

17. Радзієвська Т. В. Концепт шляху в українській мові: поєднання ідей простору і руху / Т. В. Радзієвська // Мовознавство. – Київ, 1997. – №4/5. – С. 17–26.
18. Сорока Т. В. Концепты “дом” и “семья” в русском, английском и французском языковом сознании: дис. ... канд. філ. наук: 10.02.15 / Сорока Т.В. – К., 2006. – 222 с.
19. Степанов Ю. С. Семиотика концептов / Ю. С. Степанов // Семиотика. Антология. – М.: Деловая книга, 2001. – С. 603–612.

Summary

The article deals with the linguistic means of expressing state treason in the Ukrainian and English languages and their specific features. Extralinguistic reasons (historical, political, etc.) that influenced the peculiarities of verbalization in the semantic field of “treason” of the concept **зрада** / **treachery** in the compared languages have been analyzed.

УДК 811. - 24 - 387.1

РОЛЬ ЧАСТОТНОГО ПАРАМЕТРА ИНТОНАЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ВЕЖЛИВОСТИ/НЕВЕЖЛИВОСТИ В УСТНЫХ КОНФЛИКТНЫХ ДИАЛОГАХ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ ФИЛЬМОВ)

Пеливан О.К.

Одесский национальный университет им. И.И.Мечникова

В данной статье представлены результаты экспериментально-фонетического исследования, посвященного изучению частотного параметра интонации в реализации вежливости/невежливости в английском формальном и неформальном конфликтном диалогическом дискурсе.

Прежде чем перейти к описанию результатаов исследования, представляется целесообразным остановиться на понимании вежливости в трудах отечественных и зарубежных лингвистов.

Обзор научной литературы показал, что мнения исследователей данной проблемы разделились. Представители **теории социальной нормы** рассматривают понятие вежливости в рамках поведения в социуме и соблюдения определенных правил общения, считающихся хорошими манерами.

Существует также понимание вежливости как фона общения, **коммуникативного договора**, в который коммуниканты привносят свои условия и изменения в зависимости от ситуации. Сторонники этого подхода считают, что вежливость определяется условиями и требованиями определенного коммуникативного договора.

Вежливость также определяют через разговорные максимы. Говорящий должен использовать определённые правила построения своих высказываний, если он желает успешного достижения своих целей. При этом необходимо исходить прежде всего из интересов собеседника. Сторонники этой теории предлагают различное количество и содержание максим вежливости.

Очень распространена теория *сохранения лица* П. Браун и С. Левинсона [6]. Суть этой теории состоит в том, что для успешной коммуникации собеседники должны стремиться сохранить «лицо» собеседника, стараясь избегать речевых и неречевых действий, повреждающих его, например, приказов, просьб, угроз.

Рассмотрим подробнее эти наиболее популярные трактовки понятия вежливости. Теория вежливости как социальной нормы сводится к тому, что в социуме существуют предписывающие «правильное» поведение нормы, соблюдение которых ассоциируется с вежливостью, а несоблюдение — с грубостью. Б. Фрэйзер [7] считает, что эта теория отражает историческое понимание вежливости, принятое в англоговорящем мире. Предполагается, что в каждом обществе существует определённый набор социальных норм, состоящий из более или менее конкретных правил, которые определяют какое-то поведение, положение вещей, образ мыслей в зависимости от ситуации. Позитивная оценка (вежливость) означает соответствие действия принятой норме, а негативная оценка (невежливость = грубость), наоборот, — противоположность норме.

Вежливость в свете этого подхода воспринимается как хорошие манеры и, таким образом, тесно связана с этикетом.

Н.И. Формановская, рассматривая соотношение таких явлений как этикет и вежливость, подчёркивает, что «этикет и речевой этикет — это принятые в том или ином обществе, кругу людей правила, нормы поведения, в том числе и речевого поведения (в соответствии с распределением социальных ролей в официальной и неофициальной обстановке общения), которые, с одной стороны, регулируют, а с другой стороны, обнаруживают, показывают отношения членов общества по таким примерно линиям: свой — чужой, вышестоящий — нижестоящий, старший — младший, далёкий — близкий, знакомый — незнакомый и даже приятный — неприятный» [4, 48-49].

