

Мельник І. М.,

асистент кафедри французької філології

Львівського національного університету імені Івана Франка

## СТРАТЕГІЇ ВВІЧЛИВОСТІ У НАКАЗІ (НА МАТЕРІАЛІ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ)

**Анотація.** У статті розглядається наказ як імпозитивний акт мовлення, аналізуються функціонування та лінгвістичне вираження наказу як ілокутивного акту мовлення, описуються стратегії негативної ввічливості у сучасній іспанській мові.

**Ключові слова:** наказ, стратегія ввічливості, негативна ввічливість, імпозитивний акт.

**Постановка проблеми.** Сучасна соціопрагматика та лінгвістика вивчають ввічливість як стратегію спілкування, яка спрямована на пом'якшення конфліктів; ввічливість – це пошук лінгвістичних форм, які найкраще підтримують встановлені стосунки. Стратегії ввічливості впливають переважно на вживання певних мовних форм, серед яких слід назвати форми звертання (tú / usted). З іншого боку, ввічливість є стратегією спілкування, яка спрямована на зменшення чи пом'якшення конфліктів, а також є причиною зацікавлення співрозмовників в пошуку та виборі тих мовних форм, які найкраще підтримують встановлені стосунки. Існує два види стратегій: ті, які використовуються майже автоматично (наприклад, в ритуальних актах мовлення, таких як привітання); ті, які вимагають планування з боку мовця (наприклад, коли йдеться про делікатне прохання чи наказ). Стратегії ввічливості є механізмами підтримання ввічливості, можна стверджувати, що мовлення завжди є стратегічним, адже в результаті розмови ми прагнемо отримати певну інформацію чи дію або донести якісь знання до співрозмовника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Праці П. Браун та С. Левінсона є найбільш поширеними протягом останніх років, тому ми взяли за основу їхню теорію функціонування стратегій негативної ввічливості для англосаксонського суспільства і проаналізували їх прояви та функціонування в іспаномовному суспільстві, а саме в іспанській мові півострова.

**Метою статті** є дослідження наказів як імпозитивних актів мовлення, вивчення основних механізмів, які служать для формування наказу в сучасній іспанській мові та виділення тих стратегій негативної ввічливості, які використовуються для пом'якшення чи підсилення ілокутивної сили цього акту мовлення. Дослідження здійснювалось шляхом аналізу корпусу, представленого Іспанською Королівською Академією Мови, описовим методом.

**Виклад основного матеріалу.** Наказ – це один з різновидів прямих імперативних актів мовлення, в якому адресант намагається досягти того, щоб адресат виконав конкретну дію на користь адресанта. З точки зору теорії актів мовлення наказ – це екзортативний імпозитивний акт мовлення. Існує три види основних стратегій, за допомогою яких мовець може передавати акт наказу: за допомогою прямих структур, за допомогою прямих етикетних та непрямих етикетних форм. Пряма передача наказу відбувається тоді, коли ілокутивна сила акту є очевидною. Непряма етикетна передача – це та, яка базується

на двох типах конвенцій: конвенція значення, яка зумовлює те, що якась з наявних форм речення вживається як стандартна для вираження наказу, та конвенція форми, яка зумовлює, які саме слова повинні вживатись у цій комунікативній ситуації.

Прямі стратегії вираження наказу можна об'єднати у п'ять видів.

**Грамматичний спосіб речення.** За допомогою наказового способу (*El Modo Imperativo*) можна виражати прямі екзортативні акти мовлення. Функціонально еквівалентними формами, які виражають таку ж ясність, можна вважати вживання безособових та неповних речень (*¡Déjame en paz!* / *¡La cuenta por favor!* / *Oye, bajar a abrirme el portal!* / *Mi café siete veces más fuerte*).

**Перформативне експліцитне дієслово.** Намір мовця експліцитно виражається за допомогою перформативного дієслова (*Le estoy pidiendo que mueva su coche* / *Por favor, te pido*).

**Перформативне модифіковане дієслово.** Перформативне дієслово, яке виражає екзортативний намір мовця, пом'якшене за допомогою таких модифікаторів, як модальні дієслова або дієслова, що виражають намір (*Tengo que pedirte que no vengas más* / *Así que me veo obligado a pedirte que retire el coche para que se puedan iniciar las obras*).

**Оголошення про обов'язок.** Відкрито виражається обов'язок адресата, який він має здійснити (*Tienen que desalojar la sala* / *Además tienes que vocalizar más*).

**Оголошення бажання.** Твердження, в яких виражається бажання мовця, щоб його співрозмовник виконав зміст сказаного (*¡Desearía que me escuches un segundo!* / *La casa es mía, preferiría que os marcharais vosotros*).

**Натяк.** У це родові поняття включають всі способи вираження, в яких ілокутивний намір речення не є очевидним відразу, проте з'являються релевантні елементи до бажаної ілокутивної сили. На відміну від попередньої стратегії, натяки вимагають складніших висновків з боку слухача. Існують випадки, коли слухач для того, щоб правильно інтерпретувати ілокутивний намір мовця, повинен активувати свої знання щодо попередніх подій або навіть світоглядні знання загалом (*¿Te vas a casa ya? No pensé que esta reunión iba a terminar tan tarde. Ya no hay autobuses, ¿verdad?* / *Oye, que no tengo llave del portal y me parece que por aquí no hay sereno*).

