

УДК 811.161.1'243:378.147.091.33

<https://orcid.org/orcid.org/0000-0001-6801-3187>

<https://orcid.org/orcid.org/0000-0003-1704-9524>

ЗАСОБИ ПОМ'ЯКШЕННЯ КАТЕГОРИЧНОСТІ ВИСЛОВЛЮВАННЯ В ДІАЛОГІЧНОМУ СПІЛКУВАННІ

Алексєєнко Т.М., Фадєєва О.Ю. (Харків)

У дослідженні здійснено аналіз комунікативних стратегій пом'якшення категоричності висловлювання; розглянуто необхідні умови створення доброзичливої атмосфери інтеракції, виявлено, що найважливішим критерієм установлення мовної та мовленнєвої норми є функціонально-ситуативна доцільність використання мовних одиниць під час комунікації. Проаналізовано засоби пом'якшення категоричності прямих і непрямих мовленнєвих актів. На підставі проведеного аналізу запропоновано підсистему завдань для формування в інофонів навичок та вмій використання стандартизованих мовних та мовленнєвих засобів позитивного впливу на комунікативного партнера, створення комфортної атмосфери діалогічного спілкування шляхом запобігання категоричності висловлювання в певних ситуаціях.

Ключові слова: адресант, адресат, засоби пом'якшення категоричності, прямі та непрямі мовленнєві акти.

Алексєєнко Т.Н., Фадєєва О.Ю. Способы смягчения категоричности высказывания в диалогическом общении. В исследовании осуществлен анализ коммуникативных стратегий смягчения категоричности высказывания. Рассматриваются необходимые условия создания доброжелательной атмосферы интеракции, определено, что важнейшим критерием установления языковой и речевой нормы является функционально-ситуативная целесообразность использования языковых единиц в процессе коммуникации. Проанализированы способы смягчения категоричности прямых и косвенных речевых актов. На основе проведенного анализа разработана подсистема заданий для формирования у инофонов навыков и умений использования стандартизированных языковых и речевых способов позитивного влияния на коммуникативного партнера, создания

комфортной атмосферы диалогического общения путем избежания категоричности речевого акта в определенных ситуациях.

Ключевые слова: адресант, адресат, прямые и косвенные речевые акты, способы смягчения категоричности.

Alekseyenko T.M., Fadeyeva O.Yu. Ways of softening categorical statements in dialogical communication. The article analyzes language and speech methods for reducing the categoricity of statements in dialogical communication aimed at soft impact on the communicative partner, creating a friendly atmosphere of interaction, avoiding negative perlocutive effect, reducing emotional tension in dissonant dialogues, verbal aggression, etc. The role of extralinguistic factors as objective (subject matter of conversation, the standard of the situation, national specificity, etc.) and subjective (age, education, social status, communicants' profession, etc.) has been defined. It has been proved that the functional-situational expediency of using linguistic and speech units in the process of communication is the criterion for establishing norms of speech behavior. Analysis of the linguistic material of the dialogues made it possible for researchers to conclude that such a strategy of speech influence, as the weakening of a categorical speech act, finds its implementation in evaluative, direct and indirect directive speech acts. It has been found that the standardized indirect statements are the most optimal way of softening categoricity in Russian. These statements allow the interactive agent to avoid applying the imperative, which contributes to the loss of the directive character of the speech act. The use of indirect statements, which are psychologically sparing, positively affects the communicative goal of the communicant. The subsystem of tasks for the formation of skills for softening the utterance categoricity of words has been presented. The latter is distinguished into four groups: a) the observation of dialogical unities and analysis of functioning in the remarks of language units – mitigators; b) the transformation of initial remarks – direct statements into indirect speech acts; c) the construction of response remarks – indirect statements; d) the construction of dialogues according to the certain speech patterns, models, situations. Knowledge and ability of foreign students to use in dialogical communication the ways of softening categorical statements promotes overcoming the difficulties of communication in generating speech in a foreign language, achieving illocutionary goals by creating a psychologically comfortable atmosphere of interaction, preventing negative reactions of communication partners.

