

Козлова О.С. -викладач англійської мови
Гуманітарного інституту Київського
університету імені Бориса Грінченка.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПРИНЦИПИ СПІЛКУВАННЯ

У статті основну увагу зосереджено на принципах спілкування, які ще недостатньо досліджені з точки зору прагмалінгвістики. Основний акцент у дослідженнях припадає на такі основні *принципи Кооперації* Г. П.Грайса та *принципи ввічливості* С.Левінсона, П.Брауна та Дж.Ліча. У дослідженні 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, ясність.

Козлова О.С. Альтернативные принципы общения. В статье основное внимание сосредоточено на коммуникативных принципах общения, которые недостаточно исследованы. Основной акцент делается на сравнение основных классических принципов с более альтернативными. Это даёт нам возможность лучше понять природу английского диалога с точки зрения соблюдения коммуникативных максим.

Ключевые слова: великодушные, диалогическое единство, принципы коммуникации, девиация, принцип вежливости, кооперативное общение, конфликтогенность, максима, оптимальность, прагматика, релевантность, рациональность, собеседник, вежливость, условность, ясность.

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.

Багато уваги присвячено таким головним принципам спілкування, які створюють позитивне комунікативне тло, а саме принцип Кооперації або Співробітництва за Г.П.Грайсом та принцип увічливості за Р.Лакоффом і Дж.Лічем, які складаються з ряду імпліцитних правил-максим ведення кооперативного спілкування в межах однієї діалогічної єдності. За допомогою вищезгаданих принципів краще можна проаналізувати діалогічне мовлення і 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 вмінням уникати небажаного контакту завдяки умілому застосуванню мовних та парамовних засобів спілкування. Також потрібно послуговуватись вимогами процесу інтеракції, які мають вигляд принципів спілкування.

Актуальність статті полягає в тому, що досліджуються альтернативні принципи кооперативності та увічливості, які є невід'ємними складовими комунікативного кодексу. Вони дають змогу розширити наші розуміння щодо основних принципів міжособистісного спілкування Кооперації та Ввічливості, а також детально дослідити діалогічне мовлення на наявність конфліктогенних чинників. **Об'єктом дослідження** є мінімальні діалогічні одиниці, де спостерігається дія комунікативних принципів спілкування. **Теоретична значущість дослідження** полягає в тому, що результати даного дослідження можуть поглибити наші знання щодо класичних принципів кооперативного спілкування, а також альтернативних принципів. У зв'язку з

цим поставимо такі задачі: встановити взаємодію та відмінність класичних максим з альтернативними.

Уявити сучасне спілкування без певних умовностей, які допомагають мовцям здійснювати успішну інтеракцію, неможливо. Такими «умовностями» і є принципи спілкування, які мають місце у вивченні стилістики, а також основ комунікативної лінгвістики. В свою чергу, комунікативна лінгвістика є новим напрямом науки про мову, предметом якої є використання живої мови задля кооперативної інтеракції учасників процесу спілкування з усіма притаманними складовими 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 та Дж.Ліч також запропонували правила комунікації, які сформулювали принцип ввічливості з набором певних максим: такту, великодушності, симпатії, згоди, схвалення та скромності. Увічливість, як вияв солідарності, в свою чергу може бути позитивною та негативною. Поняття ввічливості реалізується через засоби етикетизації, тактику та стратегію комуніканта.

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

Принцип милосердя або великодушності за Дональдом Девідсоном [1] широко застосовується в теорії інтерпретації. Даний принцип вперше згаданий в Принципі ввічливості (Р.Лакофф і Дж.Ліч), у яких принцип зводився лише до домінування під час комунікативного акту. Згідно 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, які вони є, але співрозмовник номінує ці предмети по іншому. Тому, коли здійснюється інтерпретація, співрозмовник має довіряти своєму партнеру, вірити в його раціональний світогляд [1, с.17-18]. Яскравим прикладом такого принципу є 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 власного світогляду. Отже, відбулося зіткнення двох світоглядів, які уявляють по різному картину світу. Тут недоречно згадувати про комунікативну грамотність та про комунікативний досвід, бо діалог відбувається носіями різних культур, які послуговуються різними мовами. Абориген великодушно сприймає код свого співрозмовника, а той, в свою чергу, милосердно сприймає і успішно декодує подану інформацію. Між мовцями відбувається успішний діалог, хоча й присутня незначна, безконфліктна мовна девіація.

До Дональда Девідсона, який сприймається як раціоналіст, даний принцип був запроваджений Н.Уільсоном [8], потім його підтримав У.Куайн [6]. **Це принцип сприйняття адекватної та об'єктивної екстралінгвістичної реальності.** Певною мірою він має спільні риси з максимою Якості (the maxim of Quantity). Щоб побачити дію принципу, поглянемо на 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 зворотній діалог-дискусія, у ході якого жінка та чоловік об'єктивно виражають один одному своє ставлення до ситуації. Мовці реалізують свої комунікативні потреби задля досягнення обопільного консенсусу.

