

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ КООПЕРАЦІЇ ТА ВВІЧЛИВОСТІ В ПРОВОКАЦІЙНОМУ МОВЛЕННІ

Мельник Ірина Валеріївна,

асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті розглядаються особливості використання принципів Кооперації та Ввічливості у провокаційному мовленні. Аналізується вплив принципів спілкування на мовленнєву поведінку провокатора й реципієнта, а також на розвиток комунікативної ситуації провокаційного мовлення.

Ключові слова: кооперація, ввічливість, провокаційне мовлення, комунікативна мета.

Актуальність обраної теми дослідження зумовлена потребою вивчення особливостей використання принципів Кооперації та Ввічливості в провокаційному мовленні. **Мета** статті – проаналізувати вплив принципів спілкування на мовленнєву поведінку провокатора й реципієнта, а також на розвиток комунікативної ситуації провокаційного мовлення. **Об'єктом** дослідження є принципи Кооперації та Ввічливості, а **предметом** – особливості їх реалізації в кооперативних та конфліктних ситуаціях провокаційного мовлення. **Наукова новизна** дослідження полягає в поглибленому вивченні провокаційного мовлення як специфічного різновиду дискурсу.

Мовна комунікація є насамперед міжособистісною інтеракцією, що передбачає взаємодію комунікантів, координацію їхніх дій відповідно до певних правил та законів, які формують і регулюють поведінку співрозмовників і пов'язані як і з закономірностями процесу комунікації, так і з психологічними особливостями учасників спілкування, їх соціальними ролями тощо. Система принципів, правил і конвенцій утворює комунікативний кодекс, що ґрунтується на певних категоріях і критеріях та регулює мовленнєву поведінку комунікантів.

Провокаційне мовлення – це особливий тип міжособистісного спілкування, внутрішньо розрахований на отримання бажаної для провокатора інформації, коли мовець говорить не для того, щоб передати певну інформацію, а, навпаки, для її отримання, іншими словами, ми можемо говорити про "випитування" інформації [Семенюк 2010, 43]. Проте, слід наголосити, що метою провокаційного мовлення є не лише отримання інформації, а й налаштування контакту між співрозмовниками, що передбачає використання принципів комунікації, які дозволяють провокатору регулювати мовленнєві дії реципієнта з метою досягнення комунікативної мети.

Існує чимало принципів, правил та конвенцій спілкування, що формують комунікативний кодекс провокаційного мовлення. Проте, основним з них є принцип Кооперації, тобто принцип комунікативного співробітництва [P. Grice], який включає максими кількості, якості, релевантності та способу вираження. Максимы принципу Ввічливості – великодушності, схвалення, скромності, згоди, симпатії і тактовності [G. N. Leech], доповнюють принцип Кооперації.

Учасниками провокаційного мовлення виступають провокатор як ініціатор комунікації та реципієнт. Адресант-провокатор завжди зацікавлений у тому, щоб адресат адекватно сприймав його повідомлення. Проте, недостатньо лише прагнути

досконалості мовлення, тобто дотримуватись певних норм спілкування. Важливо, щоб комунікативні норми були адаптованими до конкретної ситуації спілкування. Іншими словами, для досягнення ефективності у процесі спілкування провокатор повинен, не відступаючи від комунікативних норм, доцільно використовувати мовні засоби в процесі інтеракції. Оскільки основою комунікативного кодексу провокаційного мовлення є комунікативна мета (запланований мовцем-провокатором результат, на який скерована комунікативна діяльність) і комунікативний намір (тактичний хід, що є практичним засобом досягнення відповідної комунікативної мети), то саме ці категорії набувають значення регуляторів спілкування, приводячи в дію критерії, правила, конвенції і принципи коректної мовленнєвої поведінки комунікантів.