Key words: addresser, addressee, direct and indirect speech acts, ways of softening categorical statements.

У сучасних умовах активного розвитку міжнародних зв'язків, процесів міграції населення, зростання мобільності молоді та необхідності її інтеграції у різномовні спільноти актуальним питанням для науковців залишається пошук шляхів безконфліктно розв'язувати суперечності, використовуючи стратегії утримання вербальної і невербальної агресії. Увага лінгвістів, лінгвопсихологів, лінгводидактів зосереджується на вивченні специфіки інтерактивного спілкування як соціально-психологічної проблеми. Питанням комунікативних стратегій і тактик інтерактантів у діалогічному спілкуванні, проблемам успішного комунікативного впливу, систематизації стандартизованих мовних засобів, які виконують соціально-регулятивну функцію в інтерактивному спілкуванні, приділяли увагу у своїх наукових дослідженнях Л. Анабаєва, С. Андрєєва, Т. Астафурова, Т. Артеменко, І. Беляєва, І. Борисова, І. Васильєва, Н. Гимер, М. Давер, В. Дем'янов, І. Задорожна, В. Карасік, Л. Кісіль, М. Колтунова, О. Кулик, Ю. Прохоров, П. Стоян, Н. Формановська та багато інших.

Мета пропонованого дослідження: а) аналіз мовних і мовленнєвих засобів пом'якшення категоричності висловлювання для оптимальної реалізації морально-етичних засад у процесі інтеракції; б) розробка на підставі зробленого аналізу підсистеми вправ для формування в освітніх мігрантів навичок та вмінь використовувати мовні засоби та мовленнєві форми запобігання категоричності висловлювання в діалогічному спілкуванні.

Актуальність роботи полягає в тому, що в сучасній науково-методичній літературі, незважаючи на велику низку досліджень, присвячених питанням комунікативного впливу, недостатньо вивченим залишається питання методики навчання іноземних студентів стратегій пом'якшення висловлювання в діалогічному мовленні.

Виклад основного матеріалу. Науковці, об'єктом досліджень яких є комунікативні стратегії впливу на партнерів із мовленнєвої інтеракції [1; 3], відзначають, що в мовленнєвому спілкуванні існує тенденція послаблення категоричності висловлювання, зниження емоційної напруги, запобігання вербальної агресії. Особливо яскраво ця якість виявляється в оцінних мовленнєвих актах, яким притаманне «обережне зменшення значущості негативної оцінки внаслідок дії максим увічливості» (переклад наш – Т.А., О.Ф.) [4: 75]. Узявши за

основу опис мовленнєвих одиниць-мітігаторів (від англ. mitigate – пом'якшувати), наданий О. Вольф [2: 107–109], ми наведемо приклади мовних засобів зниження категоричності оцінних мовленнєвих актів, що є найбільш типовими для російської мови:

- 1) пряма вказівка на суб'єктивність власної думки: *я считаю, думаю, надеюсь, предполагаю; по-моему, мне кажется, думается, пожалуй, так сказать* та ін. Ці маркери мітігації надають можливість комуніканту підкреслити власну думку та можливість іншого погляду на питання;
- 2) послаблення ознаки, властивості: *выступление несколько затянуто, фильм не очень интересный, книга немного скучновата, статья чуть-чуть сыровата*;
- 3) зниження істинності висловлювання за допомогою вставних слів і словосполук, які стирають межі між істинністю та неістинністю судження: *может быть, вероятно, видимо, по-видимому, возможно, должно быть* та ін.;
- 4) проекція оцінки лише на частину об'єктів: *некоторые студенты, отдельные пациенты, часть специалистов, кое-кто из присутствующих* та ін.;
- 5) вказівка на непостійність ознаки або якості об'єкту: *иногда боль бывает нестерпимой; социальная адаптация не всегда бывает успешной*;
- 6) скорочення дистанції між комунікантами, сигналізація адресанта адресату, що мовець прагне встановити з ним довірливі стосунки: *видите ли, знаете ли, поверьте, представьте себе, можете ли себе представить* тощо;
- 7) пошук у співрозмовника підтримки своєї точки зору: *Не так ли? Ведь правда? Верно? Правда? Ведь ты тоже так считаешь?*

