

Баранова О. В.,

Горловский государственный педагогический институт иностранных языков, г. Горловка

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОСВЕННЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

В статье рассматриваются разные типы косвенных речевых актов с точки зрения их использования в межкультурной коммуникации. Употребление многих речевых актов рассматривается с точки зрения постулатов вежливости.

Ключевые слова: речевой акт, межкультурная коммуникация, иллокутивная сила.

У статті розглядаються різні типи непрямих мовних актів з точки зору їх використання в міжкультурній комунікації. Використання багатьох мовленнєвих актів розглядається з точки зору постулатів ввічливості.

Ключові слова: мовленнєвий акт, міжкультурна комунікація, ілокутивна сила.

Different kinds of indirect speech acts in terms of using of intercultural communication are discussed in the article. The usage of many speech acts is distinguished according to the postulates of politeness.

Key words: speech act, intercultural communication, illocutionary force.

В начале двадцать первого века как никогда остро стоит вопрос международного сотрудничества – профессионального, научно-технического, торгово-экономического, культурного, личностного. Межкультурная коммуникация предполагает обмен информацией и общение между представителями различных культур. Эти различия существенно влияют на удачу или неудачу коммуникативного события. Межкультурная коммуникация характеризуется тем, что ее участники при прямом контакте используют специальные языковые варианты и дискурсивные стратегии, отличные от тех, которыми они пользуются при общении внутри одной и той же культуры. Все это говорит об актуальности осознания национально-культурной специфики коммуникантов в процессе интеркультурной кооперации.

Целью статьи является исследование диалогического соавторства собеседников при актуализации косвенных речевых актов в процессе межкультурного общения.

Речевой акт (*speech act* – речевое действие или поступок) считается минимальной, элементарной (далее неделимой) единицей речевого поведения человека. Еще в античные времена Солон говорил, что слово – это вид дела. Действительно, в каждый момент общения мы делаем разнообразные речевые поступки: информируем, угрожаем, приказываем, советуем, поздравляем, делаем комплимент, осуждаем и т. д. (Людвиг фон Витгенштейн назвал это явление “языковой игрой”).

Исследование непрямых (косвенных) РА в процессе межкультурной коммуникации представляется нам очень интересным, тем более в ситуации, когда представители различных лингвокультурных сообществ пытаются манипулировать (в широком смысле [3]) поведением собеседника на фоне культурных и языковых барьеров.

Если иллокутивная сила (интенциональное значение) речевого акта выражена с помощью определенных грамматических и лексических показателей, закрепленных за ней узусом, то речевой акт является прямым. Если прямой акт имеет одно значение (оно называется также буквальным, личным, базисным), то в косвенных высказываниях присутствует более одной иллокутивной силы, т. е. на фоне эксплицированной (явно выраженной языковыми средствами) иллокутивной силы появляется и другая, т. е. в РА оказывается больше смысла, чем передает его поверхностная структура, и тот, кто слушает, должен об этом догадаться. Тут смысл высказывания говорящего практически всегда отличается от значения предложения, прагматическое значение шире семантического значения; первое включает второе, приглушая или аннигилируя второе. Косвенность предполагает имплицитность коммуникативных намерений говорящего.

Множество РА, которые не могут получить прямого высказывания (а также в силу “иллокутивного самоубийства”), осуществляются косвенно. Так, предусматривается возможность реализации нескольких иллокуций в РА, причем особо следует отметить соблюдение иерархии в их осуществлении. Часто первичная иллокутивная сила реализуется одновременно с буквальной (вторичной). Дж. Серль определяет эту речевое действие как собственно непрямой РА (например, типичное сообщение иллокутивных сил вопроса и побуждения: *Have you got an extra book? = Give me the book* (если говорящий уверен, что лишняя книга есть) утверждение и побуждения: *It is cold in the room = Close the window.*

В современной прагматике существует несколько типов косвенных РА:

1. По фактору адресата. Косвенный РА может быть адресован одному или нескольким лицам. Согласно этому их подразделяют (Г. Кларк и Т. Карлсон) на непосредственные и косвенные, где адресатом является не тот, к кому непосредственно обращаются с речью, а другой человек или группа людей [9]. Например: Отец (собаке в присутствии сына): Лесси, Даниел собирается с тобой погулять. С помощью косвенного МА отец приказывает сыну погулять с собакой.

