

Альтернативні принципи спілкування

Роботу виконано на кафедрі практики та методики навчання англійської мови ГІКУ ім. Б. Грінченка

У статті основну увагу зосереджено на принципах спілкування, які ще недостатньо досліджені з погляду прагмалінгвістики, але основний акцент зроблено на основні *принципи кооперації* Г. П. Грайса та *принципи ввічливості* С. Левінсона, П. Брауна та Дж. Ліча. Розглянуто класичні та альтернативні принципи спілкування, які суттєво поглиблюють наше поняття щодо комунікативних правил в англійському діалогічному мовленні.

Ключові слова: великодушність, діалогічна єдність принцип спілкування, девіація, принцип ввічливості, кооперативне спілкування, конфліктогенність, максима, оптимальність, прагматика, релевантність, раціональність, співрозмовник, увічливість, умовність.

Козлова О. С. Альтернативные принципы общения. В статье основное внимание обращается на принципы общения, но основной акцент делается на основные принципы кооперации Г. П. Грайса, принципы вежливости С. Левинсона, П. Брауна и Дж. Лича. Рассмотрены классические и альтернативные принципы общения, которые существенно углубляют наше понятие относительно коммуникативных правил в английской диалогической речи.

Ключевые слова: великодушие, диалогическое единство принципа общения, принцип вежливости, кооперативное общение, конфликтогенность, максима, оптимальность, прагматика, релевантность, рациональность, вежливость, условность.

Kozlova O. S. Alternative Principles of Communication. The main attention in the paper was focused on the principles of communication notably on classical ones (the Politeness Principle and the Principle of Cooperation) and alternative ones (the Rationality Principle, the Principle of Relevance, of Optimization, of Clarity, of Relevant Behaviour, Clemency and Generosity). Sometimes some of these modern principles inherit the classical ones and sometimes supplement that helps us to analyze the dialogues.

Key words: alternative principles, communicative principles, conflict, conventionality, clarity, deviation, generosity, interlocutor, maxim, optimization, politeness, pragmatics, rationality, relevance.

Постановка наукової проблеми та її значення. Багато уваги приділяється таким головним принципам спілкування, які створюють позитивне комунікативне тло, а саме: принципу кооперації або співробітництва (за Г. П. Грайсом) принципу ввічливості (за Р. Лакоффом і Дж. Лічем), які складаються з низки імпліцитних правил-максим ведення кооперативного спілкування в межах однієї діалогічної єдності. За допомогою вищезгаданих принципів ми краще можемо проаналізувати діалогічне мовлення й виявити причини непорозуміння або конфліктогенного ускладнення на емоційному та інтелектуальному рівні. Для здійснення процесу спілкування мовцям потрібно володіти не тільки соціальними аспектами мовленнєвого спілкування, а ще й умінням уникати небажаного контакту завдяки вмілому застосуванню мовних і парамовних засобів спілкування. Також варто послуговуватися вимогами процесу інтеракції, які мають вигляд принципів спілкування.

Актуальність статті полягає в тому, що досліджуються альтернативні принципи кооперативності та ввічливості – невід’ємні складові частини комунікативного кодексу. Вони дають змогу розширити наше розуміння основних принципів міжособистісного спілкування кооперації й увічливості, а також детально дослідити діалогічне мовлення на наявність конфліктогенних чинників. **Об’єктом** дослідження – мінімальні діалогічні одиниці, де спостерігається дія комунікативних принципів спілкування. Теоретична значущість праці полягає в тому, що результати можуть стати внеском у прагмалінгвістику поглибленням розуміння про принципи кооперативного спілкування загальноновідомих принципів, а також альтернативних принципів, а саме: їх взаємодію та відмінність від класичних максимів Г. П. Грайса, Р. Лакоффа й Дж. Ліча.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Уявити сучасне спілкування без певних умовностей, які дають змогу мовцям здійснювати успішну інтеракцію, неможливо. Такими «умовностями» також є принципи спілкування, що стосуються вивчення стилістики, а також основ комунікативної лінгвістики. Зі свого боку, комунікативна лінгвістика – це новий напрям науки про мову, предметом якої є використання живої мови задля кооперативної

інтеракції учасників процесу спілкування з усіма притаманними складниками комунікації. Г. П. Грайс виділив набір універсальних кооперативних максим або принципів комунікації: релевантності, якості, кількості та способу. Він зазначив, що певні максими не дотримуються комунікантами через те, що трапляються такі ситуації, коли максими суперечать одна одній. Р. Лакофф, П. Браун і Дж. Ліч також запропонували правила комунікації, які сформували принцип увічливості з набором певних максим: такту, великодушності, симпатії, згоди, схвалення та скромності. Увічливість як вияв солідарності, зі своєю боку може бути позитивною та негативною. Поняття увічливості реалізується через засоби етикетизації, тактику й стратегію комуніканта.

