

13. New English Dictionary on Historical Principles / Ed. by J.A. Murray. — Oxford, 1888-1933. — Vol. 1-12.

Rozanna Ryads'ka. Peculiarities of Expression of the Passive with Performative Deverbatives. Voice defectiveness of morphological paradigm of performatives does not impede the formation of pragmatically relevant passive deverbatives. The expression of the retained passive meaning by means of passive deverbative adjectives prevails. Derivational paradigms containing passive deverbatives considerably outnumber those with only active constituents. It is the lexical meaning of the performative verb that may restrict its word-forming capacity as regards deverbative nouns and adjectives with passive meaning.

Валентина Уцива

Ситуація асиметричної мовленнєвої взаємодії в координатах дії принципу кооперації

Учасники комунікації зазвичай зацікавлені в комунікативному контакті та адекватних реакціях партнерів. Тому вони керуються загальним принципом кооперації, суть якого полягає в досягненні взаєморозуміння за нормальних умов спілкування. Реципієнт сприймає не лише об'єктивну й суб'єктивну інформацію, яка повідомляється йому партнером, а й реагує на зацікавленість у спілкуванні з собою, на ставлення до себе. Проте реалізація комунікативних цілей не завжди відбувається в умовах симетричних рольових відносин між партнерами. Іноді поведінка комунікантів передбачає використання будь-яких можливостей підвищити свій власний ранг, щоб досягти переваги сил у свій бік. У мовленнєвій репрезентації це зводиться до боротьби за **домінантність** у кожній даній комунікативній інтеракції.

Той різновид дискурсу, що називають CDA (критичний аналіз дискурсу), зосереджений на аналізові регулятивно-прескриптивної діяльності, за допомогою якої стверджуються, вводяться до дії, репродукуються чи заперечуються суспільні відношення влади та домінування [6, 126].

Домінантність та влада в багатьох роботах розглядаються як взаємозамінні поняття. Ми ж, слідом за Пером Ліннелом та Томасом Лукманом, стверджуємо, що, незважаючи на іноді спільну природу, це два різні явища: “домінантність в діалозі та інтеракції, з одного боку, та соціальна влада, з іншого, ніколи не повинні утотожнюватись. Однак це не легко зробити, оскільки такі терміни, як “влада” та “домінантність”, часто знаходяться поряд, обидва мають відношення до прямого або непрямого доступу або й володіння ресурсами (наприклад, економічними засобами, чи дискурсивним простором в комунікації), і, як правило, за чийсь рахунок (наприклад, за рахунок співрозмовника)” [10, 10].

Ми використовуємо термін “**домінантність**” як такий, що відображає не лише асиметрію локальних (local або мікро) властивостей комунікативної інтеракції (таких, як вокабуляр, чергування реплік тощо), а також означає нерівність глобальних (global, або макро) характеристик комунікативної взаємодії (доступ до дискурсу та вибір ролей тощо). За нашим визначенням, **домінантність** — це динамічна інтерактивна сутність асиметричних комунікативних відносин, де латентні ресурси та потенційні властивості влади з допомогою взаємозалежних дискурсивних дій та механізмів інтеракції й контексту реалізуються в комунікації.

У статті ми розглядаємо категорію доміантності через призму постулатів, запропонованих Грайсом в його статті про логіку і розмову [9]. Основний принцип, названий Грайсом “принципом співробітництва”, полягає у вимозі робити свій внесок в мовленнєве спілкування відповідно до прийнятої мети і напрямку розмови. Цьому принципу підкорені чотири категорії максим: 1) максима кількості; 2) максима якості; 3) максима відношення; 4) максима манери.

Досліджуючи динамічну сутність доміантності у її взаємозалежності з принципом кооперації, ми виділяємо чотири її типи: **кількісна, якісна, інтеракціональна та семантична доміантність**. Всі вони залежать в значній мірі від дискурсивних дій.

Кількісна доміантність.

Проаналізуємо кількісну домінантність у двох напрямках:

- а) кількість і частота реплік, зміна мовців та розподіл мовленнєвого часу;
- б) кількість інформації, наданої слухачеві.

