

*Л.В.Новикова
О.А.Бондарь
Нижевартовск, Россия*

*L.V.Novikova
O.A.Bondar'
Nizhnevartovsk, Russia*

**КОММУНИКАТИВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ
ПРАГМАЛИНГВИСТИКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
КАТЕГОРИИ «НЕДОСКАЗАННОСТЬ
(UNDERSTATEMENT)»**

**COMMUNICATION
POSTULATES OF PRAGMALINGUISTICS
SEEN THROUGH THE CATEGORY OF
«UNDERSTATEMENT»**

Аннотация. В статье рассматривается лингвокультурный феномен «недосказанность (understatement)» с точки зрения основных коммуникативных принципов современной прагмалингвистики.

Ключевые слова: недосказанность; прагмалингвистика; стратегии вежливости; эвфемизм; принципы межличностной риторики; максимы.

Сведения об авторах: Новикова Лариса Валерьевна¹, кандидат филологических наук, доцент кафедры лингвистики и перевода; Бондарь Ольга Александровна², магистрант кафедры лингвистики и перевода.

Место работы: Нижевартовский государственный гуманитарный университет.

Контактная информация: 628609, г. Нижевартовск, ул. Мира, д. 3 Б; тел. 8(3466) 273577. E-mail: ¹larissa0211@yandex.ru, ²bondar.ol@bk.ru

Abstract. The article dwells upon the lingvocultural phenomenon of “understatement” from the perspective of main communication principles.

Key words: understatement; pragmalinguistics; strategies of courtesy; euphemism; principles of interpersonal rhetoric; maxims.

About the authors: Larisa Valerievna Novikova¹, Candidate of Philological Sciences, Associate Professor at the Department of Linguistics and Translation; Olga Alexandrovna Bondar², Master degree student at the Department of Linguistics and Translation.

Place of employment: Nizhnevartovsk State University of Humanities.

628609, g. Nizhnevartovsk, ul. Mira, d. 3 B; tel. 8(3466) 273577.

Этнокультурная специфика подходов к речевому акту, в том числе, косвенному, в полной мере находит отражение в реализации категории *недосказанность/understatement* в разных лингвокультурах. То, что в одной лингвокультуре считается коммуникативной нормой, в другой воспринимается как нарушение постулатов общения. Данные расхождения представляют особый интерес с точки зрения прагмалингвистики и неоднократно становились объектом лингвистических исследований. Категория *недосказанность/understatement* может рассматриваться в плоскости психолингвистики и культурологии, отчасти структурной лингвистики, однако, именно прагмалингвистический подход позволяет не только дать наиболее емкое описание данного феномена, но и предоставить инструментарий, к примеру, для лингвистической экспертизы в отношении текстовой реализации описываемого явления.

Прагматической задачей категории *недосказанность/understatement* является *стремление* к смягчению прямолинейности и категоричности, характерное для британской лингвокультуры, значимыми ценностями которой являются сдержанность и самоконтроль. Открытое проявление чувств свидетельствует о незрелости и невоспитанности человека, неприемлемым считается открытое выражение как негативных, так и позитивных эмоций. К примеру, высказывание известного бизнесмена (здесь и далее приводятся реплики литературных персонажей из книг «The Best Laid Plans» С.Шелдона и «How to be an Alien» Дж.Микеша) “*I got a bit of luck*” (*Мне немножко повезло*), вуалирует тот факт, что огромный финансовый успех компании обусловлен тяжелым многолетним трудом. Фраза “*I don't think it is a good idea*” (*Я не думаю, что это хорошая идея*) в ответ на катастрофически неудачное предложение, также скрывает истинное крайне отрицательное отношение говорящего к происходящему.

Эта особенность отмечается в русскоязычных пособиях по психологии делового общения, в которых такие традиционные черты английского делового стиля, как «сдержанность,

склонность к недосказанности, щепетильность» (О.В.Солонкина), готовность выслушать собеседника, не будучи с ним согласным, противопоставляются русским конвенциональным нормам, согласно которым «молчание — знак согласия». Господствующий в Англии коммуникативный принцип «Соблюдай формальности» русскими собеседниками может диагностироваться как проявление маскируемого неискреннего поведения. То, что для англоговорящего адресанта представляет собой формализующую речевой акт норму, русскоязычным адресатом воспринимается как «психологические маскирующие средства».