Вищезгадані максими використовують частіше, порівняно з іншими, які деякою мірою повторюють класичні. Отже, детально розглянемо запропоновані комунікативні принципи, які з'явилися значно пізніше, ніж вищезгадані. Деякі з них мають вигляд перефразованих аналогів, а деякі значно розширюють і доповнюють свого «попередника». Такий хід дослідження дасть нам змогу структурувати й зрозуміти природу комунікативних невдач, а також уявити модель ідеального кооперативного діалогічного мовлення.

Принцип милосердя або великодушності за Дональдом Девідсоном [1] широко застосовують у теорії інтерпретації. Його вперше згадано в принципі увічливості (Р. Лакофф і Дж. Ліч), де він зводився лише до домінування під час комунікативного акту. Відповідно до цього ускладненого принципу чуже мовлення можна зрозуміти на основі припущення того, що мовці вказують на ті ж самі об'єкти, факти, події. Учасник спілкування бачить предмети такими, як вони є, але співрозмовник номінує їх по-іншому. Тому, коли здійснюється інтерпретація, співрозмовник має довіряти своєму партнеру, вірити в його раціональний світогляд [1, 17–18]. Яскравий приклад такого принципу – діалог між П'ятницею та Робінзоном Крузо:

'O Master! O sorrow! O bad!'

'What's the matter? Friday?' said I.

'O younder, there,' says he, 'one, two, three canoe! One, two, three!'

By his way of speaking, I concluded there were six; but on inquiry, I found it was but three. (Daniel Defoe, 194)

Ми спостерігаємо, як спрацьовує стереотипна ситуація у свідомості аборигена. Він ідентифікує та репрезентує нову ситуацію своєму хазяїну, який навчив застосовувати мовний код своєї країни згідно із власним світоглядом. Отже, відбулося зіткнення двох світоглядів, які по-різному уявляють картину світу. Тут недоречно згадувати комунікативну грамотність та комунікативний досвід, оскільки діалог відбувається між носіями різних культур, які послуговуються різними мовами. Абориген великодушно сприймає код свого співрозмовника, а той, зі свого боку, милосердно сприймає й успішно декодує подану інформацію. Між мовцями відбувається успішний діалог, хоча й присутня незначна, безконфліктна мовна девіація.

До Дональда Девідсона, який сприймається як раціоналіст, цей принцип запровадив Н. Уільсон [8], потім його підтримав У. Куайн [6]. Це – **принцип сприйняття адекватної та об'єктивної екстралінгвістичної реальності**. Щоб побачити його дію, розглянемо приклад:

'The best thing for both of us now is to part.'

'Not the best thing, but the very worst, till we perfectly understand each other.'

'Then perfectly understand me, that I cannot be your wife.'

'Lucy! Do you mean that you cannot learn to love me?'

'I mean that I shall not try. Do not preserve in this, or you will have to hate yourself for your own folly.' (Antony Trollope, 167)

Відбувається зворотний діалог-дискусія, під час якого жінка й чоловік об'єктивно виражають один одному своє ставлення до ситуації. Мовці реалізують власні комунікативні потреби задля досягнення обопільного консенсусу.

Аса Кашер [5, 145] запропонувала ввести **принцип раціональності**. Він безпосередньо впливає із принципу кооперативності (співробітництва). Безсумнівно, він походить із Грайсового принципу, але поєднує в собі всі його чотири максими. А. Кашер трактує свій принцип так: «Обирай таку дію, яка б при інших рівних умовах – найбільш ефективна і досягає заданої мети найменшою ціною» [10]. Певною мірою ми можемо назвати її принцип індуктивним, що поєднав у собі багато максим, утворивши таким чином логічно сформований принцип, який згодом став називатися принципом раціональності. Це дає нам можливість при аналізі діалогічного мовлення не вдаватися до кожної максими, запропонованої Грайсом. Розглянемо таку інновацію в діалозі:

'Sir Walter,' I said, 'can I borrow your car and a map of the roads in Kent? I'd like to have some of your men too, MacGillivray. Perhaps we can surprise these Germans tomorrow morning.'

