Власян Гаянэ Рубеновна

ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОМ РАЗГОВОРНОМ ДИАЛОГЕ

В статье рассматривается использование принципа вежливости Дж. Лича в английском разговорном диалоге. Данный принцип понимается как особая стратегия речевого поведения, целью которой является предотвращение конфликтных ситуаций. Нарушения постулатов вежливости могут быть связаны с горизонтальными и вертикальными отношениями между коммуникантами, а также противоречивостью самих максим.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2011/3/9.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2011. № 3 (10). С. 33-36. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2011/3/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

УДК 81'271.2

В статье рассматривается использование принципа вежливости Дж. Лича в английском разговорном диалоге. Данный принцип понимается как особая стратегия речевого поведения, целью которой является предотвращение конфликтных ситуаций. Нарушения постулатов вежливости могут быть связаны с горизонтальными и вертикальными отношениями между коммуникантами, а также противоречивостью самих максим.

Ключевые слова и фразы: разговорный диалог; принцип вежливости Дж. Лича; речевое поведение.

Гаянэ Рубеновна Власян, к. филол. н., доцент
Кафедра теории и практики английского языка
Челябинский государственный университет
VlasyanGR@yandex.ru

ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОМ РАЗГОВОРНОМ ДИАЛОГЕ©

На сегодняшний день не существует общепризнанного определения и единого взгляда на лингвистическую теорию вежливости. Среди существующих подходов и концепций можно выделить следующие: вежливость как речевые максимы, правила [12; 15; 16], вежливость как этическая категория [4; 5; 13]; вежливость как оценка статуса человека [1; 2; 7]; вежливость как конверсационный контракт [10]; вежливость как сохранение лица [9; 11; 17].

Целью данной статьи является рассмотрение максим принципа вежливости Дж. Лича в английском конверсационном дискурсе.

Материалом исследования послужили устные разговорные диалоги, записанные автором вручную и на диктофон, а также диалоги, включенные в корпус текстов *London-Lund Corpus of Spoken English*.

Принцип вежливости, который был сформулирован Дж. Личем в работе *Principles of Pragmatics* (Принципы прагматики) является ведущим критерием этикетного речевого общения и основным прагматическим фактором, на котором строятся межличностные отношения [16]. В речевой коммуникации принцип вежливости понимается как особая стратегия речевого поведения, целью которой является предотвращение конфликтных ситуаций. Эта стратегия реализуется в процессе общения с помощью нескольких приемов. Дж. Лич рассматривает вежливость как область риторической прагматики и отмечает, что он регулирует общение и поддерживает социальное равновесие. Дж. Лич выделяет шесть правил, или максим и располагает их по градуальной шкале затрат и выгоды (для говорящего и слушающего): 1) максима такта; 2) максима великодушия; 3) максима одобрения; 4) максима скромности; 5) максима согласия; 6) максима симпатии [Ibidem, p. 67].

Максима такта (в директивах и коммиссивах) рекомендует говорящему соблюдать осторожность в отношении речевой стратегии и области частных интересов. Это максима границ личной сферы. Известно, что любой речевой акт предусматривает определенную дистанцию между собеседниками. Не рекомендуется затрагивать потенциально опасные темы (религия, частная жизнь, политика, личные вкусы). Быть тактичным означает вести себя прилично, в соответствии с правилами, принятыми в обществе, соблюдать интересы других людей.

Мы можем проиллюстрировать данную максиму при помощи иллокутивной функции совета:

***You know, I really do think you ought to sell that old car**. It's costing more and more money in repairs and it uses up far too much fuel.*

Как и вся сфера общения, данная максима обеспечивается этнокультурными стереотипами. Так, например, в мусульманских странах не принято осведомляться о женской половине семьи, поэтому вопросы типа: *Как жена? Как мама?* воспринимаются как бестактные, крайне невежливые [6, с. 102].

Максима великодушия (в директивах и коммиссивах) есть максима необременения собеседника. Это та максима, которая предохраняет его от доминирования в процессе общения. Не рекомендуется связывать партнера обещаниями, клятвами. Также необходимо быть всегда уверенным в том, что собеседник в любой момент сможет отвергнуть предложение, как, например, в следующей рекомендации:

***It's none of my business really**, but you look so much nicer in the green hat than in the pink one. If I were you, I'd buy that one.*

С этой максимой (как и с предыдущей), как нам кажется, в европейской коммуникативной культуре связан также и запрет на вопрос о возрасте.

