

КУРЧЕНКО О. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРИНЦИП ДОДАТКОВОГО ЗУСИЛЛЯ У ВЕРБАЛЬНІЙ ВВІЧЛИВОСТІ

У статті формулюється принцип додаткового зусилля як основоположний принцип вербальної ввічливості, і розглядається проблематика існування цього принципу всупереч основному закону розвитку мови – закону лінгвістичної економії.

Ключові слова: вербальна ввічливість, принцип додаткового зусилля, закон лінгвістичної економії.

В статье формулируется принцип дополнительного усилия как основополагающий принцип вербальной вежливости, и рассматривается проблематика существования данного принципа вопреки основному закону развития языка – закону лингвистической экономии.

Ключевые слова: вербальная вежливость, принцип дополнительного усилия, закон лингвистической экономии.

In this article we formulate the principle of additional effort as basic principle of the verbal politeness, the problem of the existence of such a principle in spite of the main development law of every natural language: the linguistic economy law.

Key words: verbal politeness, principle of additional effort, the linguistic economy law.

Метою цієї статті є формулювання основоположного принципу ввічливості – принципу додаткового зусилля і розгляд проблематики його існування всупереч закону лінгвістичної економії.

Об'єктом дослідження в даній статті є прояви вербальної ввічливості, що підтверджують дію принципу додаткового зусилля.

Сучасний етап розвитку мовознавства характеризується підвищеним інтересом до проблеми взаємодії мови і культури. Наука про мову все більше стає наукою про людину, про структуру її ментальності, про способи її взаємодії з оточуючим світом та з іншими людьми.

Неможливість успішної комунікації без знання культури вже є очевидним фактом, і тому питання, пов'язані зі співвідношенням культури і мови, стають дедалі більш актуальними. Дослідники різних напрямків та областей знань дійшли висновку про те, що культура відображається у свідомості людини і визначає особливості її комунікативної поведінки: В. фон Гумбольдт, О. О. Потебня, І. О. Бодуен де Куртене, Л. С. Виготський, Г. П. Мельников, Н. Д. Арутюнова, Е. М. Верещагін, В. Г. Костомаров, Ю. М. Караулов, В. І. Карасик, М. М. Копиленко, В. В. Красних, І. Ю. Марковина, Ю. С. Степанов, Є. Ф. Тарасов, Н. В. Уфимцева, В. Є. Шагаль, В. І. Шаховський, М. Агар, М. Байрам,

Р. Брислін, А. Вежбицька, М. Гірдам, У. Гудікунст, А. Дуранті, М. Клайн, Г. Тріандіс, Д. Хаймс, Е. Холл, Г. Хофштеде, Е. Сепір, Р. Сколлон, С. Сколлон, Р. Янг, Ф. Яндт та багато інших.

Сьогодні широко визнаним вважається той факт, що вербальна комунікація – це не лише обмін інформацією, але також засіб встановлення, підтримки і припинення соціальних відносин, демонстрація свого ставлення до співбесідника. Разом з тим, комунікативні категорії як елементи комунікативної свідомості поки що практично не досліджені.

У контексті вищезазначених тенденцій стає актуальним дослідження категорії ввічливості. Як і будь-яке значне соціальне явище, ввічливість безумовно має свій вербальний прояв, і лінгвістів цікавить саме вербальна ввічливість взагалі і по відношенню до основного закону розвитку мови зокрема (про нього йтиметься далі).

Що ж ми розуміємо під поняттям “ввічливість”? Проаналізувавши велику кількість існуючих визначень, ми зробили наступне визначення-“компіляцію”: ввічливість являє собою системоутворюючу категорію комунікативної свідомості, яка регулює комунікативну поведінку людей. Більшість дослідників зазначають універсальність ввічливості, конкретна реалізація якої завжди має національну специфіку.

Саме на універсальному характері ввічливості хотілося б зупинитися детальніше. Універсальність цього комунікативного (і соціального) явища полягає у з деякої точки зору парадоксальному для мовлення принципі – принципі додаткового зусилля.

На нашу думку, ввічливість функціонує завдяки принципу застосування додаткового зусилля – ми бачимо це як у її невербальних проявах, так і у вербальних. З невербальними проявами все досить зрозуміло – якщо ми поступаємося комусь місцем, ми робимо додаткове зусилля, якщо ми притримуємо комусь двері – також, і так далі. На вербальному рівні, можливо, це не так очевидно, тому тут ми зупинимося більш детально.

Сформулюємо дію цього принципу. **Принцип додаткового зусилля полягає у застосуванні додаткового вербального зусилля для перетворення нейтральних речень (або ж трансакційних, за термінологією російського мовознавця Т. В. Ларіної [1]) на ввічливі.**

Проілюструємо наше твердження прикладом з фонетичного рівня мови, а саме з інтонаційного, що є, можливо, найменш очевидним рівнем дії принципу додаткового зусилля.