They did not answer me for a moment. I did not work for the Foreign Office or the Admiralty, or the General. But I was young and strong and I already knew these spies.

It was Royer who spoke first. 'I'm quite happy,' he said, 'to leave this matter in MR Hannay's hands.'

Sir Walter said, 'I think so too.' And MacGillivray agreed. (John Buchan, 119)

Мовець логічно, доречно, точно та виразно сформулював свою інтенцію-інтерогатив, на яку отримав дозвіл, хоч і з незначною хезитацією. Він зміг збудувати своє повідомлення відповідно до комунікативної стратегії й добре володів психологічною ситуацією та, безперечно, досягнув успіху. У цьому випадку альтернативний принцип раціональності спрацьовує, оскільки в комуні кантів відсутні конфліктогенні чинники. Мовці максимально раціонально будують свої репліки.

Аса Кашер запропонувала принцип раціональності, а А. Б. Фрейзер [7] упроваджує вісім **принципів раціональної поведінки**: принцип виконання раніше взятих обов'язків, принцип неконкретизованого часу, принцип ефективності, принцип часового ліміту, принцип висловлювання здатності, принцип висловлювання бажання, принцип дозволу, принцип висловлювання наміру. Його внесок в прагмалінгвістику є доволі значним, оскільки запропонована класифікація певного принципу є дуже доречною й значно допомагає при аналізі діалогічного мовлення. Вона швидко вказує на можливі збої в процесі комунікації, а також допомагає попередити конфлікт.

Згідно з **принципом оптимальності**, за Дж. Керолом та М. К. Таненхаус [3], мовець завжди намагається мінімізувати складність поверхневої структури всього висловлювання та максимізувати ту інформацію, яку успішно можна передати адресатові. Також цікавим є **принцип ясності** (за Камфом) [4], який діє тоді, коли мовець каже речення, що має сенс тільки певний проміжок часу. Розглянемо дію принципів на прикладі:

'Mrs Match will do it in the morning. You know she always does.'

'I thought I might get it started. She always has so much to do on a Monday. All the washing –' Louise said vaguely.

'Oh, Mother, you've living in the past. People don't do great big washes on Monday any more. And you know the laundry calls on Thursdays.' (Monica Dickens, 40–41)

Луїза зробила своє повідомлення оптимально чітко та ясно. Вона дохідливо прояснює матері лише ту інформацію, яка потребувала вирішення лише в той момент. Такий комунікативний хід дає можливість попередити виникнення загострень між мовцями.

Д. Шпербер і Д. Вільсон розкривають дію **принципу релевантності**, який являє собою альтернативу принципу кооперації, за Грайсом. Вони зазначили, що мета інференційної прагматики – пояснення як слухач здійснює виведення значення мовця на основі гарантованої очевидності. Висловлювання створюють очікування, які ведуть слухача до значення мовця [11]. Учені наполягають на тому, що очікування релевантності, які були породжені висловлюваннями, доволі точні й відзначаються силою передбачення для того, щоб підвести слухача до розуміння значення опонента. По суті, вони повністю інтерпретували Грайса, але такий постулат набув сучасного цікавого видозмінення, у той час, як за Грайсом, він мав вигляд «не відхиляйся від теми, та говори по суті». Розглянемо його дію на прикладі:

'You're still reading those tales, are you?' I asked Nick.

'Well...not lately.'

'But you remember. I used to read them to you, didn't I? After she had ordered you to bed.'

'When you weren't too busy. Noting up your murders.'

'And remember we were Holmes and Watson? When we went for walks in Hyde Park?'