2. По степени конвенционализации. Иллокутивная сила многих косвенных (конвенциональных) МА воспринимается слушателями однозначно. Говорящий при этом опирается на фоновые знания, пресуппозиции адресата, а также на конвенции, есть неписанные договоры, установка, принятые в данном обществе. Содержание подобных речевых актов легко распознается адресатом без контекста, только с опорой на ситуацию (фрейм). Е.В. Клюев пишет о том, что XX век проходит под знаком рафинирования языка, когда внимание переносится с предмета уведомления форму (символизм, футуризм и др.) [4]. Речь при этом все дальше уходит от прямых форм выражения, совершенствуя систему условных “сигналов”, непосредственно не связанных со значением единиц, его составля-

ющих. Все, что сейчас формулируется слишком в лоб, обычно испытывает социального осуждения, особенно на межкультурном уровне, поэтому реальные РА становятся все более осторожными, более этикетными.

Наиболее интересным среди всех косвенных речевых актов для изучения нам представляются директивные РА, отличающиеся достаточной частотностью в межкультурном диалогическом дискурсе, содержащие в своей семантике компонент “слушающий”, так как предполагают обязательную реакцию адресата.

Так, например, исследуя англоязычные интеррогативные косвенные речевые акты (Дж. Серль считал вопросы подклассом директивов, т.е. РА, которые побуждают к ответу), И.В. Винантова выделяет следующие их коммуникативно-прагматические особенности [2]:

1. Интеррогативные косвенные речевые акты со значением упрека отличаются от русских/украинских по одному важному параметру – английские коммуниканты, упрекая, говорят о своих эмоциях, не нарушая границы мира адресата, тем самым соблюдая принцип прагматического контроля. Русские же коммуниканты в рамках речевого акта “упрек” могут прибегнуть к обвинению, тем самым вторгаясь в личное пространство адресата и показывая коллективное мировоззрение, позволяющее вторгаться во все сферы личной жизни человека. Поскольку упрек – потенциально опасное действие для упрекающего, говорящий выбирает стратегию косвенного выражения упрека. *That's all right, but what's the use of all this secrecy? Why can't you come out and tell what's the matter with you? What's the use of this whispering behind doors?*

2. Интеррогативные речевые акты со значением предложения и совета. Тут адресантом совета обычно является лицо, обладающее большими знаниями или авторитетом. В русской лингвокультуре реакция на непрошенный совет положительная, в то же время абсолютное большинство представителей английской лингвокультуры считает, что давать непрошенные советы неприемлемо, потому как англичане боятся показаться слишком агрессивными и самоуверенными.

3. *Интеррогативные косвенные речевые акты со значением просьбы.* Во всех англоязычных словарях отмечается формальность и вежливость запроса, в то же время как в русских лексикографических источниках дается лишь информация о желании выполнения определенного действия адресатом (что, тем не менее, не исключает употребление формул вежливости). Речевой акт просьбы – РА, вторичная функция которого представлена в намерениях адресата призвать коммуниканта удовлетворить нужды или желания. Выполнение просьбы напрямую зависит от адресата, адресант не в праве навязывать образцы поведения, но призывает к сотрудничеству (правда, в своих же интересах). *“Look, will you leave me alone, please?” Anna said. “I'm minding my own business, mind yours why don't you.” She stood up, her towel sliding off, and tried to get past him to the land, but he side stepped in front of her.*

