

ІМПЛІЦИТНІ ЧИ ІМПЛІКАТУРНІ ПРИХОВАНІ СМИСЛИ? ДО ПРОБЛЕМИ ІМПЛІЦИТНОГО В СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЦІ (на фактичному матеріалі англійської, української, польської мов)

Стаття присвячена дослідженню специфіки опосередкованих форм міжперсональної комунікативної взаємодії. Оцінюється вплив стратегії натяку з визначенням статусу в ній власне-імплицитного та імплікатурного, діагностовано закономірності збільшення ефективності міжперсональної взаємодії. Проаналізовані різні типи імплицитного, проведено розмежування імплікатурного й інших типів імплицитних компонентів повідомлень, виявлено специфіку імплікатурних компонентів повідомлень у порівнянні з власне-імплицитними. Проаналізовані механізми оптимізації міжперсональної взаємодії.

Ключові слова: ефективність міжперсонального спілкування, стратегія натяку, опосередковані ілюції, прагматична імплікатура, етноспецифіка, лінгвокультурний простір.

Nhatiuk L. Implicit or implicature hidden meanings? To the problem of implicitness in modern linguistics (on the material of English, Ukrainian, Polish languages). *The article is devoted to the indirectness as the communicative strategy and on the role of different implicit means in the hinting strategy. The notion of implicature as the powerful pragmatic means of interpersonal communication is considered to be one of the most important implicit forms of the interpersonal interaction. The study of the functional-pragmatic peculiarities of implicit information includes aspects of appealing to the common knowledge and ideas about reality, different kinds of presuppositions in comparison with other implicit components of an utterance. The conducted research has proved the connection between effectiveness of interpersonal interaction and the indirectness, obliquity. In the hinting strategy the meaning is manifested not only in the content of conversation but also in the way conversation is managed and structured by its participants. Therefore, the speaker's utterance meaning is quite different from the sentence meaning. In this respect the idea of both pragmatic and conversational implicature have been determined and investigated in the research.*

Different implicit means are called by different speech situations. It depends on how the speaker conveys the illocutionary force of an utterance. In hinting strategy the speaker's meaning and the sentence meaning come apart in various ways, therefore it is important in such case to pay attention to contextual assumptions. These assumptions rather than the content of the utterance affect the appropriate interpretation. The investigation focuses on meaning rather than the form, implies primacy to context rather than code.

The article is focused on the connection of language and thought, consciousness, culture and society.

Key words: efficiency of interpersonal communication, hinting strategy, indirect illocutions, pragmatic implicature, ethnic specifics, linguistic and cultural space.

Гнатюк Л. Имплицинтные или импликатурные скрытые смыслы? К проблеме имплицинтного в современной лингвистике (на фактическом материале английского, украинского, польского языков). *Статья посвящена исследованию косвенных форм межличностного взаимодействия. Оценено влияние косвенной коммуникативной стратегии с определением в ней статуса собственно-имплицинтного и импликатурного, диагностированы закономерности увеличения эффективности интерперсонального взаимодействия. Проанализированы различные типы имплицинтного, проведено разграничение импликатурного и других типов имплицинтных компонентов сообщений, определена специфика импликатурных компонентов сообщений по сравнению с собственно-имплицинтными. Проанализированы механизмы оптимизации межличностного речевого взаимодействия.*

Ключевые слова: *ефективність інтерперсонального общения, косвенная речевая стратегия, косвенные шлокуции, прагматическая импликатура, этноспецифика, лингвокультурное пространство.*

У сучасних мовознавчих студіях категорія імпліцитності розкривається в площині співвідношення мислення й мови як особливий опосередкований спосіб вираження думки, що спирається на прямий, експліцитний. Проблема імпліцитного інформування була започаткована працями перших теоретиків мовленнєвих актів. Дж. Сьорл відзначав, що існують опосередковані висловлення, які наділені двома ілокутивними силами, як, наприклад, у формі запитання може реалізовуватись прохання. Це відкриття дало змогу вченому дійти висновку, що існують два способи передачі інформації – прямий та опосередкований. У випадку непрямих ілокуцій один ілокутивний акт здійснюється опосередковано, через інший [13].

Розвиваючи погляди Дж. Сьорла, сучасні лінгвісти відзначають, що у випадках, коли намір мовця експліцитно не виражений, значення висловлення може залишатися невизначеним. Так, скажімо, вислів *Я піду від тебе не пізніше сьомої години* може бути сприйнятий у відповідних умовах як обіцянка, попередження, погроза, передбачення. У кожному випадку в поєднанні з тією чи тією ілокутивною силою буде виражати інший зміст і, таким чином, ми будемо мати справу з різними ілокутивними актами [6: 8].

