

КАСІЯН Г. В.

Київський національний лінгвістичний університет

МОВЛЕННЄВИЙ ЕТИКЕТ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ У СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

Статтю присвячено дослідженню реалізації комунікативних стратегій негативної і позитивної ввічливості через етикетні мовленнєві акти у сфері суспільно-політичного спілкування.

Ключові слова: стратегія, етикетний мовленнєвий акт, позитивна ввічливість, негативна ввічливість.

Статья посвящена исследованию реализации коммуникативных стратегий негативной и позитивной вежливости через этикетные речевые акты в сфере общественно-политического общения.

Ключевые слова: стратегия, этикетный речевой акт, позитивная вежливость, негативная вежливость.

The article is devoted to the examination of realization of positive and negative politeness strategies in the process of communication. The special attention is spared to the analyzing of the use of polite etiquette formulas in socio-political type of discourse.

Key words: strategy, etiquette speech act, positive politeness, negative politeness.

У ході вербальної взаємодії між комунікуючими суб'єктами відбувається не лише обмін інформацією, але й демонструється ставлення один до одного. У зв'язку з цим дослідники пропонують виокремлювати трансакційне спілкування, орієнтоване переважно на передачу інформації, та інтеракційне спілкування, метою якого є налагодження і підтримання міжособистісного контакту. Конструюючи мовленнєвий акт, адресант наповнює його відповідною до теми розмови комунікативною інтенцією і, прагнучи вплинути на адресата, використовує різні мовленнєві стратегії та тактики. Саме тому питання інтенціональності як прагматичного компонента вербального спілкування виходить на перший план, де мову розглядають як інструмент передачі різних цілей та намірів мовця.

Отже, **мета** цієї розвідки – проаналізувати теоретичне підґрунтя вивчення терміна "стратегія" й з'ясувати його комунікативно-прагматичне значення та призначення в етикетному акті спілкування в суспільно-політичному дискурсі. **Завдання**, які впливають з даної мети, передбачають аналіз набору мовленнєвих стратегій, використання яких характерне етикетному виду вербальної взаємодії в суспільно-

політичній сфері. На сьогоднішній день не існує одностайної позиції щодо тлумачення терміна "стратегія", однак, ґрунтуючись на міркуваннях вчених-прагматиків, можна окреслити основні характеристики цього поняття, що, власне, і зумовлює **актуальність** даної статті.

Об'єктом дослідження в даній розвідці обрані етикетні мовленнєві акти у франкомовній суспільно-політичній сфері спілкування.

Питання стратегічної організації мовлення є одним з ключових у теорії мовленнєвої діяльності, воно часто ставилося й різносторонньо аналізувалося мовознавцями минулого й сучасності. У результаті, склалися різні підходи до трактування інтенційності та стратегічності вербальної взаємодії. Одні науковці розглядають спілкування як стратегічний план мовленнєвих дій співрозмовників (Н. Д. Арутюнова [1], Т.А. ван Дейк [2], Т.Г. Винокур [3], М.Е. Койт та Х.Я. Ийм [4], В.В. Красних [5], А.А. Леонтьев [6], В.З. Дем'янков [7]), інші роблять акцент на тому, що мовленнєві стратегії використовуються учасниками розмови здебільшого несвідомо та інтуїтивно (С.А. Сухих [8], К. Келлерман [9], Д. Таннен [10] та ін.)

Однак, не дивлячись на відсутність уніфікованої позиції щодо інтерпретації вербальної стратегічності, вважаємо необхідним розглянути міркування дослідників щодо визначення терміна "стратегія", який почав активно використовуватись у мовознавстві завдяки "стратегіям розуміння дискурсу" [2], "аналізу дискурсивних стратегій" [11], "стратегіям отримання та передачі інформації" [12].

Так, Т.А. ван Дейк, аналізуючи поняття "стратегія", виокремлює два комунікативні типи: 1) стратегії мовленнєвої взаємодії та 2) когнітивні стратегії. Вчений тлумачить стратегії як "властивості когнітивних планів", які презентують собою організацію мовленнєвих дій, що містить мету взаємодії і розгалужує їх на "глобальні" та "локальні" стратегії. На його думку, глобальна стратегія в цій класифікації – це загальний комунікативний задум мовця (наприклад, бути ввічливим), вона корелює локальні стратегії, що спрямовані на реалізацію певних цілей та намірів (наприклад, пом'якшити акт, що загрожує іміджу мовця). Автор визначає також поняття мовленнєвої стратегії, під якою розуміє "функціональну одиницю послідовності дій, що сприяє вирішенню локальної або глобальної задачі" [2:272-277].

