План работы

1. Проблема классификации речевых актов в современной прагмалингвистике

2. Национальная специфика коммуникативного поведения

3. Модификация поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в структуре коммуникативного поведения

# 1. Проблема классификации речевых актов в современной прагмалингвистике

Для контрастивного анализа речевых особенностей коммуникативного поведения носителей различных культур мы считаем удобным использовать понятийный аппарат прагмалингвистики, где центральным понятием является речевой акт.

В настоящее время существует множество классификаций речевых актов. Их обилие объясняется несколькими причинами: во-первых, еще не сложился четкий терминологический аппарат прагмалингвистики, что приводит к различной трактовке основных понятий. Во-вторых, различаются признаки, которые кладутся в основание той или иной классификации. Это приводит к тому, что выделяется различное количество классов, а также распределение внутри них конкретных речевых актов, обладающих определенными свойствами, например, анализ распределения экспрессивных речевых актов в различных таксономиях в работе Р.В. Шиленко.

Сравнение различных классификаций речевых актов было проведено И.П. Сусовым, а также В. В. Богдановым. Все наиболее известные классификации В.В. Богданов делит на два класса: классификации, содержащие не более десяти крупных классов, и классификации, содержащие большое число мелких классов. К первой группе отнесены таксономии Дж. Остина, Дж. Серля, Дж. Лича, Г.Г. Почепцова, К. Баха и Р. Харниша, Дж. Оуэра, Д. Вундерлиха и Б. Фрейзера.

Классификация Дж. Остина была построена на основе анализа перформативных глаголов, что привело к недостаточной обоснованности критериев выделения обозначенных пяти классов. Кроме того, принцип отбора самих глаголов также страдал нечеткостью. Дж. Серль в статье "Классификация иллокутивных актов" критикует классификацию Дж. Остина именно за эти недостатки.

Классификация, разработанная Дж. Серлем, включает в себя пять классов, выделенных на основе двенадцати параметров, из которых наиболее важными для классификации Дж. Серль считает иллокутивную цель, условие искренности, т.е. психологическое состояние, выраженное при совершении речевого акта, и направление приспособления. Часть иллокутивной цели любого речевого акта направлена либо на то, чтобы пропозициональное содержание высказывания соответствовало действительности, либо на то, чтобы воздействовать на мир с целью приведения его в соответствие со словами. Третий критерий (направление приспособления) Дж. Серль использует для разграничения речевых актов, приспосабливающих слова к миру (напр., утверждения), и речевых актов, приспосабливающих мир к словам (напр., просьбы).

Репрезентативы (или ассертивы) устанавливают положение дел в действительности, при этом говорящий несет ответственность за свое сообщение. Директивы служат для побуждения слушающего к совершению определенного действия. Функция комиссивов - возложение на говорящего обязанности совершить определенное действие; экспрессивы выражают психологическое состояние говорящего, а декларации устанавливают соответствие между содержанием высказывания и реальностью.

Классификация Дж. Лича также построена на критерии иллокутивной силы. Из выделенных Личем пяти классов четыре (ассертив, директив, комиссив и экспрессив) совпадают с одноименными классами в таксономии Серля. Декларатив исключен из классификации, поскольку, по мнению Лича, не имеет иллокутивной силы. Вместо него предложен класс рогативов, вмещающий в себя речевые акты вопроса и запроса.

Классификация, разработанная Г. Г. Почепцовым, также имеет сходные с ранее рассмотренными критерии. В особый класс выделены перформативные высказывания на основе их способности к эксплицитно-перформативному выражению.

Классификация К. Баха и Р. Харниша включает в себя шесть классов речевых актов, причем конвенциональные акты (эффективы и вердиктивы) рассматриваются отдельно. Четыре остальных класса (констативы, директивы, комиссивы и признания) по сути совпадают с серлевскими классами. Особенность же данной классификации состоит в том, что внутри каждого класса авторы выделяют подклассы.

