

## **ПОРТРЕТ РЕЦИПИЕНТОВ В АСПЕКТЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ПРАГМАТИКИ: ОТ МОТИВАЦИИ К РЕЧЕПОРОЖДЕНИЮ**

Лингвистическая прагматика в самом широком смысле является наукой о речевой деятельности. Прагматический аспект представляет собой интенции говорящего, его отношение к адресату и к ситуации общения. В «Психологическом словаре» под редакцией В.П. Зинченко «интенция» (от лат. *intentio* – внимание, стремление) характеризуется как имманентная направленность сознания на свой предмет безотносительно к тому, является ли он реальным или воображаемым [1]. И.П. Сусов отмечает, что любой акт коммуникации – это речевое действие, совершаемое ради воздействия говорящего на слушающего и ради взаимодействия в процессе познавательной деятельности [2].

В нашем исследовании рассматривается проблема прагматики: формирование высказываний с установкой на определенное речевое воздействие в полилоге. Это воздействие предполагает изменение либо сохранение убеждений или целей адресата. Речевой акт предполагает определенную коммуникативную интенцию и

формируется в зависимости от интенций коммуниканта.

Языковое взаимодействие между коммуникантами обычно происходит во внешней среде, составляющими которой являются различного рода предметы, явления, события, положения дел. Именно во внешней среде обычно обнаруживаются какие-то причины, вызывающие необходимость коммуникативного взаимодействия людей. Довольно часто коммуникантам приходится осуществлять какие-то действия, чтобы изменить ситуацию к лучшему с помощью своего собеседника. Подобного рода мотив, согласно выводам проф. И.П. Сусова, лежит в основе формирования коммуникативного намерения, или коммуникативной интенции. Говорящий осуществляет свое высказывание не только почему-то, но и зачем-то, с какой-то коммуникативной и более общей целью [2]. Намерение выражается в высказывании потому, что говорящий, осуществляя речевое действие, вкладывает в высказывание информацию о своей коммуникативной

интенции. Следовательно, строя свое высказывание, говорящий совершает иллокутивный акт (Дж. Остин, Дж. Серль). Интересной представляется идея З.К. Темиргазиной, которая считает, что большинство высказываний можно считать интенционально взаимообусловленными в той или иной степени [3]. Она полагает, что интенция говорящего, осуществляющего конкретный речевой акт, неизбежно вызывает другую определенную интенцию адресата. Отсутствие требуемой реакции со стороны адресата или замена ее другой реакцией вызывает недоумение, недовольство коммуниканта, так как свидетельствует об отказе, незаинтересованности адресата в коммуникативном сотрудничестве.

В коммуникативной прагматике интенция рассматривается как составляющая речевой деятельности. Так, по мнению Дж. Серля и Д. Вандервекена, интенция – это известное психологическое состояние. Возбужденное мыслью, это состояние стимулирует социально значимую коммуникативную интенцию [4]. К.А. Долинин считает, что «интенция, адекватная мысли, в коммуникативном плане становится первым звеном в цепочке поступков говорящего, соответственно раздваивающейся на уровнях языковой и внеязыковой ситуации» [5]. По мнению лингвистов, речевые интенции проходят этап формирования от системы мотивов до конкретного коммуникативного намерения говорящего и цели высказывания, а затем реализуется интенция.

По мнению А.А. Леонтьева, мотив (от латинского – двигаю) – это материальный план или идеальный предмет, направляющий на себя деятельность или поступок, ради которого они осуществляются. Источником побуждающей силы мотива выступают потребности [6]. Следовательно, мотив является источником коммуникативного намерения и интенции.

Именно причина является необходимой предпосылкой возникновения мотива. Когда ученые рассматривают речевой акт как действие, то их интересует неопределенность между пониманием самого сообщения и пониманием того, почему данное действие было произведено. Его рассмотрение со стороны самих действующих лиц предполагает изначальную характеристику коммуникативной интенции как интенции/ стимула и интенции/ реакции. Ш. Балли считает, что «необходимость в речевом поступке возникает толь-

ко тогда, когда говорящий неравнодушен и к сюжету, который он собирается облечь в языковую форму, и к форме, в которую будет облечен данный сюжет» [7]. Коммуникативная интенция не только определяет выбор языковых средств. Говорящий выполняет речевое задание в надежде на соответствующий эффект, который приведет к пониманию. Расчет на эффект, предположение реакции, угадывание ее конкретного содержания – это такое же интенциональное действие говорящего, как мысль, которая дает импульс речи и, следовательно, неотделима от интенции [7].

