

*Пастернак Т. А.*  
*Національна академія управління*

## РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ СПІВРОБІТНИЦТВА У ДІЛОВОМУ ДИСКУРСІ (НА ПРИКЛАДІ СУПРОВІДНИХ ЛИСТІВ ПРИ ПРИЙОМІ НА РОБОТУ)

*У статті розглядається проблема реалізації принципу співробітництва у діловому дискурсі. Проаналізовано супровідні листи при прийомі на роботу у контексті дотримання/порушення комунікантами максим Г. П. Грайса.*

**Ключові слова:** *принцип співробітництва, максими Г. П. Грайса, діловий дискурс, супровідні листи при прийомі на роботу, імплікатура.*

Відомо, що процес спілкування регулюється певними правилами і закономірностями. У прагмалінгвістиці широко обговорюють загальні правила (постулати) на основі принципів спілкування Герберта Пола Грайса та неограйсівських теорій (Джеральд Газдар, Лоуренсе Хорн, Стівен Левінсон). В них зафіксовані загальні закономірності, яким підпорядкований процес комунікації.

В основі концепції Г. П. Грайса лежить принцип співробітництва: “Твій комунікативний внесок на даному етапі діалогу повинен бути таким, якого вимагає спільно поставлена мета цього діалогу” [4, с. 45]. Зазначений принцип реалізується у конкретних категоріях (максимах):

1. *кількості (Maxim of Quantity)*, що обумовлює кількість інформації, необхідну для розуміння висловлювання;

2. *якості (Maxim of Quality)*, що стосується достовірності та правдивості інформації;

3. *відношення (Maxim of Relation)*, що забезпечує логічну зв'язність висловлювань;

4. *способу викладу (Maxim of Manner)*, що передбачає зрозумілість та доступність висловлювання для розуміння іншими комунікантами [4, с. 41-58].

Згідно з концепцією Г. П. Грайса, припущення слухача про те, що мовець дотримується принципу співробітництва і знає відповідні максими, дає йому можливість робити висновки про стратегії та приховані наміри мовця, які виводяться у вигляді імплікатур внаслідок порушення максим. Імплікатури визначаються як комунікативно-значимі відхилення від передбачуваного і загальноприйнятого дотримання основних принципів спілкування (кількості, якості, відношення і способу викладу). Крім зазначених, автор виокремлює інші максими, зокрема супермаксиму ввічливості, розвинену в подальшому у теорію “позитивної і негативної ввічливості” для збереження особистісного та/або соціального “обличчя” Д. Браун та С. Левінсоном [2].

Інший розробник теорії Г. П. Грайса С. Левінсон фокусується на ролі конверсаційних імплікатур. Він визначає три основні принципи (формули), що регламентують умови активації зазначених імплікатур:

1. Q-принцип: мовець не висловлюється нижче свого рівня знань, слухач сприймає висловлювання мовця таким, що найповніше відповідає його рівню знань;

2. I-принцип: мовець використовує мінімальну кількість лінгвістичних засобів для досягнення комунікативних цілей, слухач розширює смисл повідомлення, відшуковуючи найбільш логічні або очевидні для ситуації пояснення, здогадуючись про цілі співмовця;

3. М-принцип: мовець створює нетипову, нетрадиційну ситуацію за допомогою невластивих для себе в звичній ситуації висловлювань, слухач сприймає все висловлене незвично як екстраординарну ситуацію.

Подальші дослідження теорії Г. П. Грайса породили багато скептичних зауважень з приводу застосування максим до аналізу різних типів дискурсу [1, с. 65-66]. Зокрема, слід враховувати, що не кожне висловлювання керується принципом співробітництва, оскільки цілі комунікантів можуть не співпадати або взагалі бути незрозумілими (наприклад, розмова злочинця зі слідчим). Окрім того, у співрозмовників різних націй можуть виникати певні труднощі у “прочитанні” імплікатур, коли одним із комунікантів відновлюються імліцитні смисли, які насправді не були закладені партнером по комунікації та є спробою заповнення національно-специфічних лакун.

