

УДК 811.111 42

*Л. В. Михайлова***ИСТОРИЧЕСКОЕ ВАРЬИРОВАНИЕ
ПРИНЦИПА ВЕЖЛИВОСТИ
В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ XIV–XX вв.****Резюме**

Принципы та стратегії ввічливості не є константами, їх форма змінюється, і це залежить від соціального та лінгвокультурного аспектів. Розрізняємо позитивну та негативну ввічливість. У спонукальному дискурсі відмічаємо суттєве збільшення чисельності стратегій негативної ввічливості. Стратегії ввічливості розглядаються як результат культурних та соціальних змін у суспільстві.

Summary

Politeness principles and strategies are not constant. The forms of their realization change. It depends upon social and linguistic aspects. Positive and negative politeness are differentiated. In imperative discourse the number of strategies of negative politeness is much bigger. Politeness strategies are analyzed as a result of social, linguistic and cultural changes in the society.

Ключевые слова: дискурс, принцип вежливости, стратегии вежливости, положительные стратегии, отрицательные стратегии, маркер, перлокуция, директив, речевой этикет, обращения, адресат, принцип кооперации.

Данная статья посвящена анализу исторической динамики способов реализации принципа вежливости в англоязычном дискурсе на протяжении XIV–XX веков.

Объектом данного исследования являются стратегии вежливости в английском дискурсе.

В реальном речевом взаимодействии речевые акты (далее РА) образуют побудительный дискурс, который на протяжении своего развития претерпевает существенные изменения, связанные с изменением принципов межперсонального общения. Важнейшие из них суммированы Дж. Личем как принцип кооперации, вежливости, заинтересованности, способствования [6].

Известно, что для директивных РА принцип вежливости имеет первостепенное значение. Побуждение неизбежно наносит ущерб

адресату, «вторгаясь» в его мир, побуждая изменить его, поэтому оно особенно нуждается в соблюдении принципа вежливости как фактора «компенсации» этого ущерба.

Коммуникативные принципы реализуются на уровне дискурса. Побудительный дискурс мы рассматриваем как систему речевого взаимодействия в определенной лингво-культурной общности, которая зависит от социальных, культурных (ценностных, этических, эстетических и пр.) компонентов этой общности. Достижение планируемого адресатом РА воздействия требует соблюдения правил прагматической компетенции. Они сформулированы Р. Лакофф как правило ясности выражения и правило вежливости [5].

Разработка теории вежливости Дж. Личем позволила сформулировать принцип вежливости в его негативной позитивной форме: минимизируй невежливые утверждения и делай максимальными вежливые утверждения [7].

В нашем исследовании мы рассматриваем стратегии вежливости как диахронические переменные побудительного дискурса.

Как свидетельствует наш анализ, принципы и стратегии вежливости не являются константами, они варьируются в зависимости от социального и этно-культурного аспектов коммуникации конкретной эпохи: при относительной стабильности данных принципов и набора стратегий в побудительном дискурсе, их приоритетность и конкретное наполнение каждого переменны.

В качестве общей тенденции эволюции принципа вежливости в побудительном дискурсе отмечаем статистически существенное увеличение численности стратегий негативной вежливости (с 53% в XVI в. до 72% в XX в.). Важность этих стратегий обусловлена, с одной стороны, самой природой побуждения, а с другой – тем, что в культурах Запада негативная вежливость представлена наиболее конвенционализированным набором лингвистических средств компенсации угрозы «лицу» [3]. Рассмотрим динамику отдельных стратегий подробнее.

Наиболее существенно количественное варьирование за исследуемый период времени отличает стратегию негативной вежливости «выражайся косвенно»: это, соответственно, 11% – 21% – 29% – 41%

– 42% выборки. Целью данной стратегии является уменьшение степени «вмешательства» за счет использования косвенных способов передачи сообщения. Прежде всего, сюда относим использование вопросительных предложений для косвенной реализации побуждения.

Данная стратегия негативной вежливости продолжает доминировать в реквестивах в XVII–XVIII вв. Например: мистер Беллер неожиданно появляется в доме своей сестры:

Old Harry Bellair (without). *Where are you all there? Out, a dod! will nobody hear?*

Lady Town. *My brother! Quickly, Mr. Smirk, into this closet! you must not be seen yet* (G. Etheredge).

