**Ярославский государственный педагогический университет**

**им. К.Д. Ушинского**

**Институт педагогики и психологии**

**Факультет социального управления**

Кафедра социальной педагогики и организации работы с молодежью

ЛЕКЦИЯ

по учебной дисциплине

«ВВЕДЕНИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНУЮ КОММУНИКАЦИЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ»

**Тема № 3. ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПРАГМАТИКА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ**

Введение

1. Принцип кооперации. Максимы Грайса

2. Теория речевых актов

Заключение

**ВВЕДЕНИЕ**

Важным разделом науки, связанным с межкультурной коммуникацией, лингвистикой, теорией коммуникации, психологией и рядом других наук является лингвистическая прагматика.

Термин «прагматика» (от греч. πργμα – дело, действие) введен в конце 30-х гг. XX в. Чарльзом Уильямом Моррисом как название одного из разделов семиотики – науки о знаках. Семиотика, по Моррису, распадается на три составляющие: семантику, изучающую отношение знаков к объектам, синтактику — раздел о межзнаковых отношениях, и прагматику, исследующую отношение говорящих к знакам.

***Лингвистическая прагматика*** (лингвопрагматика) — это дисциплина, изучающая способность человека выражать с помощью лингвистических и паралингвистических средств свои намерения и понимать намерения собеседника (т.е. понимать, зачем и почему собеседник произнес то или иное высказывание), исходя из контекста, в котором было произнесено высказывание. Лингвистическая прагматика изучает также способы, с помощью которых человек достигает коммуникативных целей.

**ВОПРОС 1. ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ. МАКСИМЫ ГРАЙСА**

Одним из главных объектов изучения лингвистической прагматики являются правила ведения разговора, которые подчиняются принципу кооперации, введенному Гербертом Полом Грайсом (Herbert Paul Grice).

В ходе коммуникации ее участники обмениваются репликами, или высказываниями. Эти высказывания являются не просто последовательностью разрозненных фраз (сложно представить, как в реальности проходит диалог типа: «как прошел день в школе?» — «спасибо, мне без сахара»), они представляют собой упорядоченную цепочку более или менее согласованных действий. Это соображение привело Пола Грайса к мысли о том, что коммуникация подчиняется достаточно строгим законам, она упорядочена определенным образом. Говорение есть один из видов целенаправленного и рационального поведения. И тем самым именно в том, как протекает коммуникация, как соблюдаются или же не соблюдаются ее принципы, обнаруживаются ключи к интерпретации смыслов высказываний, особенно неявных, не выраженных буквально. П. Грайс сформулировал принцип кооперации следующим образом:

*Делайте свой вклад в разговор таким, какой требуется в тот момент, в который происходит разговор, и с той целью или направлением обмена реплик (т.е. диалога), в который вы вовлечены*.

Этот принцип упорядочивает общение, его соблюдение в стандартном случае ожидается от всех коммуникантов, если для них целью общения является максимально эффективная передача информации. Принцип кооперации предполагает, что участники коммуникации знают об интересах друг друга и думают, что их интересы совпадают.

Соблюдение принципа кооперации связано с соблюдением четырех постулатов коммуникации, также введенных Грайсом, — **максим Грайса**, сформулированных в виде правил:

• ***максима количества***:

– высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется для выполнения текущих целей диалога;

– высказывание не должно содержать больше информации, чем требуется.

• ***максима качества***:

– не говорите того, что считаете ложным;

– не говорите того, для чего у вас нет достаточных оснований.

• ***максима релевантности***:

– не отклоняйтесь от темы.

• ***максима ясности***:

– избегайте непонятных выражений;

– избегайте двусмысленности;

– будьте лаконичны (избегайте ненужного многословия);

– будьте организованны.

Максимы Грайса действуют во всех областях человеческой коммуникации, и не только вербальной.

Пол Грайс не настаивает на строгом соблюдении всеми говорящими во всех случаях языкового взаимодействия всех сформулированных им максим. Они могут либо соблюдаться, либо же намеренно нарушаться, что приводит к разнообразным эффектам.

Например, несоблюдение максимы ясности может свидетельствовать о том, что говорящий старается намеренно ввести слушающего в заблуждение. Или, например, соблюдение принципов вежливости приводит к нарушению максим качества и количества. Если на вопрос: «Как тебе моя новая прическа?» - собеседник отвечает: «Она тебе очень идет», вполне возможно, что он нарушает максиму качества, т.е. говорит неправду. Другое высказывание: «Не могли бы вы передать мне соль?» - нарушает максиму количества, однако без нарушения этой максимы оно может быть воспринято слушающим как невежливое («дайте соль»).

