

11. Конопелько Е. В. Эмоциональный перлокутивный эффект и его интерпретация участниками коммуникации (на материале современного английского языка) : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. филол. наук : спец.10.02.04 “Германские языки” / Е. В. Конопелько. – Л., 1990. – 16с.
12. Крысин Л. П. Социолингвистические аспекты изучения современного русского языка / Крысин Л. П. – М. : Наука, 1989. – 188 с.
13. Почепцов Г. Г. (мл.) Коммуникативные аспекты семантики / Почепцов Г. Г. – К. : Наукова думка, 1987. – с.
14. Скотт Дж. Гр. Конфликты. Пути их преодоления / Джини Грехем Скотт, докт. философии. – К. : Внешторгиздат, 1991. – 190, [1] с.
15. Смирнова Е. С. Висловлювання-ображення: комунікативно-функціональний аспект (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец.10.02.04 “Германські мови” / Е. С. Смирнова. – К., 1993. – 17с.
16. Третьякова В. С. Конфликт глазами лингвиста / В. С. Третьякова // Юрислингвистика-2 : русский язык в его естественном и юридическом бытии. – Барнаул, 2000. – С. 127–140.
17. Фомин А. Г. Особенности межличностной коммуникации в ситуации конфликта / Фомин А. Г. // Речевая деятельность. Языковое сознание. Общающиеся личности. XV Международный симпозиум по психолингвистике и теории коммуникации. Тезисы докладов. Москва, 30 мая – 2 июня 2006 г. / Ред. Е. Ф. Тарасов. – Калуга : ИП Кошелев (Издательство “Эйдос”). – С. 314 – 315.
18. Шмелёв А. Д. Межкультурная коммуникация: причины коммуникативных неудач / А. Д. Шмелёв // MegaLing 2006. Горизонти прикладної лінгвістики та лінгвістичних технологій // Доповіді міжнар. конф., 20–27 вересня 2006, Україна, Крим, Партеніт / Ред. В. А. Широков, С. С. Дікарева. – Сімферополь : Вид-во “ДиАйПи” , 2006. – С. 55–57.

Одержано редакцією 05.09.2008

Прийнято до друку 17.11.2008

УДК 811.111'42

В.Ф. Велівченко

КОНВЕРСАТИВНІ ІМПЛІКАТУРИ ЯК КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВИРАЖЕННЯ ЕМОЦІЙ МОВЦЯ

(на прикладі сучасного англомовного художнього діалогічного тексту)

Ця стаття аналізує випадки порушення мовцем кожної із чотирьох максимумів грайсового принципу співпраці. Доводиться, що конверсативні імплікатури, що виникають при таких порушеннях, використовуються мовцем не лише для реалізації низки комунікативних стратегій, а й для непрямого вираження власних емоцій. Така інформація емотивного змісту є додатковою і не потребує для свого втілення жодних спеціально підібраних мовних одиниць.

Ключові слова: конверсативні імплікатури, максима, конформативна і конфронтативна комунікативна інтеракція.

В данной статье анализируются случаи нарушения говорящим каждой из четырёх максимумов грайсового принципа сотрудничества. В статье доказывается, что конверсативные импликатуры, возникающие в результате таких нарушений, используются

говорящим не только для реализации ряда коммуникативных стратегий, но и для непрямого выражения информации эмотивного содержания. Эта информация является дополнительной и не требует для своего воплощения никаких дополнительных и специально подобранных языковых средств.

Ключевые слова: конверсативные импликатуры, максима, конформативная и конфронтативная коммуникативная интеракция.

This article focuses on cases of the speaker's violation of four communicative maxims, identified by H.-P. Grice as separate integral parts of the Cooperative Principle. The article claims that conversational implicatures which appear as the obligatory result of such violations are used by the speaker not only for accomplishment of a set of communicative strategies, but also for covert expression of additional emotive information. To be expressed, this kind of information never requires any special lingual means.

Key words: conversational implicatures, maxim, conformative and confrontive communicative interaction.

Сучасні широкомасштабні прагмалінгвістичні дослідження, що фокусуються на аналізі „мови у дії”, висвітлюють єдність мовного й позамовного планів, динаміку їх взаємозв'язку і складність їх взаємної кореляції. Обґрунтовуючи опосередкованість мови людиною, такі дослідження незмінно наголошують на визначальній ролі мовного суб'єкта, оскільки саме людина є творцем, носієм та користувачем мови як системи знаків. Тому антропоцентризм, що став стрижневим принципом сучасної лінгвістики, надає науковій перспективі дослідженням, котрі встановлюють, аналізують й описують використання мовних знаків у процесі комунікативної інтеракції, зокрема при здійсненні емоційного комунікативного впливу на співрозмовника, що є невід'ємною рисою будь-якої комунікації.

