

УДК 811.11.'38

ЕТИЧНІСТЬ ТА КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ

Козлова О. С.

Київський університет імені Бориса Грінченка

Стаття продовжує цикл публікацій автора з проблем виявлення конфліктогенного та неконфліктогенного характеру взаємодії максим спілкування, а також дослідження етичності та культури мовлення в англomовному діалогічному мовленні.

Ключові слова: етика, етичність, комунікативний процес, культура мовлення, культура спілкування, конфлікт, максими спілкування.

Козлова О.С. Этичность и культура общения. Статья продолжает цикл публикаций автора по проблемам выявления конфликтного и неконфликтного характера взаимодействия коммуникативных максим, а также исследования этичности и культуры общения в английской диалогической речи.

Ключевые слова: коммуникативный процесс, конфликт, культура общения, культура речи, максимы речевого общения, этика, этичность.

Kozlova O. S. Ethicality and speech culture. The article continues the author's publications on the problem of revealing the conflictogenic and non-conflictogenic nature of the interaction of communicative maxims and the investigation of ethicality and communication culture in English dialogic discourse.

Key words: communication culture, communicative maxims, communicative process, conflict, ethics, ethicality, speech culture.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запорукою успішного діалогу є культура, а саме *культура спілкування* (частина культури поведінки комуніканта, яка виражається головним чином у мовленні, під час взаємного обміну репліками), та *культура мовлення* (уміння правильно говорити та писати, використовувати слова та висловлювання відповідно до мети та ситуації спілкування) [4, 35]. Дотримання етичних та культурних принципів є важливими характеристиками ідеального комуніканта, а їхнє недотримання призводить до збою повноцінного процесу спілкування. Учасник спілкування ставить перед собою основні пізнавальні завдання, які мають вирішитися у мовленні: виявляти наміри інших учасників спілкування; оцінювати характер співрозмовника; мати власні судження щодо переваг та недоліків комуніканта [2, 27].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним завданням нашого дослідження є зосередження уваги на культурі спілкування та мовлення, а також виявлення та аналіз дотримання чи недотримання комунікативного кодексу в англійському діалогічному мовленні. Новим є те, що досліджується поняття етичність та культура спілкування з погляду дотримання/недотримання максим принципу спілкування. Вони допомагають учасникам спілкування досягти партнерської взаємозгоди.

Поряд із цими завданнями спілкування комуніканти роблять акцент на основні критерії культури мовлення: правильність, комунікативна доречність, точність висловлювання, логічність, виразність та доступність викладення, чистота мовлення, різноманітність засобів вираження та естетичність [4, 36–38]. Такі критерії виконують у комунікативному процесі корегуючу функцію, спрямовують учасників на компромісне вирішення справи, уникають моментів, що ведуть до руйнування дружньої чи нейтральної атмосфери інтеракції.

Мета статті полягає у спробі дослідження комунікативних принципів спілкування з до-

триманням/недотриманням основних критеріїв культури мовлення, а також детальний аналіз етики спілкування в англійському діалогічному мовленні.

Предметом дослідження є комунікативні максими у діалогічному мовленні, що має конфліктне/неконфліктне спрямування. **Об'єктом** – є етичність та культура мовлення. Дослідження проведено на матеріалі мікродіалогів, вилучених з художньої літератури.

В своїй праці “Американський етикет” Е. Поуст дала визначення поняттю *ідеальна розмова*. На її думку, це обмін думками, а не однобічна демонстрація дотепності чи ораторських здібностей. Для того, щоб розмова була бездоганною, комуніканти мають дотримуватись таких постулатів: спокою (оскільки найбільше помилок у розмові припускає не той, хто мало говорить, а той, хто розмовляє багато); продуманості усі помилки в розмові спричиняються непродуманістю, тобто спричинені відсутністю поміркованості); дотепного гумору (бо манера розповіді, інтонація, особистісне забарвлення мови захоплюють слухачів); здатність до пошуку тем, ініціативності (розмова – не перегони, де треба мчати із запаморочливою швидкістю); вміння уникати болючих тем (критики, релігійних переконань або політичних поглядів) та грубих проявів нетактовності, не зовсім вдалим зауважень) [9, 49–54].