Провокаційне спілкування є спільною діяльністю його учасників, кожен з яких певною мірою визначає загальну для них ціль (цілі) або, принаймні, напрям діалогу. П. Грайс вперше намагався сформулювати правила, яких дотримуються співрозмовники в процесі спілкування. Він відштовхується від того, що співрозмовники зацікавлені в ефективності передачі інформації, і висунув ідею про те, що комуніканти в процесі обміну інформації співпрацюють один з одним, роблячи внесок в побудову і перебіг дискурсу. Для досягнення комунікативних цілей співрозмовники координують своє мовлення, при цьому на кожному комунікативному етапі вони уникають деяких мовленнєвих дій як комунікативно несумісних. Враховуючи конwersаційні потреби один одного, співрозмовники прагнуть досягти комунікативної кооперації. Принцип Кооперації (*cooperative principle*) реалізується у вигляді максимум (лат. *maxima* – основне правило), які визначають внесок учасників комунікативного акту в мовленнєву ситуацію. Грайс виокремлює чотири максими: кількості, якості, відношення, манери, кожна з яких має свої окремі постулати, які регулюють мовленнєву поведінку: повідомляй стільки інформації, скільки потрібно для реалізації конкретних цілей спілкування; не говори того, що вважаєш неправдивим; не говори того, для чого не маєш достатніх підстав; не відхиляйся від теми, будь релевантним, тобто говори по суті; висловлюйся чітко, уникай незрозумілих висловів, уникай неоднозначності, будь лаконічним, будь організованим [Grice 1975].

Ці максими мовленнєвого спілкування є інструкцією до раціонального використання мови. П. Грайс допускав, що окрім перерахованих, існують й інші максими етичного, морального і соціального характеру, такі як "будь ввічливим" [Grice 1975, 47]. Він також визнавав, що виокремленні ним правила націлені на ефективність та інформативність і не беруть до уваги експресивного аспекту мовлення. Проте, як ми зауважили вище, ціллю провокаційного мовлення є не лише ефективна передача інформації (трансакційне спілкування), а й встановлення і підтримка міжособистісного контакту (інтеракційне спілкування).

Крім принципу Кооперації важливим для побудови ефективної міжособистісної комунікації є принцип Ввічливості (етикетності), розроблений Дж. Лічем [Leech 1983], який спрямований забезпечити гармонізацію інформаційного обміну та запобігти конфліктним ситуаціям. Дж. Ліч трактує ввічливість як прагматичний фактор, який регулює процес спілкування. Він відзначає, що принцип Ввічливості в більшій мірі регулює спілкування, аніж принцип Кооперації: він підтримує соціальну рівновагу і

дружні стосунки між співрозмовниками і дає зрозуміти, що насамперед вони зацікавлені в співпраці один з одним [Leech 1983, 82]. Якщо у принципі Кооперації втілені закони спільного оперування учасниками комунікації інформацією, то в принципі Ввічливості – їхні стосунки. Дотримання принципу Ввічливості створює прийнятну атмосферу спілкування, нормальне тло для реалізації комунікативних стратегій. Розкривають принцип Ввічливості наступні максими: такту, великодушності, схвалення, скромності, згоди, симпатії [Leech 1983].

У провокаційному мовленні ввічливість розглядається нами як складова тактико-стратегічного плану провокатора, який в ході комунікації мусить враховувати відчуття та інтереси співрозмовників. Ввічливість інтерпретується як стратегія, до якої вдається провокатор для досягнення власних комунікативних цілей, тобто слід говорити про створення, підтримку або збереження гармонійних відносин при мовній взаємодії. Категорія ввічливості є потужним регулятором мовної інтеракції комунікантів, коли між провокатором і реципієнтом встановлюються відносини співпраці, що забезпечують досягнення мети.

Розглянемо комунікативну ситуацію провокаційного мовлення, а саме допиту:

[CUT to EARL WHITE sitting on a table outside, talking to a group of young people. GILLIAN and LOKER approach him, holding a basketball] GILLIAN: Hey, Earl. Thanks for taking the time. By the way, I'm a big fan. [offering the ball] Would you mind? EARL: Oh, no problem. (Earl autographs the ball). GILLIAN: Bet this will be worth a lot some day. EARL: Oh, yeah. Autographs, shoes, bobble hats. Pro ball is big business. GILLIAN [to LOKER]: See the chin thrust? EARL: What? LOKER: You thrust your chin out. That's a sign of anger. GILLIAN: You do it whenever you talk about your pro career. I think it's because you're angry you're not gonna have one. LOKER: Hey, Earl, catch. [LOKER throws the ball and EARL catches it, wincing] LOKER: We've seen that before, too. You make that face almost every time you catch a pass these days. EARL: It's intensity. GILLIAN: No, actually, it's pain. Doctors call it the primal face of pain. It's universal. So what is it, Earl? Carpal tunnel? Arthritis? EARL: Look, you know how many hours I've spent shooting free throws? I've busted my ass on the court since I was nine. I'm raising my brother, trying to pay the rent – a big pro contract was gonna change all that. But you know who drafts someone with erosive arthritis? Nobody. GILLIAN: So you took the bribe. EARL: Look, I could've gone pro out of high school, but the athletic association needs its big tournament, so I gotta spend my last good year playing college ball for nothing. Look, Mr. Taft's check was the only payday I was gonna get. Are you telling me you wouldn't have taken that money?] [Lie to Me Transcripts, Moral Waiver].

Наведений приклад ілюструє розмову між шістнадцятирічним баскетболістом (Ерлом Уайтом), якого звинувачують у тому, що він взяв хабар від президента баскетбольної команди і Джіліан Фостер та її напарника Локера, які розслідують цю справу. Підтвердження факту хабара може призвести до закінчення баскетбольної кар'єри хлопця. Провокатор своєю комунікативною метою ставить те, щоб добитись від реципієнта визнання у тому, що він взяв хабар і на початку розмови вдається до наступного прийому: говорить приємні слова на адресу реципієнта, хвалить його, що є ознакою кооперативного спілкування, (1. *Thanks for taking the time.*

By the way, I'm a big fan; 2. Bet this will be worth a lot some day), тим самим позитивно налаштовуючи його на перебіг бесіди. Джіліан, попередньо провівши розслідування і вияснивши, що у баскетболіста ревматизм, що ставить хрест на його подальший кар'єрі, будує розмову на основі інформативної стратегії, що, у свою чергу, втілюється у тактиці наведення доказів (1. *We've seen that before, too. You make that face almost every time you catch a pass these days; 2. No, actually, it's pain. Doctors call it the primal face of pain. It's universal. So what is it, Earl? Carpal tunnel? Arthritis?*) і тактиці ствердження фактів (*So you took the bribe*), чим досягає перлюкутивного ефекту. Реципієнт займає активну позицію і використовує стратегію самооборони, розуміючи, що розмова набуває загрозливого для нього відтінку (*Look, you know how many hours I've spent shooting free throws? I've busted my ass on the court since I was nine*). У ході розмови він імпліцитно дає зрозуміти, що брав хабар (*But you know who drafts someone with erosive arthritis? Nobody*). Провокація реалізується за допомогою тактики виправдовування (1. *I'm raising my brother, trying to pay the rent – a big pro contract was gonna change all that; 2. Look, Mr. Taft's check was the only payday I was gonna get. Are you telling me you wouldn't have taken that money?*). Дана комунікативна ситуація є прикладом кооперативного спілкування. Вживання простих розповідних речень з прямим порядком слів сприяє полегшенню сприйняття інформації. Складні речення вживаються для реалізації тактик наведення доказів і тактики виправдовування. Використання розмовної лексики, вставних слів (*By the way...*), вигуків (*Oh..., Hey...*), інтенсифікаторів уваги (attention seekers) (*Look...*), формул ввічливості (1. *Thanks for taking the time; 2. Oh, no problem*)), сленгу (*I've busted my ass on the court since I was nine*) надає мовленню неофіційного характеру. Риторичні запитання акцентують увагу адресата на факті повідомлення, надають емоційного забарвлення, що підсилює ілюкутивну силу висловлювання: (1. *Look, you know how many hours I've spent shooting free throws? 2. But you know who drafts someone with erosive arthritis? 3. Are you telling me you wouldn't have taken that money?*).

