

УДК 161.2:81'22 П.Грайс

П. А. Соболевський

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРИНЦИП КООПЕРАЦІЇ І ІМПЛІКАТУРИ СПІЛКУВАННЯ ЯК ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ
ІНФЕРЕНЦІЙНОЇ ПРАГМАТИКИ ПОЛА ГРАЙСА

Принцип Кооперації та імплікатури спілкування - основні поняття інференційної прагматики Пола Грайса. Науковці мають інтерес до імплікатури спілкування у контексті дослідження ситуацій, коли мовець сповіщає одну інформацію, а має на увазі щось більше за те, що було сповіщено. Маємо різницю між тим, що мовець сповістив (what is said) і тим, що він мав на увазі (what is meant). Відповідно, на рівні із буквальним значенням висловлювання, повинно існувати значення мовця. Завдання Грайса – показати значення мовця як специфічний вид прагматичного висловування. Це завдання розкривається в рамках його інференційної прагматики, ядром якої слід вважати Принцип Кооперації та імплікатури спілкування.

Ключові слова: Інференційна прагматика, імплікатура, Принцип Кооперації, імплікатура спілкування.

Пол Грайс є автором одного із найбільш вдалих проєктів дослідження в рамках прагматики. Актуальність дослідження інференційної прагматики Пола Грайса зумовлюється тим, що концепція британського дослідника дозволяє аналізувати ситуації, коли мовець сповіщає одну інформацію, а має на увазі щось більше, ніж було промовлено. Наявність таких ситуацій можна розглядати як підставу не включати природну мову до кола наукових проблем, що фактично і було зроблено протягом ХХ ст. Теорія Грайса дозволяє по-новому поглянути на проблеми природної мови. Це спричинило появу великої кількості наукових розвідок, зокрема в таких сферах наукового знання як психологія, філософія мови та лінгвістика. В цьому сенсі цікавим є питання співвідношення інференційної прагматики із сучасними логічними розвідками. Адже слід прийняти до уваги той факт, що інференційна прагматика майже повністю позбавлена належної уваги зі сторони логіки в Україні та на пострадянському просторі.

Аналіз наукової спадщини Пола Грайса умовно можна поділити на два напрями: неограйсівська прагматика та постграйсівська прагматика. Неограйсівська прагматика намагається пояснити, а іноді вдосконалити, наявні у теорії положення та поняття. До них відносять дослідження Дж. Д. Атласа, К. Баха, Р. Харніша, Г.Н. Лича, Л. Р. Хорна, С. Левинсона.

Постграйсівська прагматика пропонує альтернативний підхід до аналізу теорії Пола Грайса і представлена Д. Спербером, Д. Уілсоном і продовжена Р. Карстоном, Д. Блекмером.

Історико-філософські дослідження постаті Грайса представлені роботами А. Аврамідса, С. Чапмана, а також Н.Д. Аругюнова, Г.В. Барчунова, Е.Б. Клевакіна.

Вітчизняні дослідження з даної проблематики практично відсутні.

Завданням цієї статті є ґрунтовний аналіз головних понять інференційної прагматики Пола Грайса, і, зокрема, таких понять як Принцип Кооперації, максимум спілкування та імплікатури спілкування.

Вперше термін «імплікатура спілкування» був описаний у роботі британського науковця Пола Грайса, що мала назву «Логіка та мовне спілкування» (Logic and conversation). Ця стаття є частиною курсу «Лекції Вільяма Джеймса», прочитаного Грайсом у Гарварді, і входить до збірки «Вчення на шляху слів», яка вийшла друком у видавництві Гарвардського університету у 1989 р. (Grice, 1989).