Засоби пом'якшення категоричності мовленнєвого акту також широко використовуються у висловлюваннях-директивах (проханнях, пропозиціях, порадах, попередженнях, рекомендаціях тощо). Як відомо, наказовий спосіб є основною формою волевиявлення мовця. За допомогою жорсткого імперативу формулюються накази, вимоги, розпорядження; м'який імператив притаманний порадам, проханням, пропозиціям; середню позицію посідають попередження, оскарження, погрози, докори [5: 96]. Комунікант залежно від ситуації намагається регулювати поведінку реципієнта за допомогою прямих мовленнєвих

актів – директивів, використовуючи етикетні засоби пом'якшення наказового способу. Порівняємо ступінь категоричності у висловлюваннях: – *Сидеть!* – *Сядь!* – *Пожалуйста, сядьте!* – *Садитесь, пожалуйста!* – *Прошу вас, сядьте!* – *Присаживайтесь, пожалуйста!* та ін. (Непрямі мовленнєві акти: *Вы бы сели на свои места!* *Вы можете сесть на свое место?!* *Не могли бы вы сесть на свои места?!*)

Важливу роль у зниженні категоричності висловлювання (особливо в повсякденному спілкуванні) відіграють частки-мітігатори, такі як: *ведь, вот, да, ладно, лишь, ну, прямо, таки, уж, что ли* тощо. Наведемо приклади: – *Ты уж больше не опаздывай! Ладно? – Прими успокоительное, что ли!*

Однак найбільш оптимальними засобами пом'якшення категоричності вважається використання непрямих висловлювань, які надають можливість інтеркомунікантам запобігти вживання в діалозі імперативу. М. Давер указує: «Діалогу притаманні непрямі ускладнені шляхи досягнення мети як найбільш ефективні та, що важливо, психологічно щадні, які дозволяють уникнути або пом'якшити негативні реакції співрозмовника» (переклад наш – Т.А., О.Ф.) [3: 51]. Мовець, застосовуючи в діалогічному спілкуванні непрямі висловлювання для досягнення власної ілюктивної мети (ілюкція – реалізація комунікативної інтенції у висловлюванні), вільно чи мимоволі спрямовує свою мовленнєву діяльність на завоювання довіри, симпатії адресата. Такі мовленнєві акти науковці називають стратегічними. Стратегія «являє собою альтернативний ускладнений план досягнення проблемної мети, у нашому випадку, комунікативної» (переклад наш – Т.А., О.Ф.) [2: 50]. Непрямі висловлювання інтерактант може вживати у випадку, коли, наприклад, він не бажає зашкодити інтересам комунікативного партнера або коли вважає, що його пряме висловлювання може бути сприйнято як нетактовне, а перлюктивним ефектом (тобто реакцією слухача на почуте) може бути образа, обурення тощо. Так звані непрямі мовленнєві акти – це своєрідні форми мовленнєвого етикету, притаманні певній спільноті. Наведемо декілька прикладів. – *Вам не трудно закрыть дверь?* – *Вы можете дать мне свой мобильный телефон, мой разрядился?* – *Я бы на вашем месте извинился.* – *В таких случаях люди предупреждают заранее.* Зокрема, до одного прямого мовленнєвого акту з дієсловом в імперативній формі можна дібрати

багато непрямих висловлювань: *Откройте окно, пожалуйста!* – а) *Вам не трудно открыть окно?* – б) *Вы можете открыть окно?* – в) *Вы не могли бы открыть окно?* – г) *Могу я попросить вас открыть окно?* – д) *А что если вы откроете окно?* тощо.