Актуальність цієї статті зумовлена загальною зорієнтованістю сучасних лінгвістичних студій на комунікативно-функціональний аспект мови, а також потребою наукового осмислення принципів, механізмів й особливостей ускладнення фактуального змісту висловлювання мовця емотивно-експресивним. Метою статті є аналіз та опис комунікативно-прагматичного механізму, завдяки якому мовець отримує можливість опосередковано виражати власні емоції в межах комунікативної інтеракції. Наукову новизну описаного у статті дослідження, проведеного на матеріалі сучасного англомовного художнього діалогічного тексту, вбачаємо у встановленні комунікативно-стратегічної значущості конверсативних максим та їх ролі у непрямому вираженні мовцем власних емоцій.

Наявність двох різновидів представлення категорій плану змісту – абстрактно-поняттєвого і почуттєво-наглядного – виявляється у супроводі комунікативної (як основної) функції мови емотивною та зумовлює поєднання у комунікативно-трансльованому повідомленні інтелектуального з афективним. Однак, як вираження фактуального змісту повідомлення, так і „наділення цього повідомлення суб'єктивно-оцінними характеристиками” [5, с. 244], є процесом індивідуальним, адже кожен мовець, маючи власну ментально-вербальну картину світу як суб'єктивний образ об'єктивної дійсності, комунікативно увиразнюється завдяки творчому використанню наявного у мові широкого арсеналу мовних засобів вираження. Інакше кажучи, усвідомлений добір мовних одиниць для прямого (експліцитного) чи непрямого (імпліцитного) вираження певного змісту, зокрема емотивного, у кожного мовця різний. Тому трансльований зміст, отримуючи „текстове представлення” [4, с. 11], отримує й „прив'язаність” до конкретної комунікативної ситуації.

Асоціації між експліцитно й імпліцитно вираженою інформацією, активізовані скриптами сформованої картини світу комунікантів [3, с. 10], не лише уможливають, а й забезпечують „вичитування” останньої. Саме тому більш цікавою для наукового аналізу є невербалізована частина трансльованої мовцем інформації, зокрема та, що передається ним за допомогою конверсативних імплікатур.

Конверсативні імплікатури, почасти генералізовані та партикулярні (generalized and particularized conversational implicatures) – за класифікацією Дж. Юла [7, с. 40–46] –

виникають у результаті порушення мовцем постулатів (максим) сформульованого Г.-П. Грайсом принципу комунікативної співпраці (cooperative principle) [6, с. 41–58]. Вони слугують ефективним способом передавання додаткового змісту, масив якого може бути досить значним і за своєю значимістю наближатися, а іноді й перевищувати обсяг вербалізованої інформації.

При нашаруванні на фактуальний зміст повідомлення додаткових суб'єктивно-емоційний смислів відбувається ускладнення висловлювання мовця, яке призводить до зміни обсягу його смислу і появи нового, відмінного від вербально-вираженого. Це означає, що пропозиційний зміст актуалізованого речення лише задає йому комунікативний напрям. Фактичний же зміст такого речення „вчитується” з опорою на конверсативні імплікатури, котрі обов'язково виникають при (не)свідомому порушенні мовцем однієї чи декількох максим (але за умови дотримання мовцем загального принципу співпраці), забезпечуючи трансляцію додаткової інформації емотивного змісту. Інакше кажучи, конверсативні імплікатури і є тим „прагматичним механізмом” [2, с. 12], завдяки якому відбувається ускладнення змісту трансльованого мовцем повідомлення шляхом „введення” до його складу додаткової – емотивної – інформації. Завдяки цьому мовець отримує можливість як емоційно самовиразитися, так і здійснити емоційний комунікативний вплив на адресата.

Використання конверсативних імплікатур є, по суті, своєрідною комунікативною поведінкою мовця, при якій інтереси адресата можуть як враховуватися, так і не враховуватися. У першому випадку, використання мовцем конверсативних імплікатур не наносить шкоди адресату. Узгоджуючись із принципом комунікативної ввічливості та корелюючи з конформаційними комунікативними стратегіями, таке використання конверсативних імплікатур свідчить про конформаційний (кооперативний) характер комунікативної інтеракції. У другому випадку, використання мовцем конверсативних імплікатур наносить шкоду адресату, тому й корелює з конфронтаційними комунікативними стратегіями, що вказує на конфронтаційний (некооперативний) характер комунікативної інтеракції.

Корпус використовуваних мовцем комунікативних стратегій розподіляємо на три головні типи – *презентаційні*, *інституційні* та *маніпуляційні*. Кожен із них представлений низкою субстратегій, комунікативно-прагматичний зміст яких залежить від типу комунікативної інтеракції – чи є вона конформаційною, чи конфронтаційною.

Оскільки конверсативні імплікатури, які обов'язково виникають при порушенні мовцем будь-якої максими грайсового принципу співпраці, слугують як реалізації певної комунікативної стратегії, так і трансляції додаткової інформації емотивного змісту, вони отримують комунікативно-стратегічну значущість. З'ясуємо характер цієї значущості при порушенні мовцем кожної із чотирьох максим та виявимо роль конверсативних імплікатур у непрямому вираженні емоцій мовця.

1. **Порушення максими якості.** Максима якості врегульовує достовірність змісту трансльованої інформації. Хоча ця максима має два вихідні положення [6, с. 45]: 1) „Не говори того, що ти вважаєш неправдою”; 2) „Не говори нічого, про що в тебе немає переконливих доказів”, – їх порушення фактично співпадають, оскільки в обох випадках відбувається свідоме викривлення мовцем правдивості наданої адресату інформації.