Уявімо ситуацію, що мовець А і мовець Б ведуть бесіду про їх спільного знайомого С, який наразі працює у банку. Мовець А запитав у мовця Б, як почуває себе знайомий С на новій роботі. Мовець Б відповідає: «О, навіть дуже непогано, я думаю. Йому подобаються його

колеги і його поки що не забрали до в'язниці». В цій ситуації мовець А може висновувати інформацію про те, що саме мовець Б імплікує, тобто хоче сказати, або має на увазі, коли сповіщає про знайомого С, якого не забрали до в'язниці. Відповідь на це питання може бути будь-якою з наступних варіантів: знайомий С відноситься до такої когорти корумпованих людей, які не можуть встояти перед спокусою не використовувати свій службовий стан задля задоволення власних потреб, або що колеги по роботі містера С є дуже неприємними людьми. Звісно, не обов'язково, що мовець А буде висновувати саме таку інформацію, хоча вона має право на існування в контексті промовляння зазначеної тези. Важливо усвідомити, що все що мовець Б прагнув сповістити є відмінним від того, що він сповістив насправді. Насправді мовець Б сповістив мовцю А лише те, що знайомого С не забрали до в'язниці.

Щоб схопити відмінність між промовленим насправді, і тим, що малося на увазі, Грайс вводить нове поняття «імплікування» (implicate), та похідні від нього «імплікатура» (implicature) та «імплікат» (implicatum). Метою цього слід вважати намагання Грайса зняти можливі неоднозначності і суперечності, що виникають в результаті різноманітного тлумачення дієслів, що використовують для позначення процесу проголошення висловлювань.

Грайс зазначає, що коли він використовує дієслово «сказати», він розуміє процес проголошення такої інформації, яка була б близькою до конвенційного значення слів, які були вжиті. [3, р. 25].

Якщо розглядати факт промовляння фрази Він потрапив у пастку і нам нічого не відомо про обставини, за яких це повідомлення було проголошено, ми можемо інтерпретувати таке повідомлення з різних сторін: 1) стверджувати, що існує об'єкт х, який потрапив у певний механічний засіб, який є пасткою; 2) стверджувати про те, що існує об'єкт х, який потрапив у певну скрутну ситуацію (потрапив у пастку свого страху тощо). Щоб мати можливість чітко зрозуміти значення цього висловлювання необхідна наступна інформація:

1) Необхідно мати можливість чітко ідентифікувати об'єкт х.

2) Знати час, коли було проголошено висловлювання.

3) Збагнути значення висловлювання Він потрапив у пастку, в залежності від обставин промовляння висловлювання. [3, р. 25].

Бувають обставини, коли «те, що імплікується» зумовлюється конвенційним значенням слів, які використовуються у висловлюванні. Розглянемо приклад із повідомленням Він Англієць і до того ж він хоробрий. Якщо знати значення слів у висловлюванні, можна стверджувати,

що мовець вказує на залежність властивості бути хоробрим від властивості бути англійцем. Хоча мовець міг і не мати на меті стверджувати цю залежність. Вона вказується, а отже імплікується. Отже, деякі імплікатури слід вважати конвенційними. [3, р. 26].

Існує клас імплікатур, які є не конвенційними, і які Грайс називає імплікатурами спілкування. В свою чергу, імплікатури спілкування поділяють на узагальнені та індивідуальні.

Існує різновид імплікатур, які залишаються постійними, незважаючи на контекст висловлювання.

Розглянемо приклад:

(i) Біл зайшов ввечері в дім і побачив черепаху біля вхідних дверей.

Висловлювання (i) провокує появу імплікатури спілкування, яка сповіщає, що Біл зайшов у чужий дім. Адже, якби він зайшов до себе, він би використав інше слово – зайти до дому. Таким чином, імплікатура з'явилася завдяки застосуванню слова зайти в дім.

(ii) Минулого вечора я гуляв з жінкою.

Імплікатурою в прикладі (ii) будемо вважати те, що мовець вчора гуляв не зі своєю дружиною. Імплікатура з'являється через застосування слова жінка. Хоча для української мови цей приклад не є настільки очевидним.

Імплікатури такого типу залишаються незмінними за будь-яких обставин промовляння висловлювання. Такі імплікатури називають узагальненими імплікатурами [8, р. 16].

Протилежними до узагальнених є інший вид імплікатур, який має назву індивідуальні.

Індивідуальні імплікатури виникають за специфічних обставин. Наприклад, уявімо ситуацію, коли хтось запитує: «Чи прийняли Вашу наукову статтю до друку?». На що мовець відповідає, що «Вони перевищили обсяг двох сторінок». Індивідуальною імплікатурою буде: «Статтю не прийняли до друку». Але виникне ця імплікатура лише тоді, коли до комунікації залучена специфічна інформація стосовно вимог до оформлення наукових статей.

