

11. Шанский Н. М. Краткий этимологический словарь русского языка. Пособие для учителей / Н. М. Шанский ; под ред. чл.-кор. АН СССР С. Г. Бархударова. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М. : Просвещение, 1975. – 543 с.
12. Breve diccionario etimológico de la lengua castellana / Joan Coromines (2010): Breve diccionario etimológico de la lengua castellana. Tercera edición muy revisada y mejorada, editorial gredos, 2010. – 596 p.
13. Collins English dictionary, Third edition, Harper Collins Publishers, 1991. – 1791 p.
14. Dizionario etimologico / redazione Diego Meldi (2005): Dizionario etimologico. Edizione Aggiornata. Rusconi libri. – Trento, 2005. – 1245 p.

Карпенко У. О. Душа слова у дихотомії світлий-божественний.

У статті розглянуто поняття першокореня, доведено доцільність когнітивно-порівняльного етимологічного методу його дослідження. Наведено приклад трансляції смислу та трансформації значень першокореня.

Ключові слова: першокорінь, трансляція, трансформація значення, смисл.

Karpenko U. A. The “word’s soul” in dichotomia light – divinity.

*The article deals with etymology and primary roots. The primary root is represented as a result of the cognitive process. In folk consciousness divinity is united with the day light. It is realized in the primary root’s ‘*di-’ translation of sense and transformation of meanings.*

Keywords: primary root, translation, transformation, sense, etymology.

Козлова О. С.

Київський університет імені Бориса Грінченка

ПОРУШЕННЯ МАКСИМ ПРИНЦИПУ СПІЛКУВАННЯ ЧЕРЕЗ НЕГАТИВНІ ЕМОЦІЇ

У статті розглядаються причини порушення максим спілкування під впливом негативних емоцій. Особлива увага приділяється характеру тональності спілкування, підвищенню тону та різноманітним комунікативним інтенціям мовців. У висновках виокремлені причини порушень принципів спілкування в англійському діалогічному мовленні, на які впливає негативна емоційність, а також виділені типи емоційності.

Ключові слова: емоційність, конфлікт, максима, тональність.

Мовлення, як правило, емоційно забарвлене, оскільки мовець передає свої почуття щодо того, про що йдеться. Однією з головних цілей інтелектуального буття людини – мінімізувати негативні емоції, які відчуває особа [11]. Людина завжди намагається тримати під контролем власні емоції та розуміти іншого співрозмовника, але іноді емоції виходять з-під контролю, і тоді конфлікт неминучий. Мовець може виражати як позитивні, так і негативні емоції, або бути зовсім неемоційним. Це знаходить відображення у виборі лексико-граматичних засобів, у структурі реплік, інтонаційному оформленні тощо. Емоція – індикатор ціннісної значущості для суб’єкта певних характеристик ситуації, вид актуалізації почуття, предметозмістове усвідомлення настрою [3, с. 134]. Вчені виокремлюють три компонента емоції: суб’єктивні відчуття (гнів); фізіологічні зміни (підвищення тиску); виражальні паралінгвальні засоби (насупитися) [10]. У разі свідомого стримання емоцій знижується увага та пам’ять і комунікант надає менше інформації, ніж потрібно, чи наводить неправдоподібні факти.

Актуальність дослідження зумовлена значним інтересом мовознавців до прагмалінгвістичного аспекту спілкування і, зокрема, до принципів спілкування у

мовленні, до вивчення та аналізу їхніх прагматичних особливостей через призму складників діалогічного дискурсу.

Мета дослідження полягає у визначенні аксіологічної структури англомовного діалогічного дискурсу шляхом виявлення логіко-прагматичних і дискурсивних особливостей, які зазнають впливу негативної емоційності.

Поставлена мета передбачає необхідність розв'язання таких **завдань**: виявити причини порушень принципів спілкування в англійському діалогічному мовленні, на які впливає негативна емоційність, а також визначити типи емоційності.

Об'єктом дослідження слугують мінімальні англомовні діалогічні одиниці, де спостерігаються недотримання або порушення принципів спілкування під впливом негативних емоцій.