Термин речевое воздействие восходит к понятию перлокуции, введенному Дж. Остином в 1962 году. Его модель включает локуцию – говорение, иллокуцию – коммуникативное речевое воздействие и перлокуцию – речевоздействующий эффект, производимый говорящим на чувства, мысли, действия собеседника. Цель общения инициатора определяет его стратегию, в то время как конкретные речевые воздействующие цели собеседников в каждом акте речевого взаимоотношения задают тактику ведения коммуникативного акта.

Отличие полилога от других сфер функционирования языка заключается, прежде всего, в сложной картине взаимодействия намерений коммуникантов. Нормальный ход полилога предполагает согласование иллокутивных намерений участников, которое заключается в удовлетворении взаимных претензий. Участвуя в полилоге, говорящие сами выполняют различные речевые и неречевые действия и ожидают от партнеров определенной реакции. Каждое речевое и неречевое действие получает ответную реакцию, вызывает новую интенцию со стороны одного или нескольких участников. Особенностью полилога является динамический характер речевого взаимодействия. При этом полилог можно рассматривать как систему обязательств его участников по удовлетворению коммуникативной потребности собеседника. «Чтобы полноценно общаться, – пишет А.А. Леонтьев, – человек должен в принципе располагать целым рядом умений. Он должен, во-первых, уметь быстро и правильно ориентироваться в условиях общения, во-вторых, уметь правильно спланировать свою речь, правильно выбрать содержание акта общения, в-третьих, найти адекватные средства для передачи этого содержания, в-четвертых, уметь обеспе-

чить обратную связь. Если одно какое-то из звеньев акта общения будет нарушено, то оно будет неэффективным» [8]. Способ осуществления действий в полилоге весьма подвижен и зависит от условий общения. Действия включают четыре фазы: ориентировку, планирование, реализацию и контроль. Именно такую динамическую структуру имеет любое речевое высказывание.

В естественной коммуникации трудно представить ситуацию, когда поставленную цель можно достичь с помощью одного единственного обращения к партнеру. Речевое поведение вариативно, так как решение коммуникативной задачи допускает несколько способов. Участники полилога корректируют свои действия в зависимости от сложившейся ситуации, оставаясь в рамках общей задачи общения. Коммуникативные ходы и задача соотносятся с понятиями стратегии и тактики. О.С. Иссерс определила различные предпосылки планирования и использования названных понятий: коммуникативные, когнитивные, лингвистические, социологические и риторические предпосылки [9]. К коммуникативным предпосылкам О.С. Иссерс отнесла соблюдение или несоблюдение говорящими принципа кооперации (по П. Грайсу). В реальной коммуникации люди стремятся воздействовать на собеседника, навязать ему свое мнение, увернуться от ответа, скрыть нежелательные для них факты. К когнитивным предпосылкам ею отнесены специфические категории, регулярно представленные в текстах persuasive коммуникации. Лингвистические основания речевых стратегий лежат в области языкового выбора. Выбор одного из вариантов (лексического, грамматического и т. д.) в большей степени не бывает случайным и определяется стратегической либо тактической задачами. Социологические предпосылки О.С. Иссерс связывает с мотивами «непрямого» поведения, которые относятся к области социальных устоев и психологических особенностей личности. Речевые предпосылки находят отражение в существовании специальных тактических приемов (привлечение либо отвлечение), цель которых – оптимизация общения. О.С. Иссерс считает, что «говорить прямо человеку с высокой языковой компетенцией попросту скучно: теряются некоторые имплицитные смыслы, сигнализирующие об отношениях, чув-

ствах, что порой не менее значимо, чем собственно информация». Это удовольствие говорить косвенно, непрямо она отнесла к эстетическим предпосылкам [9].

Нормальное функционирование языка происходит в контексте полноценной речевой ситуации. В это определение входят следующие условия:

- говорящий и слушающий присутствуют в контексте сообщения;

- единство времени, т. е. момент произнесения высказывания совпадает с моментом восприятия слушающего;

- единство места, когда говорящий и слушающий находятся на одном и том же месте, они могут видеть друг друга и иметь общее поле зрения [10].