Також, виділяють специфічний клас імплікатур, які мають назву скалярні імплікатури. Для багатьох дослідників в галузі логічної прагматики ядром теорії Грайса є перша субмаксима максими Кількості (говори настільки інформативно, наскільки це потрібно). Цю субмаксиму систематично використовують для отримання верхнього обмеження узагальнених (generalized) імплікатур спілкування, пов'язаних із скалярними величинами.

Сер Вілям Хемільтон розрізняв два значення слова деякі: невизначене (indefinite) – лише деякі, та напіввизначене (semi-definite) – деякі, але не всі. Наприклад, якщо хтось промовить, що «я бачив деяких з ваших дітей», то ми можемо сміливо висновувати інформацію про те, що мовець не бачив всіх дітей. До такого висновку ми можемо прийти завдяки припущенню, що мовець прагне бути кооперативним і виконує максимум кількості. Адже якщо він бачив усіх дітей, то виходячи із установки говорити настільки інформативно, наскільки це потрібно, він мав би сказати, що бачив всіх дітей. [5, р. 357]

Не можна говорити про те, що подібне висновування є логічним. Адже із речення «я бачив декількох дітей» логічно не випливає, що «я не бачив всіх дітей». Скоріше за все речення «я не бачив всіх дітей» слід вважати імплікатурою. Маємо схожу ситуацію і в іншому прикладі. Якщо мовець сказав, що об'єкт А має скоріше

властивість Б, аніж властивість В, то можемо припустити, що мовець мав на увазі, що об'єкт А не має властивість Б і властивість В одночасно.

Очевидно маємо тут специфічний вид висновування, який не є логічним, але схожий на висновування, що характерне для імплікатур спілкування.

Хорні і Газдар намагалися показати, що у природній мові ми можемо знайти такі поняття, які утворюють своєрідну шкалу. Лінгвістична шкала – це система лексичних висловлювань, які належать до таких самих граматичних категорій, які можуть бути отримані у відповідному порядку до їх інформативності, або семантичної сили. Шкала має вигляд визначеної сітки скалярних предикатів <i1, i2, i3...in>. Шкала побудована за принципом семантичного відношення між предикатами: із i1 слідує i2, із i2 слідує i3 і т.д., але не навпаки. [1, с. 89]

Наведемо декілька прикладів такої шкали:

<всі, більшість, багато, деякі, лише деякі>; <i, або>; <відмінно, добре>; <гаряче, тепло>; <завжди, часто, іноді>; <знаю, вірю>. [4, р. 16].

Відповідно до цього, висловлювання «Всі лінгвісти люблять морозиво» імплікує, що «Деякі лінгвісти люблять морозиво». І якщо висловлювання має значення істина, то і імплікатура буде набувати значення істина. З цього випливає ще один важливий висновок: що коли мовець сповіщає щось про більш низький або слабший скалярний предикат, він тим самим він імплікує, що він не зможе використовувати більш сильний предикат. Коли мовець промовляє, що «Деякі лінгвісти люблять морозиво», тим самим він імплікує, що він не знає, чи всі лінгвісти люблять морозиво. Щоб довести, що це є дійсно специфічним типом імплікатури, який має назву скалярної імплікатури, необхідно звернутися до самого Грайса. Науковець називав імплікатуру не істино-функціональним компонентом висловлювання, який виникає на базі принципу Кооперації та максимуму спілкування.

Якщо мовець промовляє що р: існує висловлювання q, яке є більш інформативним ніж р (із q слідує р), висловлювання q не є довшим або більш складним (в цьому випадку воно було б відкинуте задля збереження маскими способу дії – «будь лаконічним»). Проте мовець обирає висловлювання р, порушуючи при цьому максимум Кількості, адже р є недостатньо інформативним. Припускаючи, що мовець прагне бути кооперативним ми робимо висновок про те, що мовець точно не знає, чи висловлювання q є істинним. І щоб не порушити максимуму Якості і не сказати те, істинність чого недоведена, мовець обирає більш спокійне висловлювання р.