Настрой на выявление в процессе делового общения признаков фальши, характерный для русской этнокультуры, демонстрирует следующая цитата из пособия по психодиагностике в сфере социально-культурного сервиса — «люди, в поведении которых заметны признаки психологического манипулирования, требуют самого пристального внимания: необходимо фиксировать не только их “психологические маневры”, но и применение приемов суггестивного воздействия (внушения)» [6. С. 69].

При этом к «психологическим маскирующим средствам» относят и традиционный для британского этносоциума принцип вежливости (по Дж. Личу): «Один из приемов завоевания симпатии состоит в том, чтобы постоянно говорить с партнером о нем самом, его проблемах, интересах, чаяниях... Они хотят дать понять, что выделяют партнера среди окружающих, отдают ему предпочтение» [6. С. 69]. Такой конфликт этнокультурных установок, нарушающий коммуникативный постулат о единстве кода адресанта и адресата (по Е.В.Падучевой), может препятствовать успешности речевого акта и вести к коммуникативной неудаче, что обуславливает актуальность изучения категории *недосказанность/understatement* в разных этнокультурах.

Исследованием данного специфичного для англоязычной культуры феномена занимались К.Фокс, У.Болл, А.А.Джигоева, В.Г.Иванова, Т.В.Ларина, С.С.Тахтарова и другие. В данной работе предпринимается попытка систематизировать представления о существующих связях понятия *недосказанность/understatement* с выделяемыми в рамках лингвопрагматики коммуникативными постулатами и подходами к их исследованию.

С точки зрения структурной лингвистики данный феномен, как правило, рассматривался лишь на лексическом уровне в рамках понятия *эвфемизм*. В свою очередь, проблемой эвфемизма занимались Г.Пауль, А.Мейе, А.М.Кацев, Л.П.Крысин и другие. По определению А.М.Кацева, эвфемизм — «это замена любого нежелательного в данной ситуации слова или выражения при помощи нейтрально или положительно коннотированного обозначения с целью избежать конфликта в общении и/или скрыть неприятные явления действительности» [3. С. 5]. Нельзя не заметить, что в дефиниции эвфемизма существенную роль играет прагматический компонент (коммуникативная ситуация, цель трансформации).

Однако экстралингвистический характер позволяет категории *недосказанность/understatement* проявляться на всех уровнях языка. Следующий пример демонстрирует проявление категории «недосказанность (understatement)» на морфемном уровне: “*Julia was in an automobile accident last night. Her face is...disfigured*” («Вчера ночью Джулия попала в автотокатастрофу. Её лицо...изуродовано»). Говоря о страшной аварии и изуродованном лице, адресант употребляет лексему *disfigured*, где *dis* — отрицательная приставка, а *figure* — форма, образ. Совокупность морфем в лексеме *disfigured* — «потерявший, утративший свою форму» с близкой к нейтральной коннотацией в полной мере отражает митигативные (смягчающие) интенции адресанта, в то время как семантика корневого элемента в русском эквиваленте *урод* сопровождается гипертрофированной отрицательной коннотацией.

На лексическом уровне *недосказанность/understatement* может реализовываться не только посредством эвфемизации, но и с помощью слов-минимизаторов *quite, a little, rather, a bit*, посредством которых говорящий приуменьшает важность каких-либо событий и явлений и снижает категоричность своих высказываний. Например: “*I do a bit of sport*” («Я **немного** занимаюсь спортом») говорит человек, проводящий на тренировках

по несколько часов в день. Или же: “*It is rather cold in Antarctica*” («*В Антарктике довольно-таки холодно*») [9. С. 67].

Использование конструкций, отражающих ряд морфологических категорий (сослагательное наклонение, пассивный залог), а также структур вопросительного предложения, двойного отрицания и отрицания, направленного на говорящего, являются языковыми средствами выражения категории *недосказанность/understatement* на синтаксическом уровне. Например, фразой с использованием пассивной конструкции “*I’m sorry but smoking may not be allowed here*” («*Простите, но курение здесь не разрешено*») говорящий мягко намекает, что курение строго запрещено и просто непозволительно.

Системно-структурный подход не дает в отношении рассматриваемого явления целостной картины, что обусловлено психолингвистическими и культурологическими доминантами данного понятия.