Полилог зависит еще от целого ряда факторов: от тематики общения, состава участников коммуникации, их социальных ролей, намерений, представлений партнеров друг о друге, знаний о мире, ценностных ориентаций. По аналогии с диалогом мы вслед за Л.Л. Федоровым, выделившим три вида стратегий интенций, определяем поведение собеседников в полилоге с трех позиций:

а) стратегия противодействия;

б) стратегия содействия;

в) стратегия подчинения цели общения инициатора.

Рассмотрим поведение собеседников в полилоге в соответствии с их коммуникативными намерениями и интенциями. Допустим, что коммуникативные намерения говорящего открыты. Нас будут интересовать интенция адресата или слушающего. В стратегии противодействия адресат не заинтересован в ведении и продолжении общения. Он старается выдать как можно меньше информации. В таком полилоге на открытые вопросы говорящий получает односложные, краткие или отрицательные ответы. Такие взаимоотношения характерны для полилога, в котором собеседник еще не заслужил доверия, так как трудно взаимодействовать одновременно с несколькими партнерами. В данном случае адресатом часто используются клишированные высказывания, предназначение которых – кодировать прагматический компонент, специализированно воздействовать на говорящего. Приведем примеры стратегии противодействия:

**Я:** Что ж, обойдемся без вранья. **Я** хотела бы получить бумаги моего отца.

**Р:** *Вот как? С чего вы взяли, что они у меня?*

**Я:** С того, что они были в архиве Ильина, а архив перешел к вам после его смерти.

**Р:** Допустим. Только у меня нет никаких бумаг. Моя жена считала, что хранить всякий хлам ни к чему, и все выбросила.

**Я:** *Трудно поверить.*

**Р:** *Ну, так и не верьте.*

**Я:** Вас очень интересовал кинжал, вы пытались его заполучить и даже наведывались в Крапов.

**Р:** *Ну и что? Это уголовно наказуемо? Еще раз повторяю, у меня нет никаких бумаг. Извольте покинуть мой кабинет.*

**П:** Не спешите. Допустим, ваш вояж в Карпов действительно пустяки. Естественно, если не учитывать того, что вскоре после этого кинжал исчез из музея.

**Р:** *По-вашему, я его украл? Докажите, если сможете.*

**П:** Не волнуйтесь, докажем. Так же, как и ваше участие в похищении старинного документа из музея, где вы работали.

**Р:** Беспочвенные обвинения.

-

**С:** Мадам, вам не пристало до этого опускаться.

**Т:** *А вы не лезьте не в свое дело!*

**М:** О!

**С:** Да как вы смеете плевать в мадам!

**Т:** Она заслужила быть оплеванной! За свою ложь!

**М:** Бедная моя сестра, ты за это заплатишь!

**Д:** *Да хватит, в самом деле! Вы прямо как дети! Папа убит!*

**М:** Да, верно, ты права, Сюзон. Все, хватит! Я – за машиной!

**С:** Мадам, ваша сумочка, ключи.

**Д:** Как тебе не стыдно, тетя Агустин!

Стратегия противодействия отражается также в разговорных конструкциях с экспрессивно окрашенными интенциональными значениями опровержения, несогласия, упрека, отказа в сотрудничестве. В полилоге со стратегией противодействия каждая фраза адресата стремится к интонации, размыкающей контакт. В нем имеют место случаи, когда адресат своей ответной репликой вводит в полилог элемент конфликтности. Ее назначение либо совсем прекратить общение,

либо изменить его ход, например:

**К:** Александр, будь же благороден! Разве покоренные народы равны нам? Делить с нами трофеи?! Вспомни, что говорил Аристотель. Азиатка! Возможно ли поверить той, кто принадлежит к расе, всегда нарушающей слово, данное...

**А:** *Да будь проклят твой Аристотель! Я... Всем стоять!* Ответь мне во имя Зевса и всех богов чем ты лучше них, Касандр? Что в тебе особенного, кроме высокомерия?

**Г:** Александр...

**А:** Но больше всего меня злит не отсутствие уважения к моим решениям, а ваше презрение к миру, который намного древнее нашего!

-

**Ю:** Я ужинать не буду. Прогуляюсь.

**Н:** Одна?

**Ю:** *Я что, должна отчитываться?*

**Н:** Разумеется, нет. Просто я беспокоюсь.

**Х:** А где Лена?

**