

ДЕДЕ Юлія Володимирівна,

викладач кафедри іноземних мов природничих факультетів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова; Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна; тел.: +38 093 9964605; e-mail: juliadede@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0701-4216

МІТІГАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ОБІЦЯНКИ ТА ПРОХАННЯ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

Анотація. *Мета* статті полягає в контекстуально-інтерпретаційному аналізі мітігативних стратегій обіцянки та прохання, якими керуються персонажі англомовного художнього дискурсу. *Предметом* розвідки є виявлення мовленнєвих засобів реалізації двох мітігативних стратегій: обіцянки та прохання — з урахуванням аспектів комунікативної ситуації на матеріалі англомовного художнього дискурсу. *Результатом* є встановлення конкретних тактик реалізації двох мітігативних стратегій: пом'якшення прохання та пом'якшення промісиву. **Висновки:** комунікативну стратегію мітігації прохання здебільшого реалізує тактика зниження категоричності висловлювання, яка здійснюється переважно в непрямий спосіб. Використання тактики зниження категоричності зумовлене бажанням мовця змусити співрозмовника виконати або не виконати певну дію. Комунікативну стратегію мітігації обіцянки реалізують тактики вибачення та зниження категоричності висловлювання, які дозволяють мовцю відновити гармонію зі слухачем.

Ключові слова: комунікативна стратегія, комунікативна тактика, мітігація, мовленнєвий акт прохання, мовленнєвий акт обіцянки.

Постановка проблеми. У прагмалінгвістичних розвідках останніх років спостерігаємо зростання інтересу вчених до проблем забезпечення ефективності мовленнєвого контакту в ситуаціях кооперативної комунікації. Мовець зазвичай опікується результативністю свого повідомлення, його ефективністю; він напівсвідомо враховує різні підходи, які більшою або меншою мірою відповідають умовам протікання конкретної ситуації спілкування. У цьому сенсі мовна комунікація зумовлена загальною комунікативною стратегією мовця і конкретними тактиками її реалізації.

О. С. Іссере вважає мовленнєву комунікацію стратегічним процесом, зумовленим вибором оптимальних мовних ресурсів. Стратегія мовленнєвої поведінки охоплює всю сферу побудови процесу комунікації, коли метою є досягнення певних результатів [4, с. 181].

Важливу роль у процесі спілкування відіграє мітігація, або пом'якшення, як форма подолання стресу, яка реалізується, здебільшого, в певному дискурсі і ґрунтується на когніції. Б. Фрейзер визначає мітігацію як процес модифікації мовленнєвого акту, спрямований на зменшення можливих небажаних ефектів (*unwelcome effects*) в тих ситуаціях, коли мовленнєва поведінка мовця може привести до комунікативного збою або навіть конфлікту [16, р. 341].

Проте, перелік мітігативних стратегій і тактик, якими послуговуються мовці для пом'якшення власної категоричності та підтримання гармонійних стосунків з іншими комунікантами, досі не встановлений.

Зв'язок проблеми з попередніми дослідженнями. Мітігація потрапила до кола інтересів лінгвістів, які цікавляться проблемами *ввічливості* [6; 7: 19; 20 та ін.]. Як слушно зазначає В. І. Карасик, мета ввічливої поведінки полягає в тому, щоб «переконати партнера в доброму ставленні до нього і викликати у відповідь добре ставлення» [5, с. 83].

Дотримання мовцями правил ввічливості зумовлює звернення до *мітігативних* форм репрезентації власних інтенцій, які забезпечують скорочення можливих комунікативних ризиків за рахунок створення позитивної емоційної атмосфери спілкування. Комунікативна стратегія мітігації стала об'єктом досліджень Б. Фрейзера (1980), Дж. Флауерд'ю (1991), Дж. Елвуда (1996), К. Каффі (1999), Б. Мартиновського (2006), О. О. Селіванової (2010) та С. С. Тахтарової (2010) [напр.: 8; 10; 15; 16 та ін.].