При построении классификации Дж. Оуэром используется дихотомический принцип. В конечном итоге выделяется четыре класса речевых актов: ассертивы, интеррогативы, императивы и оптативы. Нетрудно заметить, что три класса из четырех совпадают с традиционно выделяемыми повествовательным, вопросительным и побудительным предложениями.

Классификации Д. Вундерлиха, и Б. Фрейзера содержат по восемь классов речевых актов. Так, Д. Вундерлих выделяет следующие иллокутивные типы:

1. директивы (побуждения, просьбы, приказы, указания, распоряжения, инструкции, нормативные акты);
2. комиссивы (обещания, объявления, угрозы);
3. эротетические речевые акты (вопросы);
4. репрезентативы (утверждения, констатации, отчеты, описания, объяснения, заверения);
5. сатисфактивы (извинения, благодарности, ответы, обоснования, оправдания);
6. ретрактивы (заявления о невозможности выполнить обещание, уточнение о ранее сделанном утверждении, разрешения);
7. декларации (называния, определения, назначения, приговоры и т. д.);
8. вокативы (обращение, вызов, зов).

Из приведенной выше классификации видно, что выделяемые классы в той или иной мере совпадают с классами таксономии Дж. Серля. Неудивительно, что именно последняя легла в основу современной иллокутивной логики (Богданов, 1990).

Классификации, включающие в себя большое количество мелких классов (напр., таксономии Ю. Д. Апресяна, Т. Баллмера и В. Бренненштуль, А. Вежбицкой), также сравнимы с классификацией Дж. Серля. Многочисленные классы можно приравнять к подклассам выделенных Дж. Серлем основных категорий.

На основе иллокутивной цели В. В. Богданов предлагает таксономию речевых актов, построенную по дихотомическому принципу. К достоинствам такой классификации он относит возможность дальнейшего ее членения на подклассы в той степени, в которой это необходимо для выполнения задач конкретного исследования.

Два наиболее крупных класса, выделяемых Богдановым, – институциональные (ритуальные) и неинституциональные (неритуальные). К институциональным отнесены декларативные речевые акты, поскольку, несмотря на отсутствие у них иллокутивной силы, они все же составляют "лингвистическую часть ритуала". Неинституциональные речевые акты подразделяются на побуждающие и непобуждающие. Побуждающие речевые акты классифицируются на основании того, кто из коммуникантов должен совершить какое-либо действие. Побуждение, адресованное говорящим самому себе, является комиссивом. Если же к действию побуждается адресат, то будем говорить о директивных речевых актах, которые, в свою очередь, делятся на информационно-побудительные (или интеррогативы), когда от адресата требуется получить некоторую информацию, и неинформационно – побудительные. На основании признака "соотношение социальных статусов коммуникантов" последние делятся на инъюнктивы, т.е. побудительные речевые акты, основанные на власти или более высоком социальном положении говорящего, и на группу побудительных речевых актов, признак высокой социальной позиции говорящего для которых не является релевантным. В эту группу входят реквестивы и адвисивы. Различие между ними состоит в том, что реквестивные речевые акты выгодны для говорящего, а адвисивы – для адресата. К реквестивам относятся речевые акты просьбы, мольбы, заклинания. Адвисивы включают в себя советы, рекомендации, предложения, приглашения.

К классу непобуждающих речевых актов Богданов относит психологически выражающие (экспрессивы) и непсихологически выражающие (или ассертивы). По характеру сообщаемой информации ассертивы делятся на констативы, т. е. речевые акты, содержащие уже известную информацию, и аффирмативы, посредством которых слушателю сообщается новая (с точки зрения говорящего) информация.

Недостатком данной классификации является то, что она не позволяет определить место гибридных речевых актов. Например, характерный для российской коммуникативной культуры речевой акт замечания, является гибридным, сочетая в себе прагматические свойства директивов и экспрессивов. Сложность процесса общения, как нам представляется, не позволяет опираться при классификации явлений этой сферы человеческой деятельности на дихотомический признак. Другой недостаток данной таксономии состоит в том, что не принимается во внимание различие позиций говорящего и слушающего. Так, классификация ассертивного речевого акта как констатива или аффирматива в конкретной ситуации представляется затруднительной, т. к. у говорящего и у слушающего представления относительно степени новизны информации могут различаться вплоть до полностью противоположных.