Скалярні імплікатури, які базуються на максимумі Кількості, запрошують слухача висновувати із проголошеного висловлювання деякі, імплікатуру не всі, виходячи із переконання, або скритого значення, що мовець не застосовує більш сильну пропозицію. [4, р. 10]

Іншим інтуїтивним поясненням скалярних імплікатур може слугувати ідея, що скалярні імплікатури або скалярні пропозиції мають верхню і нижню межу. Нижня межа логічно випливає із проголошеного скалярного предиката, у той час як верхня межа імплікується. Ми говоримо про те, що верхня межа імплікується через те, що така інференція має властивість бути скасованою і продукується дотриманням, або недотриманням максимуму Кількості.

Скалярні імплікатури – важливий момент аналізу лексичного значення висловлювання. Вони дозволяють розглядати головне, центральне значення слова, яке потім стає основою для продукування різних імплікатур та

великою варіативністю різних смислів. Проте вчення про скалярні імплікатури теж має певні труднощі. Розглянемо приклад: «Якщо ти зробиш прибирання у кімнаті, ти зможеш піти у кіно». Із цього випливає, що «Ти підеш у кіно тоді і тільки тоді, коли зробиш прибирання у кімнаті». Відношення між «if» та «iff» можна показати за рахунок шкали <iff, if>. Таким чином було б природно припустити, що існує референція між «if» до «not iff». Хоча раніше було показано, що імплікатура діє зазвичай тільки у протилежному напрямку. [6, p.155].

Хорн у своїх дослідженнях пішов далі і запропонував відкинути максиму Кількості. Виходячи із принципу економії лінгвістичної інформації цілком достатньо не чотирьох максим спілкування, а двох: Q – принцип, та R – принцип.

Q – принцип – це нижня межа, яка гарантує збереження інформативності контенту. Вона має визначення: «Говори стільки інформації, скільки можеш» (say as much as you can). В цьому принципі поєднана максима Кількості і декілька субмаксим способу дії. Цей принцип покликаний продукувати верхні імплікати.

R – Принцип покликаний мінімізувати висловлювання і має наступне визначення: «Говори стільки, скільки потрібно» (say as much as you must). В ньому поєднані максима Релевантності, Кількості та деякі субмаксими способу дії. Цей принцип покликаний продукувати нижні імплікати.

Імплікатури, що базуються на Q – принципі, вираховуються за рахунок інформації, яка б мала бути проголошеною, але яка за певних обставин проголошеною не була. В такій ситуації слухач розпізнає помилку мовця, який не використав більш інформативне висловлювання, і прийшов до висновку, що мовець навмисно не застосував більш інформативне висловлювання, або був не в змозі це зробити.

R – Принцип має більше відношення до соціальних переконань, аніж до лінгвістичних правил. Зазвичай такі імплікатури репрезентовані у непрямій мові (ефімізмах). [6, p.155].

Принцип Кооперації.

Імплікатури спілкування ґрунтуються на базовому принципі людської комунікації. Для Грайса комунікація – це вияв раціональної поведінки суб'єктів, що в ній задіяні. Наше спілкування не складається із множини не пов'язаних між собою ремарок, а навпаки, потребує від учасників комунікації докладання певних кооперативних зусиль. Кожен учасник комунікації має діяти відповідно до визначеної мети комунікації. Ця мета може виявитись на початку розмови, або ж впливати впродовж самого процесу спілкування. Із цих припущень можна вивести загальний принцип людської комунікації, який Грайс називає Принципом Кооперації. Принцип Кооперації можна виразити таким чином: «Твій комунікативний вклад на даному кроці діалогу має бути таким, якого вимагає спільно прийнята мета (напрямок) цього діалогу». [3, p. 26].

Із принципу Кооперації випливають максими Грайса, які стають своєрідними постулатами комунікативного процесу. Ці постулати розподілені на чотири групи:

1) максими кількості (Quantity);

Максима кількості відноситься до кількості інформації, яка промовляється. З неї можна вивести наступні твердження:

- говори настільки інформативно, наскільки це потрібно;
- не кажи більш інформативно, ніж цього потребує

ситуація.