Проблемі імпліцитності присвячені численні лінгвістичні наукові праці. Відомі вчені Н.Д. Арутюнова, Ю.Д. Апресян, Ф.С. Бацевич, В.Х. Багдасарян, Т.В. Булигіна, А. Вежицька, В.Г. Гак, Д. Гордон, Г.-П. Грайс, Т.А. Ван Дейк, А.П. Загнітко, О.С. Ісерс, А.Е. Кібрик, Є.В. Ключев, Дж. Ліч, Дж. Л. Остін, Є.В. Падучева, І.П. Сусов, Дж. Сьорл, Н.І. Формановська та інші встановлюють сутність явища імпліцитності, що засвідчує зростання уваги до цієї проблеми. Науковці досліджують широкі й різноманітні коло питань, що стосується імпліцитного або прихованого в мові й мовленні – питання психологічних, логічних, когнітивних та інших основ імпліцитності, а також механізмів її виявлення, типів невираженості їхнього співвідношення, способів і закономірностей «кодування» імпліцитного мовцем і «декодування» слухачем і багато інших. Крім того, через складність семантичної структури та неоднорідність способів реалізації в мові й мовленні, поняття імпліцитності не має усталеного визначення в лінгвістичних словниках та енциклопедіях.

Мета запропонованого дослідження – розглянути імпліцитне, що не піддається загальноприйнятному традиційному аналізу неявного смислу, як логічної операції виведення адресатом прихованої інформації типу «якщо..., то...», умотивовує виконання таких конкретних завдань: проаналізувати різні типи імпліцитного, показати відмінність імплікатурного від інших типів імпліцитних компонентів повідомлень, виявити специфіку імплікатурних компонентів повідомлень у порівнянні з власне-імпліцитними.

У дослідженні проблеми імпліцитного в інтерпретації опосередкованих ілокуцій найбільш обґрунтованим є підхід американського логіка Г. Грайса. Механізм приховування семантики в опосередкованих ілокуціях

ґрунтується на сучасній прагматичній концепції мовленнєвих імплікатур Г.-П. Грайса. Підтекст має тенденцію з'являтися тоді, коли порушуються максими ведення розмови. Невідповідність або протиріччя у змісті змушує слухача або читача вдаватися до припущень у пошуках адекватної інформації, відповідної максими доречності для правильної інтерпретації прихованого значення, тобто «читати між рядків». Ці припущення робляться переважно підсвідомо. Адресат комунікативного акту виводить з контексту ситуації спілкування прагматичні компоненти прихованого змісту, так звані *прагматичні імплікатури*, які вступають у протиріччя з буквальним значенням висловлення. Згідно з концепцією мовленнєвих імплікатур Г.-П. Грайса, саме на принципі порушення максим ведення розмови базується механізм створення імплікатурного змісту. У таких випадках те, що мовець говорить, відрізняється від того, що він насправді має на увазі. Ігнорування певних максим спілкування утворює приховану інформацію та постає як поширений комунікативний прийом. Так виникає особливий тип імпліцитної інформації, яка тільки тоді може бути адекватно зінтерпретована слухачем, якщо мовець дозволить це. Дослідження імплікатур як засобу вираження прихованих смислів уможливує виявлення прагматичних особливостей цієї категорії. Комунікативною метою адресанта, який свідомо імплікує інформацію, постає передача певних думок у завуальованій формі. Умови спілкування нерідко вимагають пом'якшувати висловлені оцінки або навіть приховувати їх. Так, негативна оцінка, виражена за допомогою мовленнєвої імплікатури, з одного боку, наявна на рівні прихованої інформації, то ж мовець фактично не говорить нічого неприємного для адресата, дотримуючись вимог увічливості й уникаючи конфлікту. Однак, з іншого боку, суб'єкт спирається на постулати принципу кооперації, тобто оцінка буде зрозумілою для співрозмовника після виведення ним прагматичної імплікатури.

Комунікативні імплікатури зумовлюють виникнення прихованої інформації, що постає завдяки здатності мовних одиниць до набуття додаткового смислу, який адресат повинен помітити. Порушуючи постулати комунікативних максим, адресант імплікує повідомлення, порів.:

А: Івана бачили з твоєю дівчиною на дискотеці.

Б: Іван знає, як бути добрим приятелем!

Репліка-відповідь *Б* за певних умов може містити прихований іронічний зміст. Унаслідок порушення *максими якості*, яка в інтерпретації Г.-П. Грайса відповідає за щирість висловлення, адресат усвідомлює, що сказане мовцем протилежне його справжній думці, і відчуває в цьому іронію.

Покладаючись, таким чином, на єдиний принцип комунікації, так званий *суперпринцип*, учасники комунікативного акту спілкуються, висловлюючи *між рядків* значно більше, ніж стверджується словами. З іншого боку, пресупозиції, які актуалізуються в процесі створення комунікативного акту, а також контекстуальні припущення, які, на думку вчених, подають «низку передумов, необхідних для правильної інтерпретації висловлення» [14: 112], дають змогу *відчитати* прихований підтекст, тобто *прагматичну імплікатуру* висловлення.

Згідно з теорією Г. Грайса в процесі спілкування можуть виникати імплікатури двох типів: *конвенційні* та *прагматичні*. Якщо конвенційні імплікатури побудовані на логічному взаємозв'язку, подібно як і інші типи власне-імпліцитної інформації, то прагматичні імплікатури усвідомлюються лише інтуїтивно на підставі припущень.