Предметом дослідження є прагмалінгвістичні характеристики різних видів порушень спілкування носіїв англійської мови.

Матеріалом дослідження слугувала англомовна художня література американських та англійських письменників XVIII-XXI століть.

У конфліктній ситуації емоції можуть відігравати важливішу роль, ніж сама сутність конфлікту [2, с. 41]. У діалогічному мовленні різні види емоцій можуть відігравати й негативну роль. Щоб привести співрозмовника до певного емоційного стану, партнеру по спілкуванню потрібно вдатися до експресивних засобів спілкування (*експресивність* – це об'єктивна властивість мовних засобів посилювати прагматичний потенціал висловлювань та їхню здатність інтенсивно впливати на читача або слухача, викликаючи в нього певну інтелектуальну або емоційну реакцію) [8, с. 61]. Під час офіційного контакту вона не зовсім доречна, оскільки партнери намагаються стисло, ясно та чітко обмінятися потрібною інформацією задля досягнення обопільного консенсусу. У разі ж прояву експресивності одна з контактуючих сторін може сприйняти свого ділового партнера несерйозно та розірвати ділові стосунки.

Якщо брати до уваги звичайний діалог між рівноправними суб'єктами, то тут емоції необхідні для того, щоб зрозуміти, в яке русло спрямовується їхній діалог: дружня розмова, нейтральний вимушений або невимушений контакт чи це просто з'ясування стосунків.

У перебігу діалогу велике значення має характер тональності спілкування. Вона є одним із важливих компонентів мовлення і може викликати зміну емоційного стану комунікантів, спрямувати діалог на доброзичливість або ж, навпаки, на конфлікт. Тональність залежить від комунікативної установки учасників комунікативного акту, їх соціальних ролей, віку, ступеня освіченості та обставин спілкування. Згідно з дослідженнями Н. Ю. Петрищевої [7, с. 129], для діалогу-співробітництва характерна позитивна тональність, яка, у свою чергу, може бути занадто ввічливою, просто ввічливою, нейтральною, дружньою та фамільярною. Щодо діалога-конфлікту, то йому більше притаманна фамільярна та негативна тональність. Фамільярна тональність спостерігається в неофіційному спілкуванні між комунікантами, які мають рівний соціальний статус та вік. Однак, чим нижче освіта у людини, тим імовірніше неадекватне використання цієї тональності:

Lawton: Where did they come from?

Policeman: Who said that?

Snowy: It was me.

Policeman: Get out here. Now. Tell me what you said again. Go on. What did you say?

Snowy: Лайливе слово.

Policeman: Лайливе слово.

(A. Bleasdale, p. 42)

Це діалог між трьома особами. Відчувається явне емоційне напруження, що закінчується лайкою з обох сторін. Поліцейський не має жодної вагомої причини так звертатися до людей, він порушив повагу, нехтуючи максимою *симпатії* принципу ввічливості (будь доброзичливим).

Негативна тональність може виражатись експліцитними та імпліцитним засобами. До них вдаються комуніканти будь-якого віку, статі та ступеня освіти, як правило, у неофіційних обставинах спілкування. Свідченням цього є попередній приклад. Такими засобами виступають лексичне та інтонаційне оформлення висловлювань, що мають на меті певним чином уразити та скривдити противника. Паравербальний супровід при цьому не має смислового навантаження. Це перш за все вихід емоцій, ніж засіб спілкування [1, с. 130].

Нерідко, під час мовленнєвої взаємодії комуніканти нехтують багатьма суттєвими максимами спілкування, забуваючи про взаєморозуміння і стають на захист своїх егоїстичних інтересів:

'Heh, Peach,' he shouted. 'Have you eaten?' Підвищену емоційність ми вже спостерігаємо в підвищенні голосу.

Her pale moon face turned to him through the dark. 'Yeah.'

'You want some more?'

She didn't answer, but slowly reeled herself towards him, kicking stones as she came.

Уникання відповіді свідчить про наростання конфліктної ситуації, а також такий невербальний жест-роздратування та можливої агресії – підкидання каміння ногами.