Прагматическая составляющая последнего нашла отражение в термине *митигация*, обозначающем процесс и результат смягчения [7. С. 5]. По мнению С.С.Тахтаровой, совокупность митигативных стратегий образует модус общения — коммуникативное смягчение, что в свою очередь способствует поддержанию гармоничной коммуникации и является субкатегорией вежливости. Стоит отметить, что набор митигативных стратегий варьируется в зависимости от типа дискурса, этнокультурологических и индивидуальных характеристик. Использование адресантом митигативных стратегий обусловлено реализацией различных имплицитных интенций — сохранение лица, снижение категоричности оценок, давления на адресата и другие.

В то же время, понятие *митигации* видится нам более узким в сравнении с рассматриваемой категорией, т.к. его функциональное поле исключает выражение ироничных интенций автора, что является одной из задач категории *недосказанность/understatement* наряду с сохранением коммуникативного баланса и смягчением высказываний, таящих в себе угрозу адресату. В рамках данной статьи этот аспект будет рассмотрен несколько позже.

Согласно А.А.Джиоевой и В.Г.Ивановой, категория *недосказанность/understatement* как способ смягчения высказывания подразумевает «количественное переосмысление истинных свойств объекта оценки» [2. С. 12]. Данная категория несет в себе скрытый, имплицитный смысл. Участники речевого общения используют средства выражения категории *недосказанность/understatement* для непрямого высказывания своей точки зрения. При этом адресату (слушающему, коммуниканту, получателю) необходимо самостоятельно восстанавливать, восполнять и интерпретировать скрытый смысл высказывания адресанта (говорящего, коммуникатора, отправителя).

На развитие прагматической парадигмы, занимающейся изучением явных и скрытых целей высказываний адресанта, а также воздействующей силы адресанта на адресата существенное влияние оказывают работы Д.Остина и Дж.Р.Сёрля, которые рассматривают *иллокутивную силу* в качестве базового критерия высказывания, а также П.Грайса, разработавшего *принцип кооперации*, и Р.Лакоффа, сформулировавшего *правила прагматической компетенции*.

Одним из представителей комплементаристского подхода в прагматике (выделяемого наряду с прагмасемантикой) является Дж. Лич, по мнению которого семантика изучает значение высказывания, а прагматика — значение высказывания в связи с ситуацией. Согласно позиции Дж. Лича, коммуникация состоит в решении проблем: для говорящего (адресанта) — каким образом донести цель своего высказывания, для слушающего (адресата) — как понять то, что пытается донести говорящий. Эта концепция приводит к обращению к риторическому аспекту в прагматике: говорящий пытается достигнуть своей цели, используя принципы «хорошего коммуникативного поведения» (*good communicative behavior*) [11. С. 5].

Дж. Лич различает текстуальную и межличностную риторику. Каждый из разделов представляет собой иерархическую систему принципов и максим. В рамках текстуальной риторики рассматриваются такие принципы как *принцип экономии*, *принцип экспрессивности* и другие. Однако природа феномена *недосказанность/understatement* заставляет его исследователей обращаться к принципам и максимам межличностной риторики.

Предложенный П.Грайсом в качестве средства, регулирующего содержание высказывания, *принцип кооперации* был позднее рассмотрен Дж. Личем в рамках межличностной риторики наряду с *принципами вежливости, иронии, подшучивания, интереса и принципом Поллианны*.

Рассмотрим общие аспекты, объединяющие эти понятия. Так, согласно П.Грайсу, *принцип кооперации* включает в себя четыре максимы: максима количества (необходимо передавать точный объем информации, не больше и не меньше), максима качества (информация должна быть правдивой), максима отношения (нельзя отклоняться от темы) и максима способа (необходимо избегать двусмысленности и недосказанности) [10. С. 47].

Данные максимы формируют правила общения и конструктивного диалога и регулируют содержание высказывания, которое должно соотноситься с поставленной иллюкативной целью и характером дискурса.

Очевидно, что категория *недосказанность/understatement* противоречит двум из четырех максим *принципа кооперации*, предложенного П.Грайсом, а точнее *максиме способа*, которая исключает двусмысленность и неясность в сообщении, и *максиме качества*, так как высказывание, содержащее в себе элемент недосказанности, нельзя назвать в полной мере правдивым. Именно неясность и нежелание прямо высказывать свои мысли и чувства проявляет указанную выше категорию в сдержанной реакции критика на абсолютно бездарную картину: «*It is rather unusual*» («Довольно-таки странная картина»), что искажает истинный смысл, который, согласно *максиме качества*, должен быть вербализован как «Ужасная мазня!» или «Какая бездарность!».

