

С. Е. Борзенец, З. Ивановская

**КОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ КАК РАССОГЛАСОВАНИЕ ДАННОГО
И ДОЛЖНОГО ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ВЕЖЛИВОСТИ
(на материале англоязычных телесериалов)**

Комическое – это универсальная эстетическая категория, привлекавшая внимание исследователей с древнейших времен. В искусстве комическое встречается уже у Гомера, а такие античные философы как Демокрит, Аристотель, Платон, Цицерон делали первые попытки осмыслить данное понятие.

В настоящее время категория «комическое» становится объектом изучения социолингвистики, когнитивной лингвистики, прагмалингвистики, лингвокультурологии, психолингвистики и других теоретических и прикладных дисциплин, связанных с изучением речевого воздействия.

Термин *комическое* (от греч. *komikos* – смешной, веселый) трактуется в философии как «категория эстетики, характеризующая смешные, ничтожные, нелепые или безобразные стороны действительности или душевной жизни. Понимание комического свойственно только человеку,

поэтому оно имеет неоспоримое антропологическое значение, а также широкий социальный и общественный смысл. Сущность комического усматривается в несообразности, несоответствии (например, между действием и результатом, целью и средством, понятием и объектом, формой и содержанием, сущностью и ее индивидуальным проявлением).

В настоящей работе мы рассмотрим возникновение комического в результате несоответствия данного и должного при реализации правил вежливости в общении.

На сегодняшний день самой известной моделью вежливости остается теория П. Браун и С. Левинсона, которая описывает, как различные языковые средства используются для поддержания и построения отношений. Данная модель сочетает в себе лингвистический, психологический и социальный компоненты, поэтому была выбрана нами в качестве базы для анализа.

Остановимся на стратегиях позитивной вежливости по П. Браун и С. Левинсону. Выделяется пятнадцать стратегий, которые помогают собеседнику продемонстрировать социально одобряемое поведение: 1) Проявление внимательности, заинтересованности. 2) Преувеличение своего интереса, одобрения, симпатии по отношению к собеседнику. 3) Усиление интереса для собеседника. Для достижения данной цели используются разделительные вопросы, и такие выражения как: *you know ... See what I mean!* и др. 4) Использование маркеров внутригрупповой принадлежности: внутригрупповых форм обращения, диалектов, жаргонизмов и др. 5) Выражение солидарности и согласия с собеседником. Беседа на безопасную тему всегда поможет продемонстрировать общность взглядов. 6) Избегание разногласий. 7) Подчеркивание факта общих знаний. 8) Использование юмора. 9) Подчеркивание заботы о потребностях и пожеланиях собеседника. 10) Предложение помощи и выражение обещания. Даже те из них, которые не могут быть выполнены, показывает добрые намерения говорящего. 11) Проявление оптимизма. 12) Предложение совместного действия: использование местоимения «We» вместо местоимений «You», «I». 13) Приведение доводов, вопросы о них. 14) Предположение взаимности. 15) Вручение подарков собеседникам, выражение симпатии, понимания, сотрудничества.

Для анализа функционирования (а также дисфункционирования) стратегий вежливости рассмотрим примеры, извлеченные из американского телесериала «Друзья».

(1)

Ross: Hi.

Monica: Are you okay, sweetie?

Ross: I just feel like someone reached down my throat, grabbed my small intestine, pulled it out of my mouth and tied it around my neck...

Chandler: Cookie?

Росс: Привет.

Моника: Ты в порядке, милый?

Росс: Такое чувство, будто кто-то пролез мне в горло, схватил тонкую кишку, вытянул ее изо рта и затянул вокруг горла...

Чандлер: Печеньку?

*Monica: (explaining to the others)
Carol moved her stuff out today.*

Joey: Ohh...

Monica: Let me get you some coffee.

Ross: Thanks.

*Моника: (объясняя остальным)
Кэрол съехала от него сегодня.*

Джоуи: Ооо...

Моника: Позволь я принесу тебе кофе.

Росс: Спасибо.