Аса Кашер [5, с.145] запропонувала **принцип раціональності**. Цей принцип безпосередньо витікає із принципу Кооперативності (Співробітництва). Без усілякого сумніву, він має походження з Грайсового принципу, але він поєднує у собі всі його чотири максими. А.Кашер трактує свій принцип таким чином: «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, який поєднав собі багато максим, утворивши таким чином логічно сформований принцип, який згодом отримав назву – принцип раціональності. Це дає нам можливість при аналізі діалогічного мовлення не вдаватись до кожної запропонованої Грайсом максими. Розглянемо таку систематизовану 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 згідно комунікативної стратегії та добре володів психологічною ситуацією і безперечно досягнув успіху. В цьому випадку альтернативний принцип раціональності спрацьовує, оскільки у комунікантів відсутні конфліктогенні чинники. Мовці максимально раціонально будують свої репліки.

Аса Кашер запропонувала принцип раціональності, а А.Б.Фрейзер [7] впроваджує 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 і значно допомагає при аналізі діалогічного мовлення. Вона швидко вказує на можливі збої в процесі комунікації, а також допомагає попередити конфлікт. Фрейзер не намагається своїми принципами робити калькування класичних принципів, а значно доповнює їх та удосконалює.

Згідно **принципу оптимальності** за Дж.Керолом та М.К.Таненхаус [3], мовець завжди намагається мінімізувати складність поверхневої структури усього висловлювання, та максимізувати ту інформацію, яку можна успішно передати адресату. Такий принцип є простим аналогом максими Кількості (the maxim of Quantity) за Грайсом. Також цікавим аналогом максими Способу (the maxim of Manner) є принцип ясності, який був запропонований Камфом [4]. Такий принцип діє лише тоді, коли мовець каже речення, яке 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, яку потребувала вирішення лише в той момент. Такий комунікативний хід дає можливість попередити виникнення загострень між мовцями.

Д.Шпербер та Д.Вільсон розкривають дію **принципу релевантності**, який являє собою альтернативу принципу Кооперації, за Грайсом. Вони зазначили, що метою інференційної прагматики є пояснення як слухач здійснює виведення значення мовця на основі гарантованої очевидності. Висловлювання створюють очікування, які ведуть слухача до значення мовця [11]. Вчені наполягають на тому, що очікування релевантності, які були породжені висловлюваннями, доволі точні та 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, в 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 ввічливо провокує адресата на подальше продовження мовленнєвого акту, іллокутивною метою якого є викликати

його емотивну оцінку. Мовець натяками нібито підводить співрозмовника до адекватної та емоційної експлікації. Провалу комунікації не відбувається, оскільки стратегія натяку сприяє подальшому розвитку діалогу у позитивному руслі.

Отже, можемо дійти такого висновку, що людське спілкування не існує без умовностей. Класичні максими можна виявити у будь-якому діалогічному мовленні, але вони можуть бути доповнені більш сучасними максимами, які поєднують в собі декілька класичних максим, що дає можливість краще зрозуміти та виявити мовну девіацію. Іноді такі максими є простими перефразованими аналогами класичних максим, що зовсім не заважає розглядати мовлення з точки зору конфліктогенності.

1. Ладов В.А. Философия языка Д.Дэвидсона в контексте онтологической проблематики // Философия науки №4(43), 2009. - С.12-23.
2. Шпербер Д., Уилсон Д. Релевантность // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23: Когнитивные аспекты языка. М., 1988. С. 212—257.
3. Carroll J.M., Tanenhaus M.K. Prolegomena to a functional theory of word formation. – In: Papers from the parasession on functionalism. Chicago, 1975.
4. Kamp H. Some remarks on the logic of change. Pt I. – In: Time, Tense, and Quantifiers. Tübingen, 1980.
5. Kasher A. 1976 – Conversational maxims and rationality // 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' — Journal of Philosophy LXVII, 1970; Quine W.V.O. 'Indeterminacy of Translation Again' — 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 // *Review of Metaphysics*.- 1959. – V.12. – P.521-539.
10. Демьянков В.З. Кооперированность общения и стремление понять собеседника [Электронный ресурс]. <http://www.infolex.ru/Cooper.html>
11. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. [Электронный ресурс]. <http://homepages.tversu.ru/~ips/Pragmk.html>
12. Г.Парре [151] – принцип релевантности. [Электронный ресурс]. http://www.infolex.ru/IZV4_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. Daniel Defoe. *Robinson Crusoe*. – L.: David Campbell Publishers Ltd, 1992.
4. John Mortimer. *The Best of Rumpole*. – L.: Penguin Books Ltd, 1978.
5. Monica Dickens. *The Winds of Heaven*. - L.: Penguin Books Ltd, 1977.