*Матковська М. В.,**доцент кафедри англійської мови**Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*

ПРАГМА-СЕМАНТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕМОТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ БРИТАНЦІВ

Анотація. Стаття присвячена прагма-семантичним особливостям комунікативної стратегії нятяку, характерної функції емотивної комунікації, що розглядається як свідома контрольована демонстрація емоційного ставлення комунікантів один до одного. Увагу зосереджено на функціонуванні двох стратегічних прийомів: understatement (применшення, стриманого висловлювання) й overstatement (перебільшення), покликаних сприяти успішному словесному представленню значущості того, що відбувається. Подвійність комунікативної поведінки британців, що виникає, з характерною для них внутрішньою віддаленістю при зовнішній демонстрації емоцій лише на перший погляд містить у собі суперечність. Автор досліджує мовні засоби, які вживаються переважно при використанні першого прийому – understatement, оскільки різні способи зменшення, традиційно пов'язані з правилами ведення «small talk» (пустої балаканини), користуються широкою популярністю серед британців. Зменшення зазвичай має місце при обміні думками і враженнями, вираженні (критичної) оцінки або свого ставлення до предмету обговорення.

Висвітлено домінуючу функцію емотивної комунікативної поведінки британців, а саме емоційно-нейтральне спілкування, що базується на т. зв. «unwritten rules» (неписаних правилах), яких необхідно дотримуватися у комунікативних ситуаціях, щоб приховати власні почуття та переключити увагу на почуття інших. Окрім функції нейтралізації емоцій того, хто говорить, стосовно висловлювання, звернення до стратегії нятяку служить тій самій меті: правильно розставляти необхідні акценти, щоб зробити процес спілкування ввічливо-невимушеним.

Постулюється ідея, що емоційна стриманість британців, як відомо, корениться у традиціях протестантського виховання, які приписують утримуватися від відкритого прояву емоцій практично у всіх життєвих ситуаціях (за винятком хіба що похорону). У носіїв британської культури емоційна поведінка пов'язується насамперед із нерациональністю, суб'єктивністю, незібраністю та іншими негативними характеристиками.

Ключові слова: семантика, прагматика, емотивна комунікативна поведінка, стратегія, тактика.

Постановка проблеми. Поняття комунікативної культури народу охоплює всі сфери людської діяльності. Тому нашу увагу привертає також сфера ділових відносин. Очевидно, що ця сфера широка і важлива в житті суспільства та сама по собі є невід'ємною частиною національної культури. Спілкування у сфері ділових відносин регулюється нормами, які склалися історично, і правилами, що мають стійкий характер. Тому можна говорити про ділову комунікативну культуру, тобто таку частину комунікативної культури народу, яку складають традиції та норми поведінки її носіїв у процесі ділової (економічної, виробничої та ін.) взаємодії.

Британці як представники моноактивної ділової культури володіють такими психологічними характеристиками: інтроверти, рівні, безпристрасні, орієнтовані на роботу, люблять самоту; при зборі та представленні інформації користуються статистикою, довідниками, базами даних і строго дотримуються фактів; у спілкуванні дотримуються офіційного ввічливого тону, стриманої жестикуляції та міміки, рідко перебивають, у суперечці опираються на логіку [14, с. 123].

На думку Е. Холла, комунікативна культура Великої Британії є прикладом комунікативної культури «низького контексту» («low-context»), під якою автор розуміє таку культуру, в якій наміри тих, хто говорить, і значення повідомлень краще виражаються за допомогою експліцитних висловів. Загалом у комунікативних культурах «низького контексту» частіше використовуються комунікативні моделі прямого характеру – прямий комунікативний підхід, прагнення до ясності вислову. Від того, хто говорить, очікується створення ясного переконливого вислову, який слухач може легко декодувати [13, с. 131]. Таким чином, основними характеристиками такої комунікативної культури є: індивідуалістичні цінності; лінійна логіка інтеракції; прямий стиль спілкування; особистісно-орієнтований, часто самовпевнений стиль спілкування; у фокусі інтеракції перебуває той, хто говорить; вербальна інтерпретація вислову [2, с. 218–222].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям дослідження стали наукові праці сучасних лінгвістів (А. Вежицька, Т.А. Дейк ван, В.І. Карасик, В.А. Маслова, Е. Сепір, Р. Якобсон, Р. Brown, S. Levinson, Е. Hall, А. Wierzbicka), у яких представлено багатоаспектне висвітлення питань лінгвокультурології, пізнання і комунікації, міжкультурної та соціальної взаємодії, вербальної й невербальної комунікації, систем комунікації тощо.