Порушення мовцем цієї максими слугує реалізації усіх трьох типів комунікативних стратегій та уможлиблює здійснення непрямого вираження власних емоцій як при конформаційній, так і при конфронтаційній комунікативній інтеракції.

При КОНФОРМАЦІЙНІЙ комунікативній інтеракції субстратегічна представленість порушення мовцем максими якості у нашому мовному матеріалі виявилася такою:

- презентаційні стратегії мовця представлені трьома субстратегіями: збереження позитивного фокусу інформації; солідаризація з адресатом; вираження моральної підтримки адресату;
- інституційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: ввічливість; підтримання позитивного емоційного стану адресата;

- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: переконання адресата; інтерпретація негативної ситуації як позитивної; відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; зміна фокусу інформації з негативного на позитивний.

Прикладом порушення мовцем максими якості слугує наступний уривок художнього діалогічного тексту:

He stopped her on the threshold of the living room, where everyone had gathered for a movie marathon. Jed was distributing bowls of popcorn.

'We only have to clear one more visit and we're home free. Stop gripping. Aren't you the one who tells her kids, "If you can see it, you can be it"?' (Jensen, p. 179).

У даному випадку мовець застосовує одразу дві конформаційно-маніпуляційні субстратегії – інтерпретує негативну ситуацію, що склалася, як позитивну та переконує адресатку в тому, що всі їх проблеми швидко минуть. Свідомо підмінюючи поняття та надаючи адресатці неправдиву інформацію, мовець порушує максиму якості. Генералізована імплікатура, що виникає у результаті цього порушення, уможлиблює трансляцію додаткової інформації емотивного змісту – тривогу мовця із-за ситуації, що склалася.

Субстратегічна представленість порушення максими якості при **КОНФРОНТАЦІЙНІЙ** комунікативній інтеракції у нашому мовному матеріалі виявилася такою:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: самопозиціювання мовця як комунікативного суперника;
- інституційні стратегії мовця теж представлені лише однією субстратегією – ввічливістю;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: дискримінація адресата; спонукання адресата; підкорення адресата; звинувачення адресата; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Наведемо конкретний приклад.

'<...> Right now I'm still trying to make a few pieces fall into place, and so far I'm not having much luck. If that letter really was written by Laurence Fife, then at least we can nail that down. I hope it wasn't, but Nikki seems to think the writing is his. There's something about it that doesn't sit well with me. Can you let me know if the prints match?'

Con pushed impatiently at a stack of files on his desk. 'I'll think about that,' he said. 'I don't want us to get buddy-buddy over this' (Grafton, p. 153–154).

У цьому уривку діалогу порушення максими якості полягає в тому, що мовець на звернене до нього прохання надає адресату пусту обіцянку, яку він і не збирається виконувати. Підкреслені речення, втілюючи конфронтаційно-інституційну субстратегію ввічливості, імплікатурно передають і додаткову інформацію емотивного змісту – роздратування мовця.

Тож за даними нашого аналізу, порушення мовцем максими якості як свідоме викривлення правдивості наданої адресату інформації, слугуючи реалізації низки комунікативних субстратегій при обох типах комунікативної інтеракції, призводять до появи імплікатурно-представленого емотивного змісту, котрим є інформація про емоційний стан мовця на момент розмови.

2. Порушення максими кількості. Максима кількості врегульовує повноту трансльованої інформації. Порушення цієї максими корелюють з двома її вихідними положеннями [6, с. 45]: 1) „Повідомлення має бути настільки інформативним, наскільки потрібно”; 2) „Повідомлення не має бути більш інформативним, ніж це потрібно”.

Порушенням першого положення максими є занадто лаконічна репліка мовця, а порушенням другого положення максими – занадто деталізована його репліка. Обидва різновиди порушення максими кількості слугують реалізації усіх трьох типів комунікативних стратегій при обох типах комунікативної інтеракції, забезпечуючи трансляцію додаткової інформації емотивного змісту.

Занадто лаконічна репліка мовця як порушення першого положення максими кількості у нашому мовному матеріалі реалізує такі комунікативні стратегії:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: збереження позитивного фокусу інформації;
- інституційні стратегії мовця теж представлені лише однією субстратегією: підтримання позитивного емоційного стану адресата;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені трьома субстратегіями: зміна фокусу інформації з негативного на позитивний, замовчування інформації, ухиляння від надання інформації адресату;

б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця у нашому мовному матеріалі не були виявлені;
- інституційні стратегії мовця представлені лише субстратегією ввічливості;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: дискримінація адресата; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Ілюстрацією вищезазначеного слугують такі конкретні приклади:

'Excitement is your future,' Natasha said, replacing the cup.

Mrs. Martin looked around the table at the interested onlookers and asked, almost despite herself, 'Excitement of what kind?'

Natasha shook her head. 'Leaves are never that specific' (Jensen, p. 177).