Услід за Т.А. ван Дейком, Д.Н. Узнадзе, С.А. Сухих і

Н.Н. Трошиною вважають, що в основі мовленнєвих стратегій знаходяться мотиви, потреби й настанови мовців. Ступені їх усвідомленості можуть різнитись між собою та залежати від рівня розвитку психологічної культури індивіда [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**; 13; 14].

У свою чергу, Дж. П. Діллард твердить, що конститuentами мовленнєвих стратегій можуть бути як цілі й установки адресанта, так і цілі й установки адресата [2].

О. С. Иссерс зазначає, що у своєму загальному розумінні стратегія містить планування процесу вербального спілкування та є набором мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення мети, для здійснення якої мовець обирає спосіб, який запускає механізм розгортання самої стратегії. Мовленнєва стратегія визначає семантичний, стилістичний і прагматичний вибір мовця. Стратегію ввічливості авторка інтерпретує як наявність певних комунікативних обмежень. Адже керуючись нею, адресант вимушений продумати наперед, який семантичний зміст слід висловлювати, а який навпаки не варто, які мовленнєві акти влучні, а які стилістично неприпустимо оформлені. Фінальна мета мовленнєвої стратегії – корекція моделі світу адресата. Для того, щоб реалізувати стратегію, мовцю необхідно використати набір певних тактик. На думку дослідниці, тактика – це практичний інструмент мовця для досягнення комунікативної мети [16: 54–59, 105–111].

Н. І. Формановська вивчає мовленнєву тактику в рамках теорії мовленнєвого акту, ототожнюючи використання конкретної тактики з вибором мовленнєвого акту на певному етапі вербальної взаємодії [16]. Тоді як здебільшого поняття "тактика" аналізується вченими як складова частина загальної стратегії, за допомогою якої реалізується загальне надзавдання [3; 17; 18; **Ошибка! Источник ссылки не найден.**; 20].

Розрізняючи поняття стратегії та тактики, варто зазначити, що стратегія є спланованим мовцем загальним набором комунікативних ходів, тоді як тактику можна інтерпретувати як окрему мовленнєву дію, що використовується на певному етапі мовленнєвої стратегії з метою реалізації конкретного завдання. Але, оскільки за класифікацією Т.А. Ван Дейка тактику можна співвіднести з локальною стратегією, чіткого розмежування між цими поняттями, на нашу думку, все ж таки не існує.

Вивчаючи мовленнєвий етикет у суспільно-політичній сфері спілкування видається необхідним з'ясувати, які саме стратегії найчастіше використовують співрозмовники для досягнення бажаного перлокутивного ефекту в результаті вербального спілкування. Користуючись поділом стратегій Т.А. ван Дейка на глобальні й локальні стратегії та співвідносячи реалізацію стратегічного аспекту ввічливості з ієрархією комунікативних стратегій інших дослідників [2; 21; 19; 20; 22; 23; 24], було виведено таку систему стратегій етикетної мовленнєвої поведінки в суспільно-політичному дискурсі:

а) стратегії дистанціювання (негативної ввічливості), які реалізуються через: 1) стратегію незгоди; 2) стратегію заперечення; 3) стратегію докору; 4) стратегію звинувачення; 5) стратегію негативної оцінки; 6) стратегій використання імпліцитних мовленнєвих актів; 7) стратегію погрози; 8) стратегію визнання своєї провини; 9) стратегію спонування до виконання дії; 10) стратегію висловлення незгоди.

б) стратегії зближення (позитивної ввічливості), які реалізуються через: 1) стратегію приділення уваги адресату; 2) стратегію перебільшення, схвалення, симпатії дружнього ставлення до адресата; 3) стратегію підкреслення власного зацікавлення думками адресата; 4) стратегію прагнення згоди; 5) стратегію турботи щодо потреб адресата; 6) стратегію пропонувань і обіцянок; 7) стратегію утвердження оптимізму у стосунках; 8) стратегію задоволення потреб адресата.

Так, у випадку дистанціювання, наголошуючи на важливості збереження коректного ставлення і використовуючи при цьому стратегії негативної ввічливості (*negative politeness*), мовець формулює мовленнєві акти у формальній тональності, які демонструють повагу та пошану. Напр.: *"Je vous prie de croire, monsieur le président de la République, en l'expression de ma très haute considération"* (Le Monde, 29.04.2013).

У випадку зближення, реалізуючи стратегії позитивної ввічливості (*positive politeness*), адресант у ході розмови намагається проявити солідарність та зацікавленість у тому, що повідомляє співрозмовник. Напр.: *"Avec un plaisir sincère, je vous félicite de tout mon cœur et je vous souhaite toute réussite dans vos devoirs"* (Le Figaro, 11.05.2012).

