратегії маніпулювання в англomовному детективі. *Проблеми гуманітарних наук : збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія»*, 2021. № 45. С. 181–192.
5. Микитюк Ю. Відмежування компліменту від суміжних мовленнєвих актів. *Наукові записки. Серія : філологічні науки*. Випуск 105 (2). Кіровоград : РВВ КДПУ ім. В. Винниченка, 2012. С. 519–524.
6. Павлик Н.В. Фатичні мовленнєві акти завершення контакту у зіставному аспекті. *Science and Education a New Dimension. Philology*. III(10), Issue: 47, Hungary : Diana Barkáts, 2015. С. 80–83.
7. Приходько Г.І., Приходченко О.О. Прагматика та семантика експресивів. *Науковий вісник ХДУ. Серія : Германістика та міжкультурна комунікація*. № 1. Херсон : Гельветика, 2023. С. 65–69.
8. Austin J.L. How to do things with words / ed. J.O. Urmson. Oxford : Martino Fine Books, 2018. Reprint of 1962 Edition. 178 p.
9. Austin J.L. How to Do Things with Words. Oxford : Oxford University Press. 1962. 329 p.
10. Beaton M.C. Death of a Poison Pen. London : C & R Crime, 2019. 268 p.
11. Beaton M.C. Death of a Scriptwriter. London : C & R Crime, 2009. 304 p.
12. Benveniste E. Last Lectures: Collège de France: 1968 and 1969. Edinburgh : Edinburgh University Press, 2019. 196 p.
13. Cambridge Dictionary. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/>.
14. Goffman E. Forms of Talk. Philadelphia : University of Pennsylvania, 1981. 236 p.
15. Kinsella S. The Secret Dreamworld Of A Shopaholic. London : Black Swan, 2000. 320 p.
16. Longman Advanced American Dictionary. England : Longman, 2000. 1746 p.
17. Merriam Webster Dictionary. URL: <https://www.merriam-webster.com/>.
18. Parsons A.D. The Call on High Country. London : Penguin Global, 2010. 612 p.
19. Searle J.R. Expression and Meaning. Cambridge : Cambridge University Press, 1979. 187 p.
20. Sheldon S. Nothing Lasts Forever. London : HarperCollins, 2012. 403 p.
21. Tsui A. B.M. English Conversation. Oxford : Oxford University Press, 1994. 298 p.
22. Waters S. The Night Watch. London : Virago, 2011. 506 p.
23. Weldon F. The Bulgari Connection. Glasgow : Flamingo, 2001. 220 p.

REFERENCES

1. Bezuhla, L.R. (2005) Perlokutsiia v dyskursi (na materiali nimetskoho dialohichnoho dyskursu) [Perlocution in discourse (on the material of German dialogical discourse)]. *Dyskurs yak kohnityvno-komunikatyvnyi fenomen*. Kharkiv: Konstanta, pp. 118–144.
2. Huliieva, D.O. (2018) Realizatsiia komunikatyvnykh stratehii pozytyvnoi/nehatyvnoi otsinky v anhlo-amerykanskii neofitsiinii komunikatsii [Implementation of communicative strategies of positive/negative evaluation in Anglo-American informal communication]: thesis abstract for obtaining the scientific degree of candidate of philological sciences: 10.02.04. KhNU after V.N. Karazin. Kharkiv.
3. Kosenko, Yu.V. (2009) Funktsionuvannia zavershalnykh metakomunikatyvnykh odynts na materiali anhlomovnoho khudozhnoho dyskursu [The functioning of the final metacommunicative units on the material of the English-language artistic discourse]. *Philological treatises*. Sumy: SumDU. Vol. 1, № 2, pp. 95–100.
4. Kosovets, M.V. (2021) Komunikatyvni taktyky realizatsii stratehii manipuliuvannia v anhlomovnomu detektyvi [Communicative tactics of implementing the strategy of manipulation in an English-language detective story]. *Problemy humanitarnykh nauk*: Collection of scientific works of Drohobyt State Pedagogic University

- after Ivan Franko. Seriiia "Filolohiia", № 45, pp. 181–192.
5. Mykytiuk, Yu. (2012) Vidmezhuvannia koplimentu vid sumizhnykh movlennievnykh aktiv [Differentiation of compliment from related speech acts]. *Scientific notes. Series: Philological Sciences*, issue 105 (2). Kirovohrad: RVV KDPU im. V. Vynnychenka, pp. 519–524.
 6. Pavlyk, N.V. (2015) Fatychni movlennievi akty zavershennia kontaktu u zistavnomu aspekti [Phatic speech acts of contact completion in comparative aspect]. *Science and Education a New Dimension. Philology*, III(10), Issue: 47, Hungary: Diana Barkáts, 80-83.
 7. Prykhodko, H.I., Prykhodchenko, O.O. (2023) Prahmatyka ta semantyka ekspresyviv [Pragmatics and semantics of expressives]. *Naukovyi visnyk KhDU. Seriiia Hermanistyka ta mizhkulturna komunikatsiia*, № 1, Kherson: Helvetyka, pp. 65–69.
 8. Austin, J.L. (2018) *How to do things with words* / ed. J.O. Urmson. Oxford: Martino Fine Books, Reprint of 1962 Edition.
 9. Austin J.L. (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
 10. Beaton, M.C. (2019) *Death of a Poison Pen*. London: C & R Crime.
 11. Beaton, M.C. (2009) *Death of a Scriptwriter*. London: C & R Crime.
 12. Benveniste, E. (2019) *Last Lectures: Collège de France: 1968 and 1969*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
 13. Cambridge Dictionary. Retrieved from: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/>
 14. Goffman, E. (1981) *Forms of Talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania.
 15. Kinsella, S. (2000) *The Secret Dreamworld of a Shopaholic*. London: Black Swan.
 16. Longman (2000) *Advanced American Dictionary*. England: Longman.
 17. Merriam Webster Dictionary. Retrieved from: <https://www.merriam-webster.com/>.
 18. Parsons, A.D. (2010) *The Call on High Country*. London: Penguin Global.
 19. Searle, J.R. (1979) *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
 20. Sheldon, S. (2012) *Nothing Lasts Forever*. London: HarperCollins.
 21. Tsui, A. B.M. (1994) *English Conversation*. Oxford: Oxford University Press.
 22. Waters, S. (2011) *The Night Watch*. London: Virago.
 23. Weldon, F. (2001) *The Bulgari Connection*. Glasgow: Flamingo.