Умовою правильної інтерпретації конвенційної імплікатури, окрім принципу кооперації та постулатів спілкування, постає конвенційне значення слів і знання їхніх референтів у певних лінгвокультурних просторах. Зауважимо, що нас цікавитиме не те, що імплікується згідно з принципами спілкування (так звана *конвенційна імплікатура*), а те, що імплікується поза принципами, тобто виникає внаслідок порушення максим ведення розмови. Конвенційна імплікатура не вимагає необхідності контексту. Немає жодних припущень. Усе просто та зрозуміло. Існує тільки логічний зв'язок між висловленнями. Наприклад, прагматичні кліше типу *Ви не змогли б подати мені сіль? Чи не зміг би ти допомогти мені? Чи могла б я вас просити про послугу? Чи могли б ви сказати, котра година?* тощо містять конвенційні імплікатури.

Адресат правильно інтерпретує такі висловлення як прохання щось зробити, а не як запитання про фізичну здатність виконати якусь дію, орієнтуючись на усталені норми (конвенції) певної культури. Якщо адресат комунікативного акту є носієм конкретної мовленнєвої культури й володіє достатнім рівнем комунікативної компетенції, то він буде здатний правильно інтерпретувати повідомлення й подасть сіль, зробить послугу чи скаже, котра година.

У будь-якому випадку прагматичної імплікатури наявний підтекст, який можна виявити тільки в контексті висловлення. З оперттям на концепцію мовленнєвих імплікатур Г.-П. Грайса, можна пояснити, як мовцеві вдається бути зрозумілим для слухача у випадку, коли він говорить одне, маючи на увазі щось зовсім інше. Якщо зауваження адресанта здаються недоречними, то адресат, згідно з максимом доречності, починає шукати відповідність між почутим і наміром мовця (комунікативною метою висловлення). Пошук відповідності змушує слухача робити припущення. Контекстуальні припущення – базовий механізм взаємодії висловлення з контекстом. У випадку прагматичної імплікатури передбачається, що адресат, виявляючи активність, помічає порушення мовцем принципу кооперації та робить для себе висновок, що це порушення мовець зробив або випадково, або, що ймовірніше, для повідомлення додаткової інформації. Наприклад, ілюстрацією цього є відомі іронічні висловлення, що повсякденно вживаються в міжперсональному спілкуванні:

*Мама звертається до дитини, яка повернулася додому з брудним обличчям: **Яке в Тебе чисте обличчя!** замість прямої критичної ілокуції **Яке в Тебе брудне обличчя!** / (польське) *Mama zwraca się do dziecka, które wróciło z podwórka z wybrudzoną twarzą: **Jaką czystą twarz ty masz!*** замість krytycznej illokucji *Jaką brudną twarz ty masz!* / (англ.) *The mother is saying to a child coming home with a dirty face: **What a beautiful face you have!*** замість прямої критичної ілокуції *What a dirty face you have!**

Який комунікативний намір реалізує адресант (мама), уживаючи іронію? Безумовно, вона хоче повідомити своїй дитині, що в неї брудне обличчя, але якщо це все, що вона прагне передати, чому не сказати безпосередньо: *Яке в тебе брудне обличчя! Jaką brudną twarz ty masz! What a dirty face you have!*

Подібно як у ситуації, коли шеф фірми звертається до підлеглого: *Який чудовий звіт Ви підготували для мене! (polskie) Jakie cudowne sprawozdanie Pan przygotował dla mnie! (англ.) What a beautiful report have you prepared for me!* замість прямої ілюкції *Який безнадійний звіт Ви підготували!*

У наведених імпліцитних висловленнях порушена максима якості: адресант повідомляє те, що вважає неістинним. Адресат повинен зрозуміти іронію мовця та приписати висловленню зовсім інший смисл, вербально не виражений і відмінний від буквального.

Проаналізуємо розгортання імпліцитного смислу з прагматичною імплікатурою ще в такій ситуації:

«Two colleagues are talking about the party which they are going to arrange the next day. One of them **A** is aware that **B** comes usually late everywhere. So he says:

A. *All right. Everything's great so far but you know **someone is always bound to come late.***

B. *Oh, let's not offend each other.*

A. *Oh, I didn't mean you (Ito Akira, Osamu Takizawa, «Why Do People Use Irony? – The Pragmatics of Irony Usage»).*

Двоє друзів розмовляють про вечірку, яку збираються організувати завтра. Один з них **A** усвідомлює, що інший **B** зазвичай всюди спізнюється, тому **A** говорить:

A. *Усе гаразд поки що, але ж ти знаєш, що **хтось обов'язково запізниться.***

B. *Давай не будемо ображати один одного.*

A. *Я не мав на увазі Тебе' (Ito Akira, Osamu Takizawa. *Why Do People Use Irony? – The Pragmatics of Irony Usage.*)*

У цьому контексті адресант **A**, іронізуючи, натякає адресатові **B**, що той може запізнитись на вечірку, оскільки з ним це часто трапляється. Співрозмовник **B** намагається захищатись, і тому адресант **A** відразу ж відступає, ніби він зовсім не мав на увазі того, що чітко читалося у підтексті. У цьому й полягає суть оцінки, прихованої в імплікатурі: дає змогу оцінювати, не висловлюючи вербально, і, таким чином, не залишати співрозмовнику можливості прямо відповісти на оцінку. Це, своєю чергою, часто виключає будь-яку можливість адресата «захищатись», адресантові ж залишає можливість нейтралізації імплікатури, тобто відступу від первинного наміру будь-якої хвилини.