Деякі люди, завдяки своїм соціальним ролям, отримують право на більшу кількість реплік в діалозі та на довшу їх тривалість. Сам соціальний статус цих людей передбачає їхню домінантність. Особливо яскраво це проявляється в офіційному дискурсі таких типів: освітній (професор/студенти), релігійно-проповідницький (священник / паства), політичний (кандидат в президенти/виборці), медичний (лікар / пацієнт). Але ці ж люди в інших ролях та в інших просторово-часових умовах ситуації, — в себе вдома, і т.п., — отримують лише справедливу кількість мовленнєвого часу.

Аналізуючи кількісну домінантність, зосереджуючись не на структурі інтеракції, а на кількості інформації, що надається реципієнтові, ми не можемо не зауважити відповідність її проявів максимі кількості (“постулат інформативності” по Падучевій [5, 237], запропонованої Грайсом у його відомій статті про логіку та мовлення [9], яка є частиною Грайсового **принципу кооперації** та полягає в такій вимозі до мовця: “Твоє повідомлення повинно бути достатньо інформативним. Воно не повинно містити зайвої інформації”.

У випадку недотримання цієї максими порушується принцип кооперації, і ми вважаємо, що це може призвести до домінування того, хто згаданої максими не дотримався. Іншими словами, людина, яка занадто детально розкриває свою точку зору при подачі інформації, може видаватися домінуючою і нав’язливою, тому що змушує слухача відчувати свою некомпетентність в очах мовця. Наприклад: *“Not necessarily” Judd objected. [...]*

“But if a man’s crazy...?”

“He doesn’t have to necessarily appear crazy,” Judd explained. “For every obvious case of insanity there are at least ten cases undiagnosed”.

McGreavy was studying Judd with open interest. “You know a lot about human nature, don’t you, Doctor?”

There’s no such a thing as human nature,” Judd said. “Any more than there’s such a thing as animal nature. Try to average out a rabbit and a tiger. Or a squirrel and an elephant” [15, 33].

Це саме той випадок, про який йшлося вище: лікар — психоаналітик безперечно компетентніший у питаннях людської психіки: він настільки впевнений у собі, коли мова заходить про “human nature”, що забуває про свій субординативний статус в умовах офіційної розмови з поліцейськими, і своєю повчальною промовою ставить їх в незручне становище, а, отже, змінює статуси на протилежні.

Існують також ситуації, коли, роблячи своє повідомлення занадто коротким і лаконічним, мовець може викликати у слухача відчуття некомпетентності навмисним демонструванням своїх глибших знань та обізнаності в предметі розмови, і цим самим змусити його задавати роз’яснюючі запитання, перепитувати (echo-question), а отже, поставити його в позицію субординації. Йдеться про нерівний розподіл знань, або “асиметрію знань” [7, 27], що призводить до соціальних наслідків **комунікативних непорозумінь** (misunderstanding або miscommunication). Наприклад: *“But you’re not taking Electricity and Magnetism this term,” Raymond objected.*

“What’s the rush?”

“It’s just for fun,” she explained. “Karl told me that most of his PhD candidates couldn’t do half the questions, and I was intrigued [...]”.

“Who’s Karl? Her father asked suspiciously.

“Professor Pracht, my new adviser”.

“Since when?” Raymond demanded uneasily. “Why didn’t you tell me yesterday?” he asked, trying to mask his apprehension. [...] The moment Ray had been dreading for years had finally arrive [14, 139].

У цьому тексті спостерігаємо, як у розмові з батьком, не дивлячись на його батьківський вищий статус і такий важливий фактор, як вік, домінує дочка. Це трапилось через її більшу компетентність з теми розмови, а також її цілеспрямоване недотримання постулату інформативності, що проявилось в скупому обсязі інформації.