Такое противоречие проявляет идеальный, абстрактный характер описываемого П.Грайсом акта коммуникации, не отражающий эстетические, социальные и моральные аспекты, что отмечается исследователями. На регулярный характер нарушений максим (постулатов) в процессе реального, а не идеализированного речевого акта указывает А.Ю.Маслова, выделяя среди прочих причин стремление говорящего к косвенному выражению смысла (в том числе из соображений вежливости), особый характер общения, а также наличие коммуникативных манипуляций. К слову об этнокультурных различиях в трактовке случаев нарушения коммуникативных постулатов — А.Ю.Маслова рассматривает нарушение максимы качества как недостаточность либо избыточность искренности. В первом случае «неискренность и недостаточная искренность свидетельствуют об отрицательном отношении адресанта к адресату», во втором — «избыточная искренность может претендовать на интимизацию общения и раскрывать стремление адресанта сообщения войти в круг людей, близких адресату, не имея на это объективных оснований» [5. С. 104]. Как видим, и в том, и в другом варианте интенции интерпретируются негативно.

В то же время категория *недосказанность/understatement* как феномен британской лингвокультуры находит свое воплощение в ряде максим *принципа вежливости*, предложенного Дж. Личем в качестве регулирующего процесс общения компонента. В последнем выделяются *максима такта* (следует минимизировать затраты слушающего и увеличить его выгоду), *максима великодушия* (необходимо минимизировать выгоду говорящего), *максима одобрения* (стоит уменьшить порицание слушающего и увеличить его похвалу), *максима скромности* (необходимо меньше хвалить и больше порицать говорящего), *максима согласия* (следует уменьшить разногласия между говорящим и слушающим), *максима симпатии* (необходимо минимизировать антипатию и увеличить симпатию между говорящим и слушающим) [11. С. 132].

Продемонстрируем связь отдельных максим с анализируемой категорией. Так, максимы одобрения, согласия и симпатии отражаются в следующей ситуации: обсуждая пути дальнейшего сотрудничества двух компаний и не желая соглашаться с политикой своих партнеров, представитель одной из сторон, стремясь сохранить дружеские и деловые отношения, произносит «*Something isn't quite right*» («*Кое-что не совсем так*»). Вуалируя тем самым истинное положение дел, он признает, что в целом предложение его устраивает за исключением отдельных недостатков. Таким образом выражается терпимость к чужим ошибкам и стремление сохранить гармоничную атмосферу сотрудничества и дальнейшего взаимодействия.

Максима великодушия (необходимость минимизировать выгоду говорящего) также сопряжена с категорией *недосказанность/understatement*: так, человек, испытывающий ужасную мигрень, заявляет «*I have a bit of a headache*» («*У меня немного побаливает голова*»), занижая степень выраженности своей проблемы, чтобы не привлекать к себе внимание и не обременять других людей.

Выделяемые Дж.Личем в рамках *принципа вежливости* максимы соотносимы со стратегиями сближения и дистанцирования, предложенными П.Браун и С.Левинсоном, и позволяющими структурировать основные цели вежливой коммуникации [8. С. 120].

К основным стратегиям сближения относят следующие — «проявляйте симпатию и уважение», «дарите подарки слушающему», «ищите согласия», «будьте оптимистом» и другие. Среди стратегий дистанцирования можно выделить такие, как «выражайтесь косвенно», «будьте уклончивы», «предоставляйте слушающему выбор», «будьте пессимистом» и т.д. Стоит отметить, что стратегии позитивной вежливости чаще выражаются в экспрессивных речевых актах (приветствие, прощание, благодарность и извинение), в отличие от стратегий негативной вежливости, которые связаны с побудительными речевыми актами, такими как просьба, совет, предложение и приглашение. Побудительные акты, в свою очередь, таят в себе так называемую «угрозу лицу», и с целью минимизации данной угрозы адресант пытается снизить степень своего воздействия на адресата, что проявляется в использовании уклончивых выражений, приуменьшений и недосказанности (цит. по Т.В.Лариной).

Возвращаясь к коммуникативным принципам, предложенным Дж. Личем, следует упомянуть *принцип иронии*, который сам автор называет «дружелюбным видом оскорбления» [11. С. 144]. *Принципу иронии*, противоречащему *принципу вежливости* (исключая случай самоиронии), противопоставляется *принцип добродушной шутки* (в терминологии В.И.Карасика), в основе которого, в отличие от первого, лежит использование явной, нарочито грубой шутки.