Метою статті є аналіз прагма-семантичних особливостей комунікативної стратегії нятяку як контрольованої демонстрації емоційного ставлення комунікантів один до одного у творі британського письменника Джона Фаулза «Колекціонер».

Виклад основного матеріалу. У британській комунікативній культурі відсутні спеціалізовані мовні акти призиву і зауваження, порада у формі непрямой модифікації поведінки співрозмовника менш поширена, ніж в українській культурі спілкування [6, с. 128–134; 10, с. 310]. Тому справедливо буде відзначити, що британська комунікативна культура менш категорична, ніж українська, відрізняється високим ступенем ввічливості та м'якістю комунікативного тиску. Щоб досягнення поставленої мети – переконати адресата або примусити його змінити свою думку внаслідок взаємодії – не суперечило необхідності схвалення з боку співрозмовників, британці широко звертаються до різних стратегій і тактик. Необхід-

ність підтримувати безконфліктну атмосферу бесіди, показати себе у вигідному світлі та заслужити позитивну оцінку інших учасників нерідко вважається неодмінною умовою ефективної комунікації [4, с. 124–127; 5, с. 385; 7, с. 87].

Стратегія натяку є характерною рисою емотивної комунікації. Цікаво, що несхвальне ставлення до відкритого прояву емоцій простежується і на мовному рівні. Наприклад, такі прикметники, як *emotional, demonstrative, excitable* мають негативний відтінок значення, а більшість англійських дієслів емоцій – дієслова стану, а не дії. Практика спілкування показує, що справжня емоційність становить загрозу гладкому перебігу розмови та безконфліктній атмосфері, збереження якої є основною метою при стратегічному вираженні емоцій. На мовному рівні це відображається у використанні двох стратегічних прийомів *understatement* і *overstatement*, покликаних сприяти словесному зменшенню або перебільшенню значущості того, що відбувається. Подвійність комунікативної поведінки британців, що виникає, з характерною для них внутрішньою віддаленістю при зовнішній демонстрації емоцій лише на перший погляд містить у собі суперечність. Насправді й *understatement*, і *overstatement* базуються на суто формальному (ритуальному) зверненні до певного набору експресивних мовних засобів, які внаслідок частого використання перетворилися переважно на десемантизовані формули [1, с. 48–54].

Стратегія натяку (*understatement*), що розглядається в нашій статті, ґрунтується на використанні першого прийому. Різні способи зменшення, традиційно пов'язані з правилами ведення *small talk*, користуються широкою популярністю серед британців і доволі обмеженою – серед американців, більш цілеспрямованих і схильних сприймати *small talk* як порожню формальність і даремну витрату часу. Зменшення зазвичай має місце при обміні думками і враженнями, вираженні (критичної) оцінки або свого ставлення до предмету обговорення. Для пом'якшення різкості висловлюваного англомовами співрозмовники використовують велику кількість різних припущень і недомовок, «брехні на благо», таким чином утримуючи розмову в руслі загальноприйнятих норм емоційно нейтрального спілкування [11, с. 127–131].

