

Анна Кришко,
кандидат педагогічних наук,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
(м. Умань, Україна)

Ганна Долінська,
магістрантка,
факультет іноземних мов,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини,
(м. Умань, Україна)

ПРИНЦИП КООПЕРАЦІЇ В РАМКАХ ТЕОРІЇ УСПІШНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Сучасні процеси світової інтеграції зумовлюють потребу наукового дослідження комунікації як фактору формування світового інформаційно-комунікативного простору. Актуальним сьогодні є дослідження феномена мовного спілкування перш за все з точки зору його ефективності, зокрема обґрунтування сутності успішної комунікації з її ключовими принципами: кооперації, ввічливості та релевантності.

Вочевидь, при створенні нових моделей функціонування суспільства в умовах глобалізації та «глобальної революції у спілкуванні» необхідно звернутися не лише до наукових досліджень

17

останніх років, що виходять у міжкультурну комунікацію та на когнітивний рівень (V. Hinnenkamp, J. House, B. Keysar, H. Печко та ін.), а й до праць англо-американських лінгвістів, які розробляли основоположні принципи успішної комунікації (H. Grice, P. Brown, D. Wilson та ін.).

Мета статті – здійснити теоретичний огляд принципу кооперації як одного з ключових принципів успішної комунікації.

Існує ціла низка загальновідомих правил та закономірностей, які регулюють комунікативний процес. Успішність комунікації залежить від відповідності мовних стратегій і тактик комунікативній меті, тоді як невідповідність – призводить до комунікативної поразки, що свідчить про недостатню комунікативну компетенцію мовця.

Принципи успішної комунікації було введено і розроблено у роботах представників англо-американської лінгвістичної школи, основними з яких є принцип кооперації Г. Грайса й принцип увічливості Дж. Ліча. Слід зазначити, що всі сучасні прагмалінгвістичні дослідження комунікативних процесів ґрунтуються на їх детальному аналізі та подальшій розробці.

Один з ключових принципів успішної комунікації – принцип кооперації – був сформульований П. Грайсом в рамках теорії мовного спілкування [1]. Його суть полягає у вимозі до кожного з комунікантів вносити той внесок, який необхідний на конкретній стадії розмови. Іншими словами, співрозмовники повинні прагнути до співробітництва. Даний принцип реалізується у вигляді низки правил: повноти інформації, якості інформації, релевантності, манери і т. д. Максими П. Грайса є загальними принципами, на які опираються комуніканти в процесі спілкування. Однак, застосування принципу кооперації до аналізу дискурсу є проблематичним, оскільки всі ці поняття є відносними.

Вчені П. Браун і С. Левінсон підкреслюють, що увічливість заснована на таких поняттях, як бажання і мета, а не на нормах або моральних стандартах, що вказує на її стратегічний характер. Вони розглядають три причини для такого розуміння. По-перше, увічливість це не якесь універсальне, беззастережно дотримуване

право, яке всі люди мають по відношенню до всіх інших людей.

Людина вдається до ввічливості, так як вона може сприяти досягненню цієї мети. По-друге, ввічливістю можна знехтувати, що і робиться всюди, наприклад, в ситуаціях суспільного протистояння, при образі співрозмовника, в кризових ситуаціях. По-третє, ввічливість можна аналізувати в динамічному аспекті, а не розглядати як норму, цим пояснюється те, що ввічливість соціально мінлива й інваріантна у всіх культурах та в усі часи [2].

За визначенням Д. Таннен, ввічливість – це балансування між двома соціальними цінностями: включеністю в суспільні відносини і незалежністю, усвідомленням себе як особистості. Крихкий баланс 18

між цими конкуруючими категоріями є фундаментом ввічливості і, зокрема, визначає вибір відповідних лінгвістичних засобів [3].

Подальший розвиток ця концепція отримала в роботі

О. Йокояма [4], в якій модифікуються деякі максими П. Грайса. Так, наприклад, автор аналізує «непряму мовну поведінку» і робить висновок, що маніпуляції немає, коли адресат здогадується або знає про той невисловлений зміст, який мав на увазі адресант. Якщо ж адресат не припускав різниці між тим, що сказано, і тим, що мав на увазі адресант, відбувається маніпуляція.

Інші вчені доповнюють список, запропонований П. Грайсом, наступними максимами: «прислухайся до того, що тобі говорять інші, зберігай це в своїй пам'яті; «максима самозахисту» – «покритикуй себе сам до того, як тебе покритикували інші»; «говори як прийнято в даному випадку, якщо немає особливих причин для іншого способу»; «економ зусилля своєї аудиторії і намагайся при цьому знизити свої «витрати на спілкування»»; «заповнюй прогалини в розмові»; «якщо ти можеш якось підтримати мовця, то не лінуйся це зробити».

До конвенцій спілкування відносяться принципи раціональної поведінки Б. Фрейзера [5]: принцип виконання взятих зобов'язань, принцип неконкретизованого часу, принцип ефективності, принцип тимчасової обмеженості, конвенція про висловлення здібності, конвенція про висловлення бажання, конвенція дозволу, конвенція про висловлення наміру.

Більшість дослідників мовної комунікації у своїх розвідках виходять з того, що стандартним є випадок, коли всі учасники комунікації йдуть назустріч один одному згідно з принципом кооперації. Водночас, парадоксальною особливістю комунікативних правил є їх постійне порушення. Поняття стратегії, запозичене прагматикою з військового мистецтва, на перше місце ставить не кооперацію, а трансформацію його моделі світу в бажаному для мовця напрямку.

Отже, суть принципу кооперації полягає в прагненні співрозмовників до співпраці, що є умовою успішності мовної комунікації, хоча поряд існує і конфліктна комунікативна поведінка. У мовній стратегії пріоритетним буде результативний вплив на адресата, оскільки поняття стратегії на головне місце ставить не кооперацію, а перемогу. Одним з важливих параметрів в моделі мовної стратегії є установка на кооперацію або відсутність даної установки.

Актуальним вважаємо дослідження теорії успішної комунікації в різних типах дискурсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Grice H. P. Logic and conversation. Syntax and semantics, speech acts . New York, 1975. Vol. 3. P. 41-58.
2. Brown P. Politeness: some universals in language usage. Cambridge, 1987. 352 p.

3. Tannen D. What's not what I meant! How conversational style makes or breaks your relations with others. New York, 1986. 214 p.
4. Yokoyama O.T. Disbeliefs, lies and manipulations in a transactional discourse model. Argumentation. 1988. № 2. P. 133-151.
5. Fraser B. Hedged performatives. Syntax and semantics. New York, 1975. Vol. 3. P. 187-210.