

И.В. Пономарева

Тверской государственный университет, г. Тверь

**НАРУШЕНИЕ ПРИНЦИПА ВЕЖЛИВОСТИ КАК ПРИЗНАК
ПСЕВДОКОММУНИКАЦИИ**

(на материале английской диалогической речи)

**POLITENESS PRINCIPLE INFRINGEMENT AS THE SIGN OF
PSEUDOCOMMUNICATION (on the material of English dialogue speech)**

Ключевые слова: коммуникация, псевдокоммуникация, интенция, речевое взаимодействие, принцип вежливости

Keywords: communications, pseudocommunication, intention, interaction, politeness principle

Коммуникация охватывает все стороны жизни человека, представляя собой многоплановый процесс контактирования между людьми, который предполагает передачу информации с целью воздействия коммуникантов друг на друга и достижения ими своих коммуникативных намерений. Коммуникация означает взаимодействие, помещенное в социально - культурные условия определенной ситуации.

Языковая реальность предстает как неотъемлемая часть существования человека, обуславливая единство значения языкового знака и отражая его комплексный характер с точки зрения формы, содержания и функционирования. И, следовательно, человек мыслящий - говорящий - слушающий - понимающий включается в коммуникативный процесс как индивид и как член общества (Рыжова, 2007: 250). Успех в коммуникации зависит от умения эффективно владеть тремя определяющими категориями: логикой, психологией, речью. Эффективность коммуникации предполагает ее влияние на поведение индивида, социальные группы, общества. Она зависит от того, как поняли собеседники друг друга, как отреагировали на слова и поведение, какими действиями подтвердили адекватность восприятия информации в обратной связи. Степень эффективности речевой коммуникации определяется по «результатам реализации двух коммуникативно-значимых функций - взаимодействия и воздействия» (Викулова, Шарунов, 2008: 73).

Целью коммуникации является достижение взаимопонимания, взаимное осознание, принятие и реализация коммуникативными партнерами интенций друг друга. Речевая интенция является отправным пунктом процесса общения и представляет собой намерение говорящего, в соответствии с которым он разрабатывает стратегический план, включающий выбор необходимых для достижения данной цели языковых средств (Рыжова, 2009: 42). Речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Это - осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения целей общения. В основе коммуникативной стратегии лежат

мотивы, потребности и установки коммуникантов (Иссерс, 2006: 61). Конечной целью любой речевой стратегии является коррекция модели мира адресата. Посредством предложений, реакций и контрпредложений коммуниканты вводят в разговор свои собственные интерпретации (проблем, тем, событий, образов), желая сделать их общими и тем самым добиться реализации своего замысла.

Очень часто в диалогической речи наблюдаются отклонения от нормального течения коммуникативного процесса; это те факторы, которые обуславливают диалогический дискурс, имеющий псевдокоммуникативный характер. Псевдокоммуникация рассматривается нами как процесс, который, имея все признаки и характеристики речевой коммуникации, однако характеризуется тем, что в ней не обеспечивается полноценная реализация коммуникативных интенций говорящих, не решается какая-либо неречевая проблема, не реализуются коммуникативные установки собеседников. Иными словами, псевдокоммуникация представляет собой несложившееся речевое общение с нереализованными коммуникативными интенциями.

Среди факторов, определяющих псевдокоммуникативный характер общения, мы выделим нарушение принципа вежливости. Принцип вежливости достаточно известен по работам Джеффри Лича, который выделил шесть максим, или предписаний (Leech, 1983).

Принцип Вежливости играет важную роль в регулировании процесса языкового общения. Являясь социокультурным компонентом общения, отражаемым в языке, вежливость представляет собой прагмалингвистическую категорию, опирающуюся на экстралингвистические правила вежливости и на функционально-семантическое поле языковых единиц, выражающих вежливость (Сусов, 2007: 240). Под вежливостью обычно понимают умение уважительно и тактично общаться с людьми, готовность найти компромисс и выслушать точку зрения собеседника. Вежливость считается выражением хороших манер и знания этикета, проявлением искренней, бескорыстной благожелательности по отношению к людям. Она позволяет людям чувствовать себя комфортно в обществе и избегать напряженности в отношениях.

Вежливость является действенным механизмом диалоговых взаимодействий, так как коммуниканты выражают уважение друг к другу с помощью речевых единиц. Причем, если принцип кооперации характеризует порядок совместного оперирования информацией в структуре коммуникативного акта, то принцип вежливости - это принцип взаиморасположения говорящих в структуре речевого акта.