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо на прикладах вплив вищеназваних завдань та постулатів на перебіг діалогу, з'ясувати, які комунікативні принципи частіше за все порушуються і чи здатні вони спрямувати діалог у конфліктне русло:

‘What’s going on?’ I looked at them all one by one. Then another strange thing happened my dad spoke first. ‘Sit down, Faith,’ he said. He began to finger the knuckles on his hand, feeling each one in turn. ‘No, I won’t sit down.’ Співрозмовник завчасно попереджує своїх опонентів про те, що він налаштований негативно стосовно сприйняття нової інформації. Це яскравий приклад порушення максими *симпатії*, коли доброзичливість ігнорується. *Dad started, ‘Your mum and me,’ then faltered. He began again, ‘Me and your mum,’ and stopped. He went back to, ‘Your mum and me.’ He was onto, ‘We,’ when I said, ‘What?’* У цьому прикладі комуніканти супроводжує свою невиразну фразу, в якій він постійно змінює порядок слів (*Your mum and me*), користується різноманітними невербальними засобами, що уповільнюють процес передачі інформації. Мовцю важко зробити самостійний комунікативний крок, дотримуючись логічності викладу та чистоти своєї промови. Це для нього своєрідна тактика – зробити акцент на важливості саме фактів. Реципієнт вважає діалог із батьком не зовсім доречним, тому відмовляється виконувати його накази, порушуючи тим самим одну з максимумів *ввічливості* – згоди “не заперечуй”. Згодом ситуація у наведеному діалозі дещо змінюється: *Carl’s lighter clicked and he blew out cigarette smoke. Mum said, ‘Carl don’t smoke those filthy thing in here.’ And Carl, instead of leaving to drag on his fag in the privacy of any other room, stumped it out in the ashtray and stayed sitting. That made my knees feel very weak and I had to sit down.* У цій розмові, крім викликаного роздратування батька, хлопець проти своєї волі потрапляє в атмосферу загострення відносин між матір’ю та Карлом. Це другорядне перевантаження основної суперечки змушує хлопця безпосередньо виконати попередній наказ батька – сісти. Продовжимо розгляд подальшої ситуації: *‘Come, Wade,’ mum said, looking impatiently at my dad who had still not completed a sentence. ‘Your mum and me are thinking of going back home,’ dad said finally.* (A. Levy, p. 43).

Батько не втратив головної лінії свого повідомлення й довів її до кінця, однак воно вже втратило свою прагматичну цінність для слухача під впливом відволікаючої жестикуляції та внутрішніх конфліктів інших учасників спілкування. У вербальному повідомленні батька не було закладено максимум інформації та невербальних засобів, які б допомогли декодуванню інформації, тому реципієнт (хлопець) відволікається на інші зовнішні подразники й відхиляється від основної теми розмови, що і стало недотриманням максимумів *відносин*. Усі учасники діалогічного мовлення не дотримувалися цієї максимумів, вони не були об’єднані загальною темою, а батько своєю невиразністю та неточністю не зміг залучити оточуючих до “здорового”

діалогу. Разом із тим, конфлікт розсіявся і не набув сили, оскільки для його виникнення потрібна була загальна зацікавленість та розбіжність поглядів на одну чи кілька тем.

Розглянемо ще один сімейно-побутовий діалог з ускладнюючим моментом: *'So!' said her father furiously, 'Friend Gareth is still on the scene is he, poking his nose into things that don't concern him! And you, Alwena, going behind my back yet again, it seems.'* *'I'm not going behind your back,' said Alwena. 'That's why I'm telling you.'* *She paused, facing him steadfastly. 'I had to know, Daddy. It's my life. I have a right to know.'* Батько має вагомні аргументи на користь своєї позиції, а невербальні жести доньки свідчать про її нестримне бажання довести власну правоту і отримати достовірну допоміжну інформацію для логічного завершення акту спілкування.

Тепер розглянемо ще більш ускладнену частину цього діалогу:

'So you don't believe your mother and I know what's best for you any more? That we want to protect you and look after you?' 'I'm not the child Daddy,' said Alwena. 'I'm not a bit like a child. I'm not going to die when I'm 27 just because she did. You think because she had the same illness as me I'm going to die like she did. You think I've only got twelve more years like she had.' *She lost the thread of what she wanted to say and broke off, panting a little in agitation. 'I've never heard such a silly story in my life'*. (M. Oldham, p. 199).