Аналізуючи кількісну домінантність у термінах теорії Грайса, ми погоджуємось з твердженням В.З. Дем'янка про те, що “мовна компетентність і мовленнєва впевненість — це характеристики розуміння” [3, 58]. А оскільки розуміння є не що інше, як процес інтерпретації, то легкість розуміння визначається “кількістю засобів, використаних на досягнення розуміння; кількісна сторона, яка визначається використаними мовними засобами на досягнення розуміння, може бути названа “рентабельністю” розуміння і визначає межі “терпимості” до неточностей вираження і до труднощів інтерналізувати сказане” [3, 62]. Розуміння залежить від співвіднесення модельного світу, внутрішнього світу інтерпретатора і його знань про реальне положення справ. А, отже, внутрішній світ інтерпретатора входить в систему внутрішніх світів певного соціуму, який відносно об'єктивно оцінюється ним в термінах таких ролей, як “домінуючий” та “підлеглий”.

Якісна домінантність.

Ми звичайно очікуємо від співрозмовника правди — в цьому полягає максима якості. Коли вона не дотримується, тобто, коли мовець навмисно, чи по власній некомпетентності, говорить неправду, може виникнути домінантність одного із комунікантів. Назвемо її **якісною домінантністю**. Надіючись завжди на правдиву інформацію під час розмови, а, отже, піймавши співрозмовника на брехні, ми, безумовно, відчуваємо себе ображеними, а, значить, домінованими (dominated). Але з іншого боку та в іншій ситуації, домінує саме той, хто помітив цю неправду. Наприклад. 1. *There were five of them in the richly paneled library. Judd, De Marco, Detective Angeli, and the two men who had tried to kill Judd at his apartment building. [...] Finally he knew whom he was fighting. If fighting was the right word. He had walked into Angeli's trap. Worse. He had phoned Angeli and invited him to come and get him! Angeli, the Judas who had led him here to the slaughter* [15, 280].

Приклад роздумів лікаря, якого підло обманували протягом довгого часу; і, коли нарешті з'ясується, що людина, якій він довіряв, підло зрадила його, ним оволодіває відчуття незахищеності і домінованості. Автор вживає метафору “*walked into Angeli's trap*”, брехуна називає “Judas”, порівнюючи його з Біблійним Іудою, для лінгвістичного вираження почуття сильної образи, яка була викликана брехнею. Тут задіяна так звана “внутрішня форма мови” (О.О. Потєбня, В.З. Дем'янков, А. Марті), моделлю якої у Гумбольдта були метафори та метонімії. Внутрішня форма — це “певне уявлення, яке служить з'єднуючою ланкою асоціації між зовнішнім знаком та його значенням, тобто психічним змістом, який повинен викликатися цим знаком в адресаті” [11, 287]. Таким чином, форма вираження, якій притаманна внутрішня форма, пробуджує перш за все певні уявлення, які не обов'язково малися на увазі мовцем; ці уявлення призначені для виклику в слухача духовного змісту (судження, почуття і т.п.). У цьому випадку в ролі слухача — читач. Наприклад. 2. *After breakfast he handed her a hundred dollars. She hesitated, then finally said, “I lied. It's not my birthday”.*

“I know”. He grinned. “But we won't tell the judge”. His tone changed. “You can take this money and walk out of here” [15, 23].

У цьому прикладі навпаки домінує той, хто помітив неправду. Цікаво те, що визнати свою брехню дівчину змусило не словесне домінування співрозмовника, а його доброзичливе ставлення до неї (на його солідарність по відношенню до дівчини вказує вжите ним “we” замість “I”) і саме це примусило її відчувати сором за свою нечесність, а, значить, визнати домінування лікаря. Наведений приклад є доказом того, що єдність матеріального світу гарантує нашу здатність розуміти один одного, тобто інтерпретувати сказане або і невербалізоване. Для цього інтерпретатор повинен подивитись на речі очима мовця, хоча б на якусь мить симпатизувати йому. “Міжіндивідуальність інтерпретації можлива і виявлена як глибинна симпатія, хай на мить, до іншої людини. Щоб зрозуміти, необхідно забути неприязнь, якщо вона до того була” [2, 112].