Досвід викладання РМІ показує, що, на жаль, серед іноземних студентів лише одиниці спроможні вести діалог із використанням непрямих мовленнєвих актів, засобів мовленнєвого впливу на співрозмовника, вживати різноманітні мовні одиниці, які передають емоційний стан мовця. Маючи намір скористатися висловлюванням директивного характеру, інокомуніканти найчастіше вживають лише прямі висловлювання з імперативом. Цей факт можна пояснити тим, що на заняттях із російської мови відповідно до академічної ситуації викладачі, ураховуючи свою статусну роль, найчастіше використовують прямі спонування до мовленнєвої дії – як імперативи певної жорсткості, так і ввічливі імперативні форми мовленнєвого етикету: – *Читайте, пожалуйста!*

– *Пожалуйста, читайте громче!* Прийомам пом'якшення категоричності шляхом використання непрямих висловлювань, зазвичай, увага не приділяється.

Зрозуміло, що успіх діалогічного спілкування залежить не лише від активності ініціатора спілкування, але й від зацікавленості співрозмовника в повноцінному здійсненні мовленнєвої інтеракції. «Вербальна поведінка реагента характеризується подвійністю його позиції: він виступає як об'єкт впливу мовця і як суб'єкт мовленнєвої взаємодії» (переклад наш – Т.А., О.Ф.) [6: 290]. Адресат висловлює свою зацікавленість, позитивне ставлення до адресанта, бажання зробити свій внесок у мовленнєву дію шляхом підтакування, перепитування, повторів, контактом очей, кивками, мімікою, позою тощо. Така стратегія відповідає принципам кооперативності та ввічливості, оскільки слугує меті солідаризації, максимальному підняттю статусу свого співрозмовника [6: 291]. Слухач, реагуючи на пораду, прохання, побажання адресанта, згідно з принципом увічливості, висловлює свою згоду з відтінком щирого бажання, готовності, задоволення: – *С радостью!* – *Охотно!* – *С большим удовольствием!* – *Ну конечно!* – *Без проблем!* – *Что за вопрос!* – *Нет-нет, мне совсем не трудно!* – *Да нет!* *Это меня несколько не затруднит!* – *Ну, о чем говорить!* – *О чем речь!*

У ситуації, коли ініціальною реплікою є докір або погроза, а в плани адресата входить запобігання конфлікту, він намагається використати засоби зниження емоційної напруги, апелюючи до знань адресанта, його життєвого досвіду, визнавши свої помилки, знаходить виправдання своїм вчинкам. – *Не волнуйся ты так, я вовсе не хотел... . – Не сердись, посуди сам, как я мог – Успокойся, ты сам знаешь, что – Не огорчайся, тебе и самому известно, что* Якщо інтерактанту доводиться, порушуючи максимум згоди, відмовити ініціатору спілкування в здійсненні якої-небудь мовленнєвої дії або вчинку, він оформлює свою некатегоричну непряму відмову фразами мовленнєвого етикету, наприклад: – *Очень заманчивое предложение! Но, к сожалению, у меня вряд ли найдется время.... – Отличная идея! Но я едва ли смогу.... – Хорошо бы! Но боюсь, что не смогу! Может быть, в другой раз. – Поверь, я бы рад помочь, но.... – Сам знаешь, как я к тебе отношусь, но*

Спонукальність мовленнєвих актів прохання, поради, наказу може послаблюватися, коли мовець перефразує мовленнєвий акт із імперативного в експліцитно-перформативне висловлювання в ситуації, якщо адресат перепитує, недочув, не зрозумів смислу ініціальної репліки або демонструє своє неприйняття її імперативної форми. Наприклад: а) – *Выключите все мобильные телефоны! – Что-что? – Я прошу вас выключить все мобильные телефоны;* б) – *Убавьте звук, пожалуйста! – Что вы сказали? – Я прошу вас убавить звук.*

З метою формування навичок і вмінь інофонів впливати на комунікативного партнера у некатегоричній формі ми рекомендуємо спеціальну підсистему завдань, у якій виокремлено 4 групи.