Буквальний зміст висловлення не завжди себе виправдовує. Істотним є розуміння умов, за яких висловлення було б об'єктивно правдивим у дослівному розумінні чи фальшивим. Дослідник непрямих ілюкцій **B**. Гак цілком слушно вважає, що «у прямих мовленневих актах власне-значення і прагматичне збігаються, у непрямих – розходяться» [1: 15]. Інше прагматичне значення окреслюється **Г.-П.** Грайсом як намір мовця або значення, що має на увазі мовець [8: 88]. Намір мовця може бути дуже різноманітним.

У випадку ж імпліцитних висловлень з прагматичною імплікатурою намір мовця завуальований, відкритий різним інтерпретаціям. Невизначеність, двоїстість сприйняття, прихованих у прагматичній імплікатурі комунікативних намірів, включає можливість співрозмовника *захвищатися*, що попереджує будь-які комунікативні девіації, а з іншого, мовцю залишається право в будь-який момент *відступити* від первинного наміру, що також сприяє успішності міжперсональної інтеракції. Саме імплікатурне, а не власне-імпліцитне інтерпретовано в світлі значних здобутків прагматичної лінгвістики як ефективний комунікативний засіб приховання мовцем первинного наміру, який дає йому змогу, з одного боку, стати обіч оцінюваного явища, з іншого, виразити суб'єктивно-оцінну модальність у формі опосередкованих ілюкцій, що попереджує невдачі спілкування та сприяє успішності міжособистісної взаємодії. Фактичний матеріал засвідчує, що як у слов'янських мовах (українській і польській), так і в германській мові (англійській), фіксуються приклади імплікатури, сутність якої – у неможливості заперечення слухачем. Однак, як у польській, так і в українській мові, критична заувага у формі імплікатури подається більш узагальнено, тоді як в англійській мові критична заувага чіткіше вербалізується лексемами, що несуть негативне значення, які глибше розкривають й увиразнюють ознаки критичного ставлення до предмета мовлення.

В англломовному комунікативному просторі випадки прагматичної імплікатури ілюструє такий фрагмент:

Lady Stutfield: *Ah! The world was made for men and not for women.*

Mrs. Allonby: *Oh, don't say that, Lady Stutfield. We have a much better than they have. There are far more things forbidden for us than are forbidden to them.*

Lady Stutfield: *Yes; that is quite, quite true. I had not thought of that* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

Леді Статфілд: *О! Світ створений лише для мужчин, а не для жінок.*

Місіс Алонбі: *О, прошу так не говорити, леді Статфілд. Нам набагато краще, ніж їм. Набагато більше речей заборонено нам, ніж заборонено їм.*

Леді Статфілд: *Так, це абсолютна правда. Я про це не подумала в такий спосіб* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

Висловлюючи свою думку про вищість мужчин у соціальній ієрархії щодо соціальної позиції жінок, Місіс Алонбі на зауваження співрозмовниці *The world was made for men and not for women* (Світ створений лише для мужчин, а не для жінок) застосовує тактику іронії в такий спосіб, аби звільнити адресата повідомлення від підтвердження несприятливої оцінки *We have a much better than they have. There are far more things forbidden for us than are forbidden to them* (Нам набагато краще, ніж їм. Набагато більше речей заборонено нам, ніж заборонено їм).

Як засвідчують фрагменти фактичного матеріалу, *прагматична імплікатура* як в одно-, так і в різноструктурних мовах покликана подати негативнооцінну інформацію імпліцитно – у формі позитивнооцінних лексичних одиниць типу *Який ти жалісливий; не чоловік, а прямо ангел; о рікнущих kobietach* (про красивих жінок), *nie zarotniaiem* (не забув). *Skoro pani tam*

bkdzie... (У випадку, якщо Ви там будете...); The world was made for men and not for women (Світ створений лише для мужчин, а не для жінок); We have a much better than they have. There are far more things forbidden for us than are forbidden to them (Нам набагато краще, ніж їм. Набагато більше речей заборонено нам, ніж заборонено їм) – передусім для того, аби не образити співрозмовника відкрито, уникаючи в такий спосіб імовірного міжперсонального конфлікту.

Висловлюючи критичну заувагу в імплікатурі, мовцеві не потрібно відповідати за інтерпретацію висловлення слухачем. І це дає змогу адресантові передавати досить безвідповідальну оцінку або критичні зауваги.

Іронічним висловленням адресант досить часто в міжперсональному спілкуванні висловлює оцінку-несхвалення, водночас не завдаючи прямої образи. Підтвердженням цього є ситуація, коли адресант звертається до адресата, який на ділову зустріч одягнувся вельми кричущо, пор.:

О, яке гарне плаття Ти одягнула сьогодні! замість прямої ілокуції Трохи заяскраво одягнена, як на ділову зустріч! / (польське) Jak adn sukienk za o u a dzi! замість прямої ілокуції Ta jaskrawa sukienka nie zbyt pasuje na t okoliczno! / (англ.) You're wearing a beautiful dress today! замість прямої ілокуції Your dress is a little too bright for today's meeting!