Йтиметься про інтонацію питальних речень в іспанській мові, хоча це явище має місце в багатьох європейських мовах. Запитання, що починаються з так званих спеціальних слів – *qué, quién, cómo, cuánto, dónde, cuál* – мають інтонацію, подібну до інтонації стверджувальних речень, незважаючи на те, що є питальними:



¿Qué desea la señora?

Таке інтонування ми можемо взяти, коли, до прикладу, читаємо питання до навчального тексту:



La señora desea una taza de café. - ¿Qué desea la señora?

Якщо ж йдеться про запитання, з яким офіціант звертається до клієнтки у кафе, то інтонаційний малюнок буде таким:



¿Qué desea la señora?

Бачимо, що інтонація тут має висхідне закінчення, тобто як у відносних питальних реченнях, а отже, згідно з іспанським фонетистом Антоніо Кілісом, йдеться про формулювання питань “*con un matiz de cortesía*” – з відтінком ввічливості, тобто використовується дві ознаки запитання – питальне слово і питальна інтонація. За нейтральних обставин, використовується лише щось одне, саме виходячи з закону економії мовленнєвих ресурсів. Тобто, за умов ввічливого формулювання, ми вдаємося до так званого плеоназму (*redundancia*). Згаданий нами фонетист зазначає у своїй праці *Principios de fonética y fonología españolas*: “*Las preguntas correctas lingüísticamente, pueden resultar “duras”, “cortantes”, “secas” y por eso se emplean patrones redundantes*” [2:84] (Питання, вірні з точки зору мови, можуть звучати “жорстко”, “сухо”, “різко”, і тому використовуються плеонастичні моделі). Отже, тут ми можемо яскраво спостерігати застосування принципу додаткового зусилля.

Та сама ситуація виникає в аналогічних прикладах в італійській мові, є подібні приклади і в інших європейських мовах. Так, у збірці статей *Politeness in Europe*, виданій Лео Хіккі та Мірандою Стюарт, у статті “Politeness in France: How to Buy Bread Politely” Катерини Кербрат-Ореккіоні наведено цікавий приклад ввічливого запитання у формі привітання у французьких булочних: замість звичайної інтонації *Bonjour, madame!* продавці звертаються до відвідувачів так: *madame, bonjour?*, тобто з чітко окресленою питальною інтонацією [3:32].

Ми обрали для ілюстрації сформульованого раніше принципу додаткового зусилля саме фонетичний приклад, тому що дію цього принципу на інших мовних рівнях спостерігати набагато легше, оскільки вона є досить очевидною. Так, на лексичному рівні, зокрема часто спостерігається багатослів'я, на синтаксичному – занадто складні речення, і так далі. Що ж до фонетичних неінтонаційних прикладів, то тут принцип додаткового зусилля теж є досить очевидним: ввічливість вимагає кращої дикції, а отже артикуляції, що передбачає додаткове зусилля мовця.

Тепер залишимо на деякий час категорію ввічливості, аби пригадати основний закон розвитку мови – закон економії мовленнєвих засобів.

Функціонування і розвиток мови обумовлено численними процесами, що у ній відбуваються. Але рівень розповсюдженості цих процесів різний. Одні процеси можуть мати універсальний характер, знаходячи свій прояв в усіх мовах або майже в усіх, інші носять специфічний національний характер. Одним з таких універсальних процесів можна вважати тенденцію до економії (або ж заощадження) мовних засобів.

Думка про лінгвістичну економію отримала досить широке розповсюдження у XVII–XVIII століттях у зв'язку з обговоренням проектів створення штучних мов, але систематичне дослідження цієї проблеми почалося значно пізніше, у XIX столітті. У цей час були здійснені спроби спростити природні мови, аби зробити їх легшими для засвоєння. При цьому стверджувалося, що такий вплив на мову лише прискорює природний процес спрощення, що відбувається у мові у ході її розвитку. Г. Спенсер стверджував, що у процесі розвитку за “природними законами еволюції” мова рухається від складного до простого. Довгі слова стають короткими, “багатослівні речення – реченнями однослівними” [4:172–173]. Закон мовної економії був обґрунтований Уїтні у 1875 році, Шлейхером у 1894 році, також він був доведений на матеріалі

структурального аналізу І. О. Бодуеном де Куртене, ним займався і його учень Є. Д. Поліванов. У “Практичній стилістиці російської мови” Д. Розенталя [5] говориться про те, що закон економії мовленнєвих засобів присутній на всіх рівнях системи мови.

Ми пропонуємо наступне визначення лінгвістичної економії. Лінгвістична економія – це сукупність способів і типів економії мовленнєвих зусиль, спрямована на вдосконалення процесів комунікації.