Слід зазначити, що найпродуктивнішою прямою стратегією вираження наказу є граматичний спосіб дієслова, тобто наказовий спосіб (*Oye, abre un poco una ventana por ahí, porque huele toda la casa a repollo*). Іспанська мова поряд з вживанням наказового способу використовує Субхунтив (*El Modo Subjuntivo*), щоб відкрито виразити ілокутивну силу.

Непрямі етикетні передачі наказу виражаються у сучасній іспанській мові за допомогою:

1) *формули натяку чи підказки*, тобто акт виражається через формули натяку чи підказки, які обрамлені в буденні форми (*¿Por qué no te metes en tus asuntos?*);

2) згадки про підготовчі умови, тобто мовець посилається на підготовчі умови для обґрунтування або здатності виконання спонукання (*¿Puedo usar tus pantalones? / ¿ Te pregunto que vas a hacer esta tarde? / Hombre, si me podría usted evadir de ese tema.*)

Конвенції значення зумовлюють тип семантичного значення, які повинні виражати структури, які вживаються стандартизовано як пом'якшення або непрямі накази. Конвенції форми вказують на конкретні слова, які повинні вживатися. На основі конвенцій значення виділимо чотири типи: одиниці, в яких вказується на здатність слухача здійснити акт (*¿Puede/Podría? / ¿Podrías apagar el cigarro, por favor?);* одиниці, які стосуються його бажання і можливості (*¿Les importa/impotraria? / Piensas ¿Quieres/Querrias? / ¿Harías? /¿Haces? /¿Harás?/ ¿Les importaría llevarme con ustedes, por favor?, ¿Les importaría poder llevarme a casa?/ ¿Piensas limpiar la cocina? / ¿Juanito hijo, necesito urgentemente unos condimentos para la comida. ¿Quieres ir tú a por ellos?);* одиниці, в яких виражається прогноз, щодо акту (*¿Haces? / ¿Harás? / ¿Serian tan amables? / ¿Lo haces para mí, verdad?);* одиниці, в яких натякаємо за допомогою ритуалізованих формул (*¿Por qué no...? /A ver si... / ¿Por qué no bajas un momento al mercado a por sal? / ¡A ver si nos concentramos!*). Варто підкреслити, що на відміну від інших європейських мов, зокрема англійської, іспанська мова налічує більшу кількість одиниць у зв'язку з існуванням двох займенникових форм звертання *tú /usted*, де форма *usted* виражає більшу ввічливість.

Виражаючи наказ, іспаномовні адресанти частіше виражають прямо і відкрито свої імпульсивні наміри. Мовець може мати різноманітні причини, щоб здійснити загрожуючий акт наказу без відшкодування збитків, які міг зазнати образ співрозмовника. Виділимо такі засоби вираження:

1) випадки з високим ступенем ургентності чи відчаю, в яких акт відшкодування обмежений комунікативною продуктивністю (*¡Ayudenme!*);

2) метафоричне підсилення ургентності для отримання більшої емпізи у взаємодії (*¿Que laves los platos!- ¡Lávalos!*);

3) коли мета взаємодії спрямована на негайне отримання результату (*Acércame esa silla*);

4) в інструкціях та рецептах (*Presione el botón para encender el aparato*);

5) коли мовець наділений більшою владою і не боїться реваншу чи відмови від співпраці з боку слухача (*Traeme las zapatillas*);

6) коли ступінь довіри або близькості між мовцями є високим (*Ana, saca la camisa que tengo que ponrme*);

7) коли йдеться про непряме спілкування та існують певні проблеми зі зв'язком (*Oiga, esto se corta. Llámame a las seis*);

8) коли об'єкт наказу є незначним (*¡Pásame el lápiz!*).

Мовне вираження стратегій негативної ввічливості, які були сформовані П. Браун та С. Левінсоном, було знайдено і в іспаномовному середовищі. Наведені десять стратегій негативної ввічливості мають таке словесне вираження.

**Будь непрямим у висловлюванні.** Стратегія полягає у використанні непрямих висловлень, які втрачають контекстуальну двозначність. Словесне вираження відрізняється від того, що непрямі завуальовується, тому слухач може вибирати чи правильно інтерпретувати акт і уникати його виконання на власний розсуд (*¿Podría apagar el cigarillo?*).

**Використовуй видозмінені форми, оспорюй все.** Ця стратегія базується на вживанні модифікаторів, які допомагають зробити відносним семантичне і прагматичне значення. Існують

лексичні модифікатори, модифікатори ілокутивної сили акту мовлення (*¿Podrías apagar el cigarro, si no te importa?*).

**Будь песимістом.** Ця стратегія полягає у тому, що мовцю необхідно висловлювати сумнів щодо можливості реалізації прохання чи наказу. Ця стратегія знаходить своє мовне вираження у вживанні Субхунтиву, дубітативних форм, заперечних питальних структур і вказівників сумнівної можливості (*¿ No tendrá un libro que dejarnos?*).

