

Болотнікова А. П.,
доцент кафедри іноземної філології та перекладу
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

УВІЧЛИВІСТЬ ЯК КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНА КАТЕГОРІЯ

Анотація. Статтю присвячено аналізу ввічливості як комунікативно-прагматичній категорії. Описано різні підходи до вивчення поняття ввічливості, а також її комунікативних стратегій і тактик. Зосереджено увагу на розгляді ввічливості з погляду максим і правил, захисту та збереження «лику» мовця, комунікативної угоди й особливостей побудови діалогу, дискурсу тощо.

Ключові слова: увічливість, комунікативно-прагматична категорія, категорія ввічливості, позитивна ввічливість, негативна ввічливість.

Постановка проблеми. Для сучасної мовознавчої науки характерний антропоцентричний підхід до вивчення вербальних явищ, що поєднує лінгвістичний аналіз з аналізом комунікативної поведінки людини. Наприкінці ХХ ст. з'явилися розвідки, у яких досліджено встановлені конвенціями правила, що регулюють міжособистісні взаємини, з-поміж яких особливу увагу присвячено ввічливості [9; 11; 12; 16; 17; 22; 23 та ін.]. Проголошені вченими ідеї знайшли підтримку в наукових колах, з'явився інтерес до комунікативно-прагматичного аспекту феномена ввічливості, першочерговим завданням якого є виокремлення й вивчення чинників, що впливають на успішність міжособистісної комунікації, насамперед дотримання конвенцій, застосування стратегій і тактик.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад ввічливості як комунікативно-прагматичної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як об'єкт прагмалінгвістичних студій увічливість розглядають із погляду максим і правил (Г. Грайс [3], Р. Лакофф [21], Дж. Ліч [23]; М. Марцяник [24]); захисту та збереження «лику» мовця (П. Браун і С. Левінсон [16], Е. Гоффман [18; 19]); комунікативної угоди й особливостей побудови діалогу (С. Блум-Кулка [15]); дискурсу (С. Міллз [25; 26], Р. Уоттс [30]). Слушно зауважує О. Земська: «Настав час вивчати ввічливість як специфічну категорію комунікативно-прагматичного характеру, яка регулює мовленнєву поведінку» [5, с. 131]. У повсякденному спілкуванні окремі рутинні дії – вітання, прощання, прохання, побажання, подяки тощо – виконують за допомогою ситуативних, граматично усталених висловлень, які в західній науці отримали назву *мовленнєві акти* й здебільшого мають клішований характер [9, с. 265]. Поняття ввічливості пов'язане з теорією мовленнєвих актів, успішною [16; 23].

Виклад основного матеріалу. Категорійний характер увічливості на інтерактивному рівні пояснено низкою стратегій, обраних мовцями для реалізації інтенції лінгвальними одиницями в конкретному комунікативному акті [7; 13; 14; 16; 21; 23 та ін.]. Вибір тієї чи тієї стратегії залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників, де зовнішніми вважають параметри комунікативної ситуації, а внутрішніми – психологічні й соціобіологічні характеристики мовців. Тому важливим є вивчення механізмів вибору оптимальних комунікативних стратегій та актомовленнєвих тактик, що забезпечують адекватне сприй-

няття інтенції інтерактантів, які експлікують ставлення один до одного зі знаком «плюс» чи «мінус». Йдеться не про оцінку взагалі, «а про ту готову, лексикалізовану чи граматикалізовану оцінку, яка вбудована безпосередньо в смислове наповнення лінгвальних одиниць і має усталений статус у мові» [1, с. 8–9].

Правила, якими послуговуються інтерлокутори в процесі комунікації, уперше спробував сформулювати П. Грайс: мовці, зацікавлені в ефективному обміні інформацією, роблять внесок у побудову успішної інтеракції, вони не лише дотримуються конверсативних максим, але також послуговуються максимами соціального, морального кшталту: одна з них – *будь увічливий* [17, р. 47], що часто вступає в конфлікт із максимами кількості, якості, відношення й манери.

Міркування П. Грайса доповнила Р. Лакофф так: метамова граматики не повинна обмежуватися тільки граматичними правилами, у ній є правила прагматики [22, р. 296]. Дослідниця сформулювала дві основні засади прагматичної компетенції:

- 1) будь зрозумілий, чіткий у висловленнях (Be clear);
- 2) будь увічливий (Be polite).