У пропонованій розвідці ми звернулися до мітігації двох типів мовленнєвих актів: *прохання* та *обіцянки*. Перший мовленнєвий акт відносять до директивів, другий — до комісивів. Мовленнєвий акт прохання досліджують такі вчені-лінгвісти, як В. С. Григор'єва, О. І. Беляєва, В. М. Василюна, Н. І. Формановська, Дж. Сьорль, Д. Браун, Дж. Ліч, Т. Хадсон, К. Лакофф, С. Блум-Кулка та ін. Особливо плідним виявилось звернення до такої характеристики прохання, як непрямість (Gordon, Lakoff 1975; Grice 1975; Searle 1975; Leech 1983; Blum-Kulka 1987; Sifianou 1993; Давыдова 1989; Абрамова 2000; Булыгина, Шмелев 1997 и др.) [напр.: 14; 19; 20; 21 та ін.]. Щодо мовленнєвого акту обіцянки, або промісиву, він привертає увагу таких лінгвістів, як Дж. Сьорль (1986), Д. Вундерліх (1976), А. А. Романов (1988), Б. Фрейзер (1980), Г. Г. Почепцов (1987), Ю. Д. Апресян (1995), Л. Турик (2004) [напр.: 9; 16; 21 та ін.].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За визначенням О. О. Селіванової, мітігація є комунікативною стратегією пом'якшення, згладжування мовленнєвої поведінки комунікантів, що створює психологічний комфорт у спілкуванні [8, с. 326].

Дещо ширше визначає мітігацію С. С. Тахтарова. На її думку, це комунікативна категорія, основним змістом якої є мітігативні прескрипції, установки і правила, що зумовлені максимами ввічливості і реалізуються в спілкуванні стратегіями і тактиками пом'якшення, спрямованими на забезпечення ефективності й адекватності комунікативного контакту в ситуаціях кооперативного спілкування. До основних мітігативних прескрипцій, реалізованих у спілкуванні більш конкретними установками і правилами, дослідниця уналежнює антиконфліктність, некатегоричність, неімпозитивність, глорифікацію та емоційну стриманість [10].

К. Каффі визначає мітігацію як прагматичну категорію, яка включає широкий набір стратегій, що дають змогу комунікантам підвищити ефективність свого мовлення за рахунок «пом'якшення» одного або більше її аспектів [15, р. 883].

У прагмалінгвальних розвідках нового століття значну увагу приділено виокремленню змістових типів мітігації, до яких уналежують *іллокутивну*, *пропозиційну* та *дейктичну* мітігації [10; 14]. Іллокутивна мітігація детермінована правилами етично коректної, ввічливої поведінки, спрямованої на захист «особи» як мовця, так і адресата. Форми репрезентації іллокутивного пом'якшення представлені двома підгрупами — непрямыми та імпліцитними мовленнєвими актами. Пропозиційну мітігацію розрізняють на рівні пропозиційної установки та на рівні пропозиції. Дейктична мітігація реалізується в процесі комунікації як комунікативна деактуалізація, внаслідок якої небажані з тих чи інших причин елементи змістовної структури висловлювання виводяться з комунікативного фокусу [10].

Щодо встановлення мітігативних стратегій та тактик, наразі таких студій зовсім мало, адже це завдання потребує урахування типу дискурсу, де ці стратегії та тактики реалізуються.

Постановка завдання. Мета статті полягає в контекстуально-інтерпретаційному аналізі мітігативних стратегій обіцянки та прохання, якими керуються персонажі англomовного художнього дискурсу.

До завдань, які вирішувалися в статті, входило надання власної класифікації мітігативних стратегій і тактик та з'ясування мовленнєвих засобів реалізації двох мітігативних стратегій (обіцянки та прохання) з урахуванням аспектів комунікативної ситуації на матеріалі англомовного художнього дискурсу.

Виклад основного матеріалу. Ми пропонуємо власну класифікацію *мітігативних стратегій* та виокремлюємо такі стратегії: пом'якшення незгоди з думкою співрозмовника, пом'якшення негативної оцінки адресата або його вчинків, пом'якшення відмови, пом'якшення поганої новини, пом'якшення прохання, пом'якшення поради, пом'якшення промісиву та пом'якшення ухилення.

Виокремлені мітігативні стратегії реалізують наступні комунікативні **тактики**: тактика вибачення, тактика подяки, тактика позитивної оцінки, тактика часткової згоди та тактика зниження категоричності висловлювання.

У пропонованій розвідці розглянемо та порівняємо використання двох виокремлених мітігативних стратегій: пом'якшення прохання та пом'якшення промісиву (обіцянки виповнити певну дію).

