

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ СТАТУС ПОНЯТИЯ ВЕЖЛИВОСТИ

Шахбазлы Ч.

a-yshar@rambler.ru

(Баку, Азербайджан)

Дата надходження 19.12.2018. Рекомендовано до друку 27.02.2019.

Ввічливість – це не вроджений людський інстинкт, а навички, набуті і розвинуті як результат соціокультурного та історичного процесу, форма поведінки. Історія теорії ввічливості сягає к. XV ст. Цей термін дійшов із середньовічної латині, коли слово “*politus*” значило “впорядкувати”. Вчені, які належать до різних культурних традицій, здійснили численні дослідження розвитку теорії ввічливості, утвердження і дотримання її правил. Розвиток поняття люб’язності у зв’язку з науковими поняттями соціології зробив суттєвий внесок у розвиток різноманітних уявлень про культуру поведінки.

Ключові слова: ввічливість, лінгвістичний статус, культура, форма поведінки, теорія ввічливості.

Politeness – this is not an innate human instinct and skills acquired and developed as a result of socio-cultural and historical process, a form of behavior. The history of the theory of politeness goes back to the XV century. This term comes from the Latin Middle Ages, in which the word “*politus*” meant “given in the order”. Different cultures have conducted numerous studies on the development of the theory of politeness and implementation of its rules and the proper definition of the theory of politeness. Development of courtesy in connection with scientific concepts and general feelings made a significant contribution to the development of the various issues of culture and sociology.

Key words: politeness, linguistic status, culture, a form of behavior, the theory of politeness.

Люди, достигшие определённого возраста, учатся вежливому обхождению в обществе. Другими словами, вежливость – это не врождённый инстинкт человека, а навык, приобретённый и развитый в результате социокультурного и исторического процесса, форма поведения. История формирования теории вежливости восходит к XV веку. Этимологически этот термин происходит из латинского языка средних веков. Так, в латинском языке слово “*politus*” означало “разглаженный, приведённый в порядок”. Этот термин был синонимом слов “рафинированный, раскрашенный”. По Оксфордскому этимологическому словарю, в XVII веке понятие “вежливый человек” характеризовалось, как лицо, обладающее нравственными нормами. В книге К. Enlich “On the history of politeness” (1992, с. 71–107) отмечалось, что в средние века во Франции, Испании, Германии и Голландии, чтобы отличаться от других сословий, высшие сословия пользовались понятиями “преданность” и “взаимное доверие”; чтобы добиться успеха на основе значений вежливости, ставилась цель приобрести славу.

По словарю персидского языка Деххода, в разговорной речи слово “адаб” определялось, как избавление от какой-либо погрешности. Н. Элиас в своём научном труде “*Politeness / impoliteness in language*” отмечал, что в период Ренессанса не только высшие сословия, но и другие слои в цивилизованном обществе с целью развития социального поведения старались проявлять вежливость. Чтобы сохранить и сбалансировать социальные связи, большое значение имело преимущество одной личности над другой.

В разных культурах были проведены многочисленные научные исследования по вопросам развития теории вежливости и внедрения её норм, одновременно правильного определения теории вежливости. Развитие вежливости в связи с научными понятиями и общими чувствами внесло значительный вклад в развитие различных вопросов. При этом характеризовались первый и второй тип вежливого обхождения.

Первый тип вежливости представлял собой совокупность различных форм вежливого обхождения, принятых и используемых в разговорной речи членами социокультурных групп. Он охватывал понятия общих чувств вежливости.

Второй тип вежливости, с одной стороны, – это использование языка, с другой стороны, – своего рода теоретическая структура в составе теории социального поведения. Ф. Брасдефер и Ж. Сезар в книге “Politeness in Mexico and the United States” отмечали, что первый тип вежливости охватывает общие понятия вежливости, используемые членами общества в повседневной жизни. Первый тип вежливости подразделяется на три компонента: выразительный (expressive), классифицирующий (classif) и метапрагматический.

При выразительной вежливости говорящий с помощью речи вежливо выражает своё намерение и желание. Такие выражения, как *пожалуйста* (please) и *спасибо* (thank you), являются основными показателями этого компонента: *Thank you. In one way, wife leaving is fortunate for us* (Agatha Christie. N or M?); *This house is 5a Souci? Can you tell me, please? Is there a Mr. Rosenstein staying there?* (Agatha Chtistie. N or M?)

Классификация вежливого и невежливого обхождения, формируемого на основе оценки собеседника, входит в первый тип классифицирующей теории. Эта оценка исходит из метапрагматического первого типа вежливости. Здесь изучаются формы мышления людей о вежливости и развитие форм в различном контексте коммуникации. Таким образом, первый тип вежливости в отношении общественных норм реализуется как общее понятие. Вежливое обхождение, выражаемое в повседневной жизни посредством языка коммуникации, реализуется через восприятие, осознание и оценку слушателя данного обращения.