На думку Р. Лакофф, вони не тотожні й часто вступають у конфлікт. Мета спілкування визначає пріоритетність кожної з них: якщо основне завдання адресанта передати інформацію, то першочергове значення має ясність, зрозумілість; якщо ж ситуація спілкування, статус учасників інтеракції вимагають ефективної комунікативної поведінки, то мовець дбає про дотримання засади *будь увічливий*, оскільки інтерактанти зацікавлені у встановленні й підтримці доброзичливих стосунків. Друге прагматичне правило репрезентує три зразки ввічливості:

- 1) формальну: *не нав'язуй свої волі* (don't impose);
- 2) неформальну: *надавай право вибору* (give options);
- 3) інтимну: *роби так, щоб ви з адресатом були «рівні» й він почував себе добре, будь приязним* (make A feel good – be friendly) (Цит. за: [20, с. 92]).

Перше правило вимагає дотримання дистанції між співрозмовниками, особливо в офіційному спілкуванні, друге – уможливає реалізацію конверсативних стратегій. Часто саме адресат впливає на вибір, перебіг і спосіб ведення діалогу (адресат має власні почуття, наміри, бажання, думки). Третє правило стосується чемної поведінки в процесі комунікації. Дослідниця наголошує, що всі три правила спрямовані на створення ввічливої атмосфери спілкування, хоча досягають цього по-різному [22, р. 303]. У згаданій теорії Р. Лакофф трактує ввічливість як шанобливу поведінку, що залежить від інтеракції та комунікативних стратегій і тактик. Це була перша спроба з'ясувати природу ввічливості, поняття якої не може бути обмеженим лише трьома правилами, оскільки вони не універсальні, а культурно зумовлені.

Теорію ввічливості успішно розвинув Дж. Ліч, сформулювавши «Принцип увічливості» («Politeness Principle»), мета якого – сприяти ефективному контактуванню [23]. Увічливість – це важливий прагматичний фактор, який регулює комунікацію. На відміну від П. Грайса, дослідник вважає, що

принцип увічливості має більший регулятивний потенціал, ніж принцип кооперації: він підтримує соціальну рівновагу й указує на зацікавлення в співпраці [23, р. 82]. На його думку, принцип увічливості є домінантою цілеспрямованою поведінкою: мовці використовують той вид комунікативної діяльності, який вважають найкращим для досягнення мети» [23, р. 40]. Принципи увічливості реалізують шість максим: *максима такту (Tact Maxim)* – мінімізуйте затрати інших, максималізуйте користь інших; *максима шляхетності (Generosity Maxim)* – мінімізуйте свою користь, максималізуйте свої затрати; *максима схвалення (Approbation Maxim)* – мінімізуйте негативну оцінку інших, максималізуйте позитивну оцінку інших; *максима скромності (Modesty Maxim)* – мінімізуйте власну позитивну оцінку, максималізуйте власну негативну оцінку; *максима згоди (Agreement Maxim)* – мінімізуйте незгоду, максималізуйте згоду; *максима симпатії (Sympathy Maxim)* – мінімізуйте антипатію, максималізуйте симпатію [23, р. 16]. Отже, увічлива особа – це така, для якої характерне почуття такту, шляхетність, скромність, відкритість, а також доброзичливість і привітність.

На думку Дж. Ліча, принцип увічливості щодо поведінкового плану можна вважати універсальним, хоча його використання залежить від мовних, культурних і соціальних факторів [23, р. 87]. Учений наголошував, що він пов'язаний із конкретними типами ілюктивних актів і є посередником у реалізації інтенцій співрозмовників. Якщо ілюктивна та соціальна мета різні, то увічливість може приховувати незгоду й можливість виникнення конфлікту, а якщо ілюктивна й соціальна мета тотожні, увічливість сприяє підтримці й налагодженню міжособистісного контакту [23, р. 104–105]. Тому, як справедливо наголошує Л. Гнатюк, «максими принципу увічливості покликані сприяти створенню атмосфери, приязного тла для комунікативних стратегій» [27, с. 5].