Максима одобрения (в экспрессивах и репрезентативах) - это максима позитивности в оценке других. Несовпадения с собеседником в направлении оценки мира очень сильно влияет на возможность реализации собственной коммуникативной стратегии. В случае благодарности мы видим максимизацию похвалы в адрес собеседника:

© Власян Г. Р., 2011

Dear Aunt Mabel, I want to thank you so much for the superb Christmas present this year. ***It was so very thoughtful of you***.

А в случае жалобы - минимизацию осуждения:

I wonder if you could keep the noise from your Saturday parties down a bit. ***I'm finding it very hard to get enough sleep over the weekends***.

Максима скромности (в экспрессивах и репрезентативах) есть максима неприятия похвал в собственный адрес. Реалистическая и объективная самооценка - одно из условий успешности развёртывания речевого акта.

Well done! What a wonderful performance! ***I wish I could sing as well as that***.

Адресат преуменьшает свои собственные способности, чтобы подчеркнуть успехи адресанта.

Скромный человек не хвастлив, не навязывает своего мнения, не уверен в своей правоте.

В английских диалогах данная максима встречается довольно часто.

'I really like your outfit.'

'Oh, it's just something I picked up in a sale.'

Максима согласия (в репрезентативах) - это максима неоппозиционности. Вместо углубления противоречия, возникшего в ходе общения, эта максима рекомендует поиск согласия, для того чтобы акт общения получил продуктивное завершение. То есть, необходимо избегать несогласия с другими, необходимо стремиться к согласию. Осуществление этой максимы требует от слушающего минимизировать свое несогласие с мнением или оценками собеседника.

'It's a beautiful view, isn't it?'

'Yeah, absolutely gorgeous.'

Максима симпатии (в репрезентативах) рекомендует благожелательность, она является условием действия других максим, она также предохраняет речевые акты от конфликта. Необходимо избегать антипатии между собой и другими, стремиться к взаимной симпатии между собой и другими.

'I was so terribly sorry to hear about your mother. I do hope she's feeling much better...'.

Все максимы Дж. Лича приводятся в понятиях этических норм поведения, а, следовательно, и речевого поведения, однако их влияние на речепорождение и речевосприятие велико. Указанный принцип является необходимым для конституирования конверсационного дискурса, он обусловливает коммуникативное поведение собеседников, но не определяет основного содержания диалога. По мнению П. Браун и С. Левинсона, принцип кооперации имеет более высокий статус в регуляции речевого общения, чем принцип вежливости. Любое отклонение от максим кооперации свидетельствует о наличии дополнительных значений и должно иметь определенную причину. Требования вежливости как раз являются одной из возможных причин для этих отклонений [9, p. 95]. В отличие от принципа кооперации, принцип вежливости является социально-обусловленным, и, несмотря на свою универсальность, правила вежливости при их нарушении не свидетельствуют о появлении новых значений в высказывании, а лишь об отсутствии вежливого отношения [8, p. 5].

Дж. Лич определяет вежливость как форму поведения, которая способствует соблюдению учтивости. Это умение участников коммуникации вести диалог в атмосфере относительной гармонии. По мнению Дж. Лича не все максимы одинаково важны. Например, максима такта больше влияет на то, что мы говорим, чем максима великодушия, в то время как максима одобрения важнее, чем максима скромности. Более того, коммуниканты могут одновременно использовать несколько максим, иногда имплицитно [16].

Дж. Лич различает также абсолютную (*Absolute Politeness*) и относительную (*Relative Politeness*) вежливость. Он считает, что существуют речевые акты, которые априори считаются вежливыми (приветствия, комплименты, поздравления, благодарность), и речевые акты, которые невежливы по своей сути (приказы, критика, обвинения) [Ibidem, p. 83].

Данный подход вызывает ряд вопросов на том основании, что Дж. Лич соотносит лингвистическую вежливость с типом речевого акта и не дает пояснений, каким образом говорящий может определить степень вежливости, необходимую в интеракции для предъявления того или иного речевого акта. Не совсем понятно, как трактовать при этом приказы в военном или педагогическом дискурсах, или приказ срочно покинуть помещение в чрезвычайной ситуации. Аналогичным образом, приветствие или комплимент незнакомой женщине в арабском мире может расцениваться как грубое нарушение этикетных норм. Данные разногласия позволяют нам прийти к выводу, что невозможно классифицировать речевые акты как вежливые и невежливые вне социального и культурного контекста. Игнорирование данного факта может привести к стереотипным суждениям о существовании вежливых и невежливых народов.