Все художественные тропы построены на явном (подчеркнутом) нарушении максим Грайса. Так, ирония – это очевидное нарушение максимы качества. Например, фраза: «Ты такой умный!» - часто говорится человеку, которого мы совсем не считаем умным, и более того, не хотим, чтобы слушающие восприняли это высказывание в его прямом значении.

Важно помнить, что в стандартной ситуации собеседники исходят из установки, что максимы Грайса должны соблюдаться и соблюдаются всеми участниками коммуникации; при этом в разных культурах не совпадает понимание того, как должны соблюдаться максимы Грайса. Так, например, соблюдение максим количества и ясности понимается по-разному представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур. Японцу, представителю высококонтекстной культуры, при общении с американцем, представителем низкоконтекстной культуры, будет казаться, что тот говорит больше, чем требуется, и тем самым нарушает максиму количества. Американец же будет недоволен туманностью речей японца, с его точки зрения нарушающего максиму ясности.

Еще одно понятие прагматики, также связанное с именем П. Грайса, - понятие импликатуры. ***Импликатура*** – это небуквальные аспекты значения и смысла, которые не определяются непосредственно конвенциональной структурой языковых выражений (языковым кодом), т.е. то, что подразумевается, на что намекается. Экспликатура, соответственно – буквальный смысл высказывания.

**ВОПРОС 2. ТЕОРИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ**

Еще одним важнейшим разделом лингвистической прагматики является теория речевых актов.

Ранее считалось, что язык служит исключительно для описания действительности, что речь может только опосредованно влиять на реальность. Джоном Остином (John Austin), основателем теории речевых актов, было замечено, что существуют такие высказывания, которые не просто описывают действие, но сами его выполняют, т.е. являются актами (речевыми). Речевой акт – это целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе. Таким образом, намеренность и конвенциональность являются основными свойствами речевого акта.

Рассмотрим высказывание «приношу свои соболезнования» с точки зрения названных особенностей. Данное высказывание будет являться речевым актом, если путем произнесения фразы говорящим совершается действие, которое, во-первых, отвечает нормам речевого поведения, принятым в данном обществе (т.е. является конвенциональным), и, во-вторых, носит произвольный характер (т.е. является намеренным). Стоит заметить, что-то же самое высказывание может сменить класс речевых актов (т.е. перестать выражать свое прямое значение и перестать служить цели, предполагаемой этой речевой формулой), если говорящий произносит это высказывание, например, начиная говорить тост на дне рождения своего шефа. В этом случае говорящий, перепутав от волнения речевые формулы, выполняет не то (речевое) действие, которое было задумано им изначально, т.е. не поздравляет с днем рождения, и не то, которое обычно совершается с помощью этого высказывания, т.е. не выражает соболезнования.

Джон Остин выделил три составляющих речевого акта — *локуцию*, *иллокуцию* и *перлокуцию*.

***Локуция*** — это собственно акт говорения, произнесение высказывания; на данном уровне не учитываются намерения говорящего и успешность совершенного действия. ***Иллокуция*** – это высказывание, произнесенное с целью воздействия на адресата; на этом этапе реализуется коммуникативное намерение говорящего. ***Перлокуция*** – это эффект, достигаемый в результате совершения речевого акта, т.е. единственный из уровней высказывания, осуществление которого зависит от адресата. Наиболее подробно Дж. Остин (а вслед за ним и большинство исследователей феномена перформативности) рассматривает иллокутивный аспект высказывания и вводит понятие иллокутивной силы, или действенности высказывания. Не все иллокутивные глаголы могут употребляться перформативно. Например, глаголы оскорблять, хвастаться и прочие не являются перформативными, потому что мы не можем оскорбить человека путем произнесения фразы: «Я оскорбляю тебя», для осуществления акта оскорбления потребуется произнесение ряда других высказываний.

Речевые акты могут быть прямыми или косвенными. ***Прямой речевой акт*** (ПРА) прямо называет иллокутивную цель высказывания («Прошу тебя прийти завтра в пять»).

***Косвенным речевым актом*** (КРА) называют иллокутивный акт, осуществляемый «опосредованно, путем осуществления другого [иллокутивного акта]». Пример такого речевого акта, ставший классическим: can you pass me the salt? («Вы могли бы передать мне соль?»). Формально эта фраза является вопросом о возможности адресата передать говорящему соль; в большинстве же контекстов она, очевидно, воспринимается иначе – как просьба. Дж. Серль разграничивает первичный и вторичный иллокутивные акты, первым из которых в примере с солью будет просьба (т.е. подразумеваемое), вторым – вопрос (непосредственно воспринимаемое, буквальный смысл высказывания). Таким образом, прямой речевой акт – это такой речевой акт, первичный и вторичный иллокутивные акты которого совпадают, косвенный речевой акт – такой речевой акт, первичный и вторичный иллокутивные акты которого не совпадают. Обзор литературы, посвященной проблеме того, каким образом слушающий корректно интерпретирует первичный иллокутивный акт, представлен в работе т. Холтгрейвза.

