

# **ВВЕДЕНИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНУЮ КОММУНИКАЦИЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

---

## **ТЕМА № 3. ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПРАГМАТИКА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ**

# УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ

---

**1. Принцип кооперации. Максимумы Грайса.**

**2. Теория речевых актов**

# ВВЕДЕНИЕ



Чарлз Уильям Моррис

*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.

# ВОПРОС 1. ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ. МАКСИМЫ ГРАЙСА

«Как прошел  
день в  
университете?»

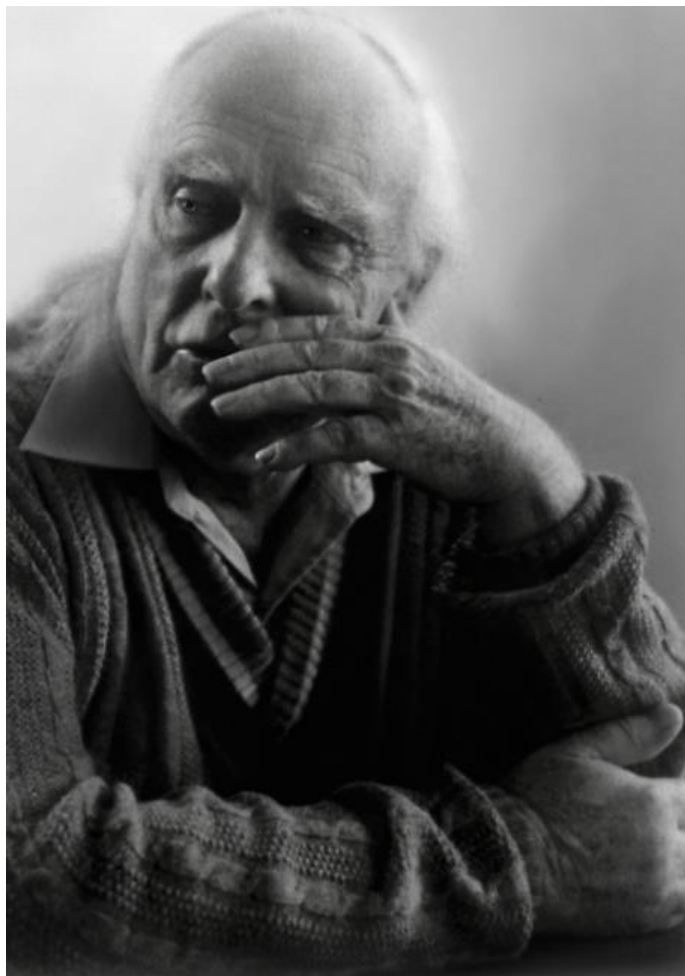
«Спасибо, мне  
без сахара»



## КОММУНИКАЦИЯ?

**упорядоченная цепочка более  
или менее согласованных  
действий**

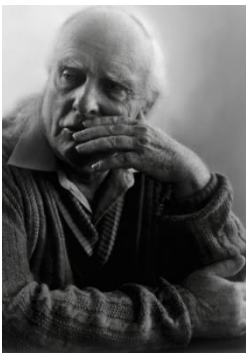
**говорение есть один из видов  
целенаправленного и  
рационального поведения**



**Герберт Пол Грайс**

# ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ

*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.*



# МАКСИМЫ ГРАЙСА

**МАКСИМА  
КОЛИЧЕСТВА**

**МАКСИМА  
ЯСНОСТИ**

**МАКСИМА  
КАЧЕСТВА**

**МАКСИМА  
РЕЛЕВАНТНОСТИ**

# МАКСИМЫ ГРАЙСА

## 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.

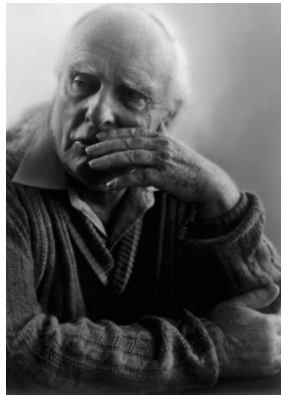
## МАКСИМА РЕЛЕВАНТНОСТИ

- не отклоняйтесь от темы.

## МАКСИМА ЯСНОСТИ

- избегайте непонятных выражений;
- избегайте двусмысленности;
- будьте лаконичны (избегайте ненужного многословия);
- будьте организованны.

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.



# ВЫВОД

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

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.

## ВОПРОС 2. ТЕОРИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ



**Джон Остин**

**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.



Дж. Остин

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.

***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: «Вы могли бы передать мне соль?».

*Перформатив* – 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.

## **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;
- 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.



# 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: осуждать, полагать, оценивать.

**2. ЭКЗЕРСИТИВЫ** – приказы, советы, принуждения, предостережения. Они «являются воплощением власти, права или влияния». Примеры: именовать, нарекать, штрафовать, советовать, настаивать, приказывать.

**3. КОМИССИВЫ** – обязывают говорящего что-то сделать, также к ним относятся объявления о намерении сделать что-то. Примеры: обещать, заключать договор, принимать на себя обязательство, заявить о своих намерениях, соглашаться.

**4. БЕХАБИТИВЫ.** «Чрезвычайно смешанная группа, которая имеет дело с установками и социальным поведением». Примеры: извиняться, благодарить, сожалеть, поздравлять, соболезновать.

**5. ЭКСПОЗИТИВЫ** — «используются в действиях объяснения, включающих представление точки зрения, изложение аргументов». Примеры: утверждать, отрицать, клясться, докладывать.



# ТИПЫ РЕЧЕВЫХ АКТОВ (ПО ДЖ. СЕРЛЮ):

## 1. АССЕРТИВЫ, ИЛИ РЕПРЕЗЕНТАТИВЫ.

«Смысл, или цель, членов класса репрезентативов – в том, чтобы зафиксировать ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения». Примеры: утверждать, отрицать.

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: советовать, приказывать, рекомендовать.

4. ДЕКЛАРАТИВЫ – «Осуществление какого-либо акта из этого класса устанавливает соответствие между пропозициональным содержанием и реальностью». Примеры: объявлять, отказываться, отрекаться, одобрять.

5. ЭКСПРЕССИВЫ – иллокутивные силы, цель которых – выразить психическое состояние говорящего. Примеры: благодарить, поздравлять, извиняться, сочувствовать, сожалеть, приветствовать.

# ВЫВОДЫ

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. Максимумы Грайса, несмотря на то, что их много критиковали и критикуют, носят универсальный характер, а принцип кооперации приложим практически к любой коммуникации.