2) якості (Quality);

Категорія якості має «супермаксиму»: «Намагайся зробити своє твердження істинним». Далі ця максима доповнюється двома положеннями:

- Не говори того, що вважаєш хибним;
- Не говори того, у чому сумніваєшся.

3) відношення (Relation);

З максимою відношення пов'язаний лише один постулат – постулат релевантності. Іншими словами його можна виразити так: «Говори те, що має відношення до справи».

4) та способу дії (Manner).

Максима способу дії, яка має певні відмінності у порівнянні із попередніми максимами. Максима способу дії має відношення не до того, що промовляється, а до того, як промовляється. Тут теж існує певна «супермаксима»: «Висловлюйся ясно». Далі Грайс наводить чотири положення:

- «Уникай незрозумілих висловлювань»;
- «Уникай неоднозначності»;
- «Будь лаконічним (уникай зайвих слів)»;
- «Будь організованим». [3, p. 26-27].

На цьому перелік максим не вичерпується. Для Грайса є очевидним, що існує множина інших максим, які мають естетичний, соціальний чи етичний характер. Наприклад, має існувати максима ввічливості, яка також може породжувати неконвенційні імплікатури в процесі людської комунікації.

Г. Ліч (Leech, 1983) запропонував заповнити прогалину у дослідженнях Грайса стосовно кількості максим спілкування, що обслуговують Принцип Кооперації. Він прийшов до висновку, що іншим постулатом комунікативного процесу, або максимою спілкування, може стати окрема максима ввічливості, яка у свою чергу породжує множину інших максим.

Таким чином, на рівні із ґрайсівським Принципом Кооперації він запропонував розглядати незалежний принцип ввічливості (PP), який має негативне та позитивне визначення: «Применшуй вираження неввічливих переконань», та «Примножуй вираження ввічливих переконань». Очевидно, що негативне визначення має більшу важливість. [7, p. 81]. Із принципу ввічливості можливо вивести низку специфічних максим, що опікуються радше не змістом промовленого висловлювання, а самим фактом його промовляння. До таких специфічних максим можна віднести максими такту, великодушності, звеличення, скромності, згоди, симпатії, послужливості. [1 с. 89].

Також Ліч запропонував різного роду шкали: ціни/прибутку, авторитету/соціальної дистанції. Виходячи із цих шкал можливо аналізувати різні ступені ввічливості. Адже мовець подекуди може іти в розріз (наказ), збігатися (пропозиція), перебувати у конфлікті (загроза) або навіть бути байдужим (нейтральне висловлювання) до довгострокового загальнолюдського договору про підтримування ввічливості та уникнення тертя.

Комунікативні максими слід розглядати як певні раціональні очевидності, які працюють не тільки в сфері комунікації. Вони не мають строгого характеру. Ми не можемо розглядати їх в якості певного закону чи аксіоми. Їх слід розглядати радше як загальні рекомендації. Питання остаточного формулювання максим, або окреслення їх остаточного переліку, є відкритим. Так само відкритим є питання, на кшталт, як виходити із ситуації, коли застосування, або точніше, дотримання,

різних максим призводить до появи багатьох варіантів того, що мовець мав на увазі.

Всі ці розвідки Грайса виникають в результаті його намагання надати найбільш логічного і зрозумілого пояснення механізму висловування слухачем того, що мовець імплікував. Також максими дають відповідь на питання, яким чином мовець обирає що сказати, або яким чином це сказати, щоб слухач міг його зрозуміти, тобто розпізнати те, що було імпліковано.

К. Бах пропонує розглядати максими як специфічного типу приписи, яких мовець прагне дотримуватись під час висловування того, що мовець мав на увазі. Тобто, коли виникає ситуація, що ці принципи втрачають свою силу, слухач розпочинає пошук найбільш вдалого варіанту інтерпретації висловлювання мовця. Бах пропонує замінити Принцип Кооперації Грайса на Комунікативне Припущення, що має більш «реалістичний» характер. Комунікативне Припущення можна виразити наступним чином: «Коли люди спілкуються, можливо, що вони роблять це із комунікативною інтенцією, що можна розпізнати». [3, р. 12–15].

