

Аполонова Л. А.,

старший викладач кафедри теорії та практики перекладу
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

МІТИГАЦІЯ ПЕРЛОКУТИВНОГО ВПЛИВУ ДИРЕКТИВНИХ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ

Анотація. Дискурсивний напрям розвитку сучасної лінгвістичної прагматики дає змогу дослідити стратегічний аспект мовленнєвої взаємодії, в процесі якої мовець і адресат намагаються досягти певних перлокутивних цілей. Нині є розуміння існування глобальної стратегії оптимізації перлокутивного впливу, яка об'єднує два основні напрями – мітигацію та інтенсифікацію. Мітигація дає мовцю змогу підвищити ефективність перлокутивного впливу за рахунок засобів, що пом'якшують сприйняття висловлювання адресатом, згладжують суперечності і сприяють збереженню обличчя кожного з комунікантів. Поняття про «мовленнєві акти, що загрожують обличчю» є центральним у теорії ввічливості П. Браун і С. Левінсона, їхні роботи, як і раніше, не втрачають актуальності. У статті аналізуються стратегії позитивної та негативної ввічливості, які застосовуються для пом'якшення негативного перлокутивного впливу директивних мовленнєвих актів і дають змогу слухачу зберегти своє обличчя. Стратегії позитивної ввічливості охоплюють кілька тактик, більшість з яких використовується для мітигації директивів. Тактики «виражай симпатію, розуміння, співпрацю» і «помічай адресата, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам» є досить дієвими, тому що спонукання отримує ознаку бенефактивності для адресата і стає для нього більш привабливим. Тактика «схвалення, вираження симпатії до адресата» реалізується за допомогою компліменту або похвали. Тактика «посилення цікавості адресата до мовця» реалізується через фатичні мовленнєві акти. У тактику «використовування маркерів належності до групи» входить використання адресних форм. У процесі використання тактик «прагнення згоди» та «уникання незгоди» адресант часто залучає додаткові констативні мовленнєві акти. Тактика «припущення, декларування спільності» може використовуватись у таких типах директивів, як порада або пропозиція. Тактика «жартування» може поєднуватись із тактикою «пропонування, обіцянок». Тактика «оптимістичності» має місце, коли мовець висловлює віру в те, що спонукання матиме запланований перлокутивний ефект. Тактика «залучення до діяльності і мовця, і адресата» є дієвою, коли дійсно плануються які-небудь спільні дії. Тактики «інформування або запиту про причини», «ствердження взаємності» і тактика «подарунків» (коли мовець виражає симпатію, розуміння, співпрацює) також застосовуються для оптимізації перлокутивного впливу директивів. Серед стратегій реалізації негативної ввічливості при директивах спостерігаємо такі, як «тактика використання конвенційної непрямоті», «песимізму», «мінімізації втручання», «вибачення», «висловлювання, ніби адресат робить послугу мовцю, або ніби мовець не робить ніякої послуги адресату».

Ключові слова: директивний мовленнєвий акт, перлокутивний ефект, мітигація, оптимізація перлокутивного ефекту, перлокуція, дискурсивні стратегії.