Невежливое поведение означает отведение собеседнику роли ниже той, которая ему принадлежит в соответствии с его признаками, то есть нарушение норм этикета — всегда невежливость. Пытаясь же дать определение вежливости, Н. И. Формановская обращается к «Словарю по этике», где это понятие определяется как «... моральное качество, характеризующее человека, для которого уважение к людям стало повседневной нормой поведения и привычным способом обращения с окружающими» [4, 49].

Вежливость может также рассматриваться через максимы речевого общения. Эта теория основывается на ставшей уже классической работе Х. П. Грайса «Логика и речевое общение», в которой был разработан принцип Сотрудничества, сформулированный следующим образом: «Ваш вклад в разговор должен быть таким, который требуется на данной стадии беседы, служит достижению общей для

коммуникантов цели и соответствует определённому направлению обмена репликами» [1, 225].

Этот общий принцип Х. П. Грайс представляет в виде четырёх категорий, или «супермаксим», которые делятся на более частные максимы - категории Качества, Количества, Отношения и Способа. Исходя из Категории Количества (информативности) предполагается, что собеседник должен предоставлять необходимое и достаточное количество информации. Под Категорией Качества (искренности) подразумевается, что информация не должна быть ложной, Категория Отношения (релевантности) означает, что информация должна иметь непосредственное отношение к делу. Категория Способа (ясности выражения) требует, чтобы коммуникант соблюдал краткость и избегал неясности и неоднозначности. Х. П. Грайс также упоминает максимы эстетического, социального, морального характера, например, «Будьте вежливы», которые обычно соблюдаются коммуникантами в разговоре и также служат достижению определённой цели [8, 47].

Робин Лакофф впервые применила Принцип Сотрудничества Х. П. Грайса при рассмотрении вежливости. Но, в отличие от него, она распространяет на прагматику понятие грамматического правила и оформленности: «Нам нужны какие-то прагматические правила, указывающие, правильно ли оформлено высказывание с прагматической точки зрения и насколько оно отклоняется от нормы, если это так» [9, 56]. Р.Лакофф предлагает два правила прагматической компетенции:

- 1) Выражайся ясно (по сути дела, максимы Х. П. Грайса);
- 2) Будь вежлив [9, 57].

Дж. Лич наиболее детально разработал теорию вежливости с позиции разговорных максим. Суть предложенного им Принципа Вежливости сводится к тому, что, направляя свои высказывания на достижение определенных целей, говорящий должен оформить их так, как если бы исходил из интересов собеседника. Здесь существенно деление на *себя* и *других* (*self* и *others*). Принцип вежливости также состоит из ряда максим и 7 субмаксим.

П. Браун и С. Левинсон рассматривают вежливость с позиций теории «сохранения лица». Центральным для их модели анализа речевого поведения коммуникантов является понятие «лица» (*public self-image, face*), широко распространённое в социальной психологии. Совокупность потребностей личности в индивидуальной свободе, в невмешательстве в свои дела, в утверждении своего права на самостоятельные действия рассматривается как «негативное лицо» личности (*negative face*), а потребность в уважении, любви, дружбе, одобрении, заботе, хорошем отношении в широком смысле - как «позитивное лицо» (*positive face*). В процессе общения коммуниканты, если они стремятся к успешному взаимодействию, стараются «сохранить» свое «лицо» и «лицо» партнера. Но некоторые акты (речевые и неречевые действия) изначально являются «повреждающими лицо» (*face threatening acts, FTA*), то есть игнорирующими потребности позитивного или негативного лица адресата или говорящего.

Смягчающие компенсирующие действия, в зависимости от ориентации на позитивное или негативное лицо, составляют суть позитивной или негативной вежливости, которые определяются двумя основными желаниями: желанием не испытывать помех в своих действиях и желанием получить одобрение.

Данная статья посвящена исследованию конфликтных диалогов, которым, на наш взгляд, свойственна негативная вежливость.

Негативная вежливость служит для сохранения независимости личности, потребности в неприкосновенности ее территории и границ. Она предполагает наличие социальной дистанции и неловкости в общении. Сдержанность, официальность и выражение уважения – примеры негативной вежливости. По мнению П. Браун и С. Левинсона, в западной культуре вежливое поведение ассоциируется именно с негативной вежливостью [5, 130].