Уровень вежливости второго типа брал за основу научный подход к теории вежливости. Теория смогла точно, легко разработать функции вежливости и обеспечить дифференциацию вежливого и невежливого обхождения. Вежливость второго типа в то же время исследовала свойства вежливости в различных обществах. Watts смог ясно представить разницу между общими научными понятиями и понятиями чувств теории.

Н. Эллиас также считала важным исследование этих различий: наблюдала, что исследователи по-разному анализировали разговоры простых людей о вежливости и невежливости. Иначе говоря, некоторые исследователи, обсуждая эту теорию и учитывая разные вытекающие из формы подхода простых людей к одинаковой теме мнения схоластиков, исследовавших теорию, пришли к заключению, что вежливость может выражаться путем коммуникации и некомуникационным способом.

Теория коммуникации состоит из лингвистических и нелингвистических форм. Как видно из таблицы, нелингвистическая форма проявляется как паралингвистическая и непаралингвистическая. Жесты, используемые наряду с одинаковыми вербальными знаками, называются паралингвистическим типом вежливости. Например, поклон во время приветствия у японцев считается традиционным жестом. Применение просодических свойств, в частности интонации, ударения и тона голоса, является основным показателем паралингвистической формы. Просодические свойства можно использовать в предложениях или как смягчающие, или как отягчающие средства. В научном труде “Intercultural Communcation” Р. Сколлон и С. Сколлон отмечали, что иллюкутивная сила слова и выражения становится ясной не с помощью глагола или словарного ряда, а просодическими средствами. Другое средство выражения нелингвистики – непаралингвистики – выражается не какими-либо вербальными способами, а с помощью жестов. Чтобы показать вежливое обращение и интерес к рассказываемому, можно кивнуть головой в знак согласия или же продемонстрировать другие формы внимания.

Один из типов лингвистической вежливости – металингвистическая вежливость – является основанием для формирования социальной связи и сохранения социального давления.

Маргуз-Рейтер характеризовал этикет общения как фатическое общение – с один из видов выражения металингвистической вежливости. Б. Малиновский еще в 1930 году в своей книге “Man” (с. 9–29) относил к сфере фатического общения и последовательную беседу, разговоры на стереотипные темы. В вышеуказанной диаграмме неметалингвистическая вежливость, как и лингвистическая вежливость, понимается в целом, что прослеживается во многих исследованиях различные перспективы глубоко исследованы.

Фрейзер, рассматривая социальные нормы вежливости, предполагал, что способность любого общества реализовать свое поведение реализуется, мыслить по содержанию происходит в рамках в той или иной степени ясных правил. В работе “Politeness in linguistic research” Г. Гельд выделял две стороны социальной нормы (2005, с. 131–153):

1) статус, реализуемый почтением и уважительным отношением к социальным уровням других, – умственное поведение; здесь находят свое отражение духовные элементы и почести, касающиеся человеческих достоинств, а также соблюдение другими в собственном секторе более или менее сниженных или преувеличенных запретов. У некоторых схоластиков, таких, как Watts, взгляд на социальные нормы сходен с так называемым термином “понятие” (*wakimae*). Иде подчеркивал, что “*wakimae*” – по социальным конвенциям практическая форма вежливого поведения (Watts, с. 223–248). Кроме того, он отмечал, что *wakimae* – чувственное ролевое поведение, которым обладает человек в данной ситуации. А это очень выгодно для овладения коммуникацией, далекой от последовательных препятствий. Социокультурные конвенции, исследуемые R. Janney и H. Ardnt, соответствуют социальной вежливости, тождественной с конвенциями социальной нормы. Социальная вежливость оказывает большое воздействие на формирование свободного общения, связи между членами группы;

2) говор, поговорка, притча – фактор второй модели взгляда на социальные нормы. Грайс в своём исследовании уделил значительное место этому фактору.

Основа знаний о вежливости создана по принципу кооперации, и Грайс считал этот принцип основой модели вежливости. Сторонниками данного подхода были Лакофф, Лич, Эдмонсон и С. Крашен. Грайс утверждал, что говорящие лица – это рациональные индивидуумы, все, чем они обладают, равно и прямым образом заинтересованы в получении сообщений, вестей. По мнению автора, принцип кооперации был самым высшим принципом, и в зависимости от принятых целей и направлений беседы, в которую было вовлечено лицо, позиции, которую он занимал в момент свершения события, должен подготовить требуемое речевое поведение. По мнению Bharuth, принцип кооперации подразумевает “совместную деятельность”.