Крім функції нейтралізації емоцій того, хто говорить, стосовно висловлювання, звернення до стратегії натяку служить тій самій меті: правильно розставляти необхідні акценти, щоб зробити процес спілкування ввічливо-невимушеним. Варто зазначити, що, зважаючи на наявність елементу нещирості (оскільки за своєю суттю *understatement* – це зменшення значущості або значення повідомлення, коли говориться менше, ніж мається на увазі), семантичне значення *understatement* розходиться із прагматичним. Звернення до цієї стратегії викликане прагненням продемонструвати дбайливо-шанобливе ставлення до почуттів співрозмовника і спілкування загалом базується на цілком щирому і спільному бажанні комунікантів: «Я хочу, щоб (ти думав, що) все було ОК», тому у прагматичному аспекті висловлювання, які містять *understatement*, не можуть вважатися помилковими [15, с. 229–233].

Основна мета цієї антиконфліктної стратегії – регулювати ступінь емоційного впливу на співрозмовника, згладжуючи «гострі кути» за допомогою зниження значущості висловлювання, особливо в емотивних мовних актах, за допомогою різних припущень і передбачень. Відповідно, необхідність звертатися до цієї стратегії виникає, коли йдеться або про щось суто

особисте, що вимагає делікатного поводження (як, наприклад, необхідність поділитися своїми переживаннями або враженнями, повідомлення сумних вістей), або ж про щось непримне (пов'язане, наприклад, із вираженням негативного ставлення, скарги). У таких ситуаціях метою є підтримання приязно-дружельної бесіди, всіляко уникаючи будь-яких незручностей і шокуючих ефектів, потенційно закладених у повідомленні. На рівні мови бажаний результат досягається за допомогою цілеспрямованого використання модальних модифікаторів і ряду інших лексико-синтаксичних структур [3, с. 144–147; 7, с. 85].

Зменшення значущості вислову (*downtoning*), як і пом'якшення, зазвичай спостерігається при обміні думками, вираженні (критичної) оцінки або свого ставлення до обговорюваного предмету, коли за допомогою емоційно нейтральних фраз розмову необхідно утримувати в руслі загальноприйнятих норм ввічливого спілкування [8, с. 99; 9, с. 477]. Надати своїм словам легковажності звучання можна за допомогою різних засобів, що регулюють ступінь дії вислову на адресата. Розглянемо деякі поширені засоби зменшення значущості вислову на таких прикладах: <...> *they think I'm a bit peculiar* [12, с. 34] – (criticizing); *Could I make a very brief announcement?* [12, с. 46] – (request); *Just a minute. I must go and get some things first. I'll be back in a moment* [12, с. 49] – (excuse); *It was just a slip of a tongue* [12, с. 51] – (apology). Варовитість фрази, ступінь її дії на слухача можна регулювати за допомогою мінімізаторів (*minimizing adverbs*): *just, only, a bit / a little, very*, а також різних модифікаторів ступеня (*assertive words*) типу *somehow, somewhat*, які допомагають ніби звести нанівець небажані емоції. Наприклад, за необхідності виправдатися або вибачитися, згладити гостроту критики, приховати неприязнь: *You could give a little more attention to details. I know, it was just a sketch, but it seems a bit primitive, I'd say* [12, с. 52]; *Your coming uninvited somehow embarrassed the hosts. There was something of an intrusion in this visit* [12, с. 56].

Ця техніка часто використовується в контексті позначення неформального часу у поєднанні з назвами мінімальних відрізків часу типу секунда, момент та ін., наприклад: *Just a minute... I'll be back in a moment*, створюючи таким чином ефект додаткового зменшення. Аналогічні засоби наявні і в українській мові, але зазвичай використовуються за необхідності давати пояснення, виправдовуватися або вибачитися і порівняно рідко – для вираження критичної оцінки.

Наступні приклади демонструють використання техніки зниження визначеності висловлювання: *My dear Miss <...>, I've got a kind of an apology to make* [12, с. 57] – (apology); *There's a sort of misunderstanding. There was a nice <...> boy, you see, and we were just kissing* [12, с. 58] – (giving explanations); *But I think we have more or less decided to go into the Belgravia house when the lease falls in* [12, с. 60] – (giving explanations); *I am inclined to feel that you won't marry this chap* [12, с. 61] – (expressing negative opinions); *I sort of think it could be better if you remove all your things* [12, с. 64] – (expressing negative opinions).