**Мінімізуй ступінь наказу.** Це інший спосіб зменшення тиску, який існує через присутність акту; він полягає у виразній вказівці на те, що серйозність того, про що просять, не є великою, отже, відповідальність за виконання або невиконання наказу переноситься на слухача з урахуванням соціальної дистанції та відносної влади (*Bueno, pues, que se vaya una y que se quede la otra un poquito mas tarde*).

**Покажи поблажливості.** Цього можливо досягти за допомогою пониження мовця або вихвалювання слухача. Найпродуктивнішою системою для конотації поблажливості є почесність (*¿ Puede apagar el cigarillo, por favor?*).

**Прочи вибачення.** Мовець виражає свої сумніви і замовчування через те, що втручається в сферу дії свого співрозмовника, водночас повідомляє про безпекаційні причини, які змушують його зробити це, чи просить про вибачення або скасування імпліцитного боргу (*Pues, yo me tengo que ir, lo siento mucho. Oiga, que es que a las siete ¡no!, ¡a las seis!, y ¡son las cinco y cuarto!*).

**Зроби наказ безособовим.** Це основний ресурс для звільнення від відповідальності мовця як суб'єкта, який здійснює загрожуючий акт, щоб приховати те, що від слухача очікується здійснення наказу. Найбільш вживаними мовними ресурсами є безособові форми, пасивний стан, неозначені займенники (*Aquí no se puede aparcar*).

**Представлення наказу як загального правила.** Мовець уникає будь-якої відповідальності за незручності, які може спричинити слухачу, оскільки просто обмежується тим, що вказує на існування загальних правил, обов'язкових до виконання (*Tienen que venir sus padres*).

**Номіналізуй вираження акту.** Стратегія полягає у тому, що найбільш формальним варіантом вираження є той, у якому субстантивується зміст. Проаналізувавши приклади, можемо стверджувати, що ця стратегія негативної ввічливості є непродуктивною для іспанської мови, оскільки не було знайдено жодного прикладу її вираження.

**Відкрито покажи, що будеш в боргу в знак подяки слухачу** (*¿ Le importaría llevarme a casa? Sé que es un abuso, pero se lo agradecería muchísimo*).

На вибір іспаномовним адресантом тієї чи іншої форми вираження наказу впливає і тип ситуаційного фактору. Коли йдеться про соціальну дистанцію, мовець є соціально нижчим від слухача, то відкидаються прямі граматичні форми вираження наказу. В іспанській мові тип соціальної ситуації, в якій має відбутись екзортативний взаємообмін, найбільше впливає на вибір стандартної стратегії чи обумовленої.

**Висновки.** Здійснений аналіз підтверджує, що носії іспанської мови змінюють форму вираження наказу залежно від соціальної ситуації, в якій знаходяться. Але і національна ідентичність, і контекстуальні фактори впливають на вибір тієї чи іншої стратегії. Іспанське суспільство характеризується прямим вираженням наказів і вибором на користь стратегій позитивної ввічливості. Слід зазначити, що, навіть вибираючи пряме вираження наказу, носій іспанської мови може вибирати з трьох

ступенів підсилення наказового способу (*¡Calla! ¡Cállate! ¡Tú te callas!*), отже, пряий наказ може виглядати більшою чи меншою мірою ввічливим. Підсумувавши, робимо висновок, що іспанська культура є культурою позитивної ввічливості.

*Література:*

1. Álvarez A. Hablar en español: La cortesía verbal. La pronunciación estándar. Las formas de expresión oral / A. Álvarez. – Oviedo : Pujol & Amado S.L.L., 2005. – 205 p.
2. Ballesteros M. La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmalingüístico de las exhortaciones impositivas / M. Ballesteros // Estudios Ingleses de la Universidad Complutense IX. – Madrid : Universidad de Complutense, 2001. – P. 171–208.
3. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1978 – 258 p.
4. Dominguez Calvo F.J. La cortesía verbal en la expresión de discrepancias en español / F.J. Dominguez Calvo. – Málaga : Colección de Monografías 3, ASELE, 2002. – 96 p.
5. Haverkate H. Cortesía Verbal: estudio pragmalingüístico / H. Haverkate. – Madrid : Gredos, 1994. – 245 p.

**Мельник И. М. Стратегии вежливости в приказе (на материале испанского языка)**

**Аннотация.** В статье рассматривается приказ как импозитивный акт речи, анализируются функционирование и лингвистическое выражение приказа как илокутивного акта речи, описываются стратегии негативной вежливости в современном испанском языке.

**Ключевые слова:** приказ, стратегия вежливости, негативная вежливость, импозитивный акт.

**Melnyk I. Strategies of courtesy in the orders (based on Spanish language)**

**Summary.** The article considers the command as impositive act of language, analyzes the operation and linguistic expression of the order as illocutive act of language and therefore describes strategies of the negative courtesy in modern Spanish language.

**Key words:** command, strategy of politeness, negative politeness, impositive act.