Последователи теории коммуникативного договора как подхода к изучению вежливости (Б. Фрейзер, В. Колен) в целом принимают Принцип Сотрудничества Х. П. Грайса и важность понятия «лица», но их подход отличается от подхода П. Браун и С. Левинсона по ряду существенных положений.

Вступая в беседу, каждый из участников привносит свое понимание определенных прав и обязанностей, которые определяют, как минимум на начальной стадии общения, что можно ожидать от участников коммуникации. В ходе общения или в связи с изменением контекста, всегда возможно изменение условий такого «речевого контракта». Статус этих прав и обязанностей неодинаков: некоторые из них предписаны конвенциями, носят общий характер и соблюдаются в любом типе речевого взаимодействия. Так, например, предполагается, что участники коммуникации вносят свои реплики поочередно, используют язык, понятный обоим собеседникам, и говорят достаточно громко и отчетливо, чтобы собеседник мог услышать. Это бесспорные условия «договора» [7, 203].

Таким образом, Б. Фрейзер и В. Колен утверждают, что вежливость состоит не в стремлении к тому, чтобы собеседник чувствовал себя комфортно (как у Р. Лакофф и Дж. Лича) или не чувствовал дискомфорта (как у П. Браун и С. Левинсона), а представляет собой средство для достижения своих коммуникативных целей (в соответствии с требованиями коммуникативного договора).

При таком понимании вежливость рассматривается не как одномоментное явление, а как фон, на котором протекает речевое взаимодействие, и вежливое отношение не может быть выражено в одном высказывании. Вежливость — это норма, и коммуниканты могут зафиксировать только ее отсутствие, т.е. невежливость (грубость).

Целью данной работы является определить роль частотного параметра интонации в реализации вежливости/невежливости в устных формальных и неформальных **конфликтных** диалогах.

В связи с этим, представляется целесообразным подробнее остановиться на определении конфликта в целом и речевого конфликта в частности. Следует

отметить, что феномен конфликта достаточно глубоко изучен в психологии, а на современном этапе исследования межличностной коммуникации представляет огромный интерес и для лингвистов.

По мнению В.С.Третьяковой, конфликт (от лат. *conflictus* - столкновение) - это ситуация, в которой происходит: «1) столкновение 2) двух сторон (участников конфликта) 3) по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, 4) в результате которого одна из сторон (S) сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), а вторая сторона (A), осознавая, что указанные действия направлены против его интересов, предпринимает ответные действия против первого участника» [3, 129]. Что же касается речевого конфликта, то он «имеет место тогда, когда одна из сторон в ущерб другой сознательно и активно совершает речевые действия, которые могут выражаться соответствующими негативными средствами языка и речи. Такие речевые действия говорящего – субъекта речи – определяют речевое поведение другой стороны – адресата: он, осознавая, что указанные речевые действия направлены против его интересов, предпринимает ответные речевые действия подобного рода, выражая отношение к предмету речи или собеседнику. *Эта противонаправленная интеракция и есть речевой конфликт*» [3, 131].

По мнению М.Я.Дымарского, «речекоммуникативный конфликт – это возникшее в ходе речевой коммуникации (коммуникативного контакта) столкновение, противостояние двух сторон (партнеров) коммуникации, которое обнаруживает себя через конфликтные коммуникативные ходы, такие как нанесение адресату коммуникативного и/или психологического ущерба (недоверие, угроза), понижение его статуса (дискредитация, негативная характеристика, оскорбление, высмеивание), противодействие нанесенному ущербу, а также через коммуникативные ходы, в которых наряду с тем или иным неконфликтным заданием содержится конфликтный потенциал за счет употребления особых средств, таких как директивный речевой акт как потенциальный конфликтный коммуникативный ход» [2, 29].

Исходя из того, что целью нашей работы является определение роли частотного параметра интонации в реализации вежливости/невежливости в конфликтном диалогическом дискурсе, логично предположить, что мелодический компонент интонации играет немаловажную роль в реализации вежливости (хоть большей частью и негативной) в конфликтной ситуации.

Материалом настоящего исследования послужили саундтреки к 4 англоязычным фильмам. Общий объем материала составил 120 страниц стандартного текста А-4 (254 диалога, 228 минут звучащего текста), из которого был отобран экспериментальный материал для электроакустического анализа (34 минуты звучащего текста, 52 конфликтных диалога).