'I remember one walk.' (John Mortimer, 32)

Перший комунікант увічливо провокує адресата на подальше продовження мовленнєвого акту, іллокутивна мета якого – викликати його емотивну оцінку. Мовець натяками нібито підводить співрозмовника до адекватної й емоційної експлікації. Провалу комунікації не відбувається, оскільки стратегія натяку сприяє подальшому розвитку діалогу в позитивному руслі.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, можемо зробити такий висновок, що людське спілкування не існує без умовностей. Класичні максими можливі в будь-якому діалогічному мовленні, але вони можуть бути доповнені сучаснішими максимами, які поєднують у собі декілька класичних, що сприяє кращому розумінню та виявленню мовної девіації. Іноді такі максими є

простими перефразованими аналогами класичних максим, що зовсім не заважає розглядати мовлення стосовно конфліктогенності.

Список використаної літератури

1. Ладов В. А. Философия языка Д. Дэвидсона в контексте онтологической проблематики / В. А. Ладов // Философия науки. – 2009. – №4 (43). – С.12–23.
2. Шпербер Д. Релевантность / Д. Шпербер, Д. Уилсон // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23 : Когнитивные аспекты языка. – М. : [б. и.], 1988. С. 212–257.
3. Carroll J. M. Prolegomena to a functional theory of word formation / J. M. Carroll, M. K. Tanenhaus // Papers from the parasession on functionalism. – Chicago, 1975.
4. Kamp H. Some remarks on the logic of change. Pt I. / H. Kamp // Time, Tense, and Quantifiers. – Tübingen, 1980.
5. Kasher A. 1976 – Conversational maxims and rationality / Kasher A. // Language in focus: Foundations, methods and systems: Essays in memory of Yehoshua Bar-Hillel / Ed. A. Kasher. – Dordrecht ; Boston : Reidel, 1976. – P. 197–216.
6. Quine W. V. O. Word and Object. Cambridge Mass., 1960. Ch.2; Quine W. V. O. 'On the Reasons for Indeterminacy of Translation' / W. V. O. Quin Journal of Philosophy LXVII. – 1970; Quine W. V. O. 'Indeterminacy of Translation Again' / W. V. O. Quin // Journal of Philosophy. – LXVII. 1987.
7. Syntax and Semantics. – V. 9 : Pragmatics. – N. Y. et al., 1978.
8. Wilson, Deirdre & Sperber, Dan. Linguistic Form and Relevance // Lingua.– 90. 1993. – P. 1–25.
9. Wilson N. Substance without Substrata / N. Wilson // Review of Metaphysics. – 1959. – V.12. – P.521–539.
10. Демьянков В. З. Кооперированность общения и стремление понять собеседника [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infolex.ru/Cooper.html>
11. Сусов И. П. Лингвистическая прагматика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://homepages.tversu.ru/~ips/Pragmk.html>
12. Парре Г. [151] – принцип релевантности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.infolex.ru/LZV4_82.html#_bb10

Джерела ілюстративного матеріалу

1. Antony Trollope. Framley Parsonage. – L. : Penguin Books Ltd, 1994.
2. Collected Classics. – L. : Penguin Books Ltd, 2000.
3. Defoe Daniel. Robinson Crusoe / Daniel Defoe. – L. : David Campbell Publishers Ltd, 1992.
4. Mortimer John. The Best of Rumpole / John Mortimer. – L. : Penguin Books Ltd, 1978.
5. Dickens Monica. The Winds of Heaven / Monica Dickens. – L. : Penguin Books Ltd, 1977.

Статтю подано до редколегії
27.03.2012 р.

УДК 81'38/42

Н. В. Космацька – кандидат філологічних наук, старший викладач кафедри теорії, практики та перекладу французької мови Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

Стилістичні засоби відтворення емоцій мовленнєвої особистості

Роботу виконано на кафедрі теорії, практики та перекладу французької мови НТУУ «КПІ»

У статті досліджено стилістичні засоби вираження емоційного стану комунікантів у текстах французьких коміксів. На основі наведених прикладів визначено, що головним джерелом емотивності коміксу є лексика різного стилістичного забарвлення, трансформовані фразеологізми, паралелізми, семантичні каламбури.

Ключові слова: діалогічне мовлення, емоція, емотивність, фамільяризм, латинізм, каламбур.

Космацкая Н. В. Стилистические средства выражения эмоций речевой личности. В статье исследуются стилистические средства выражения эмоционального состояния коммуникантов в текстах французских