В XIX–XX вв. область функционирования негативных стратегий, реализованных вопросительными предложениями, количественно расширяется за счет существенного роста частотности этой стратегии.

Повествовательные РА директивы также играют существенную роль в этот период благодаря общему росту их частотности как косвенных директивов. Это соответствует общей тенденции качественного и количественного расширения сферы косвенных реализаций РА директивов к XX в.:

You've got nothing to worry about (E. Waugh).

Сущностью стратегии негативной вежливости «задавай вопросы, будь уклончив» является стремление говорящего избежать навязчивости в общении за счет включения в языковое оформление побуждения маркеров-модификаторов (*hedges*) типа *rather, sort of, true, quite*.

Семантически понятие «*hedge*» определяется как частица, слово или фраза, которая модифицирует роль предиката или группы существительного в высказывании и указывает, что определенный элемент соответствует своему значению лишь частично либо, напротив, в превосходной степени: *sort of, regular, true, rather, pretty, quite* [4].

С прагматической точки зрения это явление перформативной модификации иллокутивной силы РА: маркеры-модификаторы служат удовлетворению потребности лица «не вмешиваться», в основе чего

лежит максима: «не предполагай, что адресант в состоянии/желает выполнить *p*». Как указывает Р. Лакофф, они изменяют условия искренности и подготовительные условия высказываний и реализуются с помощью синтаксических конструкций с присоединением типа *Do me a favour, will you?* [5].

В целом, среди маркеров-модификаторов выделяют перформативные элементы, изменяющие пропозицию высказывания (*certainly, sincerely, really, probably*); эмфатические частицы (*do*); частицы, ослабляющие значение определяемого элемента (*a bit, sort of a little, just, exactly, so, merely*); указатели на заимствованный характер сообщаемой информации (*it is said*), с помощью которых адресант снимает с себя ответственность за истинность ее содержания; риторические вопросы; эксплицитные перформативы (*I say, shall we say, I suppose*); сослагательное наклонение; маркеры уклончивости (*it seems, it appears, they say, so to speak, basically, well*) и т. п. [7], например:

Do come now – pray, come, you must come (J. Austen);

I say see me often (B. Jonson).

По нашим данным, данная стратегия в XVI в. свойственна РА директивам в ситуациях равенства или более высокого положения адресата. Важной предпосылкой ее использования служит осознание адресантом категоричности своего сообщения, что обуславливает стремление смягчить высказывание для предотвращения угрозы негативному «лицу» адресата, например:

Yet I beseech you, If you think it fit, or that it may be done.

Give me advantage of some brief discourse With Desdemona alone
(W. Shakespeare).

Некоторое снижение частотности стратегии в XVII в. сменяется ее ростом до прежних величин (9%) в XX в. Одна из причин количественного роста реализации вышеупомянутых стратегий видится в значительном увеличении употребления сегментированных вопросов [1] к XX в. по сравнению с XVI в.: как отмечалось выше, с одной стороны, они служат средством смягчения категоричности высказывания, вызова подтверждения без передачи существенно важной информации (и в этом смысле функционируют как *hedges*),

с другой, существенно расширяется их прагматический потенциал за счет реализации косвенных РА директивов и их подтипов, например:

You won't be angry with me, will you? (J. Chase).

Стратегия негативной вежливости – «выражай почтение к нуждам адресата» – характерна для ситуаций ликоповышения. Сущность данной стратегии – в удовлетворении потребности адресата в уважении, почтении, в подчеркнуто требовательном отношении к соблюдению речевого этикета. Это достигается, с одной стороны, самоумалением адресанта (употребление нарочито заниженных форм типа *humbly, cry your mercy*), а с другой стороны, употреблением высоких этикетных форм обращения к адресату. Этикет-этикетные формы – кодифицированные и гонорифичные [2].

В речи XVI–XVII вв. обнаруживаем более высокую частотность стратегии «уважай мнение и желания адресата» по сравнению с XIX–XX вв. (5%), что обусловлено гипертрофированностью социально-регулятивной функции общения в ранненовоанглийский период и наличием разветвленной системы кодифицированных языковых форм ее реализации [4].