Тож, поняття "позитивна ввічливість" і "негативна ввічливість" мають різне спрямування, але разом з тим кожен з цих різновидів увічливості є системою комунікативних стратегій, за допомогою яких

досягаються основні цілі ввічливого спілкування.

У нижче наведених прикладах буде продемонстровано реалізацію деяких з щойно перерахованих стратегій позитивної та негативної ввічливості у різних етикетних мовленнєвих актах. Так, у репліці президент тимчасової виборчої комісії Гаїті звертається із привітанням до народу цієї країни, з тим, щоб висловити йому похвалу та шану. Своє позитивне ставлення до дій співрозмовника адресант здійснює за допомогою стратегії приділення уваги адресату та перебільшення схвалення слухача.

Haïti s'est choisi un nouveau président dans le calme au cours d'un scrutin qui aura permis de faire oublier les violences et controverses qui avaient marqué le premier tour en novembre dernier. "La démocratie a triomphé et permettez-moi de saluer le premier artisan de cette victoire: le peuple haïtien", a lancé Gaillot Dorsinvil, le président du Conseil électoral provisoire (CEP), au cours de la conférence de presse qui a mis un point final à cette journée électorale (Le Figaro, 21.03.2011).

У наступному прикладі відомий французький політик Франсуа Філон звертаючись до алжирського народу у складну мить, намагається пом'якшити ситуацію напруги через етикетну мовленнєву конструкцію привітання, в якій він висловлює захоплення сміливістю та відвагою мешканців Алжиру, реалізуючи стратегії приділення уваги та перебільшення схвалення і симпатії до аудиторії.

***François Fillon**, Premier ministre : "La nouvelle du terrible attentat qui a frappé le peuple algérien aujourd'hui m'a horrifié. Je souhaite vous dire au nom du gouvernement français et en mon nom personnel, toute mon émotion face à cet acte terroriste inacceptable que je condamne avec force", a écrit François Fillon au président Bouteflika, selon un communiqué. "Permettez-moi, en ces instants tragiques, de saluer le courage et la détermination dont vous faites preuve et de vous assurer du soutien sans faille de la France", a ajouté le Premier ministre (Le Nouvel Observateur, 22.06.2008).*

Приклад, який наведено нижче, також демонструє реалізацію стратегій позитивної ввічливості: стратегію приділення уваги адресату; стратегію перебільшення, схвалення, симпатії дружнього ставлення до адресата; стратегію підкреслення власної цікавості заради адресата у висловленні президента Французької республіки, метою якої є висловити співчуття та долучитися до пережитого горя мешканців

Марокко.

Le président de la république a par ailleurs adressé un message de soutien aux représentants de "La Marche Verte" marocaine, équivalent de la patrouille de France. "Je suis heureux de vous saluer pour vous dire que nous sommes tous traumatisés par ce qui s'est passé cette nuit", la série d'attentats qui a fait 40 morts à Casablanca, au Maroc, a-t-il déclaré aux pilotes marocains (Le Nouvel Observateur, 21.05.2003).

Цікавим є наступний приклад, в якому через етикетне привітання президент Європейського Парламенту 2002-2004 років реалізує стратегії як позитивної, так і негативної ввічливості. Зокрема, мова йде про те, що мовець здійснює стратегії перебільшення інтересу, схвалення, симпатії та демонстрації до адресата посиленого інтересу, позитивно оцінюючи дії виборців Франції та одночасно реалізуючи стратегії докору і звинувачення на адресу інших представників парламенту, які, на його думку, зловживали страхом та почуттям незахищеності мешканців Європейського Союзу.

Le président du Parlement européen, Pat Cox, dans un communiqué : "Ceci est une victoire écrasante pour Jacques Chirac certainement, mais aussi pour tous les Français et pour l'Europe. Je suis heureux de saluer ce soir cette victoire de la raison et de l'intelligence face à l'intolérance et à l'extrémisme. (...) Pour vaincre l'intolérance et la xénophobie, nous devons faire appel à l'intelligence émotionnelle des gens, plutôt que d'exploiter leurs craintes et leur sentiment d'insécurité. L'Europe a grand besoin d'un nouveau souffle de démocratie parlementaire : ce soir la France a montré le bon chemin" (Le Nouvel Observateur, 06.05.2002).