Відповідно до теорії мовленнєвих актів, прохання відноситься до директивів, тобто до таких мовленнєвих дій, які спрямовані на зміну навколишнього середовища, що спонукає адресата до виконання дій, про які просить мовець. При цьому мовець розглядається як джерело дії, що передується, а адресат (іноді спільно з мовцем) як виконавець [9].

С. Блум-Кулка розглядає МА прохання як трикомпонентне утворення: 1) привертання уваги, 2) допоміжні засоби, 3) власне прохання [14].

О. І. Беляєва вважає, що мовленнєвий акт прохання належить до реквестивів. У реквестивах дія, яку мовець спонукає адресата виконати, не є обов'язковою для виконання [1].

В. М. Василина стверджує, що мовленнєвий акт прохання виконує аргументативну функцію, спрямовану на переконання адресата виконати/не виконати дію. Іллокутивне наповнення цього мовленнєвого акту залежить від того, до кого звертається адресант, який рольовий статус адресата: однокласник, приятель, родич, учитель, незнайома особа і т.д. [2].

Усі дослідники відзначають непрямий характер більшої частини прохань. Як стверджував Дж. Сьорль, непрямі мовленнєві акти мають дві іллокутивні сили: вони, по-перше, передають пряме значення (буквальне), і, по-друге, непряме (небуквальне). Унаслідок цього адресант непрямого мовленнєвого акту передає щось більше, ніж те, що він насправді повідомляє [9].

Дж. Сьорль, розрізняючи пряме і непряме прохання, вказує на чітку і ясну форму викладу першого з них, тоді як друге має форму питання і запитує про здатність адресата виконати мовленнєвий акт. Просте непряме прохання не містить звернення до адресата і не містить прямого посилання на ту дію, яку потрібно виконати. Вона дає адресату можливість самому інтерпретувати висловлювання [9].

Згідно з класифікаціями Дж. Остіна та Дж. Сьорля, обіцянка належить до класу комісивних мовленнєвих актів. Загальна іллокутивна мета комісивів полягає в тому, що мовець бере на себе зобов'язання виконати в майбутньому певну дію: «Мовець хоче, щоб слухач повірив у те, що мовець хоче зробити в майбутньому якийсь акт» [21].

Найважливіші умови для успішного здійснення мовленнєвого акту обіцянки були сформульовані Дж. Сьорлем таким чином: 1) предмет обіцянки має бути представлений ясно; 2) пропозиційний зміст обіцянки має належати до майбутнього; 3) обіцянка має бути вигідною (бенефактивною) для адресата; 4) обіцянка дія мовця має бути вагомою, а не самою собою зрозумілою [21].

О. В. Гашева вважає, що обіцянка — це добровільне зобов'язання, запевнення виконати будь-яку дію на користь адресата. Іллокутивна мета комісивного мовного акту обіцянки полягає у прийнятті щирого зобов'язання мовця виконати / не виконати певну дію на користь адресата. На думку дослідниці, обіцянка має бути чимось, чого хоче слухач, у чому він зацікавлений або що він вважає кращим, а мовець повинен усвідомлювати, вважати або знати, що це так [3].

Як і прохання, обіцянки можуть бути прямими та непрямими. Під непрямими мовленнєвими актами обіцянки О. В. Гашева розуміє непрямий спосіб висловлювання іллокутивного наміру обіцянки (неповна відповідність семантичної моделі прямого способу вираження обіцянки) [3].

Розглянемо вживання окреслених мітігативних стратегій прохання та обіцянки в англомовному художньому дискурсі.

Щодо комунікативної стратегії *мітігації прохання*, наші спостереження над художнім персонажним мовленням доводять, що її здебільшого реалізує тактика зниження категоричності висловлювання. Використання окресленої тактики зумовлене бажанням мовця змусити співрозмовника виконати / не виконати певну дію. У наступних прикладах спостерігаємо непрямий спосіб висловлення прохання. Пом'якшення прохання здійснює питальне речення з модальним дієсловом *could*, яке мовці активно вживають як тактику зниження категоричності висловлювання:

1) *“Okay? Well, could you like... leave or something so I can get dressed?” He hasn't even noticed I'm in a towel. Or maybe he has but it doesn't impress him.*

“Don't flatter yourself, it's not like I'm going to look at you,” he scoffs and rolls over, his hands covering his face. He has a thick English accent that I didn't notice at first. Probably because he was too rude to actually speak to me yesterday [24, p. 17].