Інтеракціональна домінантність має місце у випадках, коли порушується *максима релевантності*, яка передбачає, що адресат сприйме промову мовця не тільки як релевантну, а й як цінний внесок до теми розмови. Іноді, коли мовець усвідомлює, що сказане ним виявилось нерелевантним, він відчуває зняковілість, а, можливо, навіть приниження (домінованість). Вона вже залежатиме від інтеракціональної поведінки його адресата:

1) якщо його інтенція — домінувати, то обов'язково вкаже на нерелевантність репліки мовця.

Наприклад: *"You keep things from her — like not letting her remember her husband died. [...] You have no right to keep a human being as a sort of Sleeping Beauty".*

"No right? I am the master of this household. I have every right. You as my guest have no right — if I may respectfully remind you — to call my treatment of my mother into question".

"No, I haven't," she admitted quietly. "And I apologize" [13, 190].

Дівчина мала необережність зробити зауваження своєму господарю; крім того, що це вже було порушенням неписаних вимог дотримання ритуально-конвенційних обмежень на комунікацію, — адже соціальний статус її співрозмовника був вищий за її власний, то ще й піднята нею тема розмови була недопустимою — йшлося про матір господаря. Це і викликало його обурення і доволі грубу відповідь, на що присоромлена дівчина попросила вибачення.

2) коли ж мовець, навпаки, хоче підкреслити свою солідарність та рівність, то він намагатиметься підтвердити релевантність репліки співрозмовника всіма можливими засобами, навіть якщо це й не так. Наприклад: *"Although I am grateful for what Aunt Sara has given me to use. I'm just sorry about the circumstances".*

Grandpa Samuel nodded, his look softening. Grandma Olivia raised her eyebrows: "And what do you know about the circumstances?" she demanded.

"What? Well, I was told" —

"Olivia, must we go through this again?" Grandpa Samuel asked softly [12, 188].

Не дивлячись на те, що внучка зачепила заборонену тему, дідусь підтримав її і захистив від гніву дружини. Згідно з Гофманом подібна поведінка називається "face saving act" (як така, що направлена на підтримку "Я" співрозмовника) [8].

Семантична домінантність передбачає визначення тем розмови та нав'язування інтерпретивних перспектив на те, про що іде мова (іншими словами, йдеться про стратегічне використання промінантності для топікалізації потрібних продуценту елементів дискурсу).

У своїй роботі ми користуємось припущенням про те, що "в міру розвитку діалогу найбільш значимі для мовця об'єкти і дії особливо виділяються ним у мовленнєвих творах" [4, 145]. Робиться це для того, щоб дати слухачеві вказівки, необхідні для правильного розуміння закладеного в "мовленнєвий твір" змісту.

Згідно з одним із постулатів теорії Грайса, — постулатом "ясності вираження" [5, 237], або максимою манери, — для успішної взаємодії комуніканти повинні бути максимально недвозначними, чітко та ясно виражати свою думку. І дійсно, ілюктивна мета суб'єкта визначає ті кванти інформації, які є найбільш значимими для конкретного мовленнєвого акту, і в залежності від цього в прагматичній структурі речення виділяються ті чи інші елементи. Проте коли тема або точка зору автора робиться ним надто промінантною в повідомленні (тобто порушується *максима манери*, або "постулат ясності вираження" за Падучевою), це може по-різному сприйнятись слухачем. Одному це видасться допомогою, а значить служитиме для нього сигналом солідарності. Іншому — це навпаки може здаватись нав'язливим і навіть образливим: те, що адресант підкреслює саме те, що він вважає за потрібне, або намагається виділити, що на його думку є основним, може сприйнятись адресатом як сигнал того, що його вважають неспроможним самому виділити найважливіше та зрозуміти суть. Наприклад: *"Oh, by the way, I almost forgot. I'd like you to stop using the Graham name". [...]*

"But I have", said Katrinka, not understanding what he could mean.

"On the hotels", he explained.

"But Adam", she said, "That's impossible. The cost..."

"It's my name", he said. "Not yours. Not anymore. I want you to stop using it" [16, 52].

І хоча в цьому прикладі реципієнт сама просить роз'яснити незрозумілу їй репліку продуцента, промінантне "my name" все одно спричиняє субординативний статус Катрінки в цій конкретній ситуації спілкування, перш за все безжалісністю та несподіваністю повідомлення.