Принцип вежливости предполагает целый ряд прагматических правил ведения разговора: соблюдение границ личной сферы собеседника и осторожность в области его частных интересов; необременение собеседника, предохраняющее коммуникантов от доминирования в ходе речевого акта; позитивность в оценке других; реалистическая самооценка; недопустимость самовосхваления и самолюбования; неопозиционность, то есть поиск согласия с целью продуктивного завершения речевого акта; уход от конфликта,

благожелательность и взаимные уступки. Необходимо учитывать интересы партнера, считаться с его мнением, желаниями чувствами, облегчать задачи, возлагаемые на него в процессе коммуникации.

Несоблюдение принципа вежливости подрывает фундамент успешной коммуникации, создает препятствия в установлении контакта, направляет общение в неблагоприятное русло, вызывает сбои в коммуникации, нарушает взаимодействие и взаимопонимание коммуникантов, иначе говоря, лежит в основе псевдокоммуникации.

Рассмотрим примеры подобных нарушений.

Максима такта предполагает соблюдение границ личной сферы собеседника, предусматривает определенную дистанцию между коммуникантами и рекомендует говорящему соблюдать осторожность в отношении речевой стратегии в области частных интересов собеседника: 1) *Сведи к минимуму издержки для другого*; 2) *Сделай максимальной пользы для другого*. Коммуникативную цель собеседника допустимо сделать предметом обсуждения лишь в том случае, если цель эта им обозначена.

(1) Lady Bracknell: – Are your parents living? (1)

Jack: – *I have lost both my parents (1a).*

Lady Bracknell: – *To lose one parent, Mr. Worthing, may be regarded as a misfortune; to lose both looks like carelessness (2).*

– *As for the particular locality in which the hand-bag was found, a cloak-room at a railway station might serve to conceal a social indiscretion—has probably, indeed, been used for that purpose before now—but it could hardly be regarded as an assured basis for a recognized position in good society (3).*

– *Mr. Worthing, I confess I feel somewhat bewildered by what you have just told me. To be born, or at any rate bred, in a hand-bag, whether it had handles or not, seems to me to display a contempt for the ordinary decencies of family life (4).*

– *I would strongly advise you, Mr. Worthing, to try and acquire some relations as soon as possible, and to make a definite effort to produce at any rate one parent, of either sex, before the season is quite over (5) [Wilde].*

Леди Брекнелл, получив информацию о происхождении юноши, всячески стремится выразить свое пренебрежение и показать, насколько он ничтожен в ее глазах. В ответ на откровения молодого человека дама насмехается над ним (2), делает ехидные замечания (3), (4). Она даже позволяет себе дать собеседнику циничный совет «поскорее обзавестись родственниками и достать хотя бы одного из родителей» (5). Пронизанные сарказмом реплики являются примером нарушения принципа вежливости (максимы такта, великодушия, согласия). Юноша стремится сгладить негативную направленность ее реплик, однако не получает доброжелательной реакции своей собеседницы, которая остается при своем мнении, и молодому человеку не удается переубедить ее в своем искреннем отношении к ее дочери. Слова леди Брекнелл подавляют собеседника, вызывают в нем чувство вины, неловкости, смущения и растерянности. Нарушение принципа вежливости со стороны одного из коммуникантов порождает ситуацию

псевдокоммуникативного общения, в результате которого не достигается взаимопонимание.

Максима великодушия предполагает необременение собеседника; она предохраняет собеседников от доминирования в ходе речевого акта: 1) *Сведи к минимуму пользу для себя*; 2) *Максимально увеличь пользу для других*. Великодушный человек не будет затрагивать темы, неприятные для партнера. Общение должно быть комфортным для обоих собеседников.

(2) *Mr. Slocum: – Is anything wrong, Mrs. Rooney? You are bent all double. Have you a pain in the stomach?(1)*

Mrs. Rooney: – You'll have to get down, Mr. Slocum, and help me the rear(1a).

Mr. Slocum: – I am coming, give time. I am as stiff as you are (2) [Beckett]

Миссис Руни, несмотря на свои далеко немолодые годы, довольно энергична и жизнерадостна. Ее главная цель – обеспечить свою причастность к жизни и удовлетворить потребность в общении. Однако, встретив мистера Слоукама, пожилая дама неожиданно сталкивается с тем, что он не только не оказывает ей элементарные знаки внимания, но и проявляет нетактичность, грубоватость в выражении своих мыслей, бесцеремонно указывает пожилой даме на ее возраст, немощность и неважное самочувствие (1), называет ее обидными словами (2), то есть нарушает принцип вежливости. Дама реагирует на эти реплики с определенной долей ироничности и прекращает с ним разговор. Таким образом, коммуникация не складывается в силу нарушения принципа вежливости, то есть речь идет о ситуации псевдокоммуникативного общения.