Наведений приклад показує, що розвиток процесу спілкування є динамічним. Обидва комуніканти виступають як рівноправні учасники комунікації, адже кожен має власні комунікативні цілі, згідно з якими реалізуються стратегії і тактики. Провокатор реалізує свій комунікативний намір, не порушуючи принципу Кооперації та Ввічливості. На початковій стадії мовленнєвої взаємодії провокатор неухильно дотримується як максимум принципу Ввічливості у побудові комунікативного акту, так і конwersаційних максимумів принципу співробітництва, будуючи свій дискурс логічно, чітко, переконливо і аргументовано, що відповідає принципу Кооперації. Розмова протікає у природній, невимушеній, щирій обстановці. Провокатор намагається створити сприятливі умови для діалогу (люб'язні слова на адресу співрозмовника). Проте ракурс комунікації згодом міняється, оскільки реципієнт змушений дбати про свої інтереси, відстоювати свою позицію. Слід зауважити, що провокатор досяг своєї комунікативної мети цілком кооперативним способом, про що свідчить те, що реципієнт без заперечення та протидії надав потрібну інформацію.

Отже, створення сприятливих умов спілкування, позитивного мікроклімату бесіди на початковому етапі комунікативної ситуації є частиною задуму провокатора,

оскільки такий мовленнєвий вплив на адресанта якісно допомагає йому у досягненні бажаного результату (перлокутивного ефекту).

Проте комунікативні ситуації провокаційного спілкування не завжди вдається будувати згідно принципів Кооперації та Ввічливості, не порушуючи їх, оскільки на перебіг комунікації впливають різні умови мовленнєвого спілкування, які потребують збалансованості у вживанні вербальних та невербальних засобів комунікації, урахування особливостей мовної особистості співрозмовників, статусно-рольових, культурних чинників тощо.

Розглянемо комунікативну ситуацію провокаційного мовлення, а саме розмову слідчих зі школяркою:

[*Outside, CAL and TORRES meet up with the girl who spoke at the service, RILEY*]
 TORRES: That was a good speech. RILEY: *Um, thanks.* TORRES: But you didn't mean a word of it, did you? RILEY: *What? Who are you?* CAL [*offering his hand*]: *I'm Dr. Lightman. We're helping the FBI with their investigation.* RILEY: *Well, what kind of doctor are you?* CAL: *I study people's lies, like the one you told in there about being Danielle's best friend.* RILEY: *We were best friends.* CAL: *Then why were you faking being sad then?* RILEY: *I wasn't. I was just shocked, like everybody else.* CAL: You pluck your eyebrows? RILEY: *What?* CAL: Did you pluck your eyebrows before you came here so they'd be perfect just like that? Because signs of lying become particularly visible in the brows when they've been thinned. You weren't shocked at all about Danielle's death, were you? RILEY: *Look, Danielle was into some pretty bad stuff.* TORRES: *What? Was she using?* [RILEY nods] *What was she on?* RILEY: *I don't know. Um, I heard she was scoring from some burnout on the school paper. This loser basically just . . .* RILEY'S FATHER: *Riley? You ready to go?* RILEY: *Yeah. [to CAL and TORRES] Okay, please don't tell my Dad that I talked to you guys, okay? He's on the board of trustees at my school, and he'll freak. [RILEY gets into her father's car]* TORRES: *You never told me about the eyebrow plucking thing. Where'd you read about that?* CAL: *Nowhere.* TORRES: *Why not?* CAL: *'Cause it's complete crap* [Lie to Me Transcripts, The Perfect Score].

Наведена комунікативна ситуація відбувається на похороні дівчини Даніель, яка була напередодні знайдена мертвою у парку. Команда доктора Лайтмана, на чолі із ним та його помічницею Торрес займається розслідуванням даної справи. Оскільки під підозрою опинились всі друзі загиблої, Лайтман (провокатор) вирішує порозмовляти із дівчиною Райлі (реципієнт), яка виголосила похоронну промову. Поставивши за комунікативну мету дізнатись інформацію про стосунки між дівчатами та можливу причину смерті Даніель, провокатор обирає блефування за головну стратегію, яка виявляється дієвою, адже, зрештою, допомагає провокатору досягти перлокутивного ефекту і реалізувати його комунікативну мету. Проте застосування цієї стратегії заздалегідь передбачає порушення принципу Кооперації, а саме недотримання максим якості та релевантності, оскільки адресант-провокатор дещо відхиляється від теми (*Did you pluck your eyebrows before you came here so they'd be perfect just like that? Because signs of lying become particularly visible in the brows when they've been thinned*) і говорить те, що вважає неістинним, про що свідчать кі-