Техніка зниження визначеності дозволяє тому, хто говорить, досягти високого ступеня неоднозначності вираження наміру за допомогою різноманітних вербальних допущень і припущень; незамінними «регуляторами» значущості висловів є т. зв. чергові слова – заповнювачі пауз (*fillers*) типу *kind of, sort of, so to speak, more or less* та ін., які роблять мову менш

визначеною і менш різкою та, за необхідності, додатково пом'якшують (негативне) ставлення: *I've got a sort of a confession to make. I've got a bit of a problem. You see, I kind of stole an expensive fountain pen. Don't look so shocked! I steal everything. It's so to speak a hobby* [12, с. 68].

Цій самій меті можуть слугувати і модифікатори з дієсловами наміру типу *to be inclined, to tend, to intend*, які вживаються також у поєднанні з дієсловами мислення і значно знижують різкість висловлюваної думки, переводячи бесіду в менш реальну площину тенденцій і схильностей. Наприклад: *My dear aunt, you tend to be rather critically minded lately* [12, с. 71]; *I'm inclined to think that your behaviour is somewhat flagrant* [12, с. 77]; *You tend to say things very far from true* [12, с. 81]; *Mrs. <...> intends to write to Mr. <...> to inform her that Miranda is a public scandal* [12, с. 86], пор.: *My dear aunt, you criticise everyone lately. Your behaviour is flagrant. You never tell the truth. Mrs. <...> will to write to Mr. <...> to inform her that Miranda is a public scandal.*

У таких випадках також використовуються заповнювачі пауз – з метою посилення пом'якшувального ефекту: *I'm sort of inclined to think you doubt the choice of bride* [12, с. 91]; *I'm kind of inclined to feel that it is not necessary; In fact you are making fun of me again* [12, с. 102]; *Actually it's just that I don't want a roughhouse* [12, с. 105]; *Actually, we had a row and I told him pretty offing quick what I thought of him* [12, с. 114]; *That was so to speak the disgraceful sight. I mean it looked like that* [12, с. 116].

Заперечення також є одним із засобів зменшення значущості вислову і зустрічається переважно в конструкціях трьох типів: пряме, приховане і подвійне. Пряме заперечення зазвичай стосується дієслова чи переноситься на дієслово мислення (transferred negation) або виражається словами невизначеного значення (non-assertive words). Приховане заперечення має місце у стверджувальних реченнях із прислівниками негативного чи мінімізуючого значення або дієсловами і дієприкметниками відповідного значення. Подвійне заперечення виникає, коли слова негативного значення вживаються в заперечному реченні. До заперечення як до тактики зменшення значущості (пом'якшення) зазвичай звертаються, коли необхідно послабити емоційний вплив стилістично забарвлених слів, які виражають (критичне) ставлення, незгоду, неприязнь та ін.

Розглянемо можливості реалізації цієї тактики за допомогою негативних конструкцій на таких прикладах: *I'm not pleased with his manners* [12, с. 126] – (attitude); *How are you today? – Not so well, thank you* [12, с. 131] – (greeting); *I'm not particularly fond of such jokes* [12, с. 141] – (dislike); *It's not quite that easy, you see <...>* [12, с. 146] – (disagreeing); *I don't think I could quite agree with it* [12, с. 152] – (disagreeing); *I don't suppose you'll accept my offer, but...* [12, с. 156] – (offer); *He didn't tell me anything about his marriage* [12, с. 161] – (statement).