Максима одобрения предполагает позитивность в оценке других. Атмосфера, в которой происходит речевое взаимодействие, определяется не только позициями собеседников по отношению друг к другу, но и позицией каждого по отношению к миру. Если оценка мира не совпадает с оценкой мира собеседника, то это сильно затрудняет реализацию собственных коммуникативных стратегий: 1) *Сведи к минимуму порицание другого*; 2) *Сделай максимальной похвалу другого*.

(3) *A.: – What about a little...a little... gag?(1)*

D.: – For God's sake! This craze for explication! Every i dotted death! Little gag! For God's sake! (1a)

A.: – What if he were to...were to... raise his head... an instand show his face...just an instant (2).

D.: – For God's sake! What next? Raise his head! Where do you think we are? In Patagonia? Raise his head! For God's sake! (2a) [Beckett].

Режиссер в общении с ассистенткой проявляет раздражительность и нетерпимость. Своими репликами он показывает, что его мнение – единственно правильное. Он прислушивается к мнению ассистентки, однако всячески подчеркивает, что она ему мешает, и возможную славу он приписывает себе. Свою помощницу он воспринимает не как возможного соучастника творческого процесса, а как бессловесного исполнителя его воли. Ее попытки обратить на себя внимание режиссера и получить положительную оценку своей

работы (1), (2) вызывают в нем вспышку гнева и возмущения (1a), (2a), он раздражается, нервничает, кричит. Его совершенно не смущает то, что он подавляет ее творческую активность и создает атмосферу нервозности. Нарушаются максимы одобрения, такта, согласия, что рано или поздно может привести к конфликту между участниками данной коммуникативной деятельности, что в целом свидетельствует о псевдокоммуникативной ситуации.

Максима скромности означает неприятие похвал в собственный адрес. Реалистическая, объективная самооценка - одно из условий успешности развертывания речевого акта: 1) *Сведи к минимуму восхваление себя самого*; 2) *Доведи до максимума порицание в адрес самого себя*. Сильно завышенная или заниженная самооценка может отрицательно повлиять на установление контакта.

(4) Рассмотрим ситуацию. Важный, надменный лорд в разговоре с пожилым служащим всячески старается показать свою значимость:

– *I addressed a meeting here last night- went straight to the platform from the train (1).*

– *I made the best recruiting speech I ever made in my life (2).*

– *This town is inhabited by dastards. I say it with a full sense of responsibility, dastards! (3)*

– *This is a fool of a place. I'm greatly disappointed. Deeply disappointed. Disgusted (4).*

– *I'm going to establish a new order of thing here (5) [Show].*

В беседе с мелким служащим лорд подчеркивает свой статус, свое превосходство. При этом он демонстрирует свое неудовольствие относительно того, как его принимают, он показывает свое патриотическое рвение (1), гордится своей патриотической речью (2), обвиняет горожан в трусости (3), высказывает свое разочарование существующим положением дел (4), грозитя навести новый порядок в городе (5). Лорд не слышит собеседника, не обращает внимания на его простодушные, бесхитростные объяснения, более того, он даже не воспринимает его как собеседника. Он не позволяет клерку принять полноценное участие в разговоре. Вместо того, чтобы решать социальные проблемы, он занимается самолюбованием и самовосхвалением. Подобного рода общение является примером псевдокоммуникации.

Максима согласия предполагает неопозиционность. Вместо углубления противоречия, возникшего в ходе общения, эта максима рекомендует отказ от конфликтной ситуации и поиск согласия, для того, чтобы акт общения получил продуктивное завершение: 1) *Сделай минимальным несогласие между собой и другим*; 2) *Добейся максимального согласия между собой и другим*.

(5) – *It was me own eyes that beheld it. He would be the lad to back me (1).*

– *But facts are facts, and they cannot be getting round them. It isn't in the nature of things for the water further Est away from the air to freeze first (1a).*

– *Then you do not after believe me? (2).*

– *Since you are so blamed forehanded about it, no; I would believe nature first, and facts (2a).*

– *Is it the lie you would be given me? (3)*

– *I reckon you kin take it that way (3a). [London]*

Данное общение представляет собой спор двух человек. Один утверждает, что существует донный лед на реках (1), а другой оспаривает это, ставит под сомнение слова друга (1a). Лон пытается дать разумное объяснение, приводит доводы, подтверждения, взывает к доверию (2), (3), ссылается на очевидцев, но Беттлз неумолим: он не верит товарищу и упрямо твердит одно и то же «не верю», ссылаясь на противоестественность данного явления (2a) и обвиняя товарища во лжи (3a). Данный отрывок демонстрирует недоверие, нежелание коммуникантов установить согласие и добиться взаимопонимания. Подобное общение безрезультатно, псевдокоммуникативно.