Грайс классифицировал принцип кооперации по четырем основным максимам и этике общения и считал целесообразным их соблюдение говорящим. Эти максимы следующие:

1) Максима количества: здесь говорящему рекомендуется говорить настолько информативно, насколько это требуется. Не рекомендуется говорить больше, чем требуется. “Ah, then you cannot quite understand it.

My wife and I have been married for nearly fifty years, and we have never 1 parted, never at all, until now” (A. Conan Doyle. Sweethearts, s. 131).

2) Максима качества: здесь говорящему рекомендуется говорить правду и только правду. “Madam, I am a poor serf belonging to a Polish, who have lately arrived in Florence. I have escaped from them; protect, shelter me. They say I can sing” (A. Conan Doyle. The serf of Pobereze, s. 88).

3) Максима релевантности: говорящему рекомендуется говорить по теме. “Oh yes, indeed. And you have a boy in the Navy?” “Yes, my eldest The” I have a boy in the Air Force and Cyril, my youngest, is out in France” (Agatha Christie. N or M?, s. 13).

4) Максима манеры: автор советует участникам беседы быть свободными и не волноваться. “Tuppence interrupted calmly, “Please teil anything you have seen as quickly as you can. We will be most grateful if я| would” (Agatha Christie. N or M?, s.43).

Он отмечал, что по результатам сказанного говорящим формируется предположительное мнение (Leesch, с. 55). Лица, не использующие какой-либо из перечисленных выше четырёх способов во время беседы, прибегают к другим способам. Лич называл эти способы постулатами вежливости: некоторые исследователи и считали целесообразными эти способы Грайса, однако Лич указывал, что эти приемы не могут быть прямым помощником для выражения мыслей людей.

Несмотря на то, что принцип кооперации оказался безуспешным в исследовании понятия вежливости, однако он внес большой вклад в формирование теоретических и эмпирических исследований лингвистов, в частности в концепции Лакоффа о “постулатах вежливости”. Лакофф развивал теорию Грайса по систематике, состоящей из двух постулатов: “Излагай свою информацию ясно!” и “Будь вежлив!” Он подразделял эти постулаты, на полупостулаты. Эти полупостулаты служили для формирования у собеседников положительного впечатления друг о друге. Полупостулаты, выдвинутые Лакоффом, следующие:

- 1) Не навязывайся!
- 2) Предоставляй адресату право выбора!
- 3) Оставь хорошее впечатление! Будь дружелюбен!

Первый полупостулат основывался на “дистанции и официальности”, второй полупостулат – на “нерешительности”, а третий полупостулат – на “равноправии”. Постулат “Не навязывайся!” формируется на основе “дистанции” между говорящим и слушателем. Это правило не выходит за рамки официальности, сохраняются все особенности дистанции и статуса не развивается какое-либо неофициальное отношение. Больше всего это касается медицинских, бизнеса, юридических и академических тем. “Pardon me, madame, for appearing at such a strange hour,” said M.de Maury (A.Conan Doyle. A coachful of Ghosts, s. 165).

В постулате “Предоставляй адресату право выбора!” проявляется нерешительность, а причиной тому становятся сомнения, возникающие в выступлении говорящего. Лакофф подчеркивал, что на самом деле в рамках этого постулата говорящий в курсе того, что он хочет, и что слушатель должен с пониманием относиться к его мыслям. Слушающая сторона осведомлена о том, что говорящий имеет такие полномочия. “Предоставляй адресату право выбора!” также используется, как намек на “теорию истины”.

Хотя говорящий и знает, что он хочет, однако он не желает оказывать никакого давления на слушателя. Такие формы этикета, как “Пожалуйста” (please), “хорошо” (well), “эх”, “ах”, “давай поговорим спокойно” (speaking loosely), “ну” (in a way), считаются основными показателями этого правила. “Well, tu queen, tu fairy, tu crowned saint he said, suddenly falling on one knee, [“this I swear to you!” (A.Conan. Doyle. A coachful of ghosts, s. 184); “Ah, then, pardon tu mistake! I had a foolish notion that you cared for me, mademoiselle” said Bernard, setting his teeth, and beginning to walk away (A.Conan Doyle. A coachful of ghosts, s. 183).