Назначение риторических вопросов – ввести в общее поле зрения коммуникантов “ответ”, заведомо известный им, или ответ, к которому, по мнению, говорящего, слушающий неминуемо должен прийти, исходя из того, что стало ему известно. *Don't you know what a pleasure it was to me to help you a little?*

Среди интеррогативных косвенных речевых актов со значением приглашения выделяется два типа: явные (*unambiguous*) и неявные (*phony*). “Неявные приглашения” выражаются прямыми способами и нередко служат лишь этикетными формулами (*Drop in before you leave London* – не предполагает совершения называемого действия). Неявные приглашения с трудом различаются русскоязычными коммуникантами, так как подобного рода приглашения не типичны для русской культуры.

По мнению Е.Н. Беляевой, если учитывать тот факт, что вовлечение в разговор иностранца (в особенности малознакомого или старшего по статусу) является актом вмешательства в сферу его существования, то следует признать социально предпочтительной такую форму вопросительного высказывания, которая позволяла бы слушающему самому решать, вступать или не вступать в коммуникацию [1]. В данном случае косвенный вопрос представляет собой сложноподчиненное предложение, в главной части которого употребляются предикаты знания, а в придаточной части разъясняется характер желаемой информации, например: *I'm not quite sure how long you've known the Fieldings (Fowles); “I'm dying to know what you did with all the lions you slaughtered,” said Susie Boyd (S. Maugham); I'd like to know why she's gone off like this (J. Fowles).*

Вариантом вежливого вопроса является также “вопрос в вопросе”, в котором собственно информативный вопрос включен в качестве дополнения в состав общевпросительного высказывания, запрашивающего о степени информированности слушающего. Такие высказывания дают слушающему хороший шанс “выйти из игры”, ответив лишь на формально выраженный вопрос, например: *“Do you happen to know when it is open?” – “Oh, no, no. I haven't been there myself” (L. Jones).*

Одной из функций косвенного директивного речевого акта в процессе межкультурного общения, является фатическая функция. С.В. Торлакян считает, что фатическая функция косвенных директивных актов связывается с функцией усиления/ослабления воздействия на адресата. В качестве прагматического задания в диалогическом общении функцию усиленного/ослабленного директивного воздействия способны приобретать прежде всего констативные речевые акты, в структуру которых входят модальные глаголы [6]. Условия, благоприятствующие протеканию косвенно-директивного действия, могут обеспечиваться не только внешними, не зависящими от собеседников обстоятельствами, но и субъектом косвенного директивного акта. Подобная ситуация подготавливается предшествующей деятельностью говорящего, его компетенцией, а поэтому реализуемая при этом возможность граничит с разрешением совершить действие. Модальный глагол *“may/мочь”* в этом случае способствует снижению категоричности высказывания, налаживанию фатического контакта между собеседниками. *She moved her hand to his lips, letting him taste the fear on her fingers. “You may see the witness right now,” she said (CBНН).*

В данных примерах косвенный директив крайне завуалирован: адресату предоставляется лишь ненавязчивая возможность воспользоваться услугой, оказываемой говорящим, свойственная спонтанному диалогическому дискурсу в целом.

Очень важным, в свете изучения данной проблемы, нам представляется использование косвенных речевых актов с позиции теории вежливости в процессе межкультурной коммуникации.

Толчком к изучению вежливости в межкультурном аспекте послужила ставшая хрестоматийной монография П. Брауна и С. Левинсона *Politeness: Some universals in language usage* и их более ранняя публикация *Universals in language usage: politeness phenomena* [8].

При рассмотрении вопроса о вежливости в межкультурном аспекте следует исходить из того, что понимание вежливости у разных народов различно. Как уже отмечалось, у одних народов вежливость может ассоциироваться с почтительностью и даже почитанием, у других – со скромностью, у третьих – с демонстративным вниманием к окружающим. В каждой культуре существует свой концепт вежливости. Разное содержание данного концепта находит свое отражение в языке и речи и проявляется в лексико-грамматических, функциональных, прагматических и дискурсных особенностях.