Максима симпатии предполагает благожелательность, создающую благоприятный фон для перспективного предметного разговора и предохраняет речевые акты от конфликта: 1) *Сведи к минимуму антипатию между собой и другим;* 2) *Добейся максимальной симпатии между собой и другим.* Эта максима находит свое выражение в этикетных вопросах о жизни, о делах, о здоровье.

(6) *Mr. Tyler: – Mrs. Rooney! Pardon me if I do not doff my cap, I'd fall (1).*

Mrs. Rooney: – Oh, Mr. Tyler, you startled the life out of me stealing behind me like that like a stalker! (1a).

Mr. Tyler: – I rang my bell, Mrs. Rooney? The moment I sighted started tinkling my bell, now do you deny it (2).

Mrs. Rooney: – Your bell is one thing? Mr. Tyler, and you are her (2a).

Mr. Tyler: – Would I had shot by you, without a word! (3) [Beckett]

В общении с дамой мистер Тайлер не проявляет должного уважения, более того, ведет себя грубовато и бесцеремонно: отказывается снять головной убор в знак приветствия (1), обвиняет ее в невнимательности (2), выражает досаду по поводу встречи. (3). Своими словами он огорчает пожилую женщину, доставляет ей страдания. Мы понимаем, что процесс общения миссис Руни с чиновником псевдокоммуникативен, так как в данной ситуации происходит столкновение ее желания пообщаться с его нежеланием поговорить с ней душевно, потратить на нее свое время.

Рассмотренные примеры позволяют сделать вывод, что нарушение (несоблюдение) постулатов принципа вежливости приводит к признанию поведения собеседника неправильным, создает препятствия в установлении контакта, вносит недоверие и разлад в разговор, углубляет противоречия, возникающие в ходе беседы, тем самым направляя общение в неблагоприятное русло и подрывая фундамент успешной коммуникации

Партнеры по общению либо не понимают, либо не принимают основную идею высказывания в соответствии с замыслом собеседника, неправильно интерпретируют информацию и коммуникативные установки партнера, нарушают принцип вежливости; все это порождает непонимание между

партнерами, мешает установлению коммуникативного взаимодействия, лишает общение эффективности и результативности, то есть общего коммуникативного смысла.

Результаты работы позволяют сделать вывод, что в английской диалогической речи довольно часто наблюдаются ситуации псевдокоммуникации, которые характеризуются тем, что в процессе их осуществления не выполняется главное предназначение коммуникации, а именно, не реализуются речевые интенции коммуникантов и не достигается совместный результат.

Литература

1. Викулова Л.Г., Шарунов А.И. Основы теории коммуникации: практикум. – М.: Восток-Запад, 2008. – 318 с.

2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: Едиториал УРСС, 2006 – 284 с.

3. Рыжова Л.П. Лингвопрагматика, лингвокультурология, лингводидактика // Языковой дискурс в социальной практике: Сборник научных трудов / Отв. ред. Л.П. Рыжова. – Тверь, 2009. – 250 с.

4. Рыжова Л.П. Французская прагматика. – М.: КомКнига, 2007. – 240 с.

5. Сусов И.П. Введение в языкознание: Учеб. для студентов лингв. и филол. специальностей. – М.: Восток-Запад, 2007. – 238 с.

6. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. – М.: Восток-Запад, 2007. – 180 с.

7. Leech G.N. Principles of Pragmatics. – London: Longman, 1983. - 250 p.

Список источников примеров

1. Beckett S. All That Fall / The Complete Dramatic Works. ff - Faber and Faber Limited London. Boston. (1986) 1990. – P. 172 - 197.

2. Beckett S. Catastrophe / The Complete Dramatic Works. ff - Faber and Faber Limited London. Boston. (1986) 1990. – P. 456 - 461.

3. London J. The Men of Forty-mile / Short Stories. – М.: Изд-во литературы на иностр. Языках, 1952. – P. 14 - 25.

4. Show B. Augustus Does His Bit / Plays. Foreign Languages Publishing House. Moscow, 1952. – P. 119 - 125.

5. Wilde O. The Importance of Being Earnest / Selections. Прогресс, 1979. – P. 11 - 49.

(0,4 п.л.)