2) *I flush and shake my head.*

*“Nothing, I just missed you, that’s all,” I tell him. Oh... and I cheated on you last night, my subconscious adds. Ignoring that, I say, “But, Noah, **could you please** stop telling my mother when I do things? It makes me really uncomfortable. I love that you are close to her but I feel like a child when you basically tell on me.” It feels good to get that off my chest [24, p. 70].*

Як зазначає Т. В. Ларіна, слово *please* не є ефективним модифікатором імператива. Його єдина функція — бути індикатором ввічливості. Ефект пом’якшення прохання досягається тільки в комбінації *please* з іншими засобами (в питальному реченні з *could* або *would*) [7].

Для пом’якшення прохання використовуються негативні конструкції, які містять прохання до адресата вчиняти/не вчиняти ту чи іншу дію, наприклад:

‘I’m glad you’re here. I want you to do a little favour for me, if you don’t mind.’

‘What is it?’

‘I want to drive you downtown after dinner so you can see those movies at the Orpheum and tell us what they’re about. Do you mind?’

‘No.’

‘Really,’ said Henry, ‘I hate to ask you to do this. I think they’re dreadful movies’ [23, p. 153].

Щодо комунікативної стратегії **мітігації обіцянки**, то поряд із тактикою зниження категоричності висловлювання, її також реалізує тактика вибачення. В англійській мові вибачення висловлюють за допомогою формул *I’m sorry, Excuse me, Pardon / I beg your pardon*, а також формули з *apology, apologies, apologize, regret: I owe you an apology / Please accept my apologies / I do apologize for / I regret* та ін., які дозволяють мовцю відновити гармонію зі слухачем, оскільки вибачення має «ефект компенсації за завдану образою шкоду» [17], що демонструє наступний приклад:

“Guy, what are you doing here?”

“I’m here to persuade you to come back.” Of course he is. I should have guessed.

*“I’m not coming back. **Excuse me**” [18, p. 150].*

Наведемо епізод з англійського художнього дискурсу, в якому мітігація обіцянки реалізується зниженням категоричності висловлювання завдяки модусу допущення *perhaps* та неозначеного займенника *some*:

“Why?” asked Agatha in surprise.

“You’re a very attractive woman.”

And a rich one, thought Agatha cynically. But then Mr. John was so very handsome with his intense blue eyes and blond hair. If James came back and if James saw them going out together, perhaps he would be jealous; perhaps he would be prompted into saying huskily, “I always loved you, Agatha.”

“Sorry.” Mr. John dug a pin into the back of Agatha’s hair and her rosy dream burst like a brightly coloured soap bubble.

*“**Perhaps** some evening,” said Agatha cautiously. “Let me think about it” [12, p. 7].*

Також зниження категоричності висловлювання виражається вживанням у авторській ремарці прислівника *cautiously*, в семантиці якого закладена сема некатегоричності, обережності.

Висновки. Отже, у дослідженні було розглянуто та зіставлено використання двох мітигативних стратегій: пом’якшення прохання та пом’якшення промісиву. Комунікативну стратегію мітігації прохання здебільшого реалізує тактика зниження категоричності висловлювання. Переважно використовується непрямий спосіб висловлення прохання. Використання тактики зниження категоричності зумовлене бажанням мовця змусити співрозмовника виконати / не виконати певну дію. Комунікативну стратегію мітігації промісиву реалізують тактики вибачення та зниження категоричності висловлювання, які дозволяють мовцю відновити гармонію зі слухачем.

Перспективи подальших розвідок убачаємо в дослідженні інших комунікативних стратегій мітігації і конкретних тактик їх реалізації в сучасному англійському художньому дискурсі.

Л і т е р а т у р а

1. Беляева Е. И. Грамматика и прагматика побуждения : английский язык. Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 1992. 168 с.
2. Василина В. Н. Особенности обучения выражению просьбы на английском языке. Язык. Культура. Общение : *Международный фестиваль языков* : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Минск : Изд. центр БГУ, 2011. С. 99–102.
3. Гашева О. В. Речевой акт обещания в современном французском и английском языках : семантико-прагматический и грамматический аспекты : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20. Екатеринбург, 2007. 24 с.
4. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : Едиториал УРСС, 2003. 284 с.
5. Карасик В. И. Язык социального статуса. Москва : Гнозис, 2002. 333 с.
6. Ківенко І. О. Мовленнєвий акт подяки: прагмалінгвістичний аналіз (на матеріалі англійської мови) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2018. 20 с.
7. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. Москва : Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 512 с.
8. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации. Киев : Фитосоциоцентр, 2002. 336 с.