В ранненовоанглийский период гонорифичные обращения, которые вышли из употребления к XX в., представляют собой четко градуированную систему [2]. Это такие обращения, как *my dear sir, my sweet sister, dearest madam, fair madam, good sir, great sirs, my dear sweet little gentleman, dearest of my life, good doctor* и т. д. Такие ликоповышающие обращения являются обязательным элементом вежливости в XVI–XVII вв.:

Speak on, brave Amaryllis (G. Villiers);

Fair Madam, give me leave to ask her name (G. Etherege);

Haste, great sirs (J. Dryden);

Come, my dearest, pray let us go to church (W. Wycherly).

Высокая частотность данной стратегии в XVI–XVII вв. (18 и 17% выборки) обусловлена, с нашей точки зрения, требованиями речевого этикета ранненовоанглийского периода, который отражает общее состояние этоса и зависит от комплекса социальных, этнокультурных и языковых факторов.

В современном английском языке гонорифичные обращения

выходят из употребления как речевые формы и функционируют лишь в эмоционально-оценочном контексте.

Среди позитивных стратегий вежливости, зарегистрированных в побудительном дискурсе, в плане диахронии наиболее существенно варьируются стратегии положительной вежливости.

Используя идентификационные маркеры принадлежности к определенной группе, адресант подчеркивает свою общность с адресатом, отсутствие дистанции между ними, тем самым уменьшая степень «вмешательства» РА директива. Стратегия «используй маркеры вежливости» особо распространена в XVI в., например,

Othello (to Desdemona). *All's well now, sweeting; Come away to bed* (W. Shakespeare).

В XVII в., по данным нашей выборки, сохраняется частотность данной стратегии (8%), реализуемой в ситуации социального равенства коммуникантов:

O dear bud, look you here what I have got, see! (W. Wycherley).

Лексический состав идентифицирующих маркеров варьируется в различные исторические периоды в соответствии с развитием системы языка и требованиями речевого этикета. В XVIII в. роль вышеупомянутой позитивной стратегии вежливости несколько снижается. Она реализуется, во-первых, различными формами обращений (именами личными собственными, названиями степени родства, уменьшительными именами, прозвищами, указанием на принадлежность к определенной группе), во-вторых, переключением языкового кода, в-третьих, синтаксическими конструкциями, содержащими эллипсис и стяжение. В этот период частотность различных форм английских обращений снижается вдвое по сравнению с XVI–XVII вв.

Типичными примерами неформальных обращений в этот период являются обращения по имени:

Faulkland. *Defend this, Absolute, why don't you defend this?* (R. Sheridan).

В XVIII–XX вв. частотность данной стратегии существенно снижается до 4–3% выборки, наибольшее употребление приобретают обращения *honey, child, guy(s), fellow(s), etc.* Данное явление связано

с общим снижением численности РА обращений, сопутствующих РА директивам. С одной стороны, мы усматриваем связь этого явления с развитием литературной традиции, а именно интродуктивных и адресатных ремарок как средств организации авторской речи в современном драматургическом произведении, которые практически отсутствовали или находились в процессе становления в XVI–XVIII вв. С другой стороны, в уменьшении частотности этой стратегии просматривается соответствие этого процесса более общему процессу демократизации речевого общения в XX в. по сравнению с предыдущими периодами [2; 3].

Разновидность стратегии позитивной вежливости, действие которой ориентировано на поиск согласия со слушающим для достижения оптимального взаимодействия, представлена в нашей выборке в основном маркерами вежливости в составе директивных РА. Система таких маркеров в XVI–XVII вв. наиболее разветвлена, позже ее объем сужается: это формы глагола *pray*, *beseech*, *entreat*, глагола *please* (*a' it please smb.*), существительные *pleasure*, *leisure* (*at your leisure*), например:

I pray thee, stay with us; go not to Wittenberg (W. Shakespeare);

I beseech you, give him leave to go (W. Shakespeare).

В нашей выборке XVII в. стратегия поиска согласия для укрепления доброжелательных отношений реализуется, как правило, в ситуациях, когда статусы адресанта и адресата адекватны.

Sir Jasper. *What's the matter? what's the matter? pray, what's the matter.*

Sir? I beseech you communicate, Sir (W. Wycherley).