У цій частині діалогу ми спостерігаємо яскравий приклад невеликої суперечки між батьком та донькою: остання намагається аргументовано й виразно відстоювати власну думку. Її мовлення чисте, без збоїв та помилок, але під кінець діалогу через підвищену емоційність вона втрачає головну ідею свого висловлювання: *She lost the thread of what she wanted to say and broke off...* Проте батько це відчуває і завершує діалог фразою, яка свідчить про розбіжність інтенцій комунікантів: *'I've never heard such a silly story in my life'*.

Ситуація має вигляд диспуту, де кожний з учасників має право викласти своє бачення складності ситуації. Ніхто з опонентів не має права висловити заперечення, поки учасник не завершить висловлювання – це є негласне правило етикету мовлення, як і вміння слухати та влучно робити свій комунікативний внесок. Реакція батька в кінці діалогу виявилася не зовсім тактовною. Він засуджує позитивність оцінки ситуації своєї дочки, а це є порушенням однієї з максим принципу Ввічливості – максими *згоди*. Її недотримання викликало невелику сварку, у якій немає переможців, усі залишилися при своїй думці.

Існують певні правила ведення розмови, які можна назвати *етикетом мовлення*. Формули мовного етикету несуть у собі позитивний заряд, що має спрямування на самого співрозмовника. Вони допомагають швидше досягти бажаного для комуніканта результату. Звісно, при цьому ефект може бути підсилений невербальними засобами, які також узгоджуються з нормами етикету (потискання руки під час привітання, доречне мовчання під час слухання, помірні жестикуляція, міміка тощо). Етикет, який регулює поведінку людини в стандартних ситуаціях, є важливою складовою частиною культури. Ситуативність – найважливіша риса мовленнєвого етикету. Зі зміною комунікативної ситуації змінюється й комунікативна поведінка людини [8, 147], оскільки в процесі спілкування учасник має настанову змінити або підтвердити бачення індивіда щодо оточуючого середовища.

Діалог у більшості випадків є незапланованим, ситуативним процесом, де учасники мають певні налаштування на нейтральність, позитивність або конфліктність, а також всі учасники об'єднані загальною тематикою, до того ж їхня поведінка може бути прогнозованою для оточуючих. Поведінка становить собою образи, що проявляються зовні та стереотипи дій, що були засвоєні індивідом внаслідок свого або чужого життєвого досвіду. Поведінка може виступати як результат спонтанних особистісних проявів [5, 37]. Слід дотримуватися етичних принципів поведінки в конфлікті, якщо прагнути до вирішення конфлікту й, навпаки, за будь-якого їхнього порушення конфлікт може розгорнутися ще з більшою силою [6, 143], або взагалі діалог не буде мати сенсу та обов'язкового елемента – інформаційного навантаження.

А. Т. Ішмуратов [7, 143–144] запропонував класифікацію етики спілкування, що допомагає нам з'ясувати поведінку комунікантів, які прагнуть до позитивного та безконфліктного спілкування навіть тоді, коли їм необхідно знехтувати одним чи кількома важливими комунікативними принципами:

Етика аудіювання (взаємне прагнення слухати, чути, правильно, без викривлень інтерпретувати інформацію під час конфлікту). Розглянемо відповідний приклад:

Nita: Your mother's coming back.

Alex: Will I see you again?

Nita: Maybe. Відповідь коротка і потребує подальшого пояснення.

Alex: Will I thought?

Nita: I'll be at the bus stop. Відповідь знову коротка і незрозуміла для подальшої інтерпретації Алекса. І він знову етично вголос дає своє пояснення: *Alex: I mean see you.*

Nita: I know what you mean.

Alex: Will I then?

Nita: Probably. (S. Macdonald, p. 252–253).

Діалог має конфліктне спрямування, в ньому спостерігається порушення етичного принципу недотримання максими *способу*. Ніта навмисно формує свої інформаційні повідомлення таким чином, щоб змусити свого партнера по діалогу, Алекса, втратити емоційну рівновагу. Не виключено, що таке порушення є елементом флірту, коли дівчина потребує до себе багато уваги. Алекс робить значне зусилля, щоб декодувати її складні репліки, аби не довести ситуацію до конфліктної межі. Недотриманню цієї максими сприяла підвищена емоційність учасників та інтрига у подальшому спілкуванні, що є яскравим свідченням неконфліктогенності.

Етика доказу передбачає не тільки логічну обґрунтованість думок, а й уважне ставлення до думки учасника творчого конфлікту.