Центральное место в функционировании принципа вежливости занимают статусно-ролевые отношения. Хотя коммуниканты любого статуса стремятся к соблюдению принципа вежливости, тем не менее, лицо, обладающее более высоким статусом, имеет больше возможностей безнаказанно эти правила нарушать. Максимы такта, великодушия, одобрения, в меньшей степени максима согласия достаточно часто нарушаются коммуникантами с более высоким статусом, в то время как коммуниканты с низким статусом практически не позволяют себе нарушения данных максим.

Ярким примером этого может послужить следующий диалог между сержантом и солдатом (жирным шрифтом выделены возможные правдивые ответы, которые по понятным причинам не были даны):

'What's all this shit?'

'I don't see any shit.'

'I don't know, Sergeant'

'Well, I'm telling you, it's shit. See?'
'No.'
'Yes, Sergeant.'
'Did you clean your kit last night?'
'Of course I did as you very well know.'
'Yes, Sergeant.'
'Well, you didn't clean it properly, did you?'
'Yes.'
'No, Sergeant.'
'Why not?'
'Firstly, I don't accept that my equipment isn't properly cleaned. Secondly, if it isn't cleaned to your satisfaction, that's because you are not to be satisfied. Thirdly, you know and I know that it's a question of no importance, that you have to pick on something to establish your authority, and that we are going through an elaborate and meaningless ritual to create the illusion that I am being made a soldier of.'
'I don't know, Sergeant.'
'… What are you?'
'A bloody sight more intelligent than you, for a start.'
'Idle, Sergeant' [14, p. 651-652].

Нередко максимы нарушаются во благо поддержания максимально положительной атмосферы общения. Как известно, одним из основных принципов общения является установка на общую благожелательность речевого контакта.

Принцип вежливости обязывает говорящих стремиться к нормативной положительности общения, избегая конфликтных ситуаций. Давая оценку какому-либо факту, имеющему отношение к адресату, говорящему приходится учитывать не только и не столько фактор истинности своих оценок, сколько реакцию собеседника на способ вербализации последних. Говорение правды регулируется этическими принципами говорящего субъекта, и в первую очередь, представлениями о том, что и в какой форме можно говорить другому человеку, и при каких обстоятельствах.

Многие трудности, рассмотренные в этой статье, возникают вследствие того, что лингвисты смотрят на постулаты как на определенные нормы, жесткие правила, которых должен придерживаться говорящий. Представляется убедительным подход к вышеперечисленным постулатам не как к жестким правилам, а как к гибким принципам, которыми руководствуются участники речевого общения.

Список литературы

1. **Гольдин В. Е.** Этикет и речь. М.: Просвещение, 1983. 109 с.
2. **Карасик В. И.** Язык социального статуса. М.: Гнозис, 2002. 333 с.
3. **Ларина Т. В.** Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 512 с.
4. **Рисинзон С. А.** Общее и этнокультурное в русском и английском речевом этикете: автореф. дисс. … д-ра филол. наук. Саратов, 2010. 57 с.
5. **Фирсова Н. М.** Категория вежливости в испанском языке // Вариативность и национально-культурная специфика речевого общения в испанском языке. М.: Изд-во РУДН, 2000. С. 73-82.
6. **Формановская Н. И.** Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М.: ИКАР, 2007. 478 с.
7. **Формановская Н. И.** Русский речевой этикет: нормативный социокультурный контекст. М.: Русский язык, 2002. 160 с.
8. **Brown P.** Gender, Politeness and Confrontation in Tenejapa // Gender and Conversational Interaction. New York: Oxford University Press, 1994. P. 62-144.
9. **Brown P., Levinson S.** Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
10. **Fraser B., Nolen W.** The Association of Deference with Linguistic Form // International Journal of the Sociology of Language. The Hague, 1981. № 27. P. 93-109.
11. **Goffman E.** Interaction Ritual: essays on face-to-face behavior. N.Y.: Doubleday; Anchor Books, 1967. 272 p.
12. **Grice H.** Logic and Conversation // Cole P., Morgan J. Syntax and Semantics. New-York: Academic Press, 1975. Vol. 3. Speech Acts. P. 41-58.
13. **Kasper G.** Linguistic Politeness: current research issues // Journal of Pragmatics. 1990. № 14 (2). P. 193-218.
14. **Kitis E.** On Relevance Again: from Philosophy of Language across 'Pragmatic and Power' to Global Relevance // Ibidem. 1999. № 31. P. 651-652.
15. **Lakoff R.** Language and Woman's Place // Language in Society. 1973. № 2. P. 45-70.
16. **Leech G.** Principles of Pragmatics. London - New-York: Longman, 1983. 273 p.
17. **Scollon R., Scollon S.** Face in Interethnic Communication // Language and Communication. London: Longman, 1983. P. 156-188.