Таким чином, адресант спроможний передати несхвалення, не завдаючи прямої образи, як-от у такій ситуації:

Mrs. Allonby: *Curious thing, plain women are always jealous of their husbands, beautiful women never are!*

Lord Illingworth: *Beautiful women never have time. They are always so occupied in being jealous of other people's husbands* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

Місіс Алонбі: *Цікава річ, неатракційні жінки завжди ревнують до своїх чоловіків, красиві жінки – ніколи!*

Лорд Ілінгворф: *Красиві жінки ніколи не мають на це часу, тому що завжди зайняті нападами ревності щодо власної особи з боку жінок чужих чоловіків* (Oscar Wilde. A Woman of No Importance).

У відповідь на заувагу Місіс Алонбі: *Curious thing, plain women are always jealous of their husbands, beautiful women never are!* (Цікава річ, неатракційні жінки завжди ревнують до своїх чоловіків, красиві жінки – ніколи), лорд Ілінгворф висловлює у формі іронії безвідповідальну заувагу: *Beautiful women never have time. They are always so occupied in being jealous of other people's husbands* (Красиві жінки ніколи не мають на це часу, тому що завжди зайняті нападами ревності щодо власної особи з боку жінок чужих чоловіків).

Подібну іронічну тональність підтримує також пан Полонецький щодо пані Основської:

Poproszę męża, żeby mnie stąd wywiózł. Może najlepiej żyć w swojej ciasnej skorupce jak żółw albo jak ślimak.

Na to Połaniecki odrzekł poważnie:

– *W skorupie może być dobrze ślimakom lub żółwiom, ale nie ptakom i do tego rajskim, o których jest podanie, że nie mają nóg, i z tej przyczyny nie mogą nigdy spościć, tylko muszą latać i latać.*

– *Jakie śliczne podani – odpowiedziała pani Osnowska.*

I podniósłszy dłonie, poczęła nimi poruszać, udając ruch skrzydeł i powtarzając:

– *Tak ciągle w powietrzu, w powietrzu!*

Pochlebialo jej porównanie, a zarazem zdziwiono ją, że Poaniecki myśli z powagą w głosie, a zarazem z twarzą niedbale i jakby ironicznie (Henryk Sienkiewicz. Rodzina Poanieckich).

– *Проситиму чоловіка, аби мене забрав звідси. Може, й краще жити в своїй тісній черепашці, як равлики й черепахи.*

На це Поланецький відізався поважно.

– *У черепашці добре почувать себе равлики й черепахи, але не птахи, і до того ж райські, про яких говориться, що не мають ніг, і тому ніколи не затримуються, аби відпочити, і змушені невпинно літати.*

– *Як гарно сказано!* – відповіла пані Основська.

I, піднявши долоні, почала ними розмахувати, удаючи рух крил, повторюючи:

– *Так, невпинно літати, і літати!*

Їй заімпонувало це порівняння, однак також здивувало, у який спосіб Поланецький це сказав: з повагою в голосі, але й одночасно з якимось недбалим виразом на обличчі, ніби іронічним (Henryk Sienkiewicz. Rodzina Poanieckich).

Новий прагматичний зміст такого висловлення може породжуватися іронічним контекстом як способом передачі значення не дослівного, а прихованого, у деяких випадках навіть з конотацією сарказму.

Залежно від ситуації спілкування те саме висловлення може реалізувати як позитивну, так і негативну оцінку, а також набувати різних додаткових значень. Сприймаючи імпліцитне повідомлення, адресат спирається на власний досвід, залучає фонові знання, співвідносить інформацію з наявною картиною світу та соціальними нормами.

Ілюстрацією цього є фрагмент розмови адвоката Рафаловича з паном Брикальським, персонажів повісті І. Франка «Перехресні стежки».

Пан Брикальський несподівано з'являється у приватному помешканні адвоката Рафаловича з претензіями щодо провадження справи селян, які склали на нього позов. Прослідкуймо їхню розмову.

(а) Брикальський: *Ха, ха, ха! Коханий меценасе! Позволь, нехай обійму тебе! Ха, ха, ха! Почтива душе! Ну, дай же поцілувати себе!.. Але ж ні, ні, не пручайся! Не можу здержатися! Таку радість, таку приємність, таку розкіш, яку ти справив мені – золота душе! – я мушу, мушу!..*

(б) Рафалович: *Пан маршалок, як бачу, приходять до мене в подвійно проступнім намірі. Пан маршалок кидаються на мене дійством – се один проступок. І в додатку хочуть вмовити мене, що я сам тому причина, що я так сказати, моральний справець того проступка.*

(в) Брикальський: *Чудово! Чудово! Ха, ха, ха! Ну, але жарти набік. Добрий день, пане меценас! Вашу руку! Так. Здорові, дуже веселі, енергійні – надіюсь, надіюсь... Світ перевертає, суспільство реформує – так і слід, так і слід.*

У вас сила...! Нас, що пережили своє, набік! Під ноги старе порохно! Нехай не заваджає!..