Оскільки процес комунікації полягає в передачі відомостей від одного учасника ситуації спілкування до іншого [1, 12], то слід зазначити, що вміння логічно та аргументовано доводити особисту життєву позицію, а також бути готовим до зміни своєї точки зору під впливом вагомих доказів іншої особи (за умови, що вони мають більшу цінність та правдоподібність), створюють позитивне ставлення до мовця. Розглянемо такий приклад:

Morelli watched me. 'You're holding something back.' 'What makes you say that?'

'I can tell.' 'You can tell nothing.' 'You're still mad at me for not calling.' 'I am not mad!' I slammed my fist down on the table, making my bear bottle jump at place. 'I meant to call,' Morelli said. (J. Evanovich, S. Plum, p. 60).

Перший учасник діалогу має власну, сталу комунікативну позицію, спрямовану на безконфліктність стосунків, але інший комунікант має зовсім протилежну позицію, і не має поваги до опонента, про що свідчать його репліки-заперечення (*nothing, not calling*). Щоб довести свою правоту, він гримає по столу кулаком, що не є ввічливим стосовно співрозмовника. Через таку неправильну стратегію порушується максима принципу Ввічливості, як максима *згоди*. Чим вищий інтелектуальний рівень адресанта, тим більше він приділяє увагу розумним доказам, що базуються на логічних висновках [3, 46–47], а також існує менше шансів звести комунікативний процес до конфліктної взаємодії. Така максима порушується завжди, коли мовлення має вигляд дискусії, диспуту, голосування тощо. Мовці мають запропонувати свої ідеї, розглянути пропозиції інших і висловити своє ставлення до запропонованого. Максима *згоди* у таких випадках завжди ігнорується, але це не веде до значних комунікативних загострень. Її порушення навпаки допомагає учасникам діалогу шукати оптимальне вирішення проблемної ситуації.

Етика вираження власної позиції враховує право співрозмовника на спростування висловленої іншої думки і в конкретній формі запропонувати свою точку зору. Ця складова етики спілкування має схожість з етикою доказу. Після вмілої аргументативної відповіді дуже важли-

во висловити своє ставлення до тієї чи іншої проблеми, піднятої в діалозі. Такий послідовний хід дозволяє продовжувати розмову. Наприклад:

'What are you going to do?' 'I'm not going to tell you,' replied Terry. 'You'll laugh at me – and I don't want to be laughed at any more. I'm going back to my office now'. (J. Milne, p.30).

Це фрагмент діалогу з негативним відтінком, у якому відсутня симпатія (недотримання максими *добррозичливості* між мовцями, максими *симпатії*), що, однак, не є конфліктогенним, адже інший співрозмовник дає зрозуміле пояснення – відмову від запитання. Він не залишив питання відкритим – він висловлює свою позицію щодо попереднього запитання. Максима *згоди* одночасно порушується та пояснюється.

Етика критики передбачає, що той, хто критикує, усвідомлює мотиви, якими він послуговується, і що критику спрямовано не проти особи, яку критикують, а на те, щоб зарадити справі. Розглянемо дію критики на прикладі:

'How do you know who I'm with?' I repeated. 'Is it the right thing to say 'who,' in this case? Isn't it correct to say 'whom?'" Дана репліка може розцінюватись як порушення максими *схва-лення*, але опонент своєю наступною реплікою-реакцією погоджується, але все ж таки корегує: *'Correct, yes, but a little stilted in conversation'.* (P. Delacorte, p. 161).

Комуніканти чомно виходять із конфліктної ситуації, поважаючи позицію один одного, що приводить до бажаного консенсусу, оскільки критика сприймається ними як взаємна допомога, а не як щось негативне.

Етика реагування на критику має на меті врахування з боку того, кого критикують, мотивів, якими керується критик, і прагнення того, хто критикує, брати до уваги не форму, а зміст критики, спрямованої на те, щоб зарадити спільній справі.

Обмін репліками в наведеному нижче діалозі – це обмін критичними зауваженнями, спрямованими в бік опонента:

Bosie: Oh, Oscar, please, you do not convince.

Wilde: Not convince?

Bosie: You are affecting indifference...

Wilde: Affecting it?

Bosie: You are standing there talking about the books you will take.

Wilde: A critical discussion of literature seems to me at all times worth having.

Bosie: Oh yes? I am not for one second fooled!