'Look – there's plenty! Have some!' She leant against the door.

'I'm not hungry. I've eaten.' Відповідь на запитання, яке прозвучало на початку діалогу, прозвучало тільки зараз. Це ще одне яскраве свідчення наростання емоцій, які призведуть до комунікативного збою. *'Don't be polite, I'll get a bowl for you!'* (A. Levy, p. 105)

У наведеному прикладі спостерігається недотримання цілої низки максим: великодушності, скромності та симпатії. Помітне домінування реплік чоловіка, який обтяжує свою співрозмовницю, нав'язуючи свої дії. Жінка порушує максимум *симпатії*, створюючи “байдужий контакт”, вона дає коротенькі відповіді або ж зовсім мовчить. Чоловік інтерпретує вчинки та репліки своєї партнерки по спілкуванню як прояв надмірної ввічливості.

Негативна тональність виникає ще й тоді, коли комуніканти ведуть розмову за неофіційних обставин і мають чітку “негативну” настанову – завдати шкоди опонентові:

'Just bring them in from the garden.'

Marion screamed into Mick's face. 'What is the bloody problem?' Жінка знаходиться в емоційно при піднятому стані і кричить на свого опонента. Їй байдуже, що це веде за собою ускладнення психологічного клімату в діалозі.

'They're all right – no one can see them,' Mick shouted. Чоловік також осмілився підвищити свій голос, щоб бути з жінкою на рівних емоційних позиціях.

'I'm not losing my job because of you – you bastard,' Marion yelled. Жінка продовжує кричати і застосовувати експресивну негативно забарвлену лексику.

'What are you talking about? Лайливе висловлювання You are being so лайлива фраза.'

Marion turned to me and Simon, 'Can you hear it?' (A. Levy, p. 112)

Тут співрозмовники підвищують тон, використовуючи негативні лексичні засоби (брутальності та вульгаризми). Вони зовсім недоброзичливі, через що суттєво

порушується максима *симпатії*. Жінка також нехтує максимою *схвалення*, засуджуючи свого опонента, додаючи лайку.

Контактуючи, учасники діалогу прагнуть досягнути порозуміння, хочуть почути від співрозмовника його особисті оцінки, думки, уподобання тощо, за умови, що один із співрозмовників не має такої комунікативної настанови, як спрямування розмови у конфліктне русло. Вони не бажають чути брутальності на свою адресу. Освічена людина, коли здійснює мовленнєвий акт, керується загальноприйнятим мовним етикетом. Ввічливість стає завдатком успішної комунікації. У процесі комунікації співрозмовники нерідко не досягають мети: отримати інформацію, не завдаючи шкоди, і забувають про комунікативний кодекс. Отже, нехтування принципом ввічливості майже завжди може призвести до зіткнення протилежних поглядів, тобто до виникнення або розгоряння конфлікту.

Аналіз матеріалу дослідження засвідчує, що найбільше порушуються такі максими принципу ввічливості: максима такту, коли адресант втручається у приватну сферу адресата, тим самим порушуючи дистанцію (50%); максима згоди, коли комуніканти свідомо наражаються на негативну розмову (35%); максима симпатії, коли створюється "байдужий контакт" (15%).

Повної завершеності діалог набуває тоді, коли в ньому присутні певні емоції та стилістичні засоби і прийоми, що допомагають створити діалогічний ефект [4]. Свідченням того, що акт спілкування неприємний для адресанта, є те, що його мова, розмова пронизана негативною тональністю. Використання лихослівства можливо під час дружнього спілкування рівноправних комунікантів та іноді не залежить від рівня освіти, соціального стану, віку і статі [5, с. 27]. Для підсилення негативного ставлення до партнера по комунікації застосовується образлива лексика, наприклад:

'Go on, Jess, 'Bubbly said cattily. 'Lover boys calling you.'

'Shut up,' I snapped. 'You know he's just my mate. We're not all slags like you lot.'