(г) Рафалович: *Поки що – прошу сідати.*

(д) Брикальський: *Дякую, дякую. Отже так! Се ваша робітня... Даруйте, що вас тут нападаю, та й ще в такій вчасній годині. Був у вашій канцелярії – там замкнено...» Дай, – думаю собі, – відвідаю того льва в його леговици».*

(е) Рафалович: *Дуже вдячний за честь.*

(є) Брикальський: *Але ж навпаки, навпаки! Я дуже рад. Здавна бажав відвідати вас у вашім, sanctuarium, в тій кузні, де властиво виковуються ті плани...*

(ж) Рафалович: *Пан маршалок іронізують. Я собі простий адвокатина. Куди мені до планів? Як бачите, живу попросту, заробляю на хліб, удержуюся як-так при теперішнім порядку і зовсім не почуваю в собі ані сили, ані охоти на суспільного реформатора.*

(з) Брикальський: *Га, га, га! Говоріть, паночку, говоріть се кому іншому, не мені! Я також децю троха знаю. Го, го, і очі маю, і вмю ними бачити! А у нас, що стоїмо на вищому щаблі, дуже тонке чуття на кожний найменший рух, який проявляється внизу.*

(й) Рафалович: *Чи тільки часом вашої власної дрожі не приймаєте за якийсь страшний і ворожий вам рух?*

(к) Брикальський: *Ого, пан меценас починають підпускати шпильки!... Але скажіть, зробіть ласку, що властиво за ціль має той ваш дотепний – мушу се признати, що дуже дотепний, – жарт з тими хлопамі?*

(л) Рафалович: *Жарт з хлопамі? Не розумію, про що пан маршалок говорять.*

(о) Брикальський: *Ха, ха, ха!.. Отсе правдивий гуморист. Пустить «віца», а сам ані не моргне, ще й удає, буцімто нічого не знає.*

(п) Рафалович: *Пан маршалок ставлять мене в клопітливе положення. Я признаюся, що дуже люблю «віци» і рад би також посміятися, але, їй-богу, не знаю, про що йде мова.*

(р) Брикальський: *Але ж, коханий пане меценасе!.. Перед вами властитель Буркотина і говорить вам про дотеп, який ви зробили з його хлопамі, а ви ще удаєте, що не розумієте! (Іван Франко. Перехресні стежки).*

Комунікативною метою маршалка Брикальського є вивідати плани Рафаловича стосовно позову, а також висловити свої критичні зауваги на адресу адвоката. Для досягнення поставленої мети при збереженні доброзичливих стосунків зі співрозмовником, Брикальський вибирає жартівливу тактику близького знайомого, виявляючи манери награної симпатії до Рафаловича. Обрана адресантом комунікативна тактика будується на порушенні кооперативного принципу. Особливо відчутним є порушення максими кількості інформації. В умовах офіційного спілкування (клієнт Брикальський – адвокат Рафалович) невпинний потік компліментів Брикальського на адресу Рафаловича у фрагментах (б), (д), (є), а також часті повтори на зразок *чудово, чудово; мушу, мушу; надіюсь, надіюсь; Так і слід, так і слід; дякую, дякую* тощо недоречні. З іншого боку, про порушення вищезгаданої максими свідчить тактичний прийом мовця, що полягає в ошелешенні слухача надмірною

балаканиною, як-от: *промовив Євгеній, якому пан Брикальський не давав прийти до слова*. Така комунікативна тактика спрямована на створення неофіційної формально розкутої атмосфери для досягнення поставленої комунікативної мети: «витягнути» з адвоката Рафаловича якнайбільше інформації про позов селян Буркотина. Зовні невимушений тип комунікації є, однак, конфліктним за суттю. Про це свідчать іронічні висловлювання на адресу Рафаловича у фрагментах (а), (в), (д), (є), як от: *Таку радість, таку приємність, таку розкіш, яку ти справив мені – золота душе!*

Нас, що пережили своє, – набік! Під ноги старе порохно! Нехай не заважає!; Дай, – думаю собі, – відвідаю того льва в його леговищі; Здавна бажав відвідати вас у вашім sanctuarium, в тій кузні, де властиво виковуються ті плани...; той ваш дотепний – мушу се признати, що дуже дотепний, – жарт з тими хлопцями тощо.

Наведені іронічні закиди мовця Брикальського створюються шляхом надмірного вивищування адресата (Рафаловича) через гіперболізацію його особистісних рис, що виражається метафорами й порівняннями на зразок *золота душе, льва в його леговищі, у вашім sanctuarium*. Поза контекстом дискурсу вищенаведені репліки могли б бути сприйняті як компліменти на адресу співкомуніканта. Очевидно, що іронічне звучання розглянутого фрагмента створюється не лише шляхом гіперболізації. Істотними є конотації невідповідності, контрасту змісту та форми висловлювань, як, наприклад, відсутність приводу, через який маршалек Брикальський міг би тішитися зустріччю з адвокатом (а) чи вихваляти його (в), (д), (є), що сигналізує про прагматичну імплікатуру.