Група 1. Спостереження структури діалогу та аналіз функціонування в ньому мовних одиниць-мітігаторів. Приклади завдань:

- а) прочитайте діалоги (по лицам, разыграйте сценки), обратите внимание на особенности построения начальной/ответной реплики;
- б) назовите языковые средства снижения категоричности начальной/ответной реплики;
- в) опираясь на текст диалога, определите социально-ролевой статус коммуникантов, сферу общения (официальная, полуофициальная, неофициальная) и характер взаимоотношения между коммуникативными партнерами.

Група 2. Трансформація ініціальних реплік – прямих висловлювань у непрямі мовленнєві акти. Приклади завдань:

- а) замініте початкову репліку с глаголом в формі імператива (*Закройте дверь!*) впителительной реплікою со значенням косвенной просьбы (лонструкції: – *Вам не трудно + инф. ...?*, – *Вы можете + инф. ... ?*, – *Не могли бы вы + инф. ...?*);
- б) замініте прямой речевої акт-совет (*Не читай лежа: зрение испортишь!*) висказуванням в формі сослагательного наклонения (*Ты бы не читал лежа: зрение испортишь!*). Примери реплік для реконструкцій: – *Купи себе зимнюю куртку!* – *Не спорь со старшими!* – *Не кури в комнате!* – *Молчи, когда тебя не спрашивают!* – *Позвони родителям!*;
- в) замініте репліку в изъявительном наклонении (*Я прошу вас...*) реплікою в формі сослагательного наклонения (конструкція: *Я попросил бы вас + инф.*, глаголы, используемые в задании: *советовать, напомнить, рекомендовать, предложить* и др.).

Група 3. Доповнення діалогу реплікою-відповіддю, яка є непрямим висловлюванням. Приклади завдань:

- а) в соответствии с ситуацией и характером просьбы/предложения ответьте отказом, смягчив его русскими формами речевого этикета (слова для справок: *извините, простите, к сожалению, жаль, при всем желании; боюсь, что не ...; пожалуй не ...* и др.);
- б) ответьте на данные ниже речевые акты «угроза» и «упрек», моделируя свое речевое поведение так, чтобы смягчить эмоциональную напряженность признанием своей неправоты или попыткой оправдаться, апелляцией к знаниям, опыту адресанта;
- в) ответьте вежливым отказом на предложение собеседника сделать что-либо для вас (образцы: *нет-нет, что вы, не стоит беспокоиться; только не сегодня, как-нибудь в другой раз* и др.).

Група 4. Складання діалогів згідно з наданими ситуаціями, моделями, мовними зразками з уживанням непрямих мовленнєвих актів. Приклади завдань:

- а) постройте диалог, в котором начальная реплика – просьба, ответная реплика – согласие с оттенком искреннего желания или реплика – мягкий отказ с его аргументацией. Ситуации: к вам обращается сосед по общежитию с просьбой сходить для него

- в аптеку, зустріти в аеропорту его друга; поглядіть, що сталося з его комп'ютером; дати конспект лекцій до завтра и др.;
- б) складіть діалог, де початкова репліка – косвенное предложение; відповідна репліка – прийняття предложения з оттенком сомнения, неуверенности или мягкий отказ прийняття предложения с аргументацией. Ситуації: ваш друг пропонує вам разом пообідати в кафе, сходити в кіно, зробити перерву в заняттях и др.;
- в) складіть діалог, де перша репліка – совет; відповідна репліка – прийняття совета или отказ последовать совету и аргументация отказа. Ситуації: батьки радять вам: одітись тепліше; замовити заздалегідь квитки на літак; звернутись до хорошого лікаря; не сидіти весь день за комп'ютером и др.

Висновок. Аналіз мовного матеріалу надає підстави зробити такі висновки: а) найчастіше засоби послаблення категоричності та емоційної напруги вживаються в оцінних та директивних мовленнєвих актах, а провідним засобом зниження категоричності висловлювання є використання стандартизованих непрямих висловлювань; б) завдання з навчання прийомів впливу на співрозмовника в некатегоричній формі повинні бути спрямовані на формування в інофонів навичок і вмій самостійно в певній ситуації обирати стандартизовані мовні засоби пом'якшення висловлювання; вправам має бути притаманна комунікативна спрямованість, а діалоги повинні бути максимально наближеними до реальної ситуації спілкування.