Проаналізувавши виникнення домінантності в результаті недотримання принципу кооперації, ми приходимо до висновку, що такі явища, як домінантність, солідарність та субординація, виникаючи в просторі мовленнєвих актів, формуються не тільки під впливом

ілокутивної функції висловлювань, а й знаходяться під дією загальних законів функціонування діалогу, до яких належать і соціальнообумовлені закони — відомі максими Грайса. Ми погоджуємось з Н.Д. Арутюновою, що постулати, запропоновані Грайсом, — це “комунікативні обов’язки мовця по відношенню до адресата” [1, 358], а тому порушення їх викликає зміну умов мовленнєвої комунікації — спільна мета співрозмовників досягти взаєморозуміння заміняється на прагнення реалізувати конкуруючі цілі асиметричної ситуації спілкування. Отже, будь-яке невиконання цих обов’язків мовцем, або неадекватне сприйняття їх адресатом, може викликати виникнення домінування одного із них.

Література

1. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Изв. АН СССР. — Серия Литературы и языка. — Т. 40. — 1981. — № 4. — С. 356-367.
2. Демьянков В.З. Интерпретация, понимание и лингвистические аспекты их моделирования на ЭВМ: Уч.-практ. пособие. — М., 1989. — 172 с.
3. Демьянков В.З. Понимание как интерпретирующая деятельность // ВЯ. — 1983. — № 6. — С. 58-67.
4. Лухъенбургс Д. Дискурсивный анализ и схематическая структура // ВЯ. — 1996. — № 2. — С. 141-155.
5. Падучева Е.В. Семантические исследования. Семантика времени и вида в русском языке. Семантика нарратива. — М.: Школа “Языки русской культуры”, 1996. — 464 с.
6. Яворська Г.М. Прескриптивна лінгвістика як дискурс: Мова, культура, влада / Нац. акад. наук України. Ін-т мовознавства ім. О.О. Потебні. — К., 2000. — 288 с.
7. Drew P. Asymmetries of knowledge in conversational interactions // Asymmetries in Dialogue / Ed. by Markova I., Foppa K. — Harvester Wheatsheaf: Barnes & Noble Books, 1991. — P. 21-48.
8. Goffman E. Relations in public: Microstudies of the public order. — New York, 1971. — XIX, 460 p.
9. Grice H.P. Logic and conversation // Syntax and semantics / Ed. by Cole P., Morgan J. — Vol. 3: Speech acts. — New York: Academic Press, 1975. — P. 41-58.
10. Linell and Luckmann. Some Conceptual Preliminaries. // Asymmetries in Dialogue / Ed. by Markova I., Foppa K. — Harvester Wheatsheaf: Barnes & Noble Books, 1991. — P. 261.
11. Marty A. Uber subjectlose Satze und das Verhaltnis der Grammatik zur Logik und Psychologie // Marty A. Gesammelte Shriften. Halle, 1918. — Bd. 2. — S. 1-307.
12. Andrews V.C. Melody. — New York, London, Toronto: Pocket Star Books, 1996. — 373 p.
13. Norrey Ford, One Hot Summer. — Los Angeles: Harlequin Books, 1981. — 190 p.
14. Segal E. Prizes. — New York: Ivy Books, 1996. — 500 p.
15. Sheldon S. The Naked Face. — New York: Warner Books, 1984. — 316 p.
16. Trump I. Free to Love. — London: Arrow Books, 1994. — 730 p.

Valentyna Ushchyna. The Situation of Asymmetrical Speech Interaction within the Norms of Cooperation Principle. The study examines a dynamic property of dominance as the socio-pragmatic constraint on communication through the prism of well-known Cooperation Principle. Ideally, under the normal conditions of speech interaction and mutual understanding all the elements of such interaction, activated in the participants' conceptual systems, should involve some mutuality and sharedness of premisses for communication. On the contrary, knowledge and opportunities of participation are only in part equally available, mutually assumed and symmetrically reciprocated, that's why communicative partners often violate the norms of Cooperation Principle and asymmetrical relations of dominance are developed.