Среди существующих концепций выделяется несколько основных: 1) Вежливость как сохранение “лица”. Авторы воспринимают вежливость собеседников как стратегии, служащие для сохранения лица (“face”). По мнению ученых, человек имеет две потребности “лица” (“face wants”). Негативной потребностью лица называется желание сохранения неограниченной свободы действий. Позитивная потребность лица проявляется в стремлении говорящего привести свои желания и желания слушающего к единообразию, то есть побудить собеседника рассматривать желания говорящего как свои собственные. Основоположителем этой теории, как мы указывали выше, были П. Браун и С. Левинсон.

2) *Вежливость как речевые Максимумы*. Г. П. Грайс вводит принцип кооперации, включающий в себя четыре Максимумы: качества, количества, релевантности и ясности. 3) Вежливость как этическая и прагматическая категория (Н.И. Формановская) направленная на соблюдение этикетных речевых норм особенно важно в начале общения, оно способствует установлению контактов между партнерами по общению для последующей реализации целей делового общения в необходимом для субъекта направлении. Вежливость как оценка социального статуса человека (Ю. Ю. Карасик). В зависимости от социального статуса коммуникантов, от субординации и других факторов, коммуниканты будут прибегать к определенным стратегиям поведения.

Надежным способом реализации принципа вежливости служит выражение коммуникативного намерения в виде просьбы его осуществить. Возможны разные способы выражения такой просьбы: с помощью отдельного высказывания, части высказывания, сложного предложения, например: *May I ask you where you are staying (C. Snow); Might I inquire if you are the owner? (L. Jones); What are your tain ideas so far, sir, if you don't mind me asking? (K. Amis)*

Подчеркнем еще раз, что вежливость является относительным понятием не только в “качественном” отношении (что считать вежливым), но и в “количественном” (в какой степени этот принцип реализуется той или иной языковой формой). Существуют, конечно, абсолютные маркеры вежливости типа “пожалуйста”, но их в языке немного. Большинство лингвистических единиц приобретают этот признак определенном контексте.

Итак, в наши дни, на фоне развития информационных технологий, транспорта и туризма, современный человек “обречен” на межкультурное взаимодействие. Каждый представитель того или иного лингвокультурного сообщества, вступая в коммуникацию, несет в себе на подсознательном уровне архетипы родной культуры. Потому использование косвенных речевых актов в процессе межкультурного общения призвано сгладить “острые углы” общения, придать интернациональной беседе более комфортную для её участников атмосферу.

Литература:

1. Беляева Е. Н. Принцип вежливости в вопросительных речевых актах. – Режим доступа: <http://english4u.dp.ua/modules.php?name=Articles&op=Open&id=649>
2. Винантова И. В. Исследование коммуникативно-прагматических особенностей интеррогативных косвенных речевых актов (на материале английских и русских художественных текстов): автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук: 10.02.20 – сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание / И. В. Винантова. – Челябинск, 2011. – 22с.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. / Е. Л. Доценко – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
4. Клюев Е. В. Критерии лингвостилистического анализа текста. Часть 2. / Е. В. Клюев – М.: ВИПК работников печати, 1989. – С. 15-16.
5. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт? / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. – М., 1986 (1). – С. 151-169.
6. Торлакян С. А. Косвенные речевые способы актуализации фактора адресата в информационно-когнитивной системе диалога: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук: 10.02.19 – теория языка / С. А. Торлакян. – Ростов-на-Дону, 2008. – 24 с.
7. Austin J. L. How to do things with words / J. L. Austin – Oxford: Oxford University Press, 1962.
8. Brown P. Universals of Language Usage: Politeness Phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and Politeness. – Cambridge, 1978.
9. Clark H. H. Speech acts and hearers' beliefs / H. H. Clark, T. B. Carlson // Mutual knowledge. – London: Academic press, 1982. – P. 270-322.