В примере (1) друзья узнают о причине плохого настроения Росса и, следуя правилам вежливости, демонстрируют поддержку: Моника проявляет внимание и заинтересованность в первой реплике (стратегия 1) и предлагает помощь в последней (стратегия 10), Чандлер стремится предугадать потребности собеседника (стратегия 9), Джоуи выражает солидарность и понимание чувств Росса посредством междометия (стратегия 5).

(2)

Monica: What you guys don ' t understand is, for us, kissing is as important as any part of it!

Joey: Yeah, right!.....Y ' serious?!

Моника: Что вы, парни, не понимаете, так это то, что поцелуи – такая же важная его часть, как и все остальные!

Джоуи: Да, именно!..... Ты серьезно?!

В примере (2) Джоуи прибегает к стратегии вежливости «избегание разногласий» (стратегия 6), однако уже следующая его реплика разрушает прагматический эффект первой, что и создает комический эффект.

(3)

Monica: Ok, just breathe. Breathe. Just try to think of nice, calm things.

Phoebe: Raindrops on roses and whiskers on kittens. Doorbells and sleigh bells and something with mittens. La la la something and noodles with string.

Rachel: I ' m all better now.

Phoebe: I helped!

Моника: окей, просто дыши. Дыши. Постарайся думать о приятных успокаивающих вещах.

Фиби: Капли дождя на розах и кошачьи усики. Дверные звонки и санные колокольчики и что-то там с варежками. Ля ля ля что-то и лапша с веревкой.

Рэйчел: Мне уже лучше.

Фиби: Я помогла!

В примере (3) Моника проявляет заботу о Рэйчел, помогая ей успокоиться (стратегия 10), преуспевая в реализации правил вежливого общения. Слова Моника вызывают в памяти Фиби песенку из популярного мюзикла, и, напевая ее, Фиби, как ей кажется, действует так же эффективно, как и ее подруга. Однако реализация этой стратегии страдает от безнадежно перевранных слов умиротворяющей песенки, производя тем самым комический эффект. В то же время можно рассматривать речевой ход Фиби как «использование юмора», то есть успешно примененную стратегию вежливости 8.

(4)

Phoebe: Ooh! Oh! (She starts to pluck at the air just in front of Ross.)

Ross: No, no don't! Stop cleansing my aura! No, just leave my aura alone, okay?

Phoebe: Fine! Be murky!

В примере (4) Фиби, стремясь действовать в соответствии с правилами вежливости, «помогает» опечаленному другу (стратегия 10). При этом помощь – «чистка ауры» – нарушает личное пространство Росса. Запланированная стратегия вежливости не срабатывает, результатом ее некорректной реализации становится комический эффект.

(5)

Rachel: Terry, I was wondering, do you think it would be possible if I got a \$100 advance in my salary? It's so that I can spend Thanksgiving with my family.

Terry: Rachel, sweetheart. You're a terrible waitress. Really, really awful!

Rachel: Ok, I hear what you're saying. I'm with you.

В разговоре со своим боссом (пример 5) Рэйчел просит последнего об услуге, которую тот не может оказать своей подчиненной. Рэйчел вежливо принимает отказ босса, но при этом использует речевой ход, типичный для выражения сочувствия и поддержки (стратегия 1), что не согласуется с той ролью, которую она вынуждена играть в рассматриваемом взаимодействии. Такое противоречие неизбежно создает комический эффект.

Итак, мы видим, что комический эффект нередко возникает в результате рассогласования данного и должного при реализации стратегий вежливости. Юмор такого рода носит не всегда явный, очевидный характер в силу социальной и национальной обусловленности норм общения.

Фиби: Оо! О! (начинает делать хватательные движения перед Россом).

Росс: Нет, нет, не надо! Перестань чистить мою ауру! Оставь мою ауру в покое, ладно?

Фиби: прекрасно! Оставайся грязным!

Рэйчел: Терри, я вот думала, не сочтете ли Вы возможным выдать мне 100 долларов аванса? Чтобы я могла провести День Благодарения с семьей?

Терри: Рейчел, милая. Вы ужасная официантка. Воистину ужасная!

Рэйчел: Хорошо, я услышала Вас. Я с Вами.