При более тщательном анализе способа выражения речевых актов были выделены прямые и косвенные речевые акты. Для определения типа речевого акта в рамках данной дихотомии необходимо установить связь иллокутивной направленности речевого акта и значения языковых единиц, входящих в данный речевой акт. Прямыми считаются те акты, языковая семантика которых совпадает с иллокутивной направленностью. Если же языковая структура высказывания не совпадает с коммуникативной интенцией говорящего, то совершается косвенный речевой акт. Прибегая к использованию косвенных речевых актов, говорящий исходит из того, что адресат обладает некоторой суммой нелингвистических знаний, а именно знания принципов и правил общения, знания условий успешности речевых актов, а также наличия у слушающего пресуппозиции, включающей в себя представления о мире. Как правило, любая коммуникативная интенция может быть выражена при помощи различных языковых средств, как в прямых, так и в косвенных речевых актах. Само существование косвенных речевых актов можно объяснить тем, что у языковых единиц имеется не только семантическое, но и прагматическое значение. Широкую распространенность косвенных высказываний в речи В. Г. Гак объясняет их емкостью и экономностью. Выбор прямого или косвенного способа передачи иллокутивной силы определяется правилами и принципами общения в данной социальной группе (например, Принцип вежливости или максимы Г. Грайса).

Выбор наиболее эффективной формы высказывания, т.е. отбор необходимых для достижения желаемого эффекта языковых средств, осуществляется говорящим в каждой конкретной ситуации с учетом множества факторов.

# 2. Национальная специфика коммуникативного поведения

Общение в любой коммуникативной культуре регулируется совокупностью социальных и языковых норм. В связи с этим можно говорить о том, что национальная специфика общения проявляется в двух аспектах: в экстралингвистическом, обусловленном особенностями организации социального взаимодействия коммуникантов в данной культуре, т. е. в характерных для этой культуры нормах и правилах общения, а также в лингвистическом, т.е. непосредственно в речи участников общения.

Наиболее ярко национальная специфика коммуникативного поведения народа проявляется при контрастивном сопоставлении двух и более коммуникативных культур, причем специфика может быть обнаружена на любом уровне сопоставляемых культур. Например, вербальный и невербальный каналы общения обладают национальной спецификой. Те или иные различия вербальных каналов передачи сообщения в сравниваемых коммуникативных культурах объясняются особенностями системы языка, исторически сложившимися языковыми и речевыми конвенциями, т.е. правилами использования языка в процессе межличностной коммуникации, благодаря которым становится возможным либо невозможным использование тех или иных языковых средств в различных ситуациях общения.

Национальная специфика невербального канала коммуникации тесно связана с историей конкретной лингво-культурной общности, со сложившимися в ней системой жестов, символическими значениями предметов. Н.И. Смирнова указывает на то, что в процессе сопоставительного изучения невербального канала общения в российской и английской коммуникативных культурах было установлено, что носители российской коммуникативной культуры используют жесты в общении чаще и интенсивнее, более непосредственно выражают свои чувства и эмоции по сравнению с носителями английской коммуникативной культуры.

Практические различия в коммуникативном поведении представителей коммуникативных культур на прагматическом уровне могут проявляться и в несовпадении прагматических импликаций. Так, различия в употреблении директивных речевых актов русскоязычными и англоязычными коммуникантами очень существенны, поскольку они оказывают влияние на характер восприятия собеседниками друг друга. В российской коммуникативной культуре речевые акты просьбы, совета, приглашения выражаются обычно в императивной форме, в то время как англоязычный коммуникатор чаще использует косвенно-вопросительные конструкции, избегая прямого давления на собеседника.