POLITENESS PRINCIPLE IN ENGLISH INFORMAL DIALOGUE

Gayane Rubenovna Vlasyan, Ph. D. in Philology, Associate Professor
Department of English Language Theory and Practice
Chelyabinsk State University
VlasyanGR@yandex.ru

The author considers G. Leech's politeness principle use in English informal dialogue. This principle is understood as the specific strategy of speech behavior the purpose of which is the prevention of conflict situations. The violations of politeness postulates may be connected with horizontal and vertical relations between communicants and also with the contradictoriness of the maxims themselves.

Key words and phrases: informal dialogue; G. Leech's politeness principle; speech behavior.

УДК 801.73

В статье рассматривается художественный монолог с точки зрения теории коммуникации. Художественный монолог определяется как сложная форма речевого акта, возникшего в результате глубокого мыследействования автора. Под глубоким мыследействованием понимается основа авторской работы со словом, предполагающая обдумывание стратегии речи героев и тактик (средств) ее воплощения с учетом речевых характеристик персонажей.

Ключевые слова и фразы: художественный монолог; теория коммуникации; речевой акт; мыследействование автора; риторические техники; риторический эффект.

Ольга Анатольевна Гливенкова, к. филол. н., доцент
Евгения Аркадьевна Гуляева, к. пед. н.
Кафедра иностранных языков
Тамбовский государственный технический университет
olga-glivenkova@rambler.ru; postegea@mail.ru

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ МОНОЛОГ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ©

Анализируя художественный монолог с точки зрения теории коммуникации, сопоставим его с речевым актом как минимальной единицей общения.

Речевой акт - «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации» [7, с. 412]. Основными чертами речевого акта являются: намеренность (интенциональность), целеустремленность и конвенциональность, соотнесенность с лицом говорящего. Речевой акт относится к компетенции теории коммуникации, далее - прагмалингвистике, которая, в свою очередь, развивает многие идеи классической риторики.

Речевой акт заключается в произнесении говорящим высказывания, адресованного слушающему в определенной обстановке и с конкретной целью. То есть, в результате совершения речевого акта, говорящий влияет на слушающего в плане изменения его мнения, ментальности или психического состояния, побуждения к действию и т.п. Речевой акт распадается на три-четыре составляющие:

- акт произнесения (локуция);
- акт указания и предицирования (пропозиция);
- акт придания высказыванию коммуникативной (иллокутивной) силы: приказание, обещание, утверждение, вопрос и т.п.;
- далее выделяется перлокуция: эффект, оказываемый на адресата.

Выделенные теорией речевых актов составляющие в виде локуции, иллокуции и перлокуции легко экстраполируются на коммуникативный акт вообще. «Риторическая валидность трех составляющих проявляется одинаково, вопреки часто упоминаемой перлокуции как преимущественно риторической области. Перлокутивный эффект результирует предыдущие коммуникативные затраты, а из этого следует, что локуция и иллокуция составляют предварительное условие наступающего результата» [1, с. 28].

Речевые акты не существуют сами по себе, а соединяются в соседних высказываниях, в тексте. Можно даже говорить о едином «текстовом акте», соотнесенным с общей стратегией текста, связанным с доминантной целью, интенцией данного текста. Такую общую или доминантную цель текста иногда называют «прагматическим фокусом текста» [4, с. 100]. А. Вержбицка отмечает: «…речевые акты - это, конечно, не только короткие, однофразовые формы - такие как, вопросы, приказы или ритуальные формы вежливости, -

© Гливенкова О. А., Гуляева Е. А., 2011