Конструкція із прямим запереченням може замінювати емоційно забарвлене слово стверджувальної конструкції. У таких випадках підбирається більш нейтральний синонім цього слова, а значення того, що мається на увазі (understatement), виводиться з контексту, оскільки його не можна однозначно визначити шляхом заміни синонімічним оборотом або шляхом «механічної» підстановки слова із протилежним значенням. Наприклад: *I'm not pleased with his manners* [12, с. 171] можна трактувати як *I'm disgusted; I don't suppose you'll accept my offer, but <...>* [12, с. 175] – як *I hope you will accept.*

Негативні конструкції часто базуються на використанні модифікаторів ступеня типу *very, too, particularly, quite* і модифікаторів визначеності (слів невизначеного значення) типу *anything, anywhere* та ін., які знижують негативний ефект: *I'm not particularly fond of such jokes* [12, с. 178], пор.: *I hate such jokes; She believes you are not very happy in your present situation, which....* [12, с. 181], пор.: *She believes you are unhappy / miserable etc.; I don't think I could quite agree with it* [12, с. 184], пор.: *I disagree; He didn't tell me anything about his marriage* [12, с. 186], пор.: *He told me nothing about his marriage. I have never been to France, my knowledge of the spoken language is not good* [12, с. 188], пор.: *<...> my knowledge of the spoken language is bad.* Заперечення може бути перенесене на дієслово мислення: *I don't suppose it's right* [12, с. 191], пор.: *I suppose it's not right. It is all wrong.*

Такі висловлювання незамінні при вираженні негативного ставлення, скарг, пояснень, вибачень та ін., наприклад, щоб, скажімо, під час важливої зустрічі не втрачати обличчя, просто говорячи: *I don't understand*, можна з успіхом скористатися understatement: *Sorry, but I'm not quite clear on* або ж виразити свою незгоду за допомогою формул типу *I'm not sure / I quite agree*. Наступний блок прикладів ілюструє застосування техніки прихованого і подвійного заперечення: *She's got little idea how to escape* [12, с. 193] – (statement); *I hardly ever lose my sense of proportion* [12, с. 195] – (statement); *You lack principles to be individual* [12, с. 197] – (criticizing); *you are not devoid of human weaknesses* [12, с. 197] – (criticizing); *But it is not impossible* [12, с. 198] – (statement); *This girl is not without privileges here* [12, с. 199] – (opinion).

Приховане заперечення може виражатися неявно у стверджувальних реченнях шляхом заміни прямого заперечення, наприклад, прислівниками негативного значення *hardly, barely, scarcely*, прислівниками мінімізуючого значення *few, little* або відповідними дієсловами і дієприкметниками типу *fail, lack* та ін. Наприклад: *I cooked the lunch in the outer cellar and took it in, but hardly any of it was eaten* [12, с. 205]; *He hardly ever forgets to bring anything I might want* [12, с. 207]; *She hardly ate anything* [12, с. 209]; *She barely touched her drink* [12, с. 211]; *I suspect, would scarcely have bestowed her patronage* [12, с. 214]; *You lack principles to be individual* [12, с. 216], пор.: *I cooked the lunch in the outer cellar and took it in, but nothing of it was eaten; He never forgets to bring anything I might want; She ate nothing; She didn't touch her drink. She drank nothing; Tersichore, I suspect, would not have bestowed her patronage; You don't have principles to be individual.*

Коли слова негативного значення, наприклад, із негативними префіксами або прийменниками, вживаються в заперечному реченні, виникає ніби подвійне заперечення: *Mrs. <...> doesn't look un-well, she is not likely to be devoid of care* [12, с. 253], пор.: *She looks healthy and well cared for.*

Таким чином, у британській комунікативній культурі стратегія натяку користується великою популярністю; спостерігаються регулярні розбіжності семантичного і прагматичного значень, які призводять до суперечності між тим, що говориться, і тим, що мається на увазі насправді.

Висновки. У ході нашого дослідження було відзначено, що в основі прагматичного змісту намірів носіїв британської культури як при вираженні спонук, так і при вираженні емоцій лежить егоцентричний принцип волевиявлення «я хочу». Щоб

досягнення поставленої мети, тобто переконання адресата змінити свою думку внаслідок взаємодії, не суперечило необхідності схвалення з боку співрозмовників, британці звертаються до різних стратегій і тактик, зокрема стратегії натяку.