Для достижения поставленной цели был проведен электроакустический анализ материала исследования, который проводился в лаборатории экспериментальной фонетики ОНУ им. И.И.Мечникова с помощью компьютерной программы PRAAT.

Данная программа позволила получить компьютерные интонограммы с автоматическим выделением огибающей основного тона и интенсивности речевого фрагмента высказывания (диалога) во временной оси реального времени ее звучания.

Электроакустическому анализу подвергались следующие частотные характеристики:

- Частотный диапазон диалогического единства (ДЕ);
- Пиковое (максимальное) значение частоты основного тона (далее ЧОТ) ДЕ;
- Локализация пикового значения ЧОТ в синтагме (1 ударный слог, шкала, ядро).

Исследование участия мелодического компонента интонации в реализации вежливости/невежливости в устных формальных и неформальных конфликтных диалогах включало в себя, прежде всего, изучение диапазона ЧОТ в исследуемых диалогах. При этом учитывались значения как верхнего, так и нижнего предела ЧОТ.

Результаты подсчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Значения диапазона частоты основного тона в конфликтных диалогах

Просодические параметры		Вежливые	Вежливые	Невежливые	Невежливыене
		формальные	неформальные	формальные	формальные
Частотность(Гц)	Диапазон (Гц)	243	234	346	394
	Верхний предел (%)	46	51	89	93
	Нижний предел (%)	54	49	11	7

Данные таблицы свидетельствуют о том, что невежливым формальным и неформальным диалогам характерен более широкий диапазон ЧОТ (346 и 394 Гц соответственно), чем вежливым формальным и неформальным диалогам (243 и 234 Гц соответственно). Это дает нам основание считать, что диапазон ЧОТ играет важную роль в реализации невежливости в конфликтных формальных и неформальных диалогах.

Исследование частотного диапазона позволило не только выявить степень участия этого интонационного параметра в реализации вежливости и невежливости, но и установить, от какого предела ЧОТ (верхнего или нижнего) зависит ширина диапазона. Таким образом, было установлено, что в невежливых формальных и неформальных диалогах, которым характерен достаточно широкий диапазон ЧОТ, расширение диапазона, в основном, происходит за счет повышения верхнего предела (89% и 93% соответственно), и только в 11% и 7% случаев соответственно диапазон расширяется за счет снижения нижнего предела ЧОТ.

Однако, в вежливых формальных и неформальных диалогах расширение диапазона гораздо чаще происходит за счет снижения нижнего предела ЧОТ (54%

и 49% соответственно), а сужение – за счет повышения нижнего предела ЧОТ при достаточно высоких значениях максимумов ЧОТ.

Результаты исследования пиковых значений ЧОТ представлены в таблице 2.

Таблица 2

Пиковые значения частоты основного тона в конфликтных диалогах (в Гц)

Пиковое значение частоты основного тона в ДЕ	Вежливые формальные	Вежливые неформальные	Невежливые формальные	Невежливые неформальные
		320	312	396

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в вежливых формальных и неформальных диалогах пиковые значения ЧОТ значительно ниже (320 и 312 Гц соответственно), чем максимальные значения ЧОТ в невежливых формальных и неформальных диалогах (396 и 472 Гц соответственно). Это дает нам основание утверждать, что максимумы частоты основного тона в значительной степени участвуют в реализации невежливости в формальных и неформальных конфликтных диалогах и частично – в реализации вежливости в вежливом конфликтном диалогическом дискурсе.

Исследование локализации пиковых значений ЧОТ в синтагме позволило выявить интересные данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Локализация пикового значения частоты основного тона в синтагме (%)

Локализация пикового значения (%)	Вежливые формальные	Вежливые неформальные	Невежливые формальные	Невежливые неформальные
1ударн.	12	60	14	8
Шкала	4	-	-	-
Ядро	84	40	86	92

Как показывают данные таблицы, в вежливых формальных диалогах в 84% случаев пиковое значение ЧОТ локализуется на ядре, в 12% - на 1 ударном слоге и в 4% – на шкале. В вежливых неформальных диалогах максимальное значение ЧОТ расположено на 1 ударном слоге (60%) и в 40% случаев – на ядре. В невежливых формальных диалогах пиковые ЧОТ совпадает с ядром в 86% и с 1 ударным слогом в 14%. В невежливых неформальных диалогах пиковое значение ЧОТ локализуется на ядре в 92% случаев и в 8% - на 1 ударном слоге.