На наш погляд, дискусійним питанням залишається трактування неконвенційних / дискурсивних імплікатур, яке, на відміну від тлумачення стандартних або конвенційних імлікатур, є дуже суб’єктивним і залежить від здібності слухача/інтерпретанта пояснити вибір мовцем певних мовних та немовних засобів для досягнення комунікативних цілей.

Жанр ділового листування характеризується високим рівнем формальності, оскільки інституційні приписи накладають суворі обмеження на стиль та форму висловлювань, і, певною мірою, на зміст документу. Зважаючи на те, що письмове спілкування, зокрема супровідні листи при прийомі на роботу, частково унеможливають вплив екстралінгвальних факторів (міміки, жестів, тону голосу і т.п.), виникає питання про те, наскільки успішність комунікації в цій сфері залежить від дотримання комунікантами максим Г. П. Грайса.

**Мета** статті: проаналізувати реалізацію принципу співробітництва у супровідних листах при прийомі на роботу (далі – СЛПР).

#### **Максима кількості.**

Один з постулатів максими кількості визначає надлишок інформації як її порушення, оскільки може ввести адресата в оману і спровокувати неправильні висновки. Хоча, інколи, як зазначає сам Г. П. Грайс, це може бути просто марною тратою часу [4, с. 46]. Однак, у СЛПР надлишок інформації, що виражається у *перерахуванні* якостей, здобутків, обов’язків тощо, можна вважати нормою, оскільки таким способом досягаються спільні цілі адресата й адресанта:

- 1) представити деталі обов’язків, вмінь та знань, необхідних для посади;
- 2) охарактеризувати рівень професіоналізму та інтелектуальної зрілості кандидата.

*My career at the bank encompassed diverse areas that requires skills valuable to any industry. For example:*

- *Thorough understanding of administrative/office operations*
- *Event-planning and management experience*
- *Customer-focused attitude*
- *Computer fluency /David Noble/.*

Крім того, “надлишкова” інформація є у переважній більшості професійно маркованою, тобто має *пряме* відношення до ситуації, що свідчить про реалізацію принципу релевантності. Якщо аналізувати наведений вище уривок СЛПР з позиції конверсаційних формул/імплікатур (за С. Левінсоном), то спостерігаємо виконання Q-принципа: рівень володіння професійними знаннями і мовою досить високий і, ймовірно, відповідає вимогам установи.

Порушення максими кількості виражається у використанні так званих безособистісних узагальнюючих висловлювань, які не є інформативними у даному випадку. Наприклад:

*Understanding the challenges our customers face, combined with practical implementations of product concepts and technologies, is key to successfully designing and delivering value-rich, profitable products /David Noble/.*

#### **Максима якості.**

Реалізація максими якості у СЛПР є конвенційно зумовленим явищем, оскільки процес працевлаштування передбачає процедуру перевірки правдивості інформації з резюме та, відповідно, СЛПР, тому порушення цієї максими свідчить про небажання або неможливість висловитися правдиво, загрожуючи втратити особистісне та/або соціальне “обличчя”, порушити усталені соціальні правила або традиції у певному дискурсі. Так, у СЛПР вважається недоречним зазначати про звільнення з попереднього місця роботи, оскільки примусове звільнення або скорочення може стати причиною відмови у посаді.

У наведених нижче прикладах спостерігаємо порушення максими якості, з якої виводиться конверсаційна імплікатура про те, що кандидатів а) звільнили; б) скоротили:

1. *A BBA degree, 20+ years of experience in the banking industry, and a background in administrative support – that’s what I have to offer your organization. After a rewarding career at Michigan National Bank, I find myself in the position of seeking new career opportunities.*

2. *Because of an unforeseen circumstance, I was unable to continue my employment as a cash applications analyst with a well-known automotive industry leader /David Noble/.*

Твердження у наступному СЛПР: *The purpose of this letter is to introduce myself and then to meet with you about the opportunity for me to provide my expertise in managing safety and health programs to your organization* порушує одразу дві максими: кількості та якості інформації. Порушення максими кількості інформації полягає у тому, що призначення такого листа полягає саме в знайомстві з потенційним кандидатом на посаду і запрошенні його на співбесіду. Крім того, зазначивши, що кінцевою метою буде надання кваліфікованої допомоги компанії працедавця, а не працевлаштування, кандидат порушив максиму якості інформації. Імпліцитний смисл фрази, що виводиться з порушення максими: “Я кваліфікований спеціаліст, тому візьміть мене на роботу”. Саме очікування такого розуміння свого висловлювання спонукає кандидата вдатися до порушення максим.