Во многом языковое общение зависит от особенностей национального характера. Так, для американцев характерно дружелюбное отношение к незнакомцам, высоко ценятся проявление чувства общности, соседства. В целом взаимоотношения между американцами носят неформальный характер. Одной из особенностей американского повседневного общения является частое использование иронических высказываний в свой адрес с целью намеренного занижения своих возможностей и достижений. Д. К. Стивенсон отмечает, что подобные высказывания достаточно трудно поддаются интерпретации, особенно если собеседник не является носителем американской коммуникативной культуры, и, как следствие, очень часто приводят к недопониманию между собеседниками..

Основными чертами русского национального характера являются бескорыстие, коллективизм, любовь к неформальному общению (чем, вероятно, объясняется возможность употребления речевого акта совета в адрес незнакомого человека, который совета не просит).

Национально-культурная специфика языкового поведения выявляется в ходе сопоставления норм и традиций общения различных народов. Игнорирование или недооценка различий в этой сфере при межкультурном общении может привести к ошибочному переносу правил речевого поведения из родной коммуникативной культуры в иноязычную, либо к неверному пониманию коммуникативных действий, следствием чего часто становятся коммуникативных неудачи или неверные выводы об иноязычной культуре в целом. Важность исследований национально-культурной специфики общения продиктована необходимостью разъяснения различий в общении с целью минимизации межкультурных конфликтов и увеличения эффективности общения на межкультурном уровне. Трудность этой задачи объясняется тем, что нормы общения внутри культуры усваиваются носителями данной культуры неосознанно. Для их понимания как носителями конкретной культуры, так и представителями других культур необходима экспликация этих норм.

Ситуация модификации поведения или эмоционально-психологического состояния собеседника обладает национальной спецификой как в плане содержания модифицирующих высказываний, так и в плане вербальных средств реализации модифицирующей интенции. Данный аспект также не отражен в современной литературе.

Именно этим обусловлена актуальность данного исследования. Комплексное описание коммуникативной ситуации модификации поведения и состояния собеседника в российской и американской коммуникативных культурах, сопоставление вербальных способов реализации модифицирующей интенции позволяет выявить национальную специфику коммуникативного поведения носителей двух культур в данной ситуации.

# 3. Модификация поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в структуре коммуникативного поведения

Проблема управления поведением, деятельностью человека является предметом изучения различных наук – философии, математики, социологии, психологии, лингвистики. Внимание различных наук к этой проблеме объясняется сложностью структуры процесса управления поведением.

Многие исследователи выделяют функцию воздействия на поведение людей в качестве варианта коммуникативной функции языка.

Внимание лингвистических наук сосредоточено на описании вербальных способов побуждения к действию. По нашему мнению, возможно выделение ситуации модификации поведения и эмоционально-психологического состояния (далее состояния) собеседника как отдельного объекта изучения, поскольку это одна из наиболее распространенных ситуаций в любой коммуникативной культуре. Особенностью ситуации модификации поведения и состояния собеседника является ее нелокализованность во времени и пространстве, в отличие, например, от типичных ситуаций "в магазине" или "у врача".

До сих пор не существует комплексного описания этой коммуникативной ситуации, хотя в современной лингвистической литературе уделяется значительное внимание директивным речевым актам как основному способу воплощения побудительной интенции, тесно связанной с ситуацией модификации поведения. Суть побуждения – сделать так, чтобы адресата совершил некоторое действие. Исследователи рассматривают разнообразные варианты реализации побудительной интенции в прагматическом и семантико-синтаксическом плане (Беляева, Гуляр, Цурикова, Егорова, Шеловских, Почепцов О.Г., Формановская, Дорошенко, Яковлева, Эвансон, Цурикова и др.).

Существование класса директивных речевых актов не вызывает сомнения у исследователей. Однако высказываются различные мнения относительно объема входящих в этот класс речевых единиц. В отечественной лингвистической литературе имеется несколько попыток классификаций различных типов директивных речевых актов.

Диапазон высказываний, реализующих побудительную интенцию, по мнению некоторых исследователей, включает в себя не только императивные и вопросительные конструкции, но и утверждения.

Оригинальную классификацию речевых актов, модифицирующих поведение собеседника, предлагает Т. Б. Гуляр. В отдельную группу выделяются речевые акты убеждения, поскольку они затрагивают эмоционально-психологическую и интеллектуальную сферы личности.