Поскольку цель данной работы - определить роль частотного параметра интонации в реализации вежливости/невежливости в устных формальных и неформальных конфликтных диалогах, на следующем этапе исследования было выяснено, совпадают ли пиковые значения частоты основного тона с эмфатическим центром высказывания.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что в большинстве случаев эмфатический центр высказывания совпадает с пиковым значением ЧОТ, что отражено в таблице 4.

Таблица 4

Совпадение эмфатического центра с пиковыми значениями ЧОТ (в %)

Совпадение эмфатического центра с пиковыми значениями ЧОТ (в %)	Вежливые формальн	Вежливые неформал	Невежл формал	Невежлив неформал
		88	89	97

Как видно из таблицы, в невежливых формальных диалогах самый высокий процент совпадения пиковых значений ЧОТ с эмфатическим центром (97%), вторыми по частотности являются вежливые неформальные диалоги (89%), за которыми следуют вежливые формальные (88%) и невежливые неформальные (85%). Это дает основание утверждать, что мелодический компонент интонации играет ведущую роль в реализации эмфазы.

Проведенное исследование позволило констатировать, что частотный компонент интонации в целом и значения пиковой ЧОТ в частности играют важную роль в реализации невежливости и частично участвуют в реализации вежливости в конфликтных диалогах. Следовательно, частота основного тона является информативным параметром для дифференциации вежливости и невежливости.

На наш взгляд, комплексное исследование всех интонационных параметров (мелодических, динамических и темпоральных), участвующих в реализации и дифференциации конфликтных диалогов различных видов, может привести к интересным результатам.

Литература

1. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. Вып. XVI. – М.: Прогресс, 1985. – С.217-236.
2. Дымарский М.Я. Где находится порог языкового конфликта? // Аспекты речевой конфликтологии: Сб.ст. под. ред. чл.-корр. Российской Академии образования, проф. Ильенко. СПб., 1996. С. 25-34.
3. Третьякова В.С. Конфликт глазами лингвиста // Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. Барнаул, 2000. С. 127-140.
4. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения / Н.И.Формановская. – М.: Высшая школа, 1989. – 234с.
5. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge / P. Brown, S. Levinson. – UK: Cambridge University Press, 1987. – 352p.

6. Brown P., Levinson S. Universals in language usage: Politeness phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and politeness: Strategies in social interaction // Eds. Goody E.N. – Cambridge: Cambridge University Press, 1978. – PP. 56-289.
7. Fraser, B. Perspectives on Politeness / B. Fraser // Journal of Pragmatics, 1990. № 14. – PP. 219-236.
8. Grice, G.H. Logic and conversation / G.H.Grice // Eds. Cole & Morgan. – 1975. – PP. 41-58.
9. Lakoff, R. Language and Women's Place / R. Lakoff. – New York: Harper & Row, 1975. – PP. 45-79.
10. Leech, G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – London: Longman Publishing Group, 1983. – PP. 131-139.

Summary

The immediate aim of the article is to define the role of the pitch component of intonation in realization of politeness/impoliteness in English-language formal and informal conflict dialogical discourse. It is proved that the pitch component of intonation in the whole and maximum pitch level value in particular play an important role in realization of impoliteness and partly participate in realization of politeness in conflict dialogical discourse.

УДК 811.111'367.63

ОСОБЛИВОСТІ ГРАМАТИЧНОЇ СПОЛУЧУВАНOSTІ АНГЛІЙСЬКИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ ПРИЙМЕННИКІВ

Поміркована Т.В.

НПУ ім. М.П.Драгоманова

Якщо зіставити прийменникову систему англійської мови, яка за морфологічним типом належить до аналітичних мов, з українською, то варто говорити про досить розвинену й динамічну систему прийменникових конструкцій останньої, які демонструють вияви аналітичності граматичного ладу цієї слов'янської мови. І, навпаки, здатність прийменника до морфемізації є одним із виявів нового синтетизму в сучасній, переважно аналітичній, англійській мові. Така можливість злиття з попереднім дієсловом чи віддієслівним елементом характерна риса загалом усієї групи германських мов. Вона не властива