У даному випадку підкреслені короткі речення із загально-оцінним значенням, ужиті мовцем замість очікуваних адресаткою детальних пояснень, засвідчують порушення мовцем першого постулату максими кількості. Слугуючи реалізації конформаційно-маніпуляційної субстратегії ухиляння від надання інформації (що втілюється тактиками применшення та спрощення понять), ці речення імплікатурно передають додаткову інформацію емотивного змісту – збентеженість мовця щодо майбутніх дій адресатки.

В іншому випадку:

'Merry Christmas,' the voice greeted him <... >

'Thank you,' Nate said. 'Same to you.'

'Yes. How are you feeling?'

'Fine. Thanks.'

'Yes, well, Jevy called me last night and told me about the airplane. Milton must be a crazy man to fly into a storm. I'll never use him again.'

'Neither will I.'

'Are you okay?'

'Yes.'

'Do you need a doctor?'

'No.'

Jevy said he thought you were okay.

'I'm fine, just a little sore' (Grisham, p. 111–112), –

підкреслені занадто лаконічні репліки мовця слугують реалізації конфронтаційно-маніпуляційної субстратегії замовчування інформації та містять імплікатурно-представлену додаткову інформацію емотивного змісту – це невдоволення та роздратування мовця.

Занадто деталізована репліка як порушення другого положення максими кількості у нашому мовному матеріалі реалізує такі комунікативні стратегії:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: самопозиціювання як турботливого співрозмовника; збереження позитивного фокусу інформації; солідаризація з адресатом; вираження моральної підтримки адресату; захоплення комунікативного простору адресата з метою збереження його позитивного емоційного стану;

- інституційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: підтримання позитивного емоційного стану адресата;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: переконання адресата; інтерпретація негативної ситуації як позитивної; відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; зміна фокусу інформації з негативного на позитивний;
- б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:
 - презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: самопозиціювання мовця як комунікативного суперника;
 - інституційні стратегії мовця у нашому мовному матеріалі не були виявлені;
 - маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: дискримінація адресата; спонукання адресата; підкорення адресата; звинувачення адресата; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Наприклад:

'I never knew anything about him until the police came down from Santa Teresa to talk to us. Elizabeth didn't like to confide her personal affairs, but I don't believe Elizabeth would fall in love with a married man,' Grace said. She began to fuss with the silk, her manner agitated. She closed her eyes and then pressed a hand to her forehead as though checking to see if she'd contracted a sudden fever. 'I'm sorry. Sometimes I forget. Sometimes I pretend she got sick. The other makes me cringe, that someone might have done that to her, that someone could have hated her that much. The police here don't do anything. It isn't solved but no one cares anymore so I just ... I simply tell myself she got sick and was taken. How could someone have done that to her?' Her eyes welled with tears (Grafton, p. 73).

У даному випадку порушення мовцем другого постулату максими кількості полягає в наданні адресатці занадто деталізованої відповіді на поставлене запитання, що маркується анафоричним повтором лексем *sometimes* і *someone* та інтенсивним уживанням лексем із семою неозначеності і заперечення (*anything, anymore, no one*). Підкреслені речення, реалізуючи конформаційно-презентаційну субстратегію солідаризації з адресаткою, мають ще й імплікатурно-представлений додатковий емотивний зміст – тривога мовця за адресатку та відчай із-за ситуації, що склалася.

В іншому випадку:

'At least I caught you in a good mood,' he said, making himself at home. He sauntered out to the kitchen and got out the last beer. The familiarity in his manner made me cross.

'Look, I've got laundry to do. I haven't been to the grocery store for a week. My mail is piled up, the whole place is covered with dust. I haven't even shaved my legs since I saw you last' (Grafton, p. 43), –

мовець усвідомлено вдається до занадто деталізованого пояснення, що засвідчує порушення ним другого постулату максими кількості. Реалізуючи конфронтаційно-маніпуляційну субстратегію зміни фокусу інформації з позитивного на негативний, підкреслені речення транслюють також й імплікатурно представлену інформацію емотивного змісту – роздратування та злість мовця.

Отже, порушення мовцем максими кількості шляхом свідомого зменшення або збільшення обсягу трансльованої інформації при обох типах комунікативної інтеракції слугують як реалізації низки комунікативних субстратегій, так і трансляції додаткової імплікатурно-представленої інформації емотивного змісту, котрою є інформація щодо емоцій мовця.

3. Порушення максими релевантності. Ця максима, сформульована П. Грайсом, як „Будь доречним” [6, с. 46], врегульовує відповідність (доречність) трансльованої інформації. Її порушенням є евазивні комунікативні дії мовця, що полягають у недоречності чи змістовній невідповідності окремих його реплік або в ухилянні від надання адресату інформації, котру той від нього вимагає.

Зафіксованими у нашому мовному матеріалі є такі три порушеннями цієї максими:

1) відповідь питанням на питання; 2) зміна теми розмови; 3) силенція як відсутність репліки

мовця у відповідь. Усі три різновиди порушення максими релевантності, слугуючи реалізації трьох типів комунікативних стратегій як при конформаційній, так і при конфронтаційній комунікативній інтеракції, уможливають трансляцію імплікатурно-представленої додаткової інформації емотивного змісту.