Джон Остин ввел также понятие ***перформатива***. Это особый класс речевых актов, значение которых совпадает с действием, которое они выполняют. К ним относятся высказывания типа «Я поздравляю тебя с днем рождения», «Я прошу прощения» и пр., посредством произнесения которых говорящий одновременно совершает то действие, которое они обозначают. Эти высказывания, в отличие от констативных, или дескриптивных, высказываний (типа «Вчера я поздравил своего кота с днем рождения» или «Я прошу у тебя прощения уже третий час»), не могут быть истинными или ложными: невозможно солгать, произнося фразу «Я поздравляю тебя…», а вот сообщение о том, что говорящий поздравил вчера своего кота, вполне может быть, как истинным, так и ложным. Как особый класс речевых актов, перформативы обладают рядом особенностей:

1) перформативное высказывание совершает действие, а не описывает его;

2) смысловой глагол перформативного высказывания обычно стоит в первом лице единственного числа, настоящего времени изъявительного наклонения в действительном залоге (но тут возможны исключения);

3) перформативное высказывание не может быть истинным или ложным, оно квалифицируется как искреннее или неискреннее;

4) перформативное высказывание может быть успешным или неуспешным, чтобы быть успешным, оно должно удовлетворять критериям успешности (felicity conditions, по Остину);

5) перформативное высказывание в той или иной мере опирается на языковые и социальные конвенции и потому имеет нормативные для данного общества последствия.

В рамках теории речевых актов возникла «перформативная гипотеза» (ее автор – Дж. Росс), согласно которой в глубинной структуре любого предложения содержится перформатив «Я утверждаю», «Я говорю», и потому всякое высказывание является перформативным. Например, неперформативное в стандартном понимании высказывание «Идет дождь» согласно этой гипотезе перформативно, поскольку приравнивается к высказыванию «Я утверждаю, что идет дождь». Однако если все высказывания являются перформативными, т.е. обладают всеми свойствами перформативов, перечисленными выше, то все они не могут быть ни истинными, ни ложными — т.е. невозможно ни солгать, ни сказать правду.

Функции речевого акта Остин назвал иллокутивными силами. Понятие иллокутивной силы комплексное, включает 7 компонентов, важнейшим из которых является иллокутивная цель. Глаголы, которые прямо называют иллокутивную цель высказывания, Дж. Остин определял как иллокутивные, или перформативные («приказывать», «просить», «запрещать», «поздравлять» и т. Д.).

Ни одна из типологий перформативов не является общепринятой. Классификации перформативов принято считать типологиями речевых актов. Мы рассмотрим две классификации: первая из них предложена Дж. Остином, вторая – Дж. Серлем (последняя, насколько нам известно, используется исследователями наиболее часто).

**Типы речевых актов (по Дж. Остину):**

**1. Вердиктивы**. С помощью них мы выносим вердикт (решение), причем этот вердикт не обязательно должен быть окончательным: это может быть мнение, оценка или одобрение. Примеры: convict (осуждать), find (полагать), rate (оценивать), estimate (оценивать).

**2. Экзерситивы** – приказы, советы, принуждения, предостережения. Они «являются воплощением власти, права или влияния». Примеры: name (именовать, нарекать), fine (штрафовать), advise (советовать), press (настаивать), order (приказывать).

**3. Комиссивы** – обязывают (commit) говорящего что-то сделать, также к ним относятся объявления о намерении сделать что-то. Принятие обязательств или выражение намерений. Обязывают говорящего к определенной линии поведения. Примеры: promise (обещать), contract (заключать договор), bind oneself (принимать на себя обязательство), declare one’s intention (заявить (объявить) о своих намерениях), agree (соглашаться).

**4. Бехабитивы** (от англ. *Behave* – поступать). «Чрезвычайно смешанная группа, которая имеет дело с установками и социальным поведением». Похвала, выражение соболезнования, проклятие, вызов. Примеры: apologize (извиняться), thank (благодарить), deplore (сожалеть), congratulate (поздравлять), condole (соболезновать).

**5. Экспозитивы** (от англ. *Expose* – делать видимым, выставлять напоказ) — «используются в действиях объяснения (exposition), включающих представление точки зрения, изложение аргументов», прояснение причин, доказательства и сообщения. Примеры: affirm (утверждать), deny (отрицать), state (утверждать), swear (клясться), report (докладывать).