В анализируемом материале XIX–XX вв. существенно уменьшается употребление стратегии поиска согласия и одобрения адресата. В языковой системе отмечается архаизация маркеров вежливости, распространенных в ранненовоанглийский период (*pray, an it please, beseech etc.*), они сменяются маркером вежливости *please*, который занимает позицию вводного члена предложения или элемента вопросительной конструкции типа *Will you please do p?*, например:

Please, forgive me: please, don't think of me any more (S. Hill);

Will you please join us on Sunday. We 'll be glad (S. Maugham).

Отличие современного маркера вежливости и побудительности *please* от его ранненовоанглийских коррелятов состоит в том, что современное *please* маркирует временную подчиненную ситуативную роль адресанта (как просителя), а ранее перформативы *I pray you/thee, I beseech you, I entreat you* маркировали постоянный (социальный) подчиненный статус (это заложено в их семантической природе, в то время как в семантике *please* не содержится указаний на подчиненный статус адресанта). Частотность маркера вежливости *please* существенно возросла за рассматриваемый период: (в XVII в. – 0,5%, в XVIII в. – 0,6%, в XIX в. – 3% и 18,2% в XX в.).

Стратегия спрашивания либо информирования о причинах стимулирует взаимопонимание коммуникантов и не имеет ограничений в плане социальной дистанции между ними и их иерархического статуса. В нашей выборке она зафиксирована в сложных РА, где РА директив сопровождается способствующим РА – функцией, чаще всего констативом или квеситивом с семантическим значением причины, например:

Prince Henry. *Do me a favour, Sir John, how can you refuse?* (W. Shakespeare).

В отдельных случаях сообщение причины в побудительном дискурсе осуществляется последовательностью простых РА, где один – директив, а другой – констатив (менасив, экспрессив).

В XVI–XX вв. отмечаем рост стратегии «приводи причины» вдвое (3–6% выборки) при сохранении ее прагматических характеристик.

Why don't you make yourself easy, my love? Wherever you and Jane are known, you must be respected and valued (J. Austen);

You should leave immediately, Stanton, nobody wants to see you here (J. Priestley).

На наш взгляд, рост каузативных поясняющих директивов (термин Дж. Серля) связан с процессом демократизации речевого общения. Если в ранненовоанглийский период адресанту, статус которого выше адресата, было достаточно лишь отдать распоряжение для выполнения желаемого действия, то в XX в. в некоторых случаях нужно «подкрепление» своего требования/просьбы в виде пояснения, почему действие должно быть совершено.

По данным Дж. Лича [6], в британском речевом общении времен Шекспира доминировала позитивная ориентация вежливости, сменившаяся в современный период негативной. Отмеченные тенденции побудительного дискурса обусловлены природой РА директива как ликоущемляющего акта и необходимостью активного использования стратегий негативной вежливости для обеспечения компенсации ущерба лицу. Это поясняет тот факт, что даже на фоне общей позитивной ориентации принципа вежливости в XVI–XVII вв. в директивах доминируют ее негативные стратегии, а по мере общей переориентации английского дискурса на негативную вежливость в XVIII–XX вв. преобладание аналогичных стратегий в директивах существенно увеличивается.

Список литературы

1. Шевченко И. С. Историческая динамика прагматических свойств английского вопросительного предложения : автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.04 / И. С. Шевченко. – К., 1999. – 36 с.
2. Шевченко И. С. Проблемы обращений и приветствий в исторической прагмалингвистике / И. С. Шевченко // Вестн. ХГУ. – 1997. – № 390. – С. 170–174.
3. Brown R., Gilman A. Politeness Theory in Shakespeare four major tragedies / R. Brown // Language in Society. – 1989. – V. 18. – P. 159–212.
4. Kopytko R. Politeness Discourse in Shakespeare English / R. Kopytko. – Poznan : UAM Press, 1993. – 122 p.
5. Lakoff R. Language in Context / R. Lakoff // Language. – 1972. – Vol. 48, № 4. – P. 907–927.
6. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – London : Longman, 1983. – 246 p.
7. Leech G. N. Semantics and Pragmatics / G. N. Leech. – London : Penguin books, 1990. – P. 319–340.