нцеві репліки діалогу (*'Cause it's complete crap*). Провокатор (Торрес) на початку намагається притримуватись принципу Ввічливості, проте одразу його порушує і ситуація набуває конфронтаційно-кооперативного характеру. Досить цікавим є те, що на розвиток мовленнєвої ситуації впливають не лише обставини спілкування, а й соціальна роль та офіційний статус провокатора, що поряд із вербальним наповненням справляють значний тиск на реципієнта (*I'm Dr. Lightman. We're helping the FBI with their investigation... I study people's lies, like the one you told in there about being Danielle's best friend*). Слід зауважити, що порушення принципів спілкування (Кооперації та Ввічливості) не заважає провокатору досягти комунікативної мети, оскільки реципієнт, з огляду на все, таки надає потрібну інформацію, яка сприяє подальшому розслідуванню справи.

Таким чином, принцип Кооперації та принцип Ввічливості складають основу комунікативного кодексу провокаційного мовлення, тобто системи принципів, що регулюють мовленнєву поведінку учасників спілкування в ході комунікативного акту. Принцип Ввічливості та принцип Кооперації перетинаються своїми функціями, оскільки обидва регулюють соціальну поведінку провокатора та реципієнта, у тому числі їх комунікативну діяльність. Для адресанта-провокатора важливим є досягнення комунікативної мети, тобто реалізація запланованого ним результату, на який скерована його комунікативна діяльність. Аналіз комунікативних ситуацій провокаційного мовлення свідчить, що реалізація комунікативної мети може здійснюватись як кооперативним (дотримання принципу співробітництва та ввічливості), так і некооперативним способом (порушенням максимум принципу Кооперації та Ввічливості). Спроможність провокатора дотримуватися правил ввічливості й кооперації, урахувати особливості характеру, емоційного стану співрозмовника при виборі тактик спілкування, добору слів і побудови висловлення забезпечує досягнення комунікативної мети та підвищує ефективність спілкування, дозволяє уникнути комунікативної невдачі.

Проте недотримання принципів спілкування у ситуаціях провокаційного мовлення не завжди призводить до комунікативних невдач. Як показує приклад, порушуючи принципи Кооперації та Ввічливості, провокатор, попри все, досягає бажаного перлокутивного ефекту, хоча і порушує комунікативний баланс та кооперативний характер спілкування. Отже, порушення чи дотримання провокатором максимум принципу ввічливості та співробітництва не є перешкодою в досягненні інтенцій провокатора.

В статье рассматриваются особенности использования принципов Кооперации и Вежливости в провокационной речи. Анализируется влияние принципов общения на речевое поведение провокатора и реципиента, а также на развитие коммуникативной ситуации провокационной речи.

Ключевые слова: кооперация, вежливость, провокационная речь, коммуникативная цель.

The article deals with the usage of the Cooperative Principle (CP) and the Politeness Principle (PP) in the provocative speech.

Key words: cooperation, politeness, provocative speech, communicative purpose.

Література:

1. *Бацевич Ф. С.* Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф. С. Бацевич. – 2-ге вид., доп. – К. : ВЦ "Академія", 2009. – 376 с. – (Серія "Альма-матер").
2. *Ларина Т. В.* Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М. : Рукописные памятники Древ. Руси, 2009. – 516 с.
3. *Malikova O.* Modern English Theoretical Grammar: University course / O. Malikova // Textbook for English language students and researchers. – К. : Publishing house "Kyiv university", 2010. – 704 p.
4. *Семенюк О. А.* Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О. А. Семенюк, В. Ю. Паращук. – К. : ВЦ "Академія", 2010. – 240 с.
5. *Grice H. P.* Logic and Conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics / ed. by P. Cole, J. Morgan. – N. Y. : Academic Press, 1975. – Vol. № 3. – P. 41–58.
6. *Leech G.* Principles of Pragmatics / G. Leech. – L. ; N. Y. : Longman Linguistic Library, 1983. – 250 p.
7. <http://lyingtoyou.synthasite.com/moral-waiver.php>.
8. <http://lyingtoyou.synthasite.com/the-perfect-score.php>.