**Типы речевых актов (по дж. Серлю):**

**1. Ассертивы, или репрезентативы**. «смысл, или цель, членов класса репрезентативов – в том, чтобы зафиксировать (в различной степени) ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения». Примеры: assert, affirm (утверждать), deny (отрицать), state (утверждать).

**2. Комиссивы** – этот тип совпадает с одноименным классом ра в типологии дж. Остина.

**3. Директивы**. «Иллокутивная направленность их состоит в том, что они представляют собой попытки <…> со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил». Примеры: advise (советовать), order (приказывать), recommend (рекомендовать).

**4. Декларативы** – «Осуществление какого-либо акта из этого класса устанавливает соответствие между пропозициональным содержанием и реальностью; успешное осуществление акта гарантирует действительное соответствие пропозиционального содержания реальности: если я успешно осуществляю акт назначения вас председателем, то вы становитесь председателем». Примеры: declare (объявлять), disclaim (отказываться, отрекаться), abdicate (отрекаться, слагать полномочия), confirm (одобрять), sanction (санкционировать).

**5. Экспрессивы** – иллокутивные силы, цель которых – выразить психическое состояние говорящего. Иллокутивная цель этого класса — в том, чтобы выразить психологическое состояние, задаваемое условием искренности относительно положения вещей, определенного в рамках пропозиционального содержания. Примеры: thank (благодарить), congratulate (поздравлять), apologize (извиняться), condole (сочувствовать), deplore (сожалеть), welcome (приветствовать).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В некоторых обществах поощряется использование прямых речевых актов – например, в американском; в других обществах предпочтительнее прибегать к косвенным речевым актам (например, практически невозможно заставить японца прямо отказать кому-либо). Кроме того, часто косвенному речевому акту определенного типа соответствует та или иная специфическая форма выражения в определенном языке, его национальных и социальных вариантах. Для успешной коммуникации необходимо учитывать эти особенности. Максимы Грайса, несмотря на то, что их много критиковали и критикуют, носят универсальный характер, а принцип кооперации приложим практически к любой коммуникации.

**Задание**

Посмотрите фрагмент фильма «Служебный роман» (1977, реж. Э. Рязанов) (http://www.youtube.com/watch?v=ptio3emsk0e). В данной сцене происходит разговор Новосельцева и Калугиной на вечеринке у их коллеги Самохвалова. Проанализируйте их коммуникацию по следующим параметрам:

1) определите те максимы эффективной коммуникации, которые нарушает Новосельцев;

2) охарактеризуйте экспликатуру и импликатуру его речи;

3) выделите в его речи различные типы речевых актов, приведите пример(ы) на каждый тип. Текст с ответами должен содержать от 200 до 350 слов и состоять из двух частей, соответствующих двум составляющим задания.

**Вопросы для самопроверки**

1. Что изучает лингвистическая прагматика?

2. В работе «how to do things with words» Дж. Остин описал условия успешности речевого акта (см. Книгу «Избранное» Дж. Остина, с. 26; выходные данные книги вы можете найти в списке литературы). Как они соотносятся с принципом кооперации и максимами Грайса? Как вам кажется, что удобнее применять в анализе ситуации межкультурного общения – условия успешности или максимы Грайса? Можно ли применять их независимо друг от друга?

3. Перечислите типы речевых актов по Дж. Серлю, кратко охарактеризуйте каждый из них.

4. В чем состоит «перформативная гипотеза» Дж. Росса?

**Список рекомендуемой литературы**

Кронгауз м. А. Семантика / М. А. Кронгауз. 2-е изд., испр. и доп. М. : Академия, 2005. 352 с.

Остин Дж. Избранное / Дж. Остин ; пер. с англ. Л. Б. Макеевой, В. П. Руднева. М. : Идея-Пресс : Дом интеллектуальной книги, 1999. 332 с.

Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17 : Теория речевых актов / отв. ред. Б. Ю. Городецкий. М. : Прогресс, 1986. С. 170–194.

Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17 : Теория речевых актов / отв. ред. Б. Ю. Городецкий. М. : Прогресс, 1986. С. 195–222.

Сусов И. П. Лингвистическая прагматика / и. П. Сусов. Винница : Нова Кныга, 2009. 272 с.

Grice H. P. Logic and Conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics / ed. by P. Cole and J. L. Morgan. N. Y. : Academic Press, 1975. P. 41–58.

Holtgraves T. Language as Social Action: Social Psychology and Language Use / t. Holtgraves. Mahwah, N. J. : Erlbaum, 2002. 238 p.

Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. L. : longman, 1983. 250 p.

Watts R. J. Politeness / R. J. Watts. N. Y. : Cambridge University Press, 2003. 314 p.