

Н. В. Матушевська

Житомирський державний університет

імені Івана Франка

викладач

Особливості використання обіцянки у комунікативній ситуації СПОКУСА

Мета статті полягає у визначенні обіцянки та з'ясуванні специфіки її реалізації у комунікативній ситуації СПОКУСА, де важливу роль відіграють кооперативні тактики, серед яких значне місце посідає тактика обіцянки. Слово "обіцянка" походить від латинського "pro", що має значення вперед, і "mittere" (*to send*) – стосується майбутнього, посилення на перспективу [7, с. 330]. Обіцянку називають "подвійною напруженою індексацією", враховуючи той факт, що комунікант висловлює свій намір у теперішньому часі здійснити вчинок у майбутньому. Через наявність бінарного напруження цілком можливо, що обіцянки не будуть виконані упродовж довгого часу внаслідок раптової та різкої зміни подій [14, с. 21].

Обіцянка використовується на позначення мовленнєвого акту і тактики [1, с. 84]. Обіцянка розглядається більше як перлокутивний, ніж іллокутивний мовленнєвий акт на підставі того, що застосовується з інтенцією переконати, вмовити, схилити на свою сторону інших. Адресант X (*the speaker, promisor*) має намір виконати дію A, і ця дія відповідає інтересам адресата Y (*the hearer, promisee*). Іноді обіцянка дається у присутності свідка Q. Усі перераховані елементи об'єднуються під поняттям "соціальне зобов'язання", згідно

з яким адресант бере на себе обов'язок реалізувати А, оскільки реципієнт хоче, щоб дія А була виконана [8, с. 69-72]. Особливість, яка відрізняє обіцянку від інших мовленнєвих актів, – парадигма зобов'язання [13, с. 2] (обов'язок, відповідальність за обіцянку або псевдообіцянку) [5, с. 6]. Вживання мовленнєвого акту обіцянки варіюється залежно від: а) культури, до якої належать адресант і адресат, також контексту, в якому використовується їх мова; б) інших чинників [7, с. 342].

У свою чергу, тактику обіцянки визначають як добровільне зобов'язання, яке людина дає з власної ініціативи, діяти певним чином, зробити щось у майбутньому [1, с. 84; 3, с. 20; 9, с. 6] або утриматися від певних вчинків на користь іншої особи [9, с. 6], у більшості випадків адресант і виконавець обіцянки одна й та сама людина. Під час реалізації тактики обіцянки адресант прагне до співпраці з адресатом [2, с. 5], намагається викликати довіру у членів спільноти [6, с. 9] та побудувати діалог на засадах гармонійного, дружнього, щирого спілкування.

Для комунікативної ситуації СПОКУСА важливою складовою тактики обіцянки є вказівка на отримання адресатом певної матеріальної та нематеріальної вигоди, запевнення останнього, що він матиме щось необхідне для себе. Обіцянка використовується спокусником як реакція на відмову адресата зробити щось в інтересах адресанта, а також як поштовх, заохочення жертви до виконання конкретної дії. Адресант активує тактику обіцянки з наміром переконати співрозмовника прийняти його пропозицію. Реципієнту важко чинити супротив, оскільки спокусник стимулює особисте зацікавлення партнера, збуджує у нього бажання отримати власну користь. Наприклад:

Marshall: *For the last time, Barney, I will not be your butler.*

Barney: *I need a lawyer. I'll pay you.*

Marshall: *I'll take it.*

("How I Met Your Mother" Season 03, Episode 17, 2007; 00:04:15)

Спокусник реагує на категоричну відмову (*For the last time, Barney, I will not be your butler*) адресата підтримати його ініціативу активацією тактики інформування (*I need a lawyer*), реалізованої констативом. Продюцент спокуси підсилює свій вплив на жертву спокуси, залучаючи тактику обіцянки (*I'll pay you*), виражену розповідним реченням із присудком, уживаним у часовій формі *Future Simple*, втіленого у мовленнєвому акті промісиву. Спокусник успішно звабив реципієнта, про що свідчить реалізована адресатом тактика згоди, відображена констативом (*I'll take it*).

Ефективним є використання спокусником перформативних дієслів у межах тактики обіцянки. Перформативний вислів *I promise / guarantee (you)* вживається з наміром підкреслити, наголосити на виконанні обіцянки, запевнити, заохотити (*used to emphasize a promise or statement, especially so as to reassure, encourage someone*) [10; 11; 4; 12] жертву спокуси:

Elizabeth: *As your personal tutor, I guarantee personally that she will get an A. Or your money back.*

Chase's mom: *Say no more.*

("Bad Teacher", 2011; 00:26:40)

Спокусник апелює до тактики обіцянки (*As your personal tutor, I guarantee personally that she will get an A. Or your money back*), гарантує високу успішність учениці. Завдяки залученню перформативу слова адресанта набувають більшої переконливості, сприймаються непохитно. Бенефактор підсилює свій позитивний емоційний вплив на бенефіціанта завдяки використанню повтору (*personal, personally*), дотримуючись принципів кооперації та

ввічливості. Продюцент спокуси орієнтується на задоволення потреб адресата, демонструє повагу до співрозмовника, залишає можливість вибору за реципієнтом (*Or your money back*), що сприяє результативному спокушанню партнера (*Say no more*).