Наступні приклади ілюструють нам, яким чином слухачі можуть інтерпретувати факти порушення тих чи інших максим у висловлюваннях мовців. Слід зазначити, що навіть за ситуації, коли мовець промовляє інформацію, яка оцінюється як відверта нісенітниця, тобто наявне порушення першої максими Якості, мовець може мати на увазі щось інше.

(i) «Дуже страшне кіно» - це найрозумніший фільм, який я бачив у своєму житті.

(ii) Мені так подобалось грати у Твістер, що я міг це робити тижнями без відпочинку.

В прикладі (i) мовець відверто має на увазі протилежне від того, що промовляє насправді. У прикладі (ii) розуміємо, що мовець відверто перебільшує, і має на увазі спокійніше висловлювання, ніж він промовив. Тобто нам відомо, що мовець не здатен фізично грати у Твістер протягом тижня без відпочинку.

Таким чином наявні різні способи виникнення імплікатур спілкування. По-перше, існують ситуації, коли мовець дотримується комунікаційних максим. За таких обставин виділяють негативний і позитивний етапи. На негативному етапі слухач схоплює відмінність між тим, що було промовлено, і тим, що було промовлено буквально. Позитивний етап передбачає виведення слухачем значення мовця. [1, с. 86]. Припустимо ситуацію, що на питання «Де у цьому місці можна смачно поїсти?» мовець проголосив наступне висловлювання: «За рогом є хороше місце, де дуже хороші власники». Ми припускаємо, що мовець прагнув бути кооперативним і не хотів ввести нас в оману. Ми також припускаємо, що він дотримувався, або, принаймні, намагався дотримуватися максим спілкування. Таким чином ми можемо висновувати наступну імплікатуру спілкування: «За рогом є чудовий ресторан, з хорошим сервісом, і там можна смачно поїсти».

По-друге, імплікатури можуть бути утворені внаслідок невиконання максим, як це було показано у попередніх прикладах. Припустимо, що А шукає магазин в незнайомому для себе місті. А зустрічає перехожого В і цікавиться у останнього про те, де ж можна знайти магазин. У відповідь А чує приблизно таке висловлювання: «Десь у центрі». Можна зробити висновок, що В порушив максиму Кількості, оскільки цієї інформації не достатньо для того, щоб знайти магазин. Проте В може і не знати точне місцезнаходження магазину. І щоб не

порушити іншу максиму, а саме максиму Якості, він не надає достатньої інформації. Таким чином, порушуючи максиму Кількості В імплікує, що Він не впевнений де саме, але магазин точно знаходиться в центрі міста.

Підсумовуючі, слід зазначити, що доробок Грайса має важливе значення для розвитку багатьох теорій в галузі прагматики. Грайс виходить із припущення, що учасником комунікації неодмінно є раціональний суб'єкт. Адже, за умови, що наше спілкування є простим процесом передачі інформації, що має хаотичний або випадковий характер, втрачається будь-який сенс у намаганні надати цьому процесу наукового пояснення. Якщо ж наша комунікація є проявом раціональної поведінки суб'єктів, то можна визначити та описати деякі головні принципи цього процесу. Для Грайса головним принципом людського спілкування є Принцип Кооперації. Його визначення має наступний вигляд: «Твій комунікативний вклад на даному кроці діалогу має бути таким, якого вимагає спільно прийнята мета (напрям) цього діалогу». Отже, комунікація – це прояв раціонального обміну інформації між учасниками, який існує задля досягнення деякої спільно прийнятої мети. Із Принципу Кооперації слідує максими. Грайс зупиняється на розгляді чотирьох максим спілкування, а саме максими кількості, якості, релевантності та способу дії. Слід розуміти, що на цьому перелік максим не завершується. Адже максими покликанні спрямовувати та впливати на процес комунікації. І слід розуміти, що існує безліч нюансів та факторів, які мають достатню силу для того, щоб впливати на комунікації. І всі ці фактори в певному сенсі можна розглядати як максими нашого спілкування. Наприклад, етикет має прямий вплив на процес комунікації. Таким чином, можна сміливо казати про існування ще однієї максими, а саме максими Ввічливості.