Далі представлено висловлення-коментар до статті, взяте з офіційного сайту відомої французької газети *Le Nouvel Observateur*, в якому користувач реалізує за допомогою етикетних мовленнєвих актів прощання та подяки наступні стратегії: стратегію докору; стратегію звинувачення; стратегію негативної оцінки; стратегію використання імпліцитних мовленнєвих актів. З контексту зрозуміло, що адресат незадоволений діями та вчинками экс-президента Франції Н. Саркозі, що майстерно завуальовано етикетними мовленнєвими конструкціями.

"Au revoir Monsieur le Président, un grand Merci pour tout ce que vous nous avez donné, vivement dans 5 ans pour redresser les futures 5 années qui font ruiner totalement le pays, merci Nicolas Sarkozy" (Le Nouvel Observateur, 09.05.2012).

Різні стратегії негативної ввічливості зустрічаються і в етикетних мовленнєвих актах прохання, через які мовець прагне заохотити співрозмовника до дії, що є втручанням в особистий простір останнього. Використання стратегій дистанціювання допомагає адресантові пом'якшити висловлювання та зменшити комунікативний тиск на адресата. Так, у репліках, взятих з теледебатів передвиборчої компанії Франції 2007 року між Н. Саркозі та С. Руаяль, зустрічається етикетне прохання-порада, в яких наявна стратегія докору.

S. R.: Remettre à plat ne veut pas dire démolir. Vous êtes trus brutal.

N. S.: Vous ne voulez pas réformer les régimes spéciaux?

S. R.: Si, nous réformerons les régimes spéciaux, y compris le vôtre, celui des parlementaires (Libération, 02.03.2007).

У наступному прикладі представлена етикетна конструкція прохання, в якій знаходить свою реалізацію стратегія висловлення незгоди. С. Руаяль не погоджується з тим, що говорить її опонент та намагається гречно завуалювати приблизно такий директивний мовленнєвий акт "*Taisez-vous, je ne suis pas d'accord*"

N. S.: Je ne veux pas polémiquer. Mme Royal trouve qu'il n'y a pas assez de policiers. C'est dommage que le groupe socialiste n'ait pas voté les créations d'emplois de policiers ces dernières années...

S. R.: Permettez que je vous interrompe ? Le commissariat de Clichy que vous avez promis, il n'est pas ouvert (Libération, 02.03.2007).

Стратегія незгоди зустрічається і далі, коли Н. Саркозі маскує свою незгоду та здивування у проханні уточнити дані представлені опоненткою.

S. R.: Cette taxe sera au niveau de ce qui sera nécessaire pour faire de la justice sociale.

N. S.: C'est une précision bouleversante. Vous ne pouvez pas donner de chiffre? (Libération, 02.03.2007).

Згодом з контексту стає зрозуміло, що атмосфера між співрозмовниками максимально напружена і для того, щоб зберегти свій імідж та імідж опонента С. Руаяль просить запропонувати інше рішення.

N. S.: Il y aura une fonction publique au service des Français et une autre fonction publique au service des fonctionnaires qui rentrent chez eux.

S. R.: Cela ne m'amuse pas, mais avez-vous une autre solution? (Libération, 02.03.2007).

Розмова продовжуються і напруга зростає. С. Руаяль перебиває Н. Саркозі, на що останній реагує запитанням з неконвенційно наявним проханням завершити фразу, в якому реалізується стратегія докору, що співрозмовниця не дала висловити до кінця попередню думку.

N. S.: Cela ne vous amène à rien de dire cela...

S. R.: Tolérance zéro, vous l'avez dit...

N. S.: Souhaitez-vous que je finisse une phrase ? Je veux que tous les délinquants s'engagent à suivre un traitement et sans être obligés de pointer au commissariat ou à la gendarmerie de son domicile toutes les semaines (Libération, 02.03.2007).

У наступній конфліктній ситуації опонент реагує на провокаційне імперативне твердження-прохання, що пом'якшується етикетною формулою *"si vous le voulez bien"*. Серед очевидно наявних стратегій використання імпліцитних мовленневих актів та спонукання до виконання дії зустрічається стратегія звинувачення в тому, що мовець бере на себе завелику відповідальність у сказаному.

N. S.: Mme Royal ne m'en voudra pas, mais a évoqué tous les sujets en même temps, elle risque de les survoler et de ne pas être assez précise.