Таким чином, на основі ілюстративного матеріалу із твору Дж. Фаулза «Колекціонер» було виявлено особливості емотивної комунікації британців: уміння підтримувати безконфліктну атмосферу бесіди; показати себе у вигідному світлі та заслужити позитивну оцінку інших учасників, що нерідко вважається неодмінною умовою ефективної комунікації. Це дозволяє «зберегти обличчя» – позитивний образ самого себе, який створений людиною і схвально сприймається оточуючими.

Перспективним для подальших досліджень вважаємо аналіз знань зі сфери культури як рідної, так і іншомовної та визначення найбільш характерних рис англomовного спілкування у контексті ввічливості, терпимості (indulgence) та стриманості (restraint).

Література:

1. Вежицкая А. Язык. Культура. Познание : монография. Москва : Русские словари, 1996. 416 с.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика*. Москва : Прогресс, 1985. С. 217–237.
3. Гумбольдт В. Язык и философия культуры. Москва : Прогресс, 1985. 452 с.
4. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. Москва : Прогресс, 1989. 312 с.
5. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград : Перемена, 2002. 447 с.
6. Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. Москва : РУДН, 2004. 345 с.
7. Маслова В.А. Лингвокультурология. Москва : Академия, 2001. 183 с.
8. Сахно С.Л. «Свое – Чужое» в концептуальных структурах. *Логический анализ языка. Культурные концепты*. Москва : Наука, 1991. С. 95–101.
9. Сепир Э. Культура подлинная и мнимая. *Избранные труды по языкознанию и культурологии*. Москва : Прогресс, 1993. С. 465–493.
10. Якобсон Р.О. Речевая коммуникация; Язык в отношении к другим системам коммуникации. *Избранные работы*. Москва : Прогресс, 1985. С. 306–330.
11. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 345 p.
12. Fowles John. The Collector. London : Pan Books Ltd, 1986. 283 p.
13. Hall E.T. Beyond Culture. New York : Doubleday, 1976. P. 125–137.
14. Wierzbicka A. Understanding cultures through their key words: English, Russian, Polish, German, and Japanese. New York, Oxford : Oxford University Press, 1997. 328 p.
15. Wierzbicka A. Cross-cultural Pragmatics: The Semantics of Human interaction. Berlin/NY : Walter de Gruyter, 2003. 502 p.

Matkovska M. Pragma-semantic peculiarities of the British emotive communication

Summary. The paper is devoted to the pragmatic and semantic peculiarities of the communicative strategy of hint, the peculiar function of the emotive communication, being regarded as a conscious controlled demonstration of emotional interaction of communicants within each other. Attention is focused on the functioning of two strategic means understatement and overstatement aimed at promoting the significant verbal presentation of communicative interlocutors» behavior that has been taking place. The double-character of the British communicative behavior, appearing with its typical inner distance and outer expression of emotions – only at first glance presents some contradiction.

The author examines the linguistic units having been predominantly used within the first strategic method – understatement, as different means of reducing meanings are usually connected with the rules arranging “small talk” and are very popular among the British. Traditionally understatement is of great importance within the change of views and impressions of speakers; presenting their critical assessment or attitude towards the topic of discussion.

The result proved the dominant function of the emotive communicative behavior of the British, namely emotionally neutral communication, based on the so called “unwritten rules” which should be followed in all the communicative situations in order to conceal one’s own emotions and to rearrange one’s attention to the emotions of others. Except the function of neutralizing emotions of the speaker in the communication, one can refer to the communicative strategy of hint, presenting the same aim, id est the correct accentuating of notions in interaction will make the communicative process polite, civil and natural.

It is postulated the idea that the emotional restraint of the British, as it is known, is deeply entrenched in the traditions of the Protestant upbringing which prescribes to keep from an open display of emotions practically in all the vital situations (except maybe the funerals). The emotive communicative behavior of the British correlates, first of all, with irrationality, subjectivity and other negative characteristics.

Key words: semantics, pragmatics, emotive communicative behavior, strategy, tactics.