Постановка проблеми. Директивний мовленнєвий акт як цілераціональна дія конструюється мовцем із таких засобів, які, з його погляду, забезпечують досягнення бажаного перлокутивного ефекту в цій конкретній ситуації спілкування. Зважаючи на те, що спонукання завжди містить спрямоване волевиявлення та здійснює втручання в особисту сферу адресата, мовець застосовує стратегії мітигації для компенсації негативного впливу директиву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з визначенням К. Каффі, мітигація є результат ослаблення будь-якого з комунікативних параметрів, яке знижує зобов'язання комунікантів, що накладаються продукуванням певного мовленнєвого акту [6, с. 104]. Вивченням засобів мітигації займалися як зарубіжні (Дж. Голмс, Б. Фрейзер, М. Лангнер), так і українські (С.І. Криворучко, Т.Н. Пудровська, А.В. Ярхо) лінгвісти. Наприклад, Т.Н. Пудровська досліджує мітигацію як засіб пом'якшення ілокутивної сили відмови, А.В. Ярхо розглядає комунікативну стратегію непевності як одну з можливих стратегій мітигації, С.І. Криворучко вивчає перлокутивну мітигацію як дискурсивну стратегію, за допомогою якої реалізуються стратегії перлокутивної мітигації для «збереження комунікативного балансу між інтраактантами» [4, с. 93]. З позиції лінгвістичної прагматики саме ввічливість як універсальна категорія має набір стратегій для уникання конфліктної ситуації, з однієї сторони, і успішної реалізації перлокутивних цілей – з іншої. П. Браун і С. Левінсон виокремлюють два типи ввічливості – позитивну і негативну. Вихідним пунктом їхньої теорії є виявлення того факту, що носії різних мов і представники різних культур вибирають подібні («лінгвістично паралельні») структури, щоб висловити спонукання на мовному та соціальному рівні. Дослідники вважають, що спонукальні мовленнєві акти належать до *face threatening acts*, оскільки, вимагаючи від слухача виконання деякої дії, мовець певним чином тисне на нього [9, с. 56]. П. Браун і С. Левінсон зазначають також, що існують особливі механізми, які служать мітигації негативного впливу спонукань і дають змогу слухачу зберегти своє обличчя.

Метою статті є виявлення тих стратегій позитивної і негативної ввічливості, які можуть бути застосовані задля оптимізації директивних мовленнєвих актів і пом'якшення їхнього впливу на адресата, щоб досягнути бажаного перлокутивного ефекту.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на деяку «розмитість критеріїв» класифікації стратегій позитивної і негативної ввічливості П. Браун і С. Левінсона, її сильна сторона – «в повноті і емпіричній обґрунтованості», а також у «великій пояснювальній силі основного концепту – обличчя» [3, с. 80]. До основних стратегій *позитивної* ввічливості належать «затвердження спільної платформи», «ствердження того,

що адресант и адресат – співпрацюючі сторони» і «здійснення потреб мовця заради спільної діяльності» [9, с. 106–134]. Як відомо, загалом налічується 15 тактик їх реалізації, котрі П. Браун і С. Левинсон також називають стратегіями.

1) Тактика «виражай симпатію, розуміння, співпрацю» (*Give gifts to H: goods, sympathy, understanding, cooperation*) і «помічай адресата, приділай увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам» (*Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods)*), з нашого погляду, є тотожними у змістовному плані, тому, слідом за І.І. Морозовою [5, с. 8]. та М.І. Грищенко [2, с. 161], вважаємо доцільним їх поєднання. Через підкреслення симпатії до співрозмовника, розуміння його стану, почуттів, бажань, спонукання отримує ознаку бенефактивності для адресата, стає більш привабливим для нього. Найчастіше до такої тактики вдаються дорослі в розмові з дітьми, подружжя або добрі друзі: «*Ruh dich mal aus, Bella, Schatz. Du siehst müde aus.*» «*Ich werd's versuchen*» [15, с. 338].

2) Тактика схвалення, вираження симпатії до адресата (*Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)*) також застосовується для оптимізації перлокутивного ефекту директивів, вона реалізується за допомогою компліменту або похвали. Важливою ознакою компліменту є щире вираження схвалення, захоплення, без фінансової винагороди. «Комплімент є етикетною комунікативною дією, подвійного скерування, бенефіціантами якої є водночас і мовець, і адресат, оскільки комплімент, насамперед, сприяє налагодженню сприятливої кооперативної атмосфери спілкування і налаштовує їх на подальше, вже змістовне спілкування на основі демонстрації мовцем прихильного ставлення до адресата» [1, с. 156]. Як демонструє наступний дискурсивний фрагмент, комплімент не гарантує мовцю бажаного перлокутивного ефекту. Хлопець розлучається з дівчиною і просить забути його, він не тільки демонструє прихильне ставлення (*Es gibt unzählige Männer, die auf ein so schönes Mädchen wie dich fliegen werden*), але й використовує такі перлокутивні оптимізатори, як повтори (*Hör auf*), додаткові мовленнєві акти (*Morgen bereust du es bitter. Die Geschichte zwischen uns ist zu Ende*). Проте саме через вибрану ним стратегію мітигації дівчина не вірить, що байдужа йому (*ich denke ... du kannst mich doch auch nicht wirklich vergessen*), і не хоче розлучатись (*Ich kann dich nicht vergessen, Dave*):