Актуальною для дослідження є теорія позитивної й негативної увічливості П. Браун і С. Левінсона [16]. Соціолінгвісти розглядають увічливість із позиції реалізації стратегій мовців – у дотриманні конвенційних норм із метою респектування власного «лику» й «лику» партнера [16]. Уперше поняття «лику» увів Е. Гоффман [18], суть якого полягає в намірі мовця, з одного боку, удало презентувати себе, а з іншого – отримати позитивну оцінку комунікативного партнера. П. Браун та С. Левінсон розвинули й доповнили цю теорію та описали механізми збереження «лику», трактуючи його як універсальне поняття, що репрезентує своєрідний соціальний імідж, у збереженні якого зацікавлений кожен інтерактант [16, р. 61]. Важливо, що збереження «лику» – це не мета комунікації, а умова, без її виконання не є можливим подальше спілкування. Під позитивним «ликом» (*Positive Face*) розуміють «бажання бути сприйнятим, шанованим», а під негативним (*Negative Face*) – «бажання бути незалежним, не відчувати перешкод», на основі чого виділяють *позитивну й негативну увічливість* [16, р. 129]. Цілоком виправданими є міркування, що ці терміни містять конотацію оцінки, а тому для позначення увічливості пропонують: увічливість солідарності (*solidarity politeness*) – увічливість пошани (*deference politeness*) [27], увічливість зближення, контакту – увічливість віддалення, дистанції [7], увічливість солідарності – увічливість дистанції [10], оскільки вони, «з одного боку, указують на різноспрямовані комунікативні дії, а з іншого – підкреслюють полярність стратегій» [7, с. 161]. Поділяючи думку про недоцільність створення нових номінацій для понять, які мають

усталені назви [28, р. 34], у дослідженні послуговуємося термінами, запропонованими П. Браун і С. Левінсоном [16].

Кожен учасник комунікації, «узурпуючи» право на автономію, прагне мінімізувати втручання в персональну сферу співрозмовника (негативна увічливість), хоче бути шанованим (позитивна увічливість). Із метою збереження «лику», інтерактанти послуговуються цілим реєстром комунікативних стратегій, які вможливають реалізацію інтенції.

Комунікативно-прагматичний підхід до аналізу мовних одиниць спричинив розуміння того, що для досягнення мети адресант використовує кілька різних тактик і способів та змінює їх залежно від ситуації спілкування. У лінгвістиці дедалі частіше використовують поняття стратегії, під якою розуміють «план дії», передбачений конкретною метою й поетапно реалізований як алгоритм для вирішення «комунікативної проблеми» [4, с. 134]; це комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети [6, с. 54]. На думку Т. Ларіної, комунікативна стратегія репрезентує взаємозалежність мовленнєвих дій, мети комунікації й конвенційних мовних засобів, за допомогою яких вона реалізується [7, с. 173]. Отже, увічливість – це набір прагматичних стратегій і тактик, які зумовлені комунікативною компетенцією інтерактантів, що впливає на вибір лінгвальних засобів (граматичних індикаторів) для реалізації власної інтенції. Тому співрозмовники повинні коректувати свою мовленнєву поведінку, обираючи найефективніші вербальні засоби. Звернено увагу на те, що комунікативна стратегія завжди є гнучкою й динамічною, а в процесі спілкування вона постійно коригується [8, с. 194].

На думку П. Браун і С. Левінсона, вибір стратегій і тактик впливають такі чинники:

- 1) комунікативна дистанція – рівень інтимності між мовцями;
- 2) авторитет або ієрархія у взаєминах (професійна, суспільна, інтелектуальна, оказіональна);
- 3) оцінка загрози «лику» [16, р. 74].

Ці чинники позначені на шкалі увічливості, зокрема зі зменшенням прямолінійності висловлення збільшується його шанобливе звучання, чого комунікативні партнери досягають різноманітними пом'якшувачами, так званими амортизаторами (для цього пропонують термін *Softener*). На думку П. Браун і С. Левінсона, негативна увічливість – це «серце шанобливої поведінки» («heart of respective behaviour») [16, р. 129]. Вона репрезентує набір конвенційних стратегій, спрямованих на визнання незалежності, автономії інтерактантів, мінімізацію втручання в персональну сферу адресата, тобто соціальну дистанцію. Уважаємо, що це правило здебільшого властиве західноєвропейським культурам, для слов'янських же домінантою є сердечність і доброзичливість [7; 15; 29 та ін.].