А постулат “Оставь хорошее впечатление!” соответствует принципу “равенства”. Несмотря на то, что говорящая сторона преобладает над противоположной стороной в плане статуса и занимаемой позиции, она проявляет равенство, чтобы говорящий чувствовал себя удобно и свободно. Такое чувство солидарности еще больше усиливает неофициальные отношения между сторонами в случае обращения по имени или прозвищу. Такие выражения, как “Хочу сказать” (I mean, I think, I know), “Знаете” (You know), “Так сказать” (So to say), занимают здесь широкое место “I think this is where you leave me”, Tuppence murmured (Agatha Christie. N or M?, s.8); “I know”, Tommy. It just doesn't make any sense at ail (Agatha Christie. N or M?, s.48).

Лич показывал, что вежливость демонстрируется для снижения влияния невоспитанных, неприятных, омерзительных выражений. Автор говорил о вежливости как об основном прагматическом понятии. Он отмечал, что люди прибегают к этому методу не только для

выражения задуманного, но в то же время для того, чтобы избежать определенных ситуаций. Отличия между принципом вежливости и принципом кооперации Лич излагал следующим образом.

Принцип кооперации дает возможность одному собеседнику построить общение на основе вероятности, что другой собеседник уже сотрудничает. Так, принцип кооперации имеет функцию регулирования говоримого. Однако он утверждал, что принцип вежливости имеет важную функцию регулирования. А это в социальном отношении позволяло сохранить социальное равновесие и теплые отношения, создающие условия для взаимодействия собеседников. Лич предлагал две двухкомпонентные прагматические структуры: речевую и межличностную риторику. Каждая из них в свою очередь соответствовала ряду принципов. Как отдельный сектор в межличностной риторике Принцип вежливости употребляется наравне с Принципом кооперации Грайса и Принципом иронии Лича. Маркиз-Райтер говорил о Принципе иронии как о второстепенном принципе. Этот принцип давал возможность говорящему, будучи нетактичным в душе, быть вежливым внешне. Иными словами, говорящий в противоположность принципу кооперации, выглядел иронично. Несмотря на то, что эта теория позволяла слушателю предположительно выразить правильно свою мысль, Принцип иронии явно был противоположен принципу вежливости.

Наиболее важной особенностью в теории Лича было различие “абсолютной вежливости” (absolute politeness) и “относительной вежливости” (relative politeness). Главная цель в абсолютной вежливости – минимизировать нетактичное обращение, образ поведения, увеличить уровень вежливости формы вежливого выражения. Абсолютная вежливость охватывает речевые акты, составляющие ассоциацию с типами вежливости. Обладает положительными сторонами, характеризующимися вежливым поведением, и отрицательными сторонами, характеризующимися невежливым обращением.

Лич подчёркивал, что относительная вежливость соотносительна с нормами специальных культур и языковых общин, групп. Сюжетная или речевая ситуация со своими вариациями наиболее эффективна. Он предлагал следующие принципы вежливости, этики:

1. Принцип такта, этикета

- а) Уменьши оценку других.
- б) Увеличь пользу другим.

“Nah. You don't need any advice. You're all grown up. You make your decisions now. And besides, there's not much I could tell you” (Nicholas Sparta. At first sight, s.25).

2. Принцип великодушия

- а) Минимизируй пользу для себя.
- б) Увеличь самооценку.

“Do not be angry with your poor friend, made-moiselle Leonore, you кључ me very well. You trust me, do you not?” (A. Conan Doyle. A coachful of ghosts, s.181).

3. Принцип одобрения

- а) Минимизируй критику в адрес других.
- б) Увеличь чувство одобрения к другим.

“You are right, O'Brien. Your action has been most honourable considerate.” (A. Conan Doyle. A Physiologist's Wife, s. 39).

4. Принцип скромности

- а) Меньше хвали себя.
- б) Увеличь неприятие к себе.

“I am so sorry,” she said again. “If I had known what was passing in «} mind I should have told earlier that I intend to devote my life entirely to science” (A. Conan Doyle. The Doctors of Hoyland, s. 215).

5. Принцип согласия

а) Минимизируй несогласие между тобой и другими.

б) Стремись к согласию между тобой и другими.

“Yes, that's a good idea, Tuppence. Albert will be perfect.” (Agatha Christot' N or M?, s.32).

6. Принцип сочувствия

а) Минимизируй антипатию между тобой и другими.

б) Стремись к взаимной симпатии между тобой и другими.

“And you love me?” she whispered. “Yes a thousand times, yes!” (A.Conan oyle. The Spectre hand., s. 15).

Литература

1. Enlich K. (1992). *On the history of politeness*. Berlin : Mount de Gruyter.
2. Held G. (2005). *Politeness in linguistic research*. Berlin : Mount de Gruyter.
3. Leech G. (1983). *Principle of Pragmatics*. Essex : Longman.
4. Malinowski B. (1930). Man.
5. Watts R. (2003). *Politeness*. Cambridge : Cambridge University.