Відповідь питанням на питання є одним із найчастотніших порушень максими релевантності. У нашому мовному матеріалі воно реалізує такі комунікативні стратегії:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені трьома субстратегіями: збереження позитивного фокусу інформації; вираження моральної підтримки адресату; захоплення комунікативного простору адресата;
- інституційні стратегії мовця представлені лише як підтримання позитивного емоційного стану адресата;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; зміна фокусу інформації з негативного на позитивний; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату;

б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише субстратегією самопозиціювання як вищого від адресата;
- інституційні стратегії мовця теж представлені однією субстратегією – ввічливістю;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: підкорення адресата; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Проілюструємо вищезазначене конкретними прикладами.

“You want tea, too, Jondalar?” she asked, confused and distraught.

“Why do you think I need it? I didn’t drink too much last night, but I don’t suppose you noticed,” he replied in a voice as cold and distant she hardly recognized it (Auel, p. 335).

У наведеному уривку художнього діалогічного тексту мовець, намагаючись припинити неприємну для нього розмову, відповідає питанням на питання, що засвідчує порушення ним максими релевантності. Підкреслене речення, втілюючи одну з конформаційно-маніпуляційних субстратегій мовця – замовчування інформації, додатково транслює імплікатурно-представлену інформацію емотивного змісту – роздратування мовця діями адресатки.

В іншому випадку:

‘I’m a little weak, that’s all. I’m sleeping a lot, drinking a lot of liquids.’

‘What kind of liquids?’

‘Get right to the point, don’t you?’

‘I always do.’

‘I’m clean, Josh. Relax. No stumbles’ (Grisham, p. 333), –

порушення мовцем максими релевантності полягає в уживанні питального речення замість очікуваного адресатом розповідного. Підкреслене речення, втілюючи застосовану мовцем конфронтаційно-маніпуляційну субстратегію ухиляння від надання інформації адресату, імплікатурно виражає й додаткову інформацію емотивного змісту – роздратування мовця.

Іншим досить частотним різновидом порушення мовцем максими релевантності у нашому мовному матеріалі виявилася зміна теми розмови. Таке порушення максими, використовуване мовцем при обох типах комунікативної інтеракції, має наступну стратегічну представленість:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: самопозиціювання як турботливого співрозмовника; збереження позитивного

фокусу інформації; солідаризація з адресатом; вираження моральної підтримки адресату;

- інституційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: підтримання позитивного емоційного стану адресата;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; зміна фокусу інформації з негативного на позитивний; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату.

б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: самопозиціонування як вищого від адресата; самопозиціонування як комунікативного суперника;
- інституційні стратегії мовця представлені лише як увічливість;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені сьома субстратегіями: дискримінація адресата; спонукання адресата; підкорення адресата; звинувачення адресата; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Наведемо конкретні приклади.

'I guess we could escape,' Nate said.

'To where?'

'Are you hungry?'

'Sort of. Are you?'

'No, I'm stuffed,' Nate said. <...> (Grisham, p. 207).

У цьому уривку художнього діалогічного тексту мовець змінює тему розмови заради збереження позитивного фокусу інформації. Підкреслене речення, втілюючи конформаційно-презентаційну субстратегію мовця, окрім свого основного (фактуального) значення, має ще й додаткове, імплікатурно-представлене значення – воно виражає емоції мовця, зокрема, його тривогу й занепокоєння.

У наступному прикладі мовець змінює тему розмови з метою комунікативного підкорення адресата (реалізація однієї з конфронтаційно-маніпуляційних субстратегій). Підкреслене речення, яке втілює цю субстратегію, відмічене імплікатурно-представленою додатковою інформацією емотивного змісту – воно імплікує роздратування мовця із-за візиту адресата:

'Who sent you here? Nikki or little Gwen?' her eyes slid away from mine and she seemed to require no response. <...> 'Have a seat.'

I chose a padded chair not far from hers. An egg-shaped swimming pool was visible beyond the shrubs surrounding the patio. Charlotte caught my look.

'You want to stop and have a swim or what?'

I decided not to take offence (Grafton, p. 59).

Ще одним порушенням мовцем максими релевантності є силенція. Силенцією як відсутністю репліки мовця у відповідь на звернення адресата є мовчання мовця, тобто його невербальна комунікативна дія, позначена нульовим денотатом [1, с. 6]. Інформативність силенції завжди прагматично зумовлена, що вказує на її обов'язкову контекстуально-ситуативну залежність, проявлену у невід'ємності від комунікативної інтеракції. Характерні для силенції поліфункціональність і полімодальність [там само, с. 7] пояснюють здатність силенції слугувати комунікативним знаком, котрий може позначати низку акціонально-полярних емоцій мовця.

За даними проаналізованого мовного матеріалу мовець вдається до силенції для реалізації всіх трьох типів комунікативних стратегій при обох типах комунікативної інтеракції. Додатково трансльований у таких випадках зміст є емотивним – це вираження емоцій мовця. Зокрема:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: збереження позитивного фокусу інформації;
 - інституційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: увічливість; підтримання позитивного емоційного стану адресата;
 - маніпуляційні стратегії мовця представлені трьома субстратегіями: відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату;
- б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:
- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: самопозиціонування як вищого від адресата;
 - інституційні стратегії мовця теж представлені лише ввічливістю;
 - маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: дискримінація адресата; спонукання адресата; підкорення адресата; замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату.