Французький лінгвіст Поль Пассі, прагнучи науково обґрунтувати деякі фонетичні зміни, зосередив увагу не тільки на тому, як ці зміни відбуваються, але й на тому, чому вони мають місце, якими є причини, що їх викликають. Пассі звернув увагу на наступні факти:

- 1) мова постійно прагне звільнитися від зайвого;
- 2) мова постійно прагне виділити необхідне.

Ці два принципи Пассі, застосовувані до мовної діахронії, рівною мірою можуть бути зафіксовані і при аналізі синхронного стану мови і мовлення. Першу тенденцію П. Пассі називає “принципом економії” (відмовляючись від терміна “закон найменшого зусилля”, запропонованого Джорджем Кінгслі Ципфом), а другу – “принципом емпізи”.

Принцип додаткового зусилля, на якому, на нашу думку побудована ввічливість (як вербальна, так і невербальна, до речі) протирічить основному закону розвитку мови – закону економії, а отже, гальмує її розвиток. Таким чином, оскільки принцип додаткового зусилля присутній у ввічливості, ввічливість є явищем, що пригальмовує розвиток мови, оскільки дотримується консервативних форм і дуже повільно змінює свої норми у порівнянні з самою мовою.

З зазначеного випливає, що, аби ввічливість існувала, фактично всупереч найважливішому закону розвитку мови, має існувати якась дуже значна причина. І. О. Бодуен де Куртене вважав, що прогресивний рух мови здійснюється в результаті боротьби сил: сили звички, що прагне залишити мовні форми без змін, та прагнення до зручності ... [6:58].

Сьогодні для нас очевидно, що у випадку такого явища як ввічливість йдеться не лише про силу звички, але і про комунікативну доцільність, іншими словами, деякою мірою про те саме прагнення мови виділити необхідне, тобто про принцип емпізи, сформульований Пассі на противагу закону лінгвістичної економії.

Це підтверджують новітні дослідження у галузі нейронауки, детально викладені у Деніела Гоулмана у працях “Соціальний розум” [7] і

“Мозок та емоційний розум: нові відкриття” [8]. Згідно з цими дослідженнями, наші соціальні контакти (тобто контакти з людьми, та навіть і з тваринами) умовно кажучи прокладають у нашому мозку так звані нейромаршрути (це явище було доведене у великій кількості експериментів з використанням функціональних магнітно-резонансних томографів), і чим ці “маршрути” більш, образно кажучи, “накатані”, там вони швидше працюють, що виявляється, наприклад, у тому, що ми легше розуміємо тих, кого добре знаємо. Це виявляється також і у механізмі вивчення рідної та іноземних мов. Вивчаючи на пам’ять, багаторазово повторюючи вислови, діалоги і т. д. певною мовою, ми прокладаємо таким чином мовленнєві нейромаршрути, які потім використовуємо у комунікації цією мовою. Аналогічні нейромаршрути прокладають і формули вербальної ввічливості, і саме тому, що вони є традиційними, а отже весь час повторюваними, ці формули стають традиційним оптимальним давно “прокладеним” і “накатаним” у даній соціальній групі певного конкретного суспільства маршрутом, а отже дають певну гарантію досягнення від комунікації бажаного результату з оптимальною витратою зусиль.

Висновок. На перший погляд вербальна ввічливість засновується на принципі додаткового зусилля, але тим не менш саме завдяки частоті використання традиційних формул ввічливості, мовець швидше і легше дістається своєї мети. Отже, використання принципу додаткового вербального зусилля фактично служить для економії зусиль (у тому числі, і вербальних) на досягнення комунікативної мети, а відтак з одного боку протирічить закону лінгвістичної економії, але з іншого підкорюється закону економії зусиль взагалі, дія якого вочевидь переважає над дією закону економії мовленнєвих зусиль.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М.: Языки славянской культуры, 2009.
2. Quilis A. Principios de fonología y fonética españolas / A. Quilis. – Madrid: Arco/Libros, 2010.
3. Hickey L. Politeness in Europe / L. Hickey, M. Stewart. – Clevedon: Multilingual Matters, 2004.
4. Спенсер Г. Основные начала / Г. Спенсер. – К.: Вища школа, 1986.
5. Розенталь Д. Э. Практическая стилистика русского языка / Д. Э. Розенталь. – М.: Высшая школа, 1965.
6. Бодуэн де Куртене И. А. Избранные труды по общему языкознанию / И. А. Бодуэн де Куртене. – М.: Изд-во АН СССР, 1963. – Т. 1.
7. Goleman D. Inteligencia social / D. Goleman. – Barcelona: Editorial Kairós, 2006.
8. Goleman D. El cerebro y la inteligencia emocional: nuevos descubrimientos / D. Goleman. – Barcelona: Grupo Zeta, 2012.