Такі імплікатурні фрагменти розмови можуть сприйматися як компліменти або як іронічне засудження слухача. Комунікативний намір маршалка *розбити, здемаскувати Євгенія, любитися його заклопотанням, коли побачить, що його бунтівницька агітація серед селян відкрита, зраджена тими, кому мала вийти на користь* глибоко прихований у формі іронічних висловлювань, що в міжособистісному спілкуванні менш ризиковано, ніж висування відкритих звинувачень на адресу співкомуніканта. Намір чіткий у свідомості адресанта, але відкритий для змін. Тактика приховування комунікативного наміру та можливість зміни *первинного* комунікативного наміру відповідно до ситуації дає змогу адресату змінити напрямок діалогу. Слухачеві (Рафаловичу) залишається тільки здогадуватися про справжнє ставлення до себе партнера комунікації та про істинну мету його відвідин. Унаслідок цього внутрішньо напружене спілкування не переростає в суперечку. Справжні інтенції мовця не експлікуються навіть тоді, коли вже відомо, що спілкування закінчується цілковитою поразкою для нього, і Брикальський подумки визнає невдалий вибір комунікативної стратегії, тобто визнає свою комунікативну невдачу: *«Пан маршалок устав. Розмова зачинала йому не подобатися. Він ішов сюди зовсім з іншим наміром. А тим часом він побачив, що Євгенія не так легко збити з пантелику, побачив надто, що його власна брехня відбрала йому значну часть тої невності і сміливості, яка була би потрібна для повалення такого зручного противника»* (Іван Франко. «Перехресні стежки»).

Водночас комунікативний намір іншого суб'єкта спілкування (Рафаловича), хоча й прихований в амбівалентних формах, усе ж чіткий у його свідомості та не відкритий для змін. Упродовж усієї розмови адвокат застосує тактику холодної ввічливості. Досконало володіючи етикетними нормами формального спілкування, буде розмову як офіційну, етикетну, закриту, оскільки це сприяє реалізації його комунікативного наміру – якомога менше говорити про справу позову селян з Буркотина та якомога швидше позбутися небажаного гостя. Послідовно дотримуючись тактики ввічливої офіційної комунікації, інтерлокутор змушує співрозмовника прийняти його умови спілкування. Ілюстрацією того, що це є саме так, можуть бути фрагменти (а) і (б). Якщо на початку розмови Брикальський, порушуючи етикетні норми клієнта, переходить на «ти» (а), то під тиском тактики ввічливого офіційного спілкування Рафаловича (б) змінює первинну тактику відкритого неформального спілкування на тактику клієнта, зацікавленого в порадах адвоката. Таким чином, спілкування набуває офіційного характеру – консультації адвоката, а це відповідає комунікативному наміру співкомуніканта (Рафаловича). Так чіткий намір адресанта, не відкритий для змін, змушує адресата прийняти комунікативну пропозицію співрозмовника. Крім того, справжній комунікативний намір ініціатора проаналізованого комунікативного акту, залишається невизначеним, прихованим у прагматичній імплікатурі.

Комунікативні максими та постулати регулюють діяльність мовця й адресата. Оцінка як складник прагматичного значення реалізує комунікативну мету та комунікативні наміри мовця. Виявлення імплікованих оцінок і їхня інтерпретація значною мірою залежить від адресата, від його комунікативного досвіду. Розвиваючи погляди Дж. Сьорла, сучасні лінгвісти відзначають, що у випадках, коли намір мовця експліцитно не виражений, значення висловлення може залишатися невизначеним, тобто прихованим у прагматичній імплікатурі. У кожному конкретному випадку ілокутивний акт у поєднанні з тією чи тією ілокутивною силою буде виражати інший зміст і, таким чином, «ми будемо мати справу з різними ілокутивними актами» [6: 8]. У багатьох випадках прагматична двоїстість імплікатурних висловлень стає стратегією ефективного міжособистісного спілкування, що й засвідчує проаналізований фактичний матеріал.

Прагматична імплікатура ґрунтована на асоціативно-конотативних смислах, підтексті, який можна лише вгадати, і, яка на відміну від імплікацій – як прихованих смислів, що логічно пов'язують імпліцитну інформацію з підтекстом, визначається лише в тому випадку, коли адресант сам захоче її виявити.

Таким чином, за функційно-прагматичного бачення імпліцитне включає власне-імплікацію й імплікатуру. Імплікації, пов'язані логічним зв'язком. Імплікатури не опираються на логічний зв'язок. Це підтекст, про який можна лише догадуватись завдяки власне асоціативно-конотативним смислам.

Дослідження взаємодії імпліцитного з комунікативною настановою висловлюваного уможливорює диференціацію різних типів прихованої

інформації: власне-імпліцитного, пресупозицій, імплікатур як конвенційних, так і прагматичних. Прагматична імплікатура сигналізує наявність прихованої інформації, яку мовець не виражає вербально.

На відміну від традиційного трактування невербального тільки як паралінгвістичного (немовні засоби комунікації: кінесика, проксемика, ольфакторика тощо) у прагмалінгвістичному ракурсі значно ширше потрактоване поняття *не висловлюватись вербально*, зокрема через імплікатуру, яка породжується невідповідністю через порушення комунікативних максим. Щодо невербального у традиційній лінгвістиці невербальні засоби розглядаються як допоміжні. Однак у прагмалінгвістичному ракурсі, у якому виконано дослідження, невербальне розглядається як комунікативно значуще, прикладом чого є, зокрема, мовчання: комунікативне мовчання є таким же значущим, як і вербальне спілкування.