«*Hör auf, Karen. Hör auf, dich zu erniedrigen. Morgen bereust du es bitter. Die Geschichte zwischen uns ist zu Ende. Es gibt unzählige Männer, die auf ein so schönes Mädchen wie dich fliegen werden. Vergiss mich einfach, und mach dir keine Sorgen*» *Die ersten Tränen rollten, sie sank wieder auf den Hocker, auf dem sitzend sie auf ihn gewartet hatte. «Ich kann dich nicht vergessen, Dave. Ich kann nicht. Und ich denke ... du kannst mich doch auch nicht wirklich vergessen, sonst hättest du mich nicht letzte Woche ...»* [13, с. 56].

3) Тактика посилення цікавості адресата до мовця (*Intensify interest to H*), засобами реалізації якої є фатичні мовленнєві акти, полягає в активізації інтересу адресата до власного внеску до розмови. Особливістю цієї стратегії є використання прямо цитованого мовлення, використання виразів, які залучають адресата до розмови як учасника. Наприклад, один із друзів хоче дізнатись, що приховує від нього інший: «*Ich kenne dich gut, du kennst mich gut. Ich sage dir, du kochst irgendetwas aus.*» «*Hey, wir sind Freunde, oder? Ich würde dir sagen, wen irgendetwas ist*» [8, с. 60].

4) Тактика використання маркерів належності до групи (*Use in-group identity markers*). Сюди входять використання адресних форм у групах, мови чи діалекту, жаргону чи сленгу та еліпсису.

5) Тактика «прагнення згоди» (*Seek agreement*) та 6) тактика уникання незгоди (*Avoid disagreement*) Для реалізації цих тактик адресант часто залучає додаткові констативні мовленнєві акти: «*Ich möchte Ihnen doch noch sagen, dass ich über Ihr Kommen sehr froh bin. Bitte reden Sie bald mit dem Vater. Ihre Überlegung vorhin war natürlich richtig, vielleicht hat die Aufnahme nicht geschafft, die Eltern zu benachrichtigen*» «*Auf Wiedersehen, Herr Selb*» [16, с. 28].

7) Тактика припущення, встановлення, декларування спільності (*Presuppose, raise, assert common ground*). Тактика може використовуватись у таких типах ДМА, як порада або пропозиція, коли, наприклад, мовець для досягнення бажаного ПС підкреслює, що комуніканти належать до однієї родини, колективу або є друзями:

«*Pierre, ich bin dein Freund – trotz allem. Darum einen Rat: Verschwinde. Aber augenblicklich. Es ist keine Minute zu verlieren.*» «*Nanu, warum denn?*» «*Hier auf der Betriebsversammlung geht alles hinten hinaus. Chantal hat Ihren Rücktritt angeboten*» [16, с. 238].

8) Тактика жартування (*Joke*). За нашими спостереженнями, мовець часто поєднує для оптимізації перлокутивного впливу різні ПО і навіть різні тактики в межах мовленнєвого кроку. У наведеному нижче дискурсивному фрагменті спершу застосовується тактика жартування, а наступний мовленнєвий хід містить обіцянку.

9) Тактика пропонування, обіцянок (*Offer, promise*). Молода жінка переймається через коханого, в якого помер батько, намагається змусити його поїсти, *жартує*, що він має їсти, щоб стати великим і сильним (*wenn du groß und stark werden willst*), обіцяє, що від їжі йому буде добре (*das wird dir gut tun*), висловлює сподівання (*Vielleicht kommt später eine bessere Zeit*): «*Du musst essen, wenn du groß und stark werden willst*» <...> «*Wann ist die Beerdigung?*» «*Um elf*» <...>

«*Vielleicht kommt später eine bessere Zeit*», sagte sie. «*Komm, iss etwas, das wird dir gut tun*» [8, с. 226].