Наприклад:

'What is this? A theme park or something?' I asked.

'Huh?'

I shook my head, not willing to pursue the point <...> (Grafton, p. 83).

У наведеному прикладі мовець, вдаючи свою незацікавленість темою розмови, умисно відмовчується, намагаючись зберегти позитивний фокус цієї розмови. Імплікатурно-представленою у підкресленому реченні є додаткова інформація емотивного змісту – занепокоєння мовця із-за можливих дій адресата.

В іншому випадку відсутність репліки мовця слугує реалізації конфронтаційно-інституційної субстратегії ввічливості, що також уможливорює імплікатурне вираження емоцій мовця – невдоволення діями адресатки:

I have good sense, Jondalar,' Ayla said.

There was a strained silence. Ayla was looking from one to the other, confused (Auel, p. 406).

Отже, порушення мовцем максими релевантності як усвідомлене здійснення евазивних комунікативних дій, слугуючи реалізації низки комунікативних субстратегій як при конформаційній, так і при конфронтаційній комунікативної взаємодії з адресатом, призводить до появи імплікатурно-представленого емотивного змісту, котрим є інформації про емоційний стан мовця на момент розмови.

4. Порушення максими манери вираження. Ця максима, сформульована Г.-П. Грайсом як „Ясно виражайся”, урегульовує спосіб представлення інформації у висловлюванні мовця. Порушення цієї максими корелюють із чотирма її вихідними положеннями [6, с. 46]: 1) „Уникай незрозумілих виразів”; 2) „Уникай двозначності”; 3) „Будь лаконічним” („Уникай непотрібного багатослів'я”); 4) „Будь послідовним”.

Порушенням першого і третього положень максими вважаємо термінологічну, лексико-семантичну чи структурно-семантичну ускладненість висловлювання мовця; порушенням другого положення максими – амбівалентність змісту висловлювання мовця; порушенням четвертого положення максими – нелогічність і/чи непослідовність реплік у висловлюванні мовця.

За даними аналізу нашого мовного матеріалу, мовець удається до всіх різновидів порушення максими манери вираження при обох типах комунікативної інтеракції, що слугує реалізації усіх трьох типів комунікативних стратегій та надає можливість трансляції додаткового, імплікатурно-представленого емотивного змісту. Розглянемо кожний із виокремлених різновидів порушення максими манери вираження окремо.

Ускладненість висловлювання мовця, яка може бути лексико-семантичною, термінологічною чи структурно-семантичною, розуміємо як його свідому комунікативну дію, спрямовану на реалізацію певної комунікативної стратегії та непряме вираження

власних емоцій. Субстратегічна представленість такого порушення максими манери вираження у нашому мовному матеріалі така:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: захоплення комунікативного простору адресата;
- інституційні стратегії мовця теж представлені лише однією субстратегією – ввічливість;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: переконання адресата; інтерпретація негативної ситуації як позитивної; відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату;

б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: самопозиціонування як вищого від адресата; самопозиціонування як комунікативного суперника;
- інституційні стратегії мовця представлені лише ввічливістю;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: дискримінація адресата; підкорення адресата; звинувачення адресата; замовчування інформації; ухиляння від надання інформації адресату.

Ілюстрацією вищевикладеного слугують такі приклади:

By sweat and brains and luck I built every dime of my fortune. Spending it is my prerogative. Giving it away should be my choice too, but I'm being hounded. <...> Every square foot of this building was designed by me, and so I know exactly where to place everyone for this little ceremony. They're all here, waiting, though they don't mind. They'd stand naked in a blizzard for what I'm about to do (Grisham, p. 2).

У наведеному уривку художнього діалогічного тексту метою мовця є переконання адресата (що реалізує одну з його конформаційно-маніпуляційних субстратегій), для чого він свідомо ускладнює свої репліки (у прикладі вони виділені підкресленням). У результаті такого лексично й структурно-семантично ускладнення, що є порушення максими манери вираження, виникає генералізована імплікатура, котра й уможлиблює трансляцію додаткової інформації емотивного змісту – розчарування та відчай мовця із-за ситуації, що склалася.

У нижченаведеному прикладі вживання мовцем структурно та семантично ускладнених речень слугує меті дискримінації адресата (що реалізує одну з конфронтаційно-маніпуляційних субстратегій). І в цьому випадку, подібно до всіх вищенаведених, результатом порушення максими стає можливість трансляції імплікатурно-представленої інформації емотивного змісту: у даному випадку – це гнів і злість мовця на адресата:

'Where is it, Leach? How is one expected to work under these conditions? Will you tell me, please?' Tessler was shouting louder, having noticed that the door was closed. 'You have been brought here because Governor Forville's people said you are intelligent. Your record at Harvard' was good. I had the right to assume you had a good mind. I tell you frankly, I see no sign of it! With a modicum of intelligence you would anticipate the most obvious of my needs. But no, the reading to prepare me for today's appointments is not here! (Ehrlichman, p. 280–281).