Поведение же индивида можно изменить, используя повелевание или побуждение. Речевой акт повелевания не оказывает влияния на картину мира адресата. Он может быть как эксплицитным, так и имплицитным. Говорящий может повелевать в категоричной либо в некатегоричной форме. Повелевание по степени интенсивности можно градуировать от приказа до просьбы.

Отличие побуждения от повелевания состоит в постепенности достижения цели, то есть побуждение не является однократным способом воздействия. Говорящий использует не единичную реплику, а несколько высказываний, объединенных одной коммуникативной задачей. Такая совокупность высказываний уже не является речевым актом, а подчиняется законам построения единицы более высокого уровня – дискурса. Поэтому можно говорить о существовании двух речевых способов модификации поведения адресата: речевом акте повелевания и побудительном дискурсе как совокупности высказываний, объединенных общей коммуникативной целью. Речевой акт повелевания предполагает единичное достижение или недостижение цели, в то время как побудительный дискурс позволяет говорящему корректировать свою стратегию, опираясь на реакции адресата.

Классификации и описанию различных типов директивных речевых актов на материале английского языка посвящена работа Е.И. Беляевой. Интерес к классу директивных речевых актов в современной прагматике продиктован тем, что именно этот тип речевого акта используется в общении с целью побуждения адресата к определенному действию. Четкая иллокутивная направленность директивных речевых актов не позволяет подвергнуть сомнению существование директивов как особого класса. Автор определяет директивный речевой акт как выражение волеизъявления говорящего, направленное на то, чтобы слушающий совершил определенное действие.

Директивный речевой акт (как и любой речевой акт вообще) можно анализировать с точки зрения его семантических, синтаксических и прагматических характеристик.

Семантический аспект директивных речевых актов – называемое действие, которое предстоит совершить слушающему.

Синтаксический аспект изучения директивных речевых актов включает в себя различные способы выражения пропозиции и коммуникативной интенции говорящего (прямой или косвенный, эксплицитный или имплицитный, конвенциональный или неконвенциональный), а также различные синтаксические структуры, которые могут быть использованы для передачи целостного значения высказывания.

Прагматические характеристики директивного речевого акта - это совокупность коммуникативно релевантных факторов социально-психологического плана, а также собственно коммуникативные факторы, влияющие на выбор формы высказывания. Сюда относятся распределение социальных ролей между коммуникантами, соотношение их социальных статусов, характер межличностных отношений, сфера общения, распределение собственно коммуникативных ролей и т.д.

Для реализации любого речевого акта необходимо соблюдение некоторых условий успешности, которые включают в себя не только наличие некоторого пропозиционального содержания, но и предварительные условия, условие искренности, а также существенное условие. Опираясь на выделенные Дж. Серлем условия, необходимые для осуществления речевого акта обещания, Е. И. Беляева предлагает набор условий, необходимых для успешного использования директивов. Помимо пропозиции, которая содержит предикацию каузируемого действия, условия успешности совершения директивных речевых актов могут быть охарактеризованы следующим образом:

1. Подготовительные условия: слушающий способен совершить требуемое действие, кроме того, он не станет выполнять действие без вербального побуждения. Условие искренности: говорящий действительно хочет, чтобы адресат выполнил каузируемое действие.

2. Существенное условие: попытка говорящего побудить адресата к действию.

По сути, эти условия могут быть отнесены не только к директивам, но и к высказываниям других классов (напр., вопросам, ассертивам), выполняющим в определенных ситуациях побудительную функцию.