Таке новітнє розуміння імпліцитного змінює традиційну інтерпретацію невербальних засобів і окреслює нові перспективи дослідження невербального як потужного функційно-прагматичного засобу імпліцитного в умовах ефективної міжперсональної інтеракції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гак В. Г. Прагматика, узус и грамматика речи / В. Г. Гак // Иностранные языки в школе. – 1982. – № 5 – С. 11–17.
2. Гнатюк Л. Взаимодействие коммуникативных максим в условиях межличностного общения / Л. Гнатюк // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. №1. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2009. – С. 23–26.
3. Гнатюк Л. Прагматичні й функціонально-комунікативні особливості імплікатури іронії / Л. Гнатюк // Лінгвістичні студії: [зб. наук. праць] / Донецький нац. ун-т; [наук. ред. А. П. Загнітко]. – Донецьк : ДонНУ, 2011. – Вип. 23. – С. 131–137.
4. Гнатюк Л. Різні форми імпліцитного в міжперсональному спілкуванні на матеріалі одно- і різноструктурних мов (англійської, української, польської) / Л. Гнатюк // Науковий вісник Східноєвропейського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. Серія: Мовознавство. Випуск 4 (281). – Луцьк : Вид-во Східноєвропейського нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2014. – С. 29–34.
5. Гнатюк Л. Роль пресупозиції у декодуванні імпліцитного дискурсу (на ілюстративному матеріалі української, англійської, польської мов) / Л. Гнатюк // Лінгвістичні студії: [міжнародний наукометричний зб. наук. праць] / Донецький нац. ун-т; наук. ред. А. П. Загнітко. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – Вип. 24. – С. 100–105.
6. Струк Т. М. Взаємовідношення семантичної та прагматичної структур висловлювання / Т. М. Струк // Іноземна філологія. – Львів, 1992. – Вип. 103. – С. 3–8.
7. Загнітко А. П., Гнатюк Л. Косвенные стратегии межличностного общения / А. П. Загнітко, Л. Гнатюк // Rozprawy Komisji Językowej Wrocławskiego Towarzystwa Naukowego. – Tom XXXIX. – Wrocław, 2012. – S. 133–140.
8. Grice P. Meaning / Paul Grice // Philosophical Review. – Durham : Duke University Press, 1957. – № 66. – P. 377–388.
9. Hnatiuk L. How to Do Things with Words to Achieve more Effectiveness in Communication / Lubomira Hnatiuk // Східнослов'янська філологія. – Горлівка, 2008. – Вип. 14. – С. 25–34.
10. Hnatiuk L. Jak działać za pomocą słów w celu osiągnięcia większej efektywności w komunikacji interpersonalnej [Text] / Lubomira Hnatiuk // Zeszyt Naukowy WSiLiZ w Przemysłu, 2007. – Wydanie 1. – S. 84–91.
11. Hnatiuk L. Peculiarities of Negation in Phrasological Units (on the material of English, Ukrainian and Russian languages) / Lubomira Hnatiuk // Научный журнал «Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского». Серия

«Филология. Социальные коммуникации». – Том 22(61). – N 4 (1). – Симферополь : Таврический национальный университет, 2009. – С. 229–234. 12. **Hnatiuk L.** Zasady podniesienia efektywności komunikacji interpersonalnej / Л. Гнатюк // Научный журнал “Функциональная лингвистика: сб. науч. работ”. – № 1, Т.1. – Симферополь : Межвузовский центр “Крым”, 2010. – С. 137–143. 13. **Searle J.** Indirect Speech Acts / John Searle // Syntax and Semantics. Speech Acts. Ed. by P. Cole and J. Morgan. – New York : Academic Press, 1975. – Vol. 3 – P. 59–82. 14. **Sperber W.** Relevance: Communication and Cognition / Dan Sperber, Deirdre Wilson. – 2nd Edition. – Oxford : Blackwell. Pub., 1995. – 326 p. 15. **Zagmitko A., Hnatiuk L.** Typologia przejawiania się zasad komunikacji interpersonalnej w polskim, ukraińskim, brytyjskim oraz amerykańskim środowiskach językowo-kulturowych / Anatolij Zagmitko, Lubomira Hnatiuk // Studia Ukrainica Posnaniensia. – Zeszyt III . – Poznań : Wydawca Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, 2015. – Str. 365 – 371.

Гнатюк Любомира – доктор філологічних наук, професор Вищої школи інформатики та управління у Перемишлі (Польща); професор кафедри теорії та практики перекладу англійської філології (ДонНУ, Вінниця). Польща, Підкарпатське воєводство, 37-700, м. Перемишль, вул. Грундвальська, 127/42.

E-mail: lhniatiuk@wp.pl

tel: +380510115689

<http://orcid.org/0000-0003-4330-3725>

Hnatiuk Lubomira – Doctor of Philology, Professor, Graduate School of Information Science and Management in Przemyśl (Poland); Professor of English Translation Studies (Donetsk National University, Vinnitsa). Poland, 37-700, Przemyśl, Grunwaldzka Str., 127/42.