Іншим різновидом порушення максими манери вираження є усвідомлене надання мовцем амбівалентності своєму висловлюванню. Амбівалентність висловлювання розуміємо як можливість двозначної інтерпретації його змісту. Мовець вдається до такого порушення максими манери вираження при обох типах комунікативної інтеракції, що надає йому можливість приховано (непрямо) виражати власні емоції. У нашому мовному матеріалі амбівалентність висловлювання мовця як порушення ним максими манери вираження має таку субстратегічну представленість:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише як збереження позитивного фокусу інформації;

- інституційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: увічливість; підтримання позитивного емоційного стану адресата;
 - маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: інтерпретація негативної ситуації як позитивної; відновлення / укріплення позитивного емоційного стану адресата; замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату;
- б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:
- презентаційні стратегії мовця представлені двома субстратегіями: самопозиціювання як вищого від адресата; самопозиціювання як комунікативного суперника;
 - інституційні стратегії мовця представлені лише ввічливістю;
 - маніпуляційні стратегії мовця представлені чотирма субстратегіями: спонукання адресата; замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Наприклад:

'You and your heroes,' Cory said with mock anger. 'There's no such thing. A guy is a guy is a guy' (Aarsen, p. 15), –

де, з метою підтримання позитивного емоційного стану адресата, мовець свідомо вживає аксіонально-амбівалентне речення, інтерпретація якого допускає двояке „прочитання” додаткової імплікатурно-представленої інформації емотивного змісту – з одного боку, це схвалення адресата, а з іншого – невдоволення ним.

Таку амбівалентність ужитого мовцем речення знаходимо також і у нижченаведеному прикладі, який також ілюструє порушення мовцем максими манери вираження. Одночасна наявність у підкресленому реченні прямого (позитивного) і непрямого (негативного) значення, уможливорює непряму – імплікатурну – представленість додаткової інформації емотивного змісту: з одного боку, це начебто схвалення адресата, а насправді – роздратування та злість на нього:

'So what brings you here, Mr. McKnight. More business about the will?'

'Actually, I just came to see how Cory is doing,' he said smoothly. <...>

'I find this interesting,' Joyce said quietly. 'You didn't seem concerned about her before. When Zeke was on the rampage' (Aarsen, p. 165).

Ще одним порушенням максими манери вираження є нелогічність і/чи непослідовність реплік мовця. Таке порушення також слугує реалізації всіх трьох типів комунікативних стратегій, забезпечуючи передавання імплікатурно-вираженого емотивного змісту як додаткового. У нашому мовному матеріалі субстратегічна представленість цього порушення манери вираження виявилася такою:

а) в умовах КОНФОРМАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: захоплення комунікативного простору адресата;
- інституційні стратегії мовця теж представлені однією субстратегією: підтримання позитивного емоційного стану адресата;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені п'ятьма субстратегіями: переконання адресата; інтерпретація негативної ситуації як позитивної; зміна фокусу інформації з негативного на позитивний; замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату;

б) в умовах КОНФРОНТАЦІЙНОЇ комунікативній інтеракції:

- презентаційні стратегії мовця представлені лише однією субстратегією: самопозиціювання як комунікативного суперника;
- інституційні стратегії мовця у нашому мовному матеріалі не були виявлені;
- маніпуляційні стратегії мовця представлені шістьма субстратегіями: дискримінація адресата; підкорення адресата; звинувачення адресата;

замовчування інформації; ухилення від надання інформації адресату; зміна фокусу інформації з позитивного на негативний.

Наведемо конкретні приклади.

'I'm saying or at least I think I am that I wish I had the guts to leave her.' And then he decided to take a big step. <...> *'Just for your sake, I wish you had the guts to leave him. It kills me to listen to you when I call, you sound like a prisoner in that house, you're being starved and deprived and disregarded and disrespected, and you have been for years. It makes me want to come over and kidnap you and Teddy, anything to set you away from him and that house. Gordon doesn't deserve you, Isabelle, anymore than Cindy deserves me. And what's more, they never did. Both of them have been getting away with murder for years, I wish life were simpler than it is, but it's not. It's goddamn complicated for both of us. I just wish it weren't. I wish we could both start all over again'* (Steel, p. 81), –

де порушення мовцем максими манери вираження, що виявляється у нелогічності й деякій непослідовності окремих його реплік (позначених підкресленням), слугує меті переконання адресатки, тобто реалізує одну з конформаційно-маніпуляційних субстратегій мовця. Таке порушення максими уможливорює трансляцію імплікатурно-представленого емотивного змісту – вираження емоцій мовця на момент розмови: у даному випадку це тривога мовця за себе і за адресатку.

Нелогічність і непослідовність реплік мовця як порушення ним максими манери вираження може слугувати й реалізації конфронтаційних субстратегій мовця. Так, у нижченаведеному прикладі такою субстратегією є замовчування інформації. Проте, і в цьому випадку порушення мовцем четвертої максими Грайса надає йому можливості непрямого вираження власних емоцій – почасти це страх і занепокоєння із приводу ситуації, що склалася:

Maria was a dark-looking Brazilian woman in her forties, nervous and frightened.

