

Касіян Г. В.,

Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ

НЕПРЯМІ МОВЛЕННЄВІ АКТИ ЯК ЗАСІБ ВИРАЖЕННЯ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ У ФРАНЦУЗЬКІЙ ЛІНГВОКУЛЬТУРІ

У статті розглянуто функціонування негативної ввічливості через непрямі мовленнєві акти в ході вербальної взаємодії. Показані основні комунікативні інтенції мовця щодо використання непрямих етикетних мовленнєвих конструкцій. Особлива увага приділена аналізу лінгвістичного й комунікативно-прагматичного аспектів негативної ввічливості.

Ключові слова: позитивна ввічливість, негативна ввічливість, прямий мовленнєвий акт, непрямий мовленнєвий акт, комунікація, намір, етикетне висловлення.

В статье рассмотрено функционирование негативной вежливости через не прямые речевые акты в процессе вербального общения. Показаны основные коммуникативные интенции говорящего касательно использования непрямых этикетных речевых конструкций. Особенное внимание уделено анализу лингвистических и коммуникативно-прагматических аспектов данной категории.

Ключевые слова: позитивная вежливость, негативная вежливость, прямой речевой акт, непрямой речевой акт, коммуникация, намерение, этикетная высказывание.

The article is devoted to the examination of functioning of negative politeness in the process of interpersonal communication. The special attention is spared to the analyzing of the use of indirect etiquette constructions and their role in verbal interaction. The article also deals with interpretation of linguistic and pragmatic aspect of term "negative politeness".

Key words: positive politeness, negative politeness, communication, intention, direct construction, indirect construction, etiquette construction.

Проблема вербальної взаємодії завжди була й продовжує залишатися одною із найбільш привабливих у науковому сенсі, через що вона є об'єктом дослідження багатьох наук, як-то: лінгвістики, психології, філософії, соціології та інших галузей. Незважаючи на існування різноманітних теоретичних концепцій та методологічних підходів до вивчення спілкування, вчені єдині в тому, що даний термін варто тлумачити як різновид людської діяльності та основу міжособистісних стосунків [2; 5]. Доведено, що міжособистісна вербальна інтеракція реалізується згідно з нормами та правилами, які склалися поступово протягом багатьох століть [3, с. 254]. Ці норми, у свою чергу, обумовлюються нормами мовленнєвого етикету, що є проявом такої людської морально-етичної категорії як увічливість.

Питання функціонування вербальної ввічливості стало впродовж останніх десятиріч концептуальною складовою комунікативної прагматики. Нині дослідники зосереджуються на аналізі різних видів цієї категорії [7; 8; 9; 10; 13; 14]. Особливу увагу привертає проблема функціонування негативної ввічливості, однією зі стратегій якої є використання непрямих мовленнєвих актів з метою уникнення прямого втручання в комунікативний простір адресанта та пом'якшення висловлювань, що загрожують його особі. Видається важливим проаналізувати з комунікативно-прагматичних позицій застосування мовцем непрямих вербальних конструкцій у процесі вербального спілкування, що, власне, і зумовлює **актуальність** нашої розвідки.

Отже, **мета** цієї розвідки – висвітлити особливості функціонування негативної ввічливості та з'ясувати її комунікативно-прагматичне значення і призначення в непрямому акті спілкування. **Завдання**, які впливають з даної мети, передбачають розгляд основних випадків застосування негативної ввічливості через непрямі мовленнєві акти з метою уникнення конфлікту в ході міжособистісної словесної взаємодії.

Категорія ввічливості визначається як моральна якість індивідууму, що стала нормою поведінки та способом прояву поваги в процесі міжособистісної взаємодії [6, с. 46]. У науковій літературі даний термін пов'язують з мовленнєвим етикетом [1; 4; 7], комунікативними стратегіями [8; 9; 12] та мовними максимами [13; 14].

Відповідно до теорії П. Браун і С. Левінсон виокремлюють два типи ввічливості – позитивну (positive politeness) та негативну (negative politeness). Перша форма ввічливості базується на зближенні (approach-based) учасників мовленнєвої інтеракції, друга – на їх дистанціюванні (avoidance-based). Поняття позитивної ввічливості характеризується тим, що комунікант демонструє солідарність адресату через висловлення подяки, компліменту, привітання чи запрошення, тоді як негативна ввічливість пов'язана з "негативним обличчям" співрозмовника, коли ті чи інші мовленнєві повідомлення можуть загрожувати іміджу мовця. Мовленнєві акти з ілюктивною силою прохання, докору, негативної оцінки, заперечення належать до таких, що містять відтінок напруги, оскільки вимагають від адресата відповідної реакції чи виконання тої або іншої дії. Тож, як зазначає відомий французький мовознавець К. Кербра-Ореккіоні, негативна ввічливість виконує роль компенсації недоліків з метою пом'якшення мовленнєвої ситуації в подібних ситуаціях. Відбувається це через непрямі мовленнєві акти, мета яких – завуалювати головне повідомлення мовленнєвого акту й тим самим зменшити комунікативний тиск на учасника розмови [11, с. 228].