Wilde: No?

Bosie: Face it: if you flee, it's like admitting you're guilty...

Wilde: Oh yes... (D. Hare, p. 29).

Перший комуніканти порушує максиму *скромності*, занижуючи оцінку свого партнера неприємним порівнянням, проте Вайлд сприймає, або вміло робить вигляд, що сприймає вербальні напади партнера як дружні жарти. Таким чином ігнорується максима *способу*, коли мовець вдається до незрозумілих висловлювань. Така тактика завжди допомагає уникати значних загострень у мовленнєвій взаємодії, але й набуває відтінку самоприниження.

Етика згоди виражається у формулюванні підсумків обміну думками, визнанні найправдивіших точок зору. Розглянемо відповідний приклад:

'Are you sure you want to know?' Martin asked, playing for time. 'You know me well enough to know that's a stupid question'. (M. Thorne, p. 108).

Цей фрагмент діалогу може завершуватися не лише спеціальними кліше, що символізують припинення акту комунікації, а й шляхом підведення підсумків розмови із зазначенням негативних та позитивних рішень для подальшого партнерського спілкування. Дотримуватися максими *згоди* можливо у тому випадку, коли мовці повністю довіряють один одному, тверезо сприймають критичні зауваження та пропонують логічні шляхи подолання загальної проблеми.

Культура мовлення та спілкування керується етичними принципами комунікації, спрямованими на вирішення пізнавальних та інших завдань комуніканта. Спілкування не може відбуватися без збоїв, нерідко навіть виникають конфлікти між співрозмовниками. Мовець, який володіє культурою спілкування та знає загальновідомі етичні принципи, може порушити будь-яку з максим спілкування, але, найголовніше, що він докладає власних зусиль для того, аби подолати суперечливі чи конфліктні ситуації, навіть шляхом порушень максим принципів спілкування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Подальші наукові розвідки з цієї проблематики можуть бути спрямованими на виявлення мовленнєвих причин виникнення конфліктів під час діалогічного мовлення через порушення комунікативних максим.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранов А. Н. Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание) / А. Н. Баранов. – М. : Знание, 1990. – 64 с.
2. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во моск. ун-та, 1982. — 200 с.
3. Ван Дейк Т. А. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. Ван Дейк; [пер. с англ. / сост. В. В. Петрова; под ред. В. И. Герасимова]. – М. : Прогресс, 1998. – 321 с.
4. Гончарова Н. В. Аксіологічна структура англomовного діалогічного дискурсу (на матеріалі художньої прози): автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Н. В. Гончарова. – К., 2002. – 19 с.
5. Дридзе Т. М. Язык информации и язык реципиента как факторы информативности / Т. М. Дридзе // Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолінгвистики. – М. : Наука, 1972. – С. 34–80.
6. Иванова М. Конструктивный диалог [Электронный ресурс] / М. Иванова. — Режим доступа: http://www.mm.com.ua/russian/evolution/evolution_text?pm_article1_toShow=35753.
7. Ишмуратов А. Т. Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів / А. Т. Ишмуратов. – К., 1968. – 187 с.
8. Мосейко А. А. Этикет: характеристики и языковые формы выражения / А. А. Мосейко // Языковое образовательное пространство: личность, коммуникация, культура. – Волгоград: Изд-во ВГИПК РО, 2003. – С. 146–151.
9. Поуст Е. Американський етикет / Е Поуст; [пер.з англ. О. О. Іванов]. – Київ-Тернопіль: Ной, 1991. – 57 с.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Delacorte P. Time on my Hands. – L. : Origon Books Ltd, 1999. – 416 p.
2. Evanovich J., Plum S. Four to Score. – L. : Pan Books, 1999. – 352 p.
3. Hare D. The Judas Kiss. – L. : Faber and Faber Limited, 1998. – 128 p.
4. Levy A. Fruit of the Lemon. – L. : Headline Publishing, 2000. – 352 p.
5. Mackay S. The Orchard on Fire. – L. : William Heinemann Ltd, 1996.–224 p.
6. Milne J. The Case of The Lonely Lady. – L. : Heinemann Educational Books Ltd, 1990. – 58 p.
7. Oldham M. Alwena's Garden. – L. : Pont Books, 1999. – 206 p.
8. Thorne M. Pictures of You. – L. : Orion Books Ltd, 2002. – 320 p.