10) Тактика ствердження, або припущення про знання бажань адресата і турбота про них (*Assert, presuppose S's knowledge of and concern for H's wants*). Сусідка по кімнаті пропонує чоловіку, що прийшов від імені батьків, передати їм позитивне фото дівчини, що мешкає з нею, а не те, що може визвати їхню тривогу, і *пнупускає*, що він хоче порадувати батьків, а не завдати неприємностей дівчині:

«*Sie wollen doch dem Vater eine Freude machen und Leo keinen Ärger, oder? Dann lassen Sie das böse mal und nehmen das liebe. Wie sie da sitzt, das geht in Ordnung.*» *Sie gab mir Leo im Sessel und packte die anderen Fotos zurück in den Karton* [16, с. 20].

11) Тактика оптимістичності (*Be optimistic*). Мовець висловлює сподівання, віру в те, що спонукання матиме запланований перлокутивний ефект, тому що адресату вдасться виконати спонукання або, навпаки, припинити дію. У наступному дискурсивному фрагменті турист просить власницю готелю зберігати спокій (*Lassen Sie uns die Ruhe behalten*) та принести випити, щоб заспокоїти нерви після надзвичайних подій (*Wenn Sie hier einen Schnaps haben, spendieren Sie uns beiden einen*). Він налаштований оптимістично (*er wird uns guttun*): «*Lassen Sie uns die*

Ruhe behalten, Frau Drojahn», sagte ich beschwichtigend. «Wenn Sie hier einen Schnaps haben, spendieren Sie uns beiden einen. Er wird uns guttun» [14, s. 75].

12) Тактика залучення до діяльності і мовця, і адресата (*Include both S and H into activity*) є дієвою, коли дійсно плануються які-небудь спільні дії. Мовець таким чином демонструє, що не тільки спонукає адресата ДМА до діяльності, але й сам братиме в ній участь, що дає змогу адресату прийняти позитивне рішення, досягаючи тим самим запланованого перлокутивного ефекту. Така тактика також може бути засобом налаштування на обговорення більш важливих тем, коли, наприклад, мати хоче обговорити з дорослою дочкою життєву ситуацію, але спочатку просить принести їй пива. І індиректне спонукання, і запрошення випити разом є одночасно запрошенням до розмови: *«Sei so gut, Liebes, und hol mir eine Flasche Bier aus dem Kühlschrank. Trinkst du ein Glas mit?» «Ich weiß nicht, ob es mir bekommt». «Sei nicht so zimperlich, Liebes. Ein Glas Bier hat noch keinem geschadet»* [11, s. 105].

13) Тактика інформування або питання про причини (*Give or ask for reasons*) також має місце серед тактик, що оптимізують перлокутивний вплив. Жінка, запрошуючи співрозмовника приєднатись до її столика, інформує (*ich will mit dir zusammen einen Salat essen*) і запитує, чи не буде він почуватися незручно (*Oder ist dir das peinlich*), що також є тактикою прояву цікавості до *nonreb* адресата:

«Setz dich neben mich», sagte sie gut gelaunt. «Nein, nicht so weit weg, enger. Ich will mit dir zusammen einen Salat essen, von einem Teller. Oder ist das dir peinlich?» [8, s. 225].

14) Тактика припущення або ствердження взаємності (*Assume or assert reciprocity*) також може застосовуватись для досягнення запланованого перлокутивного ефекту директива як із метою пом'якшення впливу, так і з метою інтенсифікації: *Er hörte Ferroud sagen: «Sie sind Bankier wie ich. Ich rede nicht von Sentiments. Ich rede von Geschäften. Sie wollen Informationen über den schwarzen Markt. Ich will, dass der Cousine meiner Frau nichts passiert. Klar?» «Klar», sagte Thomas* [16, s. 337].

Тепер розглянемо докладніше, які саме тактики стратегії *негативної* ввічливості знаходять своє втілення у процесі оптимізації перлокутивного ефекту директивних мовленнєвих актів. Негативна ввічливість орієнтована на компенсування необхідності негативного обличчя в самовизначенні та збереженні свого особистого простору. Негативна ввічливість включає стратегії, коли мовець:

1) використовує конвенційну непрямість, тобто непрямі мовленнєві акти (*Be conventionally indirect*); 2) ставить запитання, ухиляється від прямих відповідей (*Question, hedge*); 3) намагається бути песимістичним (*Be pessimistic*); 4) мінімізує ступінь втручання (*Minimize the imposition*); 5) ставиться з повагою (*Give deference*); 6) вибачається (*Apologise*); 7) деперсоніфікує мовця і адресата (*Impersonalise S and H*); 8) представляє акт, що загрожує «обличчю», як загальне правило (*State the FTA as a general rule*); 9) використовує субстантивізацію (*Nominalise*); 10) висловлюється так, ніби адресат робить послугу мовцю, або ніби мовець не робить ніякої послуги адресату (*Go on record as incurring a debt, or as not indebted*) [9, s. 131].