Характерною для комунікативної ситуації СПОКУСА є використання тактики обіцянки із пред'явленням конкретних вимог до жертви спокуси. У такому випадку обіцянка застосовується спокусником з надією одержати певну взаємну вигоду, тобто комунікант обіцяє зробити щось в обмін на щось. Умова, яку висуває спокусник, є відплатою зі сторони бенефіціанта, яку він хоче отримати від жертви спокуси за реалізацію свого зобов'язання. Обидва учасника ситуації спокуси погоджуються виконати обіцянку та її вимогу лише тоді, коли вони зацікавлені в отриманні особистої наживи:

Robin: *I'm trapped in Barney's closet. Help get me out, and I'll return your Weekend at Bernie's DVD.*

Ted: *No way, that's not enough to get me involved in your crazy mess.*

Robin: *I'll also go with you to the five-day fan convention in the desert.*

Ted: *You'll come with me to Bernie Man?*

Robin: *Yes, just hurry.*

("How I Met Your Mother" Season 08, Episode 10, 2012; 00:08:23)

Спокусник активує тактику інформування (*I'm trapped in Barney's closet*), виражену мовленнєвим актом констативу. Робін застосовує тактику обіцянки, що реалізується складнопідрядним умовним реченням. Перша частина висловлення відображає вимогу адресанта (*Help get me out*), направлену на спонукання партнера до певних дій, вигідних бенефактору, актуалізованих трансформованим

мовленнєвим актом директиву у функції реквестиву. Розуміючи свою залежність від реципієнта, у другій частині твердження співрозмовник оголошує своє зобов'язання по відношенню до партнера (*and I'll return your Weekend at Bernie's DVD*), втіленого у мовленнєвому акті промісиву.

Бенефіціант не виявив зацікавлення до обіцянки адресанта і відреагував відмовою (*No way,*), зафіксованою констативом, що доповнюється поясненням заперечення (*that's not enough to get me involved in your crazy mess*). Реакція адресата стимулює партнера до додаткового зобов'язання, в іншому разі комунікант йому не допоможе.

Продюцент спокуси змушений йти на поступку і вдається до тактики обіцянки (*I'll also go with you to the five-day fan convention in the desert*), що реалізується мовленнєвим актом промісиву. Використання прислівника (*also*) вказує на надання адресантом ще однієї послуги співрозмовнику.

Тед має сумніви щодо щирості намірів партнера, що підкріплюється тактикою демонстрації недовіри (*You'll come with me to Bernie Man?*), вираженою квеситивом.

Бенефактор реагує позитивно, що підтверджується тактикою згоди (*Yes, just hurry*), зафіксованою констативом, вживання прислівника (*just*) підштовхує адресата поспішати виконати бажання продуцента. Адресанту вдалося спокусити реципієнта, запропонувавши вигідні для нього умови. Згода бенефіціанта проілюстрована його невербальними діями.

Спокусник, залучаючи тактику обіцянки, наважується на ризик, оскільки йому точно не відомо суб'єктивне відношення, психологічний настрій бенефіціанта. Продюценту спокуси необхідно діяти таким чином, щоб позитивно розташувати адресата, пом'якшити

гнів, роздратування реципієнта, якщо він чинитиме супротив спокусі. Адресант повинен спростувати сумніви стосовно невиконання власних слів, справити приємне враження та викликати довіру у жертви спокуси.

Отже, тактику обіцянки використовують у комунікативній ситуації СПОКУСА для створення у адресата уявлення, візуалізації отримання задоволення і насолоди, від яких йому важко утриматись, магістральний фокус спокусника орієнтований на потреби реципієнта. Зазначена тактика виконує функцію впливу на соціальне оточення і має за мету запевнити і переконати жертву спокуси у щирості продуцента, що як результат призведе до піддавання спокусі.

Подальша перспектива дослідження полягає у вивченні тактики переконання у ситуації спокуси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Борисенко Н. Д. Обіцянка в дискурсі британської драми / Н. Д. Борисенко // Мовні і концептуальні картини світу. – 2015. – Вип. 51. – С. 83-89.
2. Былина Е. Э. Прагматика обещания в современном англоязычном дискурсе : автореф. дис. на соиск. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 "германские языки" / Е.Э. Былина; Иркутск. гос. лингв. ун-т. – Иркутск, 2012. – 20 с.
3. Волков О. М. Прагмалінгвістичні засоби реалізації мовленнєвих тактик [Текст] / О. М. Волков // Філологічні трактати. – 2010. – Т.2, №3. – С. 17-22.
4. Collins Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.collinsdictionary.com/dictionary>
5. Finnis J. Natural Law and Natural Rights / J. Finnis. – Oxford : Oxford University Press, 1980. – 442 p.

6. Fried C. Contract as Promise : A Theory of Contractual Obligations / C. Fried. – USA: Harvard University, 1981. – 156 p.
7. Hiba K. Al-S.Promising in American Presidential Discourse / K. Al-S. Hiba, F. Ab. Nawal // International Journal of English and Education, Volume (4), Issue (4), 2015. – 330-344 pp.
8. Hickey R. A Promise is a Promise : on Speech Acts of Commitment in English / R. Hickey // Studio Anglica Ponaniensia (28), 1986. – 69-80 pp.
9. Hogg M. Promises and Contract Law : Comparative Perspectives / M. Hogg. – New York : Cambridge University Press, 2011. – 505 p.
10. Longman Dictionary of Contemporary English [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ldoceonline.com/dictionary>
11. Merriam-Webster Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.merriam-webster.com/dictionary>
12. Oxford Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://en.oxforddictionaries.com/definition>
13. Searle J. R. Expression and Meaning : Studies in the Theory of Speech Acts / J. R. Searle. – New York : Cambridge University Press, 1979. – 187 p.
14. Vetik W. Promising / W. Vetik // Philadelphia : Temple University Press, 1993. – 270 p.