I turned and ran off, feeling annoyed. (Dh. Narinderi, p.18)

Людина, до якої звертаються, застосовує у своїй відповіді таке слово із зниженим лексичним значенням, як *shut up*, що підкреслюється словами автора *I snapped* (швидко обірвати когось; огризнутись) та жаргонне слово *slags* (вигарки; шлаки). Адресат спровокував конфлікт, уживаючи провокуючу тональність (*said cattily*) та іронію (*Lover boys calling you*).

Емоційний стан мовця може бути порушений комплексом вербальних когнітивних процедур та аргументацією. Мовець може неповно аргументувати своє комунікативне повідомлення, або взагалі уникнути аргументації. Безпосередньо таке вербальне явище, як аргументація, має прямий зв'язок із такими основними максимами принципу співробітництва Г. П. Грайса [9], як максима *якості* (не кажи того, що ти вважаєш неправильним або недостовірним; не кажи того, на що в тебе обмаль доказів) та *кількості* (будь достатньо інформативним; будь інформативним, наскільки цього вимагає ситуація). Але, як зазначив А. Н. Баранов [1, с. 44] акт аргументації у поєднанні зі знаннями та вірою співрозмовника перетворюється в акт констатації.

Якщо комунікативні інтенції мовців мають різне спрямування, то й емоційний стан також буде різнитися. Конфронтація між співрозмовниками може бути міжособистісною, а також може несподівано розгорітися через третю особу. Демонстрацією загострення відносин може бути як підвищення голосу, так і спілкування з рівною тональністю (байдуже), вживання зниженої лексики або лексики, позбавленої стилістичних засобів та прийомів.

Отже, негативні емоції під час діалогічного спілкування можуть бути викликані:

1. Заздалегідь сформованим негативним ставленням до особистості або етнічної групи людей.

2. Втручанням в особистісну сферу співрозмовника. Конфлікт спостерігається тоді, коли один із комунікантів робить спробу зав'язати розмову, не розуміючи комунікативної настанови іншого (підтримати розмову або уникнути її).

3. Через відсутність або недостатність аргументів.

До конфлікту співрозмовників призводять не тільки порушення принципів спілкування, а й негативна емоційність, яка може бути сформована мовцем заздалегідь або ж виникнути під час розмови. Емоційність може проявлятися вербальним шляхом (вживання лексики з негативною конотацією) та паравербальним шляхом (загрозливе мовчання, міміка обличчя, що виражає агресію та фізична агресія тощо).

Л і т е р а т у р а :

1. Баранов А. Н. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации / А. Н. Баранов. – М. : Наука, 1990. – 136 с.
2. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации (на материале современного английского языка) : дис. ... доктора филол. наук : 10.02.04 / Алла Дмитриевна. Киевский ун-т им. Тараса Шевченко. – К., 1998. – 443 с.
3. Ишмуратов А. Т. Конфликт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів / А. Т. Ишмуратов. – К. : “Наукова думка”, 1968. – 187 с.
4. Казакова І. А. Лінгвістичні особливості і функціонування перерваних речень у сучасній англійській прозі / І. А. Казакова // Іноземна філологія. – Львів, 1993. – Вип. № 102. – С. 51-59.
5. Матюхина Ю. В. Советская беседа и характеристики английского коммуникативного поведения / Ю. В. Матюхина // Вісник Харківського державного університету. – 2005. – № 667. – С. 25-27.
6. Морозов В. П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты / В. П. Морозов // Психологический журнал. – Т. 14 Изд. “Наука” № 1, 1993. – С. 18-31.
7. Петрищева Н. Ю. Коммуникативная тональность в финальной фазе диалога / Н. Ю. Петрищева // Вісник Харківського державного університету. – 1997. – № 390: Актуальні проблеми теорії комунікації. – С. 129-131.
8. Титаренко О. Ю. Лінгвістичні проблеми гумору на матеріалі англійського ономастикону / О. Ю. Титаренко // Іноземна філологія. – Львів, 1993, № 106. – С. 79-66.
9. Grice H. P. Logic and conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics, v.3. ed. By P.Cole and J.L. Morgan, N.Y., Acad. Press. 1975. – P. 41–58.
10. Butler Emily Emotional Conversations: Can Hiding Your Feelings Make You and Your Partner Sick? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stanford.edu/group/i-rite/statements/2001/butler.html>
11. Christopher J. Anderson Swallowing Our Emotions and Getting Cognitive Indigestion Observer. Volume 15, Number 6. [Електронний ресурс] / J. Christopher . – Режим доступу : <http://www.psychologicalscience.org/observer/getArticle.cfm?id=1478>