1. Тактика використання конвенційної непрямоті, тобто непрямі мовленнєві акти (*Be conventionally indirect*), яка, по суті, є одночасно засобом реалізації, за нашими спостереженнями, вживається частіше за інші тактики: *«Kannst du mir einen*

Gefallen tun?», *fragte ich und fasste in meine Tasche. «Meine Mutter möchte, dass ich Fotos von meinen Freunden mache. Knips mal ein paar Bilder von allen leuten, ja?» Ich reichte ihr die Kamera. «Klar»* [15, s. 70].

2. Тактика запитань, ухиляння від прямих відповідей (*Question, hedge*) є тактикою, яку можна спостерігати у *відповідь* на директивний мовленнєвий акт, тобто вона є незапланованим перлокутивним ефектом директиву і не може бути застосована для оптимізації перлокутивного впливу.

3. Тактика песимізму (*Be pessimistic*) означає, що мовець компенсує негативне обличчя слухача шляхом висловлення сумніву у вигляді індиректних мовленнєвих актів. Тактика песимізму фактично є уточненим продовженням тактики використання конвенційної непрямоті. П. Браун і С. Левинсон наводять як приклади її реалізації запитання, що містять у своїй семантиці заперечення. Вони компенсують негативне обличчя слухача тим, що експліцитно висловлюють сумнів у можливості дотримання відповідних умов для здійснення мовленнєвого акта адресата. Наприклад, коли адресат висловлює сумнів, чи є прохання таким, що може бути виконано. Використання заперечення або умовного способу дає більше простору для адресата відповісти заперечно і разом із тим зберегти обличчя. На думку В.І. Карасіка, внутрішня логіка може бути такою: «Виходячи з того, що скоріш за все Ви не маєте того, про що я хотів би попросити, я не засмучусь, якщо Ви відповісте негативно» [3, s. 79].

4. Мінімізація втручання (*Minimize the imposition*) є однією з найбільш поширених тактик *негативної* ввічливості, що вживаються для мітигації директивів. Мінімізація втручання фактично означає *надання свободи вибору адресату*. Як показує корпус досліджених прикладів, надання свободи вибору значною мірою впливає на ефективність директива і здебільшого допомагає домогтись запланованого перлокутивного ефекту. Однак якщо комуніканти добре знають один одного і адресант часто вдається до цієї тактики, то вона вже не буде настільки ефективною. У ситуації (1) мати перешкоджає зустрічі дорослої доньки з її обранцем, однак вважає себе демократичною і підкреслює, що в цій ситуації рішення приймає не вона (*das ist allein deine Entscheidung*). До пресупозиції цього висловлювання належить факт постійного втручання матері в справи дочки, що маскується двома основними тактиками – наданням уявної свободи вибору і підкресленням турботи про добробут дочки. Додатковим засобом мітигації служить вживання конструкції з модальним дієсловом *sollen* в *Konjunktiv* (*Aber du solltest es überlegen, ob es klug wäre*). Оскільки такі тактичні прийоми регулярно застосовуються щодо дочки, вона реагує на спонукання негативно. Її зустрічне спонукання містить прохання припинити нав'язування чужої волі (*Hör auf damit, Mutter, bitte!*): *«Natürlich kannst du dich treffen, mit wem, wie lange und wann immer du willst, Liebes», sagte sie zu Katrin, «das ist allein deine Entscheidung. Aber du solltest es überlegen, ob es klug wäre. Nach allem, was du mir selber gesagt hast...» «Hör auf damit, Mutter, bitte!»* [11, S. 136].

6. Вибачення (*Apologise*) як стратегія *негативної* ввічливості застосовується, як правило, в ситуації, коли здійснюється спілкування між малознайомими людьми. Вибачення виступає в цьому випадку в ролі прагматичного кліше: *Fotograf (taucht auf): «Wollen Sie bitte so freundlich sein und einander ansehen. So, ja, so, ja. Ich wollte nur... Verzeihung...»* [16, S. 12].