Стратегії негативної увічливості реалізовано 10 лініями поведінки: 1) висловлюйтеся непрямо (Be conventionally indirect); 2) ставте питання, уживайте пом'якшувачі категоричності (Question, hedge); 3) надавайте співрозмовникові право вибору (Give H the option not to do the act); 4) сумнівайтесь в можливості адресата здійснити запропонований акт (Make minimal assumptions about H's wants); 5) будьте песимістом (Be pessimistic); 6) мінімізуйте рівень утручання (Minimize the imposition); 7) просіть вибачення (Apologize); 8) репрезентуйте мовленнєвий акт як основне правило (State the FTA as a general rule); 9) уживайте прізвища й титули (Use family names and titles); 10) будьте небагатослівні (Be taciturn) [16, с. 129–208].

Позитивна ввічливість спрямована на зменшення дистанції, партнерство, взаєморозуміння, задоволення бажання адресата бути шанованим, зрозумілим. На думку дослідників, лінгвістична реалізація позитивної ввічливості репрезентує переважно поведінку близьких людей [16, р. 101], а стратегії позитивної ввічливості вважають своєрідним «соціальним каталізатором» (*social accelerator*), який впливає на зменшення дистанції. Соціолінгвісти виділяють 15 ліній поведінки стратегій позитивної ввічливості: 1) помічайте адресата, будьте уважні до нього, його інтересів, бажань, потреб (Notice, attend to Hearer, his interest, wants, needs, goods); 2) збільшуйте інтерес, схвалення, симпатію до співрозмовника (Exaggerate interest, approval, sympathy with H); 3) демонструйте зацікавлення адресатом (Intensify interest to Hearer); 4) підтверджуйте спільні погляди, думки, знання, емпатію (Claim common point of view, opinions, attitudes, knowledge, empathy); 5) шукайте згоди (Seek agreement); 6) уникайте незгод (Avoid disagreement); 7) будьте оптимістом (Be optimistic); 8) підтримуйте взаєморозуміння (Assume and assert reciprocity); 9) залучайте комунікативних партнерів до взаємодії (Include both Speaker and Hearer in the activity); 10) робіть подарунки співрозмовникові (Give gifts to Hearer – goods, sympathy, understanding, cooperation); 11) використовуйте маркери внутрішньогрупової належності (Use in-group identity markers); 12) звертайтеся на ім'я (Use given names and nicknames); 13) використовуйте вербальні засоби співрозмовника (Use Hearer's language or dialect); 14) будьте багатослівні (Be voluble); 15) жартуйте (Use joke) [16, р. 101–128]. Гіперстратегія – солідарність з адресатом.

Незважаючи на критику С. Блум-Кулки [15], С. Міллз [26], Р. Уоттса [30], теорія П. Браун і С. Левінсона надалі є пріоритетною, оскільки пропонує ефективний механізм для розуміння ввічливої комунікації. Стратегії ввічливості національно марковані й реалізовані специфічними поведінковими сценаріями. Ініціюючи спілкування, мовці спочатку намагаються зменшити дистанцію, яка їх розділяє (стратегії позитивної ввічливості). Потім для вияву поваги комуніканти вдаються до стратегій дистанціювання. Отже, увічливість – це постійний баланс двох протилежних стратегій: з одного боку, демонстрування солідарності, а з іншого – збереження дистанції. Також звертають увагу на такий прагматичний ефект: негативна ввічливість мінімізує нечемність різких ілюцій, а позитивна – посилює шанобливість чемних ілюцій [28, р. 29].

Висновки. Отже, аналіз увічливості як комунікативно-прагматичної категорії встановив, що вона репрезентує складну систему стратегій і тактик, спрямованих на досягнення гармонійного й ефективного спілкування та є регулятором мовленнєвої поведінки інтерактантів. Ці стратегії впливають на вибір засобів вербальної й невербальної комунікації, що має перспективу подальших досліджень.

Література:

1. Апресян Ю.Д. Дейксис в лексике и грамматике и наивная модель мира. *Семиотика и информатика*. Москва, 1986. Вып. 28. С. 5–32.
2. Гнатюк Л. Прагматичні й функціонально-комунікативні аспекти ввічливості (на матеріалі сучасної української мови): автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01. Івано-Франківськ, 2007. 18 с.
3. Грайс Г.П. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика*. Москва: Прогресс, 1985. Вып. XVI. С. 217–236.
4. Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. Москва: Прогресс, 1989. 319 с.