9. Сёрль Дж., Вандервекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Прогресс, 1986. Вып. XVIII : Логический анализ естественного языка. С. 242–263.
10. Тахтарова С. С. Коммуникативная категория смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 — теория языка. Волгоград, 2010. 41 с.
11. Austin J. L. *How to Do Things with Words*. Oxford : Oxford University Press, 1962, 1973. 329 p.
12. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Wizard of Evesham*. London : Thorndike, 2000. 272 p.
13. Bigunova N., Shaoxiong C., Stepanov I. Positive evaluative speech acts from the perspective of sincerity criterion. *XLinguae: European scientific language Journal*. Slovak Republic, 2020. N 2. P. 197–215. DOI: 10.18355/XL.2020.13.02.17.
14. Blum-Kulka S., Kasper G. *Investigating Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies*. New York : Ablex Publishing, 1989. 300 p.
15. Caffi C. On Mitigation. *Journal of Pragmatics*, 1999. № 31. P. 881–909.
16. Fraser B. Conversational mitigation. *Journal of Pragmatics*. North-Holland, 1980. 4 (4). P. 341–350.
17. Harras G. *Handlungssprache und Sprechhandlung*. Berlin : Walter de Gruyter, 1983. 294 S.
18. Kinsella S. (2005), *The Undomestic Goddess*. The Dial Press, 2005. 400 p.
19. Lakoff R. (1973). The logic of politeness, or, minding your p's and q's. *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*. Chicago, 1973. P. 292–305.
20. Leech, G. (1983), *Principles of Pragmatics*. London, New York : Longman, 1983. 250 p.
21. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5(1). 1976. P. 1–23.
22. Sparks N. *Dear John*. New York : Warner Books, 2006. 278 p.
23. Tartt D. *The Sectar History*. New York : Random House USA Inc., 2013, 576 p.
24. Todd A. *After*. New York : Gallery Books, 2019, 608 p.