7. Деперсоніфікацію мовця або адресата (Impersonalise S and H), як у наступному фрагменті, також спостерігаємо під час формулювання ввічливого прохання: *«Ich wäre nur dankbar, wenn ich so schnell wie möglich zu meiner Mutter zurückkehren dürfte. Sie ist jetzt so allein, und eigentlich kann ich das nicht verantworten» «Wir machen es anders»* [8, с. 146].

8. Номіналізація (Nominalise), за спостереженнями П. Браун та С. Левинсона дає змогу автору мовленнєвого акту, що загрожує обличчю виконавця, а також самому виконавцю, дистанціюватись від предикованої дії, зменшити ступінь категоричності висловлювання за рахунок заміни дієслова на іменні форми – прикметник, іменник. Тобто фактично йдеться про лексичні засоби, що реалізують стратегію негативної ввічливості, а не про стратегію.

9. Тактика висловлювання, ніби адресат робить послугу мовцю, або ніби мовець не робить ніякої послуги адресату (*Go on record as incurring a debt, or as not indebted*). Наприклад, коли редактор журналу під час ділового обіду спонукає співробітницю спробувати десерт, і вона відмовляється, то він пропонує зробити це на знак люб'язності до нього, і адресат погоджується: *«Wünschen Sie noch ein Dessert?» «Nein, danke», sagte Katrin rasch. «Hier gibt es ein ausgezeichnetes Grapefruit-Sorbet. Tun Sie mir die Liebe und nehmen Sie auch eins, Frau Lessing.»*

«Grapefruit-Sorbet klingt nicht übel», gab Sie zu [11, S. 51].

Висновки. Отже, стратегії позитивної та негативної ввічливості, які застосовуються для пом'якшення негативного перлокутивного впливу директивних мовленнєвих актів, дають змогу слухачу зберегти своє обличчя. Стратегії позитивної ввічливості охоплюють кілька тактик, більшість з яких використовується для мітигації директивів. Тактики «виражай симпатію, розуміння, співпрацю» і «помічай адресата, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам» є досить дієвими, тому що спонукання отримує ознаку бенефактивності для адресата і стає для нього більш привабливим. Тактика «схвалення, вираження симпатії до адресата», реалізується за допомогою компліменту або похвали. Тактика «посилення цікавості адресата до мовця» реалізується через фатичні мовленнєві акти. У тактику «використовування маркерів належності до групи» входить використання адресних форм. У процесі використання тактик «прагнення згоди» та «уникання незгоди» адресант часто залучає додаткові констативні мовленнєві акти. Тактика «припущення, декларування спільності» може використовуватись у таких типах директивів, як порада або пропозиція. Тактика «жартування» може поєднуватись із тактикою «пропонування, обіцянок». Тактика «оптимістичності» має місце, коли мовець висловлює віру в те, що спонукання матиме запланований перлокутивний ефект. Тактика «залучення до діяльності і мовця, і адресата» є дієвою, коли дійсно плануються які-небудь спільні дії. Тактики «інформування або запиту про причини», «ствердження взаємності» і тактика «подарунків» (коли мовець виражає симпатію, розуміння, співпрацю) також застосовуються для оптимізації перлокутивного впливу директивів. Серед стратегій реалізації негативної ввічливості при директивах спостерігаємо такі, як «тактика використання конвенційної непрямоті», «песимізму», «мінімізації втручання», «вибачення», «деперсоніфікації мовця або адресата», «висловлювання, ніби адресат робить послугу мовцю, або ніби мовець не робить ніякої послуги адресату». Перспективними, на наш погляд, є вивчення дискурсивних стратегій інтенсифікації директивних мовленнєвих актів та аналіз засобів їх реалізації.