Непрямі мовленнєві акти є предметом розгляду багатьох науковців, на думку яких, головна мотивація вживання таких вербальних конструкцій обумовлюється категорією ввічливості [8; 13; 14; 15].

У своїй праці "*Indirect speech acts*" американський дослідник Дж. Серль зазначає, що у формі непрямого мовленнєвого акту мовець повідомляє один (імпліцитний) ілюктивний акт через інший (експліцитний). Ключ

човою інтенцією комуніканта є реалізація саме того ілокутивного акту, що мається на увазі [15]. Автор зауважує, що, здійснюючи непрямі мовленнєві акти, співрозмовники є носіями спільного пропозиційного змісту, який ґрунтується на певних мовних та позамовних знаннях. У цьому випадку, актуалізуються здібності адресата здійснити умовивід для того, щоб вірно проінтерпретувати повідомлення такого роду та сприйняти як спонування до конкретної дії [15]. Вчений виокремлює два типи непрямих мовленнєвих актів: конвенційні (*conventionnel*) непрямі мовленнєві акти та неконвенційні (*non conventionnel*) непрямі мовленнєві акти. Так, висловлення *Zut! J'ai laissé mon stylo à la maison* на конвенційному експліцитному рівні є інформативним повідомленням, імпліцитним ілокутивним значенням якого є прохання, що може бути зрозуміле лише в рамках контексту. У французькій лінгвокультурі в схожих мовленнєвих ситуаціях реакція адресата є саме на неконвенційний зміст, тому подібні висловлення тлумачиться як непрямі неконвенційні мовленнєві акти [15]. Проте формулювання в запитальній формі як-от: *Peux-tu me passer du sel. Tu pourrais fermer la porte. Veux-tu fermer la fenêtre. Tu voudrais bien répondre au téléphone* класифікують як непрямі конвенційні мовленнєві акти, оскільки значення прохання є апріорі конвенційним [10, с. 39]. Таким чином, непрямі мовленнєві акти несуть у собі не лише буквальне значення мовленнєвої конструкції, але й відповідний йому ілокутивний смисл. І етикетне висловлення *Peux-tu me déposer à la station de métro* в буквальному розумінні є запитанням, що спрямоване до адресата, щоб дізнатись, чи останній може виконати це прохання (*Es-tu capable de me déposer à la station de métro?*). Разом з тим, ілокутивним значенням даної репліки мовця є безпосередній заклик до дії (*Dépose-moi à la station de métro*), який адекватно сприймається співрозмовником через спільний прозиційний зміст. Дж. Серль виокремлює кілька типів фраз, за допомогою яких адресат може висловити директивний етикетний мовленнєвий акт з конвенційно наявним проханням. Йдеться, зокрема про:

1) висловлення в питальній формі щодо здатності співрозмовника виконати дію. Напр.: *Pouvez-vous me passer mon manteau ?*

2) висловлення, що містять у собі бажання мовця щодо виконання конкретної дії адресатом. Напр.: *J'aimerais que (Je voudrais) que vous me renseigniez à propos du fonctionnement de votre club;*

3) висловлення стосовно виконання дії співрозмовником. Напр.: *Allez-vous nous suivre au restaurant?*

4) висловлення, що містять у собі бажання та згоду співрозмовника виконати дію. Напр.: *Voulez-vous nous rendre visite demain soir? Cela vous dérangerait d'ouvrir la fenêtre?*

5) висловлення, що відносяться до чинників, що спонукають адресата виконати певну дію. Напр.: *Vous devriez nous faire voir vos photos, pourquoi ne pas nous les montrer ? Ne vaudrait-il pas mieux que vous vous asseyez là ?*

6) висловлення, в яких зіставляються елементи, тобто через експліцитні мовленнєві акти з директивним дієсловом. Напр.: *Pourrais-je vous demander de bien vouloir me donner des renseignements supplémentaires ?*

Усі вище перераховані етикетні мовленнєві акти прохання є непрямыми мовленнєвими актами, оскільки в кожному з них наявні два ілокутивних значення. Виглядає так, що мовець хоче запитати про можливість, бажання чи здатність співрозмовника виконати ту чи іншу дію, тоді як насправді в кожному етикетному висловленні є прихований імперативний заклик до виконання певної дії. Таким чином, мова йде про непрямі ілокуції, в яких під прямим значенням мається на увазі одне, а під наміром, вкладеним комунікантом у дане висловлення, – інше.