Директивные речевые акты в различных ситуациях могут выполнять различные функции (например, просьбы, приглашения, совета или приказа). Конкретный тип директива может определяться тремя параметрами социального характера: обязательность выполнения действия для адресата, приоритетность позиции одного из коммуникантов (т.е. соотношение ролей, описанное Л. П. Крысиным), а также бенефактивность (т. е. выгодность) действия для говорящего. На основе вышеперечисленных характеристик Е. И. Беляева выделяет три основных типа директивов:

1. Прескриптивы**.** Выполнение действия, обозначенного в этом типе ДРА, обязательно для адресата, поскольку говорящий находится в приоритетной позиции.
2. Реквестивы**.** Директивы этого типа побуждают адресата совершить некоторое действие в интересах говорящего. Позиция адресата приоритетна по отношению к позиции говорящего, поэтому адресат вправе принять решение о выполнении или невыполнении необходимого действия.
3. Суггестивы**.** К этому типу относятся речевые акты, выражающие совет. Набор значений перечисленных выше признаков для данного типа ДРА таков: приоритетность позиции говорящего, необлигаторность и бенефактивность действия для адресата.

Внутри каждого из трех типов ДРА выделяются разновидности, которые, наряду с признаками принадлежности к данному типу, содержат ряд признаков, дифференцирующих эти разновидности внутри каждого типа.

Так, прескриптивными директивными речевыми актами являются приказ и его негативная форма запрещение, собственно побуждение, разрешение, инструкция, предписание, заказ и требование. Приказ и запрещение выделяются на основании того, что используются в ситуациях со строго регламентированными социальными позициями говорящего и адресата. При этом невыполнение адресатом действия наказуемо.

Дифференцирующий признак для собственно побуждений – целесообразность действия. Нередко для объяснения этой целесообразности говорящий эксплицирует причины, по которым данное действие должно быть совершено адресатом. Используя речевой акт инструкции, говорящий основывается на превосходстве своей энциклопедической компетенции в определенной области, а также на том, что адресат заинтересован получить от него информацию о своих действиях. Предписание является вариантом инструкции, однако источником побуждения является какой-либо законодательный орган или инстанция. Речевой акт заказа употребляется в стандартной (конвенциональной) ситуации общения. Выполнение действия является служебной обязанностью адресата.

Требование является разновидностью прескриптивного речевого акта, основанной на пресуппозиции нежелания адресата выполнять действие.

К классу реквестивных речевых актов относятся просьба (ядерный вид реквестивов) и ее разновидность – мольба, а также приглашение. Мольба основана на пресуппозиции отсутствия желания адресата совершить действие, а также на наличии у говорящего сильной мотивации для побуждения адресата к действию. Речевой акт приглашения используется, если говорящий заинтересован в прибытии адресата в определенное место.

Речевой акт совета составляет ядро суггестивов. Помимо него к этому классу относятся речевые акты предложения и предупреждения. Предложение является побуждением адресата к совместной деятельности с говорящим. Предупреждение – это косвенный речевой акт, в пропозиции которого содержится информация о возможных неприятных последствиях для адресата.

В работах по исследованию речевого этикета как системы регулятивных правил общения Н. И. Формановская классифицирует просьбу, совет, приглашение, предложение, требование, приказ, мольбу, упрашивание как особые тематические группы внутри системы этикета. Это означает, что существуют некоторые требования и устойчивые формы выражения для каждой из обозначенных групп. Следование требованиям этикета в процессе общения должно приводить к наиболее эффективным результатам и предотвращению конфликтов.

На наш взгляд, вышесказанное не описывает ситуацию модификации поведения или состояния собеседника в достаточном объеме, поскольку ее невозможно свести ни к этикетным формам общения, ни к реализации побудительной интенции. Несомненно, побуждение к совершению действия либо его изменению, усилению или прекращению – это, как правило, доминирующая цель из целого иерархического ряда целей, к достижению которых может стремиться говорящий в ситуации модификации поведения и состояния собеседника. В комплексе коммуникативных целей в ситуации модификации поведения и состояния собеседника помимо побуждения к действию можно выделить такие составляющие, как выражение эмоционально-оценочного отношения к поведению адресата, в некоторых ситуациях говорящий может одновременно запрашивать информацию о поведении собеседника. В каждой конкретной ситуации говорящий может делать коммуникативный акцент на одну из перечисленных целей. В связи с этим интенция говорящего в данной ситуации может быть выражена не только директивными речевыми актами. Директивность – наиболее вербально экономный, и потому наиболее распространенный способ модификации поведения адресата.