Слід підкреслити, що максими не можна розглядати в якості строгих норм та правил. Більш доречно провести паралель із дорожовказом, який скоріше спрямовує, а не впливає на процес комунікації.

Термін «імплікатура» відсилає дослідників до таких ситуацій, коли мовець сповіщає одну інформацію, але насправді хоче сказати щось інше, щось більше за те, що буквально означають його слова. Імплікатурою слід вважати компонент висловлювання, який імплікується мовцем у висловлювання, і який прямо не слідує із конвенційного значення слів, використаних у цьому висловлюванні. Таким чином маємо два рівня значення: конвенційне значення висловлювання і значення мовця. Значення мовця в теорії Грайса представлено: «тим, що було сказано», і «тим, що було імпліковано». «Те, що було імпліковано» у свою чергу слід поділяти на «те, що було імпліковано конвенційно», і «те, що було імпліковано неконвенційно». І, зрештою, «те, що було імпліковано неконвенційно» (імплікатура спілкування), має бути розділено на узагальнені і індивідуальні імплікатури спілкування.

Бібліографічні посилання

1. Алексюк І.А. Грайс у пошуках прихованих значень [Текст] / І.А. Алексюк // Філософські дослідження, № 4, 2011. – С. 79–93.
2. Bach K. Conversational implicature [Text] / K. Bach. – Mind and Language 9, 1994. – P. 124–162.
3. Grice H.P. Studies in the Way of Words [Text] / H.P. Grice. – Harvard, MA : Harvard University Press, 1989. – 394 p.
4. Horn L.R. Implicature [Text] / L.R. Horn // Handbook of Pragmatics / ed. by G. Ward, L. Horn. – Oxford, 2004. – P. 3–28.
5. Horn L.R. Pragmatics, discourse and cognition [Text] / L.R.

Horn, I. Kecskes; eds. Stephen R. Anderson, Jacques Moeschler and Fabienne Reboul // *The Language-Cognition Interface*. – Geneva-Paris : Librairie Droz, 2013. – P. 353–375.

6. Key Notions for Pragmatics [Text] / eds. Jef Verschueren, Jan-Ola Ostman. – John Benjamins, Amsterdam/Philadelphia, 2009. – 253 pp.

7. Leech G. N. Principles of Pragmatics [Text] / G. N. Leech. – London, 1983. – 250 p.

8. Levinson S.C. Presumptive Meaning: The Theory of Generalized Conversational Implicature [Text] / S.C. Levinson. – Cambridge, Massachusetts, 2000. – 480 pp.

9. Mey J. Pragmatics: An Introduction [Text] : 2nd ed. / J. Mey. – Oxford : Blackwell, 2001. – 300 pp.

Соболевський П. А. Принцип Кооперації і речеві імплікатури як основні поняття інференційної прагматики Пола Грайса.

Принцип Кооперації і речеві імплікатури - основні поняття інференційної прагматики Пола Грайса. Учені цікавляться речевими імплікатурами в контексті дослідження таких ситуацій, коли говорячий произносить висказування, і при цьому має на увазі щось більше того, що на самому ділі він произнес. Маємо різницю між тим, що говорячий произнес (*what is said*), і тим, що він мав на увазі (*what is meant*). Таким образом, нарівні з буквальним значенням висказування, існує значення говорящого. Завдання Пола Грайса – показати значення говорящого як

специфічний вид прагматического вивода. Это задание раскрывается в рамках его инференционной прагматики, ядром которой необходимо считать Принцип Кооперації и речевую імплікатуру.

Ключевые слова: інференційна прагматика, імплікатура, Принцип Кооперації, речева імплікатура.

Sobolevskiy P. The basic ideas of Paul Grice inferential pragmatics: Cooperative Principle and Conversation implicature.

The article is about Cooperative Principle and Conversation Implicature as basic ideas of Paul Grice inferential pragmatics. Scientists have a big interest in the field of pragmatics in the sense of existing some types of situations, in which the speaker says something, but means something more, than was said. There is a difference between what is said and what is meant. So with the utterance meaning there is some part of meaning we can call speaker meaning. The goal of Paul Grice inferential pragmatics is to show speaker meaning as specific type of pragmatic inference. This goal is discovered in the inferential pragmatics with Cooperative Principle and Conversation Implicature as basic ideas of Paul Grice inferential pragmatics.