Вчені П. Браун та С. Левінсон з цього приводу зазначають, що непрямі мовленнєві акти дозволяють здійснити дві протилежні інтенції мовця: інтенцію надати співрозмовникові право вибору виконати чи не виконати дане прохання, будуючи повідомлення в непрямій формі та інтенцію повідомити про свій намір прямо [8, с. 132]. Таким чином, вживання непрямих мовленнєвих конструкцій є реальним способом уникнення прямого втручання в особистий простір учасника комунікації.

На відміну від прямих мовленнєвих повідомлень, непрямі – це формулювання певних інтенцій під виглядом іншого мовленнєвого акту, тобто в таких висловлюваннях ілокутивний акт є завуальований під інший мовленнєвий акт увічливості [10, с. 35]. Використання непрямих ілокуцій характеризується функціонуванням негативної ввічливості.

Отже, якщо порівняти непрямі мовленнєві акти з прямими конструкціями, то очевидним є те, що через останні на адресата чиниться комунікативний тиск; тому подібного роду висловлювання вважаються проявом невічливості [11, с. 38-39]. Наприклад, у прямих повідомленнях *Je veux du pain, Donnez-moi du pain* порушуються норми етикетної мовленнєвої поведінки, оскільки відсутні будь-які ознаки ввічливості, що провокує негативне сприйняття адресанта.

Тож, будуючи повідомлення згідно з комунікативними стратегіями ввічливості, співрозмовники не практикують вживання імперативних мовленнєвих актів без супровідних маркерів увічливого спілкування. Так, імперативні висловлювання можуть здійснюватись у межах етикетного спілкування, якщо при цьому вжиті лексичні індикатори ввічливості. Напр.: *Ouvre la fenêtre s'il te plaît, Entrez, Monsieur.* Крім того, у французькій мові використовується допоміжне дієслово *vouloir*, що ставиться в спеціальну імперативну форму ввічливості перед смисловим дієсловом з метою пом'якшення прямої мовленнєвої конструкції. Напр.: *Veillez vous assoir, Veillez recevoir mes hommages respectueux.*

До не менш ефективного способу вираження негативної ввічливості належать етикетні мовленнєві акти спонукального характеру, що на лексичному рівні відзначаються вживанням питальних умовних конструкцій. Напр.: *Tu voudrais aller au cinéma, Pourrais-tu passer mon manteau.*

Таким чином, конструюючи речення в запитальній формі мовець не обмежує свободу вибору співрозмовника в прийнятті власного рішення. Застосування стратегії негативної ввічливості допомагає значною мірою уникнути або послабити конфліктну ситуацію.

Аналіз фактичного матеріалу політичних дебатів передвиборчої кампанії президентських виборів 2012 року засвідчує активне використання стратегій негативної ввічливості в ситуаціях вираження таких мовленнєвих дій як незгода, негативна оцінка, звинувачення, заперечення, докір. Подібні формулювання вербального спілкування часто призводять до непорозуміння та неприємних для учасників розмови наслідків. Відповідно, використання непрямих мовленнєвих актів значно зменшує негативний перлокутивний ефект подібних висловлень.

Продемонструємо функціонування непрямих мовленнєвих актів, що виражають звинувачення на прикладі репліки Ф. Оланда, адресованої Н. Саркозі: *Heureusement qu'il y a des interlocuteurs et puis par ailleurs, vous nous dites : "J'ai assumé un certain nombre de réformes difficiles", mais à quel prix pour les Français ? À quel prix pour les injustices qui ont été creusées, les inégalités qui ont été aggravées ?*. У даному прикладі адресант цитує свого опонента, коментуючи його слова через непрямі мовленнєві конструкції з прихованим ілокутивним змістом обвинувачення. Таким чином, Ф. Оланд маскує своє критичне ставлення до адміністративних кроків Н. Саркозі у вигляді непрямо адресованих йому запитань. Очевидним є те, що ілокутивною метою Ф. Оланда не є отримати пряму відповідь, а швидше висловити свою критику.