5. Земская Е.А. Категория вежливости в контексте речевых действий.
6. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 5-е изд. Москва: Изд-во ЛКИ, 2008. 288 с.
7. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. Москва: Рукописные памятники Древ. Руси, 2009. 512 с.
8. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. Москва: ИТДГК Гнозис, 2003. 280 с.
9. Остин Дж.Л. Слово как действие: пер. с англ. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва: Прогресс, 1986. Вып. 17 : Теория речевых актов. С. 22–130.
10. Ратмайр Р. Прагматика извинения: сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры: пер. Е. Араловой. Москва: Языки славянской культуры, 2003. 272 с.
11. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов: пер. с англ. *Новое в зарубежной лингвистике*. Вып. 17: Теория речевых актов. Москва: Прогресс, 1986. С.183–195.
12. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт?: пер. с англ. *Новое в зарубежной лингвистике*. Вып. 17: Теория речевых актов. Москва : Прогресс, 1986. С.151–194.
13. Стернин И.А. О национальном коммуникативном сознании. *Лингвистический вестник*. Ижевск, 2002. Вып. 4. С. 87–94.
14. Стернин И. А. Проблемы формирования категории толерантности в русском коммуникативном сознании. *Культурные практики толерантности в речевой коммуникации* : коллективная монография / отв. ред. Н.А. Купина, О.А. Михайлова ; Центр Вудро Вильсона. Ин-т им. Кеннана. Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2004. С. 130–149.
15. Blum-Kulka S. Pragmatyka dyskursu. *Dyskurs jako struktura i proces* / pod. red. Teun A. van Dijk. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. S. 214–241.
16. Brown P., Levison S. Politeness: Some Universals in Language. Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. 345 p.
17. Grice H. P. Logic and conversation. *Syntax and semantics*. New York : Academic Press, 1975. Vol. 3. P. 41–58.
18. Goffman E. Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. New York : Doubleday, 1967. 280 p.
19. Goffman E. On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction. *Communication in face-to-face interaction* / eds. Laver Hutcheson. Harmondsworth : Penguin, 1972. P. 319–346.
20. Kalisz R. Pragmatyka Językowa. Gdańsk : Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 1993. 202 s.
21. Lakoff R.G. Categories and cognitive models. (Cognitive Science Report No 2). Berkeley: Institute of Cognitive Science, University of California, 1982. 103 p.
22. Lakoff R.G. Language and woman's place. *Language in Society*. 1973. Vol. 2, № 1. New York: Harper and Row, 1973. P. 45–80.
23. Leech G. N. Principles of Pragmatics. London; New York: Longman, 1983. 250 p.
24. Marczanik M. Polska grzeczność językowa. Kielce: Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Jana Kochanowskiego, 1997. 285 s.
25. Mills S. Gender and Politeness. Cambridge : Cambridge University Press, 2003. 266 p.
26. Mills S. Discursive approaches to politeness and impoliteness. *Discursive approaches to politeness* / ed. Linguistic Politeness Research Group. Mouton series in pragmatics. Berlin ; Boston : de Gruyter Mouton, 2011. P. 19–56.
27. Scollon R., Scollon S. Intercultural communication: A discourse approach. Oxford : Basil Blackwell, 1995. 336 s.
28. Sifianou M. Politeness Phenomena in England and Greece: A Cross-cultural Comparison. Oxford, 1992. 254 p.
29. Wierzbicka A. Język – umysł – kultura / pod red. Jerzego Bartmińskiego. Warszawa: PWN, 1999. 593 s.
30. Watts R.J. Politeness. Cambridge, 2003. 318 p.

Болотникова А. П. Вежливость как коммуникативно-прагматическая категория

Аннотация. Статья посвящена анализу вежливости как коммуникативно-прагматической категории. Описаны различные подходы к изучению понятия вежливости, а также ее коммуникативных стратегий и тактик. Сосредоточено внимание на рассмотрении вежливости с точки зрения максим и правил, защиты и сохранения «лика» говорящего, коммуникативного соглашения и особенностей построения диалога, дискурса и т.п.

Ключевые слова: вежливость, коммуникативно-прагматическая категория, категория вежливости, позитивная вежливость, негативная вежливость.

Bolotnikova A. Politeness as a communicative-pragmatic category

Summary. The article is devoted to the analysis of politeness as a communicative-pragmatic category. Various approaches to the study of the concept of politeness, as well as its communication strategies and tactics, are described. The focus is on considering courtesy in terms of maxim and rules, protecting and preserving the speaker's face, communicative agreement and the peculiarities of constructing dialogue, discourse, etc.

Key words: politeness, communicative-pragmatic category, category of politeness, positive politeness, negative politeness.