Інші порушення максими правдивості виражаються у вживанні тропів:

1. гіперболи: *In combination with my financial responsibilities, I took a personal interest in every client; As a highly competent Executive Assistant...; I am an extremely high-energy and innovative manager ...;*

2. мейозису: *with a degree in International Relations, some speaking/writing capabilities in Spanish and German, and world travel experience, I feel I have something to offer a company in event coordination /David Noble/.*

#### **Максими релевантності та способу викладу.**

Логічна зв'язність СЛПР забезпечується письмовим жанром даного типу комунікації, що передбачає дотримання ділового стилю листування, структурованість та впорядкованість, а також ретельний відбір інформації та способів її представлення для потенційного роботодавця. Зважаючи на це, для СЛПР типовим є дотримання зазначених максим релевантності та способу викладу.

Порушення максими релевантності породжує конвенційні імплікатури, що виводяться з експліцитних висловлювань і мають, як правило, однозначне, логічне трактування.

*Although I opted for retirement at a young age, I have come to realize that I have too much energy and many skills that I still enjoy using. Retirement is definitely not for me. Therefore, your ad for a maintenance specialist caught my attention as I offer the key qualifications your company needs /David Noble/.*

У наведеному прикладі СЛПР кандидат порушує максимум релевантності, повідомляючи на самому початку листа інформацію про свій вихід на пенсію/відставку, що не стосується призначення СЛПР. У наступному висловлюванні закладена конвенційна імплікатура про те, що кандидату стало а) нудно; б) самотньо на пенсії.

Отже, дотримання максимум кількості, якості, релевантності та способу викладу Г. П. Грайса та Q-принципа С. Левінсона у СЛПР свідчить про високий ступінь кооперації у даному жанрі ділового дискурсу.

Перспективою подальших досліджень може стати міжкультурний аналіз супровідних листів при прийомі на роботу у ракурсі реалізації принципу співробітництва та теорії ввічливості.

#### **Л і т е р а т у р а :**

1. *Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – [5-е изд.] – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
2. *Brown P.* Universals in language usage : politeness phenomena / P. Brown, S. C. Levinson // Questions and politeness : strategies in social interaction. – Cambridge : UP, 1987. – P. 56-324.
3. *Gazdar G.* Pragmatics: Implicature, presupposition and logical form / G. Gazdar. – New York: Academic Press, 1979. – 209 p.
4. *Grice H. P.* Logic and conversation / H. P. Grice. // Syntax and semantics. – NY : Academic Press, 1975. –V. 3 – P. 41-58.
5. *Horn L.* A new taxonomy for pragmatic inference: Q-based and R-based implicature / L. Horn // Meaning, form and use in context – Washington: Georgetown University Press, 1984. – P. 11-42.
6. *Levinson S. C.* A review of relevance / S. C. Levinson // Journal of linguistics. – 1989. – № 25. – P. 455-472.
7. *Noble F. David.* Gallery of Best Cover Letters / David F. Noble – [Second Edition]. – Indianapolis: JIST Works, 2004. – 404 p.

***Пастернак Т. А. Реализация принципа сотрудничества в деловом дискурсе (на примере сопроводительных писем при приеме на работу).***

*В статье рассматривается проблема реализации принципа сотрудничества в деловом дискурсе. Проанализированы сопроводительные письма при приеме на работу в контексте соблюдения/несоблюдения коммуникантами максим Г. П. Грайса.*

**Ключевые слова:** принцип сотрудничества, максимы Г. П. Грайса, деловой дискурс, сопроводительные письма при приеме на работу, импликатура.

***Pasternak T. A. Realization of cooperative principle in business discourse (based on application letters).***

*The article is devoted to the problem of realization of cooperative principle in business discourse. Application letters are analyzed in terms of fulfilling/violating Gricean maxims by participants.*

**Keywords:** cooperative principle, maxims of H. P. Grice, business discourse, application letters, implicature.