'You discovered the body, Maria?'

'I didn't do it. I swear to you.' She was on the verge of hysteria. *'Do I need a lawyer?'*

'No. You don't need a lawyer. Just tell me what happened.'

'Nothing happened. I mean – I walked in here this morning to clean, the way I always do. I – I thought he was gone. He's always out of here by seven in the morning. I tidied up the living room and –'

'Damn! Maria, do you remember what the room looked like before you tidied up?'

'What do you mean?'

'Did you move anything? Take anything out of here?'

'Well, yes. There was a broken wine bottle on the floor. It was all sticky. I –' (Sheldon, p.

64).

Отже, використовуване мовцем як при конформаційній, так і при конфронтаційній комунікативній інтеракції порушення максими манери вираження, слугуючи меті реалізації низки комунікативних субстратегій, призводить до появи імплікатурно-представленого емотивного змісту, котрим є інформація про емоційний стан мовця на момент розмови.

Таким чином, проаналізований мовний матеріал дає всі підстави стверджувати, що порушення мовцем будь-якої із чотирьох максимумів грайсового принципу співпраці є одночасно і прагматичним способом, і прагматичним механізмом ускладнення фактуального змісту висловлювання додатковим, імплікатурно-представленим емотивним змістом, який не потребує для свого втілення жодних спеціально дібраних мовних одиниць.

Перспективу подальших досліджень убачаємо у проведенні аналізу випадків комплексного порушення мовцем комунікативних максимумів та у з'ясуванні функціонально-прагматичних характеристик таких порушень у різних типах дискурсу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анохіна Т. О. Невербальні та вербальні засоби екстеріоризації силенціального ефекту в англomовному художньому дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / Т. О. Анохіна. – Запоріжжя, 2006. – 18 с.

2. Жигадло О. Ю. Парадоксальні висловлення в англomовному художньому дискурсі: лінгвокогнітивний та прагматичний аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 / О. Ю. Жигадло. – К., 2006. – 19 с.
3. Постовалова В. И. Картина мира в жизнедеятельности человека / В. И. Постовалова // Роль человеческого фактора в языке: Язык и картина мира. – М. : Наука, 1988. – С. 9–69.
4. Савчук І. І. Лінгвокогнітивний та комунікативний аспекти позначення суперництва засобами сучасної англійської мови : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 / І. І. Савчук. – Донецьк, 2007. – 20 с.
5. Сафонова Н. М. Модальність як семантико-прагматична категорія драматичних дискурсів / Н. М. Сафонова // Актуальні проблеми менталінгвістики : зб. статей за матеріалами V міжнародної наукової конференції. – Черкаси, 2007. – С. 244–248.
6. Grice, H.P. Logic and Conversation // Syntax and Semantics / Ed. by T. Givon. – N.Y.: Academic Press, 1975. – Vol. 3: Speech Acts. – P. 41–58.
7. Yule, G. Pragmatics. – Oxford University Press, 1996. – 135 p.

Список джерел фактичного матеріалу

1. Aarsen, C. A Family at Last. – Steeple Hill Books, 2000. – 254 p.
2. Auel, J.M. The Mammoth Hunters. – Bantam Books, 1986. – 724 p.
3. Ehrlichman, J. The Company. – A Kangaroo Book, 1977. – 328 p.
4. Grafton, S. 'A' is for alibi. – Bantam Books, 1987. – 216 p.
5. Grisham, J. The Testament. – BSA. L., etc., 1999. – 436 p.
6. Jensen, M. Husband in a Hurry. – Harlequin Books: Toronto, etc., 1996. – 296 p.
7. Sheldon, S. Tell Me Your Name Dreams. – HarperCollins Publishers, 1999. – 342 p.
8. Steel, D. The Kiss. – Corgi Books, 2001. – 446 p.

Одержано редакцією 18.09.2008

Прийнято до друку 17.11.2008

УДК 811.111.2'56

С.В. Цюра

ФОРМЫ ВЫРАЖЕНИЯ ИЗВИНЕНИЯ И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В АНГЛИЙСКОМ ДИСКУРСЕ XVII – XVIII вв.

Стаття присвячена вивченню діахронічного аспекту розвитку мовних одиниць вибачення в англійській мові в XVII – XVIII століттях. Цей період характеризується стабілізацією літературної норми англійської мови, який закінчився до середини XVIII ст., та обмеженням різноманітності мовних реалізацій комунікативної інтенції вибачення.

Ключові слова: *діахронічний аспект, одиниці вибачення, стабілізація, комунікативна інтенція.*

Статья посвящена изучению диахронического аспекта развития и функционирования языковых единиц извинения в английском языке XVII – XVIII вв. Этот период характеризуется стабилизацией литературной нормы английского языка, завершившейся к середине XVIII в., и ограничением многообразия языковых реализаций коммуникативной интенции извинения.

Ключевые слова: *диахронический аспект, формулы извинения, стабилизация, коммуникативная интенция.*