Подальшим напрямом наукових досліджень вважаємо зіставний аналіз мовленнєвих засобів впливу в діалогічному спілкуванні, в тому числі засобів пом'якшення категоричності висловлювання, що притаманні російській мові та рідним мовам освітніх мігрантів, які навчаються в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева С.М. К вопросу о социально-психологической характеристике диалога / С.М. Андреева // Викладання мов у вищих навчальних закладах освіти на сучасному етапі. Міжпредметні зв'язки. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. – Вип. 11. – С. 19–27.
2. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки / Е.М. Вольф. – М. : Наука, 1985. – 221 с.
3. Давер М.В. Психологические основы лингводидактической адаптации дискурсных стратегий манипуляции / М.В. Давер // Викладання мов

- у вищих навчальних закладах освіти на сучасному етапі. Міжпредметні зв'язки. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2016. – Вип. 28. – С. 47–57.
4. Мурашов А.С. Опыт анализа оценочного высказывания / А.С. Мурашов, А.Л. Самигуллина, А.А. Федорова // Вопросы языкознания. – М. : Наука, 2004. – № 5. – С. 68–78.
 5. Сухих С.А. Организация диалога / С.А. Сухих // Языковое общение. – Калинин : Калинин. гос. ун-т, 1987. – С. 95–102.
 6. Сюй Хунчжен Коммуникативные принципы стратегии и тактики в речевом контакте / Сюй Хунчжен // Викладання мов у вищих навчальних закладах освіти на сучасному етапі. Міжпредметні зв'язки. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2006. – Вип. 10. – С. 285–292.

REFERENCES

- Andriieva, S.M. (2007). K voprosu o sotsialno-psikhologicheskoi kharakteristike dialoga [To the question of socio-psychological characteristics of the dialogue]. *Vykładannia mov u vyshchyrh navchalnykh zakladakh osvity na suchasnomu etapi. Mizhpredmetni zv'jazky [Teaching languages at higher educational institutions at the present stage. Interpersonal relationships]*. Kharkiv: KhNU, 11, pp. 19-29 [in Russian].
- Ciui Khunchzhen (2006). Kommunikativnye prinsipy strategii i taktiki v rechevom kontakte [Communicative principles of strategy and tactics in speech communication]. *Vykładannia mov vyshchyh navchalnykh zakladakh osvity na suchasnomu etapi. Mizhpredmetni zv'jazky [Teaching languages at higher educational institutions at the present stage. Interpersonal relationships]*. Kharkiv: KhNU, 10, pp. 285-292 [in Russian].
- Daver, M.V. (2016). Psikhologicheskie osnovy lingvodidaktichoi adaptatsii diskursnykh strategii manipulatsii [Psychological bases of linguodidactic adaptation of discourse strategies of manipulation]. *Vykładannia mov u vyshchyrh navchalnykh zakladakh osvity na suchasnomu etapi. Mizhpredmetni zv'jazky [Teaching languages at higher educational institutions at the present stage. Interpersonal relationships]*. Kharkiv: KhNU, 11, pp. 19-29 [in Russian].
- Murasov, A.S., Samigullina, A.L. and Fedorova, A.A. (2004). Opyt analiza otsenochного vyskazyvaniya [Experience in analyzing an appraisal statement]. *Voprosy yazykosnania [Questions of linguistics]*. Moscow: Nauka, 5, pp. 68-78 [in Russian].
- Sukhikh, S.A. (1987). Organizatsia dialoga [Experience in analyzing an appraisal statement]. *Yazykovoie obshenie [Language Communication]*. Kalinin: Kal.GU, pp. 95-102 [in Russian].
- Volf, Ye.M. (1985). *Funktionalnaia semantika otsenki [Functional semantics of evaluation]*. Moscow: Nauka [in Russian].