Наступний приклад ілюструє використання непрямих мовленнєвих актів незгоди. *Enfin, quand le leader du premier syndicat français, la CGT, appelle à voter pour le candidat socialiste, en violation de toutes les traditions syndicales, est-ce l'esprit de rassemblement ? Quand on défile derrière le drapeau rouge avec la faucille et le marteau, est-ce que c'est l'esprit de rassemblement ?*

Формулюючи дане висловлення, Н. Саркозі висловлює свою незгоду через неодноразове використання непрямих мовленнєвих актів у формі запитання *est-ce que c'est l'esprit de rassemblement?*. На експліцитному рівні учасник розмови ставить запитання ніби для того, щоб отримати на нього відповідь. Але насправді ця частина фрази говорить про те, що мовець використовує негативну ввічливість для того, щоб зауважувати імпліцитний репрезентативний мовленнєвий акт незгоди та негативної оцінки.

Ще один випадок прихованої незгоди та обвинувачення можна знайти в обміні репліками, запропонованому нижче:

François Hollande : *Monsieur Sarkozy, vous aurez du mal à passer pour une victime.*

Nicolas Sarkozy : *Est-ce que dans ce que j'ai dit il y a quelque chose de faux?*

У діалозі очевидним є те, що Ф. Оланд спрямовує звинувачення экс-президенту Франції Н. Саркозі, у тому, що останній припустився чималої кількості помилок та не хоче їх визнавати, вдаючи з себе жертву обставин. У відповіді опонента простежується здивування у формі запитання, імпліцитний зміст якого – це незгода зі сказаним.

Далі продемонструємо маскований докір Н. Саркозі по відношенню до співрозмовника Ф. Оланда: [...] *François Hollande, quelles sont vos solutions ? Avez-vous des objectifs chiffrés ou des objectifs dans le temps pour faire reculer le chômage ?* Цю мовленнєву ситуацію можна проінтерпретувати так, що конструюючи етикетне висловлювання, Н. Саркозі натякає на те, що Ф. Оланд насправді не має конкретних рішень та пропозицій щодо покращення стану справ з безробіттям у країні. Тим адресант висловлює свій докір адресатові.

Таким чином, розглянувши основні випадки функціонування негативної ввічливості через непрямі мовленнєві акти з метою уникнення конфлікту в ході міжособистісної словесної взаємодії та проаналізувавши на конкретних прикладах комунікативні стратегії використання цієї категорії в політичних дебатах сучасної Франції, можна констатувати, що вживання непрямих мовленнєвих актів допомагає значно зменшити комунікативний тиск на співрозмовника, зберегти соціальний образ адресата і, разом з тим, досягнути поставленої мети вербальної взаємодії.

Отже, однією з форм негативної ввічливості є непрямі етикетні мовленнєві акти незгоди, звинувачення, негативної оцінки, заперечення, докору, метою яких є приховати негативний момент втручання в особистісну сферу вибору адресата.

Література:

1. Гольдин В. Е. Речь и этикет / Валентин Евсеевич Гольдин. – М. : Просвещение, 1983. – 182 с.
2. Гумбольдт фон В. Избранные труды по языкознанию / Вильгельм фон Гумбольдт. – М., 1984. – С. 301-302.
3. Етика ділового спілкування / [Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д. та ін.]; под ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук [Навч. посібник]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
4. Карасик В. И. Язык социального статуса / Владимир Ильич Карасик. – М. : Институт языкознания АН СССР, Волгоградский педагогический институт, 1991. – 495 с.
5. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и филологии / Эдвард Сепир. – М. : Прогресс, 1993. – 656 с.
6. Словарь по этике / [ред-состав. И. С. Кон]. – М. : Политиздат, 1981. – 430 с.
7. Формановская Н. И. Речевой этикет и культура общения / Наталья Ивановна Формановская. – М. : Высшая школа, 1989. – 159 с.
8. Brown P., Levinson S. D. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
9. Goffman E. On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction // Laver, Hutcheson (eds.). Communication in face-to-face interaction. Harmondsworth : Penguin, 1972. – P. 319-346.
10. Kerbrat-Orecchioni C. Les actes de langage dans le discours : Théories et fonctionnement. – P. : NATHAN, 2001. – 189 p.
11. Kerbrat-Orecchioni C. Les interactions verbales. – P. : Armand Colin, 1992 – Т. 2. – 318 p.
12. Kerbrat-Orechioni C. La conversation. – P. : Seuil, 1996. – 324 p.
13. Lakoff R. Language in Context // Language. – Vol. 48. – № 4. : Linguistic Society of America, 1972. – P. 907-927.
14. Leech G. N. Principles of Pragmatics. – London : Longman, 1983. – 250 p.
15. Searle J. R. Indirect speech acts // Syntax and Semantics. vol. 3. Speech acts, New York : Academic Press, 1975. – P. 59-82.