S. R.: Laissez-moi la responsabilité de mes prises de paroles si vous le voulez bien (Libération, 02.03.2007).

Таким чином, етикетному спілкуванню французького суспільно-політичного дискурсу характерно використання співрозмовниками двох основних стратегій увічливості, а саме стратегій негативної та позитивної увічливості. Крім того, було з'ясовано, що вживання суб'єктами спілкування в ході комунікації етикетних мовленневих актів характеризується стратегічністю та інтенціональністю, адже адресант намагається сформулювати у свідомості адресата певну картину світу та вплинути на сприйняття ним конкретної інформації з метою досягнення результату. До того ж було продемонстровано можливе використання в одному мовленнєвому акті стратегій як позитивної так і негативної увічливості, що можливо зрозуміти лише в рамках контексту, як ситуативної рамки міжособистісної вербальної взаємодії.

Грунтуючись на дані висновки, вважаємо **перспективним** дослідити реалізацію стратегій позитивної та негативної увічливості і в інших мовленневих етикетних актах суспільно-політичного дискурсу з метою розуміння істинних мотивів і намірів співрозмовників у процесі спілкування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Истоки, проблемы и категории прагматики / Нина Давидовна Арутюнова, Елена Викторовна Падучева // Новое в зарубежной лингвистике : сб. науч. статей / сост. Нина Давидовна Арутюнова. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 8-42. 2. Дейк Т.А. Ван. Язык. Познание. Коммуникация / Т.А. Ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с. 3. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т.Г. Винокур. – М. : Наука, 1993. – 172 с. 4. Койт М.Э. Понятие коммуникативной стратегии в модели общения / М.Э. Койт, Х.Я. Ыйм // Ученые записки Тартского университета. – 1988. – № 793. – С. 97-110. 5. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: лекционный курс / Виктория Владимировна Красных. – М. : Гнозис, 2001. – 270 с. 6. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики / А.А. Леонтьев. – М. : Смысл, 1999. – 234 с. 7. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения: (Интерпретирующий подход к аргументации) // В.З. Демьянков // Изв. АН СССР. Сер. литературы и языка. – 1982. – Т. 41, № 4. – С. 327-337. 8. Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии / С.А. Сухих // Языковое общение и его единицы. – Калинин : КТУ, 1986. – С. 71-77. 9. Kellermann K. Communication: inherently straregig and primarily automatic / K. Kellermann // Communication Monographs. – 1992. – № 59. – P. 288-300. 10. Tannen D. Gender and Discourse / D. Tannen. – N.Y., Oxford : OUP, 1996. – 229 p. 11. Gumperz J. Discourse Strategies / J. Gumperz. – Cambridge : CUP, 1982. – 402 p. 12. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Г. Г. Почепцов. – К. : Видавничий центр "Київський університет", 1999. – 308 с. 13. Трошина Н.Н. Стилистические параметры текстов массовой коммуникации и реализации коммуникативной стратегии субъекта речевого воздействия / Трошина Н.Н. // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М., 1990. – С. 62-68. 14. Узнадзе Д.Н. Основы психологии установки / Д.Н. Узнадзе. – Тбилиси, 1961. – 210 с. 15. Dillard J.P. Persuasion past and present: attitudes aren't what they used to be / J.P. Dillard // Communication Monographs. – V. 60. – 1993. – P. 90-97. 16. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Оксана Сергеевна Иссерс. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с. 17. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Наталья Ивановна Формановская. – М. : ИКАР, 2007. – 480 с. 18. Верещагин Е.М. Речевые тактики "призыва к откровенности" / Е.М. Верещагин, Р. Ротмайр, Т. Ройтер // Вопр. языкозн. – 1992. – № 6. – с. 82-93. 19. Каллен Ю.В. Комунікативні стратегії у митному дискурсі / Ю.В. Каллен // Вісник Харків. нац. університету ім. В.Н. Каразіна. – 2004. – № 636. – С. 77-79. 20. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингво-культурных традиций [Электронный ресурс] / Ларина Татьяна Викторовна. – М. : Языки славянских культур, 2009. – 512 с. – Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/181612/read> 21. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – N.Y. : Cambridge University Press, 1987. 22. Газизов Р.А. Коммуникативная категория вежливости в немецкой лингвокультуре (ситуативно-стратегический анализ) : дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.04 / Газизов Рафаэль Аркадьевич. – Уфа, 2011. – 395 с. 23. Малая О.Ю. Реалізація мовленнєвих стратегій ввічливості у дискурсі німецькомовних Інтернет-форумів : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Малая Олеся Юліївна. – 2009. – 231 с. 24. Михалёва О.Л. Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Михалёва Ольга Леонидовна. – Иркутск, 2004. – 289 с. 25. Kerbrat-Orecchioni C. Les actes de langage dans le discours: Théories et fonctionnement / Catherine Kerbrat-Orecchioni. – P. : Armand Colin, 2001. – 189 p.