Д ж е р е л а і л ю с т р а т и в н о г о м а т е р і а л у :

12. Bleasdale Alan. Boys from the Blackstuff / Alan Bleasdale. – L. : Stanly Thornes Publishers Ltd, 1990. – 281 p.
13. Levy Andrea. Fruit of the Lemon / Andrea Levy. – L. : Headline Publishing, 2000. – 352 p.
14. Narinder Dharni. Bend it like Beckham / Dharni Narinder. – L. : Hadder Children's Books, 2002. – 167 p.

Козлова О. С. Нарушение максим принципа общения из-за влияния негативных эмоций.

В статье рассматриваются причины несооблюдения коммуникативных максим из-за влияния негативных эмоций. Особое внимание уделено характеру тональности, повышению тона, а также различным коммуникативным интенциям собеседников. В выводах выявлены причины несооблюдения коммуникативных принципов в английской диалогической речи, на которую влияет негативная эмоциональность, а также выделены типы эмоциональности.

Ключевые слова: конфликт, максима, тональность, эмоциональность.

Kozlova O. Maxim principles violencing due to influence of negative emotions.

The article elucidates the reasons of the violation of communicative maxims under the impact of the negative emotions. Special attention is drawn to the character of tonality, raising tone and also the diversity of the communicative intentions of the speakers. In conclusions highlighted the reasons of violation communicative principles in English dialogues under the impact of negative emotions. Also were distinguished the types of tonality.

Keywords: conflict, emotionality, maxim, tonality.

Колодько Д. А.
Национальный педагогический университет
имени М. П. Драгоманова

МЕРОНИМИЯ: К ВОПРОСУ О ТЕРМИНОЛОГИИ

Статья посвящена вопросу терминологического оформления меронимических отношений. Представлен обзор наиболее часто используемых терминов, предлагается терминологический инструментарий для изучения меронимов в русском языке.

Ключевые слова: меронимия, холо-партиитивные отношения, холоним, партоним.

Все предметы окружающего мира логически взаимосвязаны, а системность реального мира находит свое отражение в языке. Прежде всего, это проявляется на лексическом уровне при распределении слов по семантическим полям, представляющим собой совокупность лексических единиц, “объединённых общим (инвариантным) значением и отражающих в языке определённую понятийную сферу” [8]. Связи языковых единиц в пределах семантического поля различаются по степени общности лексем. Традиционно говорят о корреляции синонимии, антонимии, конверсии, гиперо-гипонимии и несовместимости.

Свое место в этом ряду занимают отношения меронимии, поскольку корреляция части и целого является одним из основных типов связей между предметами реального мира. Данная бинарная категория, приобретая соответствующую интерпретацию, изучается не только в языкознании, но и в целом ряде других гуманитарных наук: в философии, логике, психологии, социологии, культурологии.

Понятия “часть” и “целое” относятся к фундаментальным философским категориям, отображающим общие свойства материи, воплощающим одну из важнейших особенностей мышления человека и одновременно общие направления процесса познания – от части к целому и наоборот. Исключительная важность и глобальность отношений части и целого неоднократно подчёркивалась в работах отечественных и зарубежных философов, пытавшихся определить место таких отношений в общей системе философских категорий, проследить закономерности соотношения целого и его составляющих, установить типы целого и соответствующие разновидности частей (П. В. Алексеев, А. В. Панин, А. М. Кузнецов, Е. К. Войшвилло и др.). Результаты исследований в этой области отражены в общеизвестных антиномиях части и целого:

1. Целое – это сумма частей. Целое больше суммы частей.
2. Части предшествуют целому. Целое предшествует частям.
3. Целое – всё, часть – ничто. Часть – всё, целое – ничто.