Література:

1. Гулієва Д.О. Реалізація комунікативних стратегій позитивної / негативної оцінки в англо-американській неофіційній комунікації : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2018. 268 с.
2. Гриценко М.І. Дискурсивні властивості директивних модальних часток сучасної німецької мови : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2008. 219 с.
3. Карасик В.И. Язык социального статуса. Москва : ИТДГК “Гнозис”, 2002. 333 с.
4. Криворучко С.І. Перлокутивна оптимізація мовленнєвого акту. *Від слова до діла: лінгвопрагматика дискурсу* : колективна монографія під заг. ред. Безуглої Л.Р. Вінниця : Нова книга, 2020. 368 с.
5. Морозова И.И. Коммуникативные стратегии вежливости в стереотипном речевом поведении викторианской женщины : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харьков, 2004. 215 с.
6. Пудровская Т.Н. Митигация как стратегия речевого поведения англоязычных коммуникантов. *Вісник ХНУ*. 2000. № 500. С. 104–108.
7. Ярхо А.В. Коммуникативная стратегия неуверенности в современном англоязычном диалогическом дискурсе : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харьков, 2004. 249 с.
8. Berndorf J. Ein guter Mann. München : Heyne Verlag, 2009. 416 с.
9. Brown P., Levinson S. Politeness some universals in language usage. London : Cambridge, University Press, 2004. 345 p
10. Caffi C. On mitigation. *Journal of pragmatics*. 1999. Vol. 31. P. 881–909.
11. Fischer L.M. Sanfte Gewalt. Berlin : Kaiser Verlag, 1999. 180 S.
12. Leech G. Principles of Pragmatics. London, N.Y.: Longman, 1983. 250 p.
13. Link Ch. Das andere Kind. München: Roman Blanvalet Verlag, 2009. 672 S.
14. Martin H. Einer fehlt beim Kurkonzert. M.: Айрис-пресс, 2003. 256 с.
15. Meyer S. Bis (Biss) zur Mittagsstunde. Hamburg : Carlsen Verlag GmbH, 2009. 557
16. Schlink B. Selbstrug. Diogenes Verlag AG Zürich, 1994. 299 S.

Apolonova L. Mitigation of perlocutive influence of directive speech acts

Summary. Discourse approach in the development of up-to-date linguistic pragmatics makes it possible to study the strategic aspect of speech interaction in the process of which the speaker and the addressee (hearer) intend to achieve definite perlocutive purposes. It is understood at present that there exists global strategy to optimize perlocutive effect. This strategy combines two major trends – mitigation and intensification, the former of which enables the speaker to improve perlocutive effect efficiency due to the techniques softening the utterance perception by the addressee, leveling controversies and helping each of the communicants to save face. The concept of speech acts threatening the personality is at the center of P. Brown and S. Levinson's politeness theory. Their works remain relevant to the present time. They distinguish between positive and negative politeness strategies that help mitigate the directives' negative perlocutive effect and allow the hearer to save his face. The major positive politeness strategies used to mitigate directive speech acts include some tactics to realize them. The tactics meaning “Give gifts to hearer: goods, sympathy, understanding, cooperation” and “notice, attend to the hearer (his interests, wants, needs, and goods)” are enough efficient as encouragement receives the sign of being beneficial for the addressee and becomes more attractive. The “exaggerate (interest, approval, sympathy with hearer)” tactic is realized by complimenting or praising. The tactic “intensify addressee's interest in speaker” is fulfilled by acts maintaining contact. The tactic “use in-group identity markers” often includes addressing forms. While in “seek agreement” and “avoid disagree-

ment” tactic, the speaker often resorts to additional statement speech acts. The tactic of “presupposing, asserting common ground” can be used in such directive acts as advice and offer. The “joke” tactic can be combined with the “offer, promise” one. The “be optimistic” tactic takes place when the speaker expresses his belief that encouragement has a planned perlocutive effect. The tactic of “involving both speaker and hearer in the activity” is efficient when some common actions are really planned. The tactic “giving or asking for reasons”, “assert-

ing reciprocity” as well as “gifts” tactic (when the speaker expresses sympathy, understanding, cooperation) also belong to those which optimize the directive perlocutive effect. Such tactics as “be conventionally indirect”, “be pessimistic”, “minimize the imposition”, “apologize”, “go on record as incurring a debt, or as not incurring” can be found among those tactics which realize the directive negative politeness.

Key words: directive speech act, perlocutive effect, mitigation, optimization of perlocutive effect, discourse strategy.