Key words: inferential pragmatics, implicature, Cooperative Principle, conversation implicature.

Надійшла до редколегії: 23.04.14 р.

УДК 288:94(7/8)+2-78

О. Л. Соколовський

Житомирський державний університет імені Івана Франка

ХРИСТИЯНСЬКА НАУКА: СУСПІЛЬНО-ДУХОВНІ ВИТОКИ, ОСОБЛИВОСТІ ВІРВЧЕННЯ

Розглядається поява релігійного об'єднання християнська наука, динаміка і головні фактори його розвитку. Аналізуються ідейно-концептуальні особливості вірвчення організації і її вплив на суспільство. Показано, що особливістю даного руху була критика традиційного християнського вірвчення і заперечення основних догматів ортодоксальної Церкви.

Ключові слова: християнська наука, христологія, сотеріологія, догмат Святої Трійці, еклесія.

Нетрадиційні релігійні рухи, які сформувалися завдяки глибинним процесам суспільного життя минулого століття, були спрямовані не лише на відновлення ортодоксальних релігійних традицій, а й пошук нових цінностей та духовних орієнтирів. Причина їх появи була зумовлена кризою традиційної релігії. У ХХ ст. позиції усталених релігійних течій підірвав передусім науковий світогляд. Досягнення у науковій царині запропонували проблеми, які офіційна церква виявилась неспроможною вирішити.

У сучасний період історії Християнська наука як релігійна організація не стала об'єктом ґрунтовного наукового аналізу. Комплексного вивчення цієї релігійної громади, розкриття її особливостей і зв'язків з культурними і конфесійними процесами в Україні, перспектив її розвитку у період незалежності досі не здійснювалось. Важливим етапом в осмисленні феномена Християнської науки та його доктринального змісту стали наукові розробки Л. Мітрохіна та американських дослідників Беррі Гарольд Дж., Б. Кеннета, У. Мартіна. Проте самодостатність цієї громади в Україні залишається до сьогодні невивченою, нез'ясованим є її ставлення до неї суспільства.

Нові релігії, які породжували нетрадиційні культури були досить специфічні для прихожан традиційних християнських церков. Зазвичай, вони не мають чітко розробленої системи вірвчень, а їх структура ієрархічна й авторитарна. Культ у цих релігіях має переважно колективний характер. Його виконання характеризується використанням засобів психологічного маніпулювання і методів психотерапії, підвищеною увагою до прозелітів.

Нетрадиційні культури характеризуються наявністю центральної фігури – лідера, який вважає себе посланцем Бога з унікальним доступом до Всемогутнього. Оскільки керівник організації має особисте спілкування з Богом, він може диктувати теологію і поведінку усім членам культу. Як наслідок, він отримує безмежну владу над групою. Це лідерство приводить послідовників релігійної організації у повну залежність від культу в питаннях віри, поведінки, стилю життя.

Технології впливу на масову свідомість – це апробований набір засобів, перетворений у цілісну систему завдяки об'єднанню в єдину комплектацію, спрямовану на досягнення єдиної мети. Схеми дій технологій полягає у вирішенні декількох послідовних завдань.

По-перше, ідентифікація особистості, досягнення чіткої асоціації з певним видом діяльності, активності. По-друге, постійний нагляд за поведінкою людини, бажання контролювати її подальші кроки. По-третє, формування напряму, що здатний функціонувати своїм власним життям, незалежно від подальшої долі його засновника.

Це перші й найважливіші кроки, які прагнуть втілити на практиці керманічі культу. Вони можуть реалізовуватися як усвідомлено і цілеспрямовано, так і несвідомо, на рівні розуміння просування спільної ідеї, не замислюючись над тим, що в якийсь момент відпрацьовується чіткий, конкретний елемент завдання. Якщо здається, що ті чи інші люди не знали або не розробляли свої технології впливу, це помилкове, поверхнєве враження. Вони