Категория *недосказанность/understatement* является частым, но не обязательным компонентом иронического высказывания. Так, в разговоре с новым владельцем компании, который, по сути, является дилетантом в области управления, опытный руководитель подмечает: «*I know a little about running a company*» («*Я немного разбираюсь в том, как управлять компанией*»). Таким образом говорящий намекает на неопытность и самонадеянность нового руководителя. С другой стороны, в ироническом высказывании «*He followed her and received a tale of exceeding woe*» («*Он последовал за ней и тут ему поведали печальную повесть о невероятных страданиях*») отсутствует рассматриваемый элемент, скорее наоборот — автор преувеличивает не столь серьезную проблему героини.

Наиболее ярко описываемое психолингвистическое явление проявляется во вводимом Дж. Личем *принципе Поллианны*, суть которого состоит в предпочтении коммуникантов передавать и получать положительную, нежели отрицательную информацию. То есть при невозможности избежать передачи кому-либо неприятной информации говорящий пытается завуалировать ее и смягчить, что находит отражение в использовании эвфемизмов и слов-минимизаторов.

Таким образом, категория *недосказанность/understatement* является формой реализации принципа Поллианны. В приводимом ниже примере мужчина советует своему приятелю обратить внимание на влюбленную в него девушку и, воспользовавшись ситуацией, соблазнить ее: «*Perhaps you could take her away somewhere, where you can have a quite chat*» («*Может ты отвезешь ее в какое-нибудь уютное гнездышко и поговоришь с глазу на глаз*»). При этом говорящий не называет вещи своими именами, а использует положительно маркированное словосочетание *quite a chat* (*немножко поболтать*), избегая табуированной лексики и неловкой ситуации.

Подводя итог всему вышесказанному, отметим разнообразие интенций, реализуемых в рамках рассматриваемого феномена, позволяющего избежать прямого высказывания желаний говорящего, передать их в косвенной форме, выразить неуверенность в возможности осуществления названного действия, дистанцировать как слушающего, так и самого говорящего, а также нейтрализовать эмоции, внести непринужденность в общение, контролировать степень эмоционального воздействия на собеседника (в том числе посредством иронии), смягчить категоричность или несогласие.

Такая функциональная неоднородность делает невозможным рассмотрение данной категории в рамках лишь одной из классификаций коммуникативных постулатов в прагмалингвистике: находя отражение в речи, категория противоречит некоторым максимам принципа кооперации с одной стороны, и согласуется с максимами принципа вежливости с другой, выражая иронические намерения (*принцип иронии*), вносит в высказывание негативный компонент, но в то же время служит сокрытию негативной информации, реализуя принцип Поллианны.

Кроме того следует отметить, что при всей специфичности данного явления для англоязычной лингвокультуры оно отражает ряд универсальных для разных этносоциумов понятий (вежливость, ирония). При этом степень проявления категории *недосказанность/understatement* в последних зависит от типа культур и ценностей, заложенных в языковых картинах, а также от индивидуальных особенностей адресанта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джиева А.А. Английский менталитет сквозь призму ключевых слов: *understatement* // Вестник Московского ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2006. № 3.
2. Джиева А.А., Иванова В.Г. *Understatement* как отражение англо-саксонского менталитета // Английский язык на гуманитарных факультетах. Теория и практика: Сб. науч. и метод. тр. Вып. 3. М., 2009.
3. Кацев А.М. Языковые табу и эвфемия. Л., 1988.
4. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М., 2009.
5. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М., 2007.
6. Солонкина О.В., Рамендик Д.М. Психодиагностика в социально-культурном сервисе и туризме: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2 изд., стереотип. М., 2007.
7. Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты): Автореф. дис. ... д-ра филол. наук. Волгоград, 2010.
8. Brown P., Levinson S.D. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, 1987.
9. Fox K. *Watching the English: The Hidden Rules of English Behaviour*. Hodder, 2004.
10. Grice P. *Logic and Conversation* // P. Cole, J. Morgan (eds.) *Syntax and Semantics*. V. 3: *Speech Acts*. N.Y., 1975.
11. Leech G.N. *Principles of pragmatics*. L.; N.Y., 1983.