References

1. Belyaeva, E. I. (1992), *Grammar and pragmatics of motivation : English [Grammatika i pragmatika pobuzhdeniya : angliyskiy yazyk]*, Voronezh State University Publishing House, Voronezh, 168 p.
2. Vasilina, V. N. (2011), “Features of teaching the expression of a request in English”, *Language. Culture. Communication : International Festival of Languages* : Proceedings of the Intern. scientific-practical. conf. [“Osobnosti obucheniya vyrazheniyu pros’by na angliyskom yazyke”, *Yazyk. Kul’tura. Obshcheniye : Mezhdunarodnyy festival’ yazykov : materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.*], Publishing Center of the Belarusian State University, Minsk: Izd. centr BGU, pp. 99–102.
3. Gasheva, O. V. (2007), *Speech act of promise in modern French and English: semantic-pragmatic and grammatical aspects* : Synopsis of thesis [*Rechevoy akt obeshchaniya v sovremennom frantsuzskom i angliyskom yazykakh : semantiko-pragmaticheskiy i grammaticheskiy aspekty*] : avtoref. dis. ... kand. filol. nauk : 10.02.20], Ekaterinburg, 24 p.
4. Issers, O. S. (2003), *Communicative strategies and tactics of Russian speech [Kommunikativnyye strategii i taktiki russkoy rechi]*, Editorial URSS, Moscow, 284 p.
5. Karasik, V. I. (2002), *The language of social status [Yazyk sotsial’nogo statusa]*, Gnosis Publishing house, Moscow, 333 p.
6. Kivenko, I. O. (2018), *Gratitude Speech Act : Pragmalinguistic analysis (based on the English Language)* : Synopsis of thesis [*Movlennyyevyy akt podyakny: prahmalinhvistychnyy analiz (na materialy anhlis’koyi movy)*] : avtoref. dys.... kand. filol. nauk : 10.02.04], Odessa I. I. Mechnikov Nstional University, 20 p.
7. Larina, T. V. (2009), *Category of politeness and style of communication: comparison of English and Russian linguistic and cultural traditions [Kategoriya vzhlivosti i stil’ kommunikatsii: sopostavleniye angliyskikh i russkikh lingvokul’turnykh traditsiy]*, Manuscripts of Ancient Russia Publishers, Moscow, 512 p.
8. Selivanova, Ye. A. (2002), *Fundamentals of the linguistic theory of text and communication [Osnovy lingvisticheskoy teorii teksta i kommunikatsii]*, Fitosotsiotsentr, Kiev, 336 p.
9. Searl, J., Vanderveken, D. (1986), “Basic notions of a calculus of speech acts”, *New in foreign linguistics* [“Osnovnyye ponyatiya ischisleniya rechevykh aktov”, *Novoye v zarubezhnoy lingvistike : Logical analysis of natural language*], Progress Publishing house, Moscow, vol. 18, pp. 242–263.
10. Takhtarova, S. S. (2010), *Communicative category of mitigation (cognitive-discursive and ethno-cultural aspects)* : Synopsis of thesis [*Kommunikativnaya kategoriya smyagcheniya (kognitivno-diskursivnyy i etnokul’turnyy aspekty)*] : avtoref. dis. ... d-ra filol. nauk : 10.02.19 — teoriya yazyka], Volgograd, 41 p.
11. Austin, J. L. (1962), *How to Do Things with Words*. Oxford Univ. Press. Oxford, 1973, 329 p.
12. Beaton, M. C. (2000), *Agatha Raisin and the Wizard of Evesham*. Thorndike, London, 272 p.
13. Bigunova, N., Shaoxiong, C., Stepanov, I. (2020), “Positive evaluative speech acts from the perspective of sincerity criterion”, *XLinguae : European scientific language Journal*, Slovak Republic, N 2, pp. 197–215. DOI: 10.18355/XL.2020.13.02.17.
14. Blum-Kulka, S., Kasper, G. (1989), *Investigating Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies*. Ablex, New York, 300 p.
15. Caffi, C. (1999), “On Mitigation”, *Journal of Pragmatics*, vol. 31, pp. 881–909.
16. Fraser, B. (1980), “Conversational mitigation”, *Journal of Pragmatics*, North-Holland Publishing Company, vol. 4, no. 4, pp. 341–350.
17. Harras, G. (1983), *Handlungssprache und Sprechhandlung*. Walter de Gruyter, Berlin, 294 p.
18. Kinsella, S. (2005), *The Undomestic Goddess*, The Dial Press, London, 400 p.
19. Lakoff, R. (1973), “The logic of politeness, or, minding your p's and q's”, *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*, Chicago, pp. 292–305.
20. Leech, G. N. (1983), *Principles of Pragmatics*. Longman, London & New York, 250 p.
21. Searle, J. R. (1976), “A classification of illocutionary acts”, *Language in Society*, vol. 5 (1), pp. 1–23.
22. Sparks, N. (2006), *Dear John*, Warner Books, New York, 278 p.
23. Tartt, D. (2013), *The Sectar History*, Random House USA Inc, New York, 576 p.
24. Todd, A. (2019), *After*, Gallery Books, New York, 608 p.

Yuliia V. DEDE,

Lecturer at the Department of Foreign Languages of Natural Sciences Faculties,
Odessa I. I. Mechnikov National University; 24/26 Francuzkyi blvd., Odessa, 65058, Ukraine;
tel.: +38 093 9964605; e-mail: juliadede@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0701-4216

MITIGATION STRATEGIES OF PROMISE AND REQUEST IN ENGLISH FICTIONAL DISCOURSE

Summary. The *aim* of the study is a contextual and interpretive analysis of mitigation strategies of request and promise which are followed up in the personage speech in English fictional discourse. The *subject* of the article is establishing of the speech means that implement the mitigation strategies (namely, mitigation of promise and mitigation of request), taking into account the aspect of communication situation on the samples from English fictional discourse. The *findings* of the research illustrate how the outlined strategies (mitigation of promise and mitigation of request) are manifested in English fictional discourse. The *results* show that the strategy of request is mostly realized by the tactics of categoricalness reduction. The tactics of categoricalness reduction is determined by the speaker's desire to make interlocutor perform / not perform a certain action. The mitigation strategy of promise is realized by the apology tactics and the tactics of categoricalness reduction which allow the speaker to restore harmony with the listener.

Key words: communication strategy, communication tactics, mitigation, speech act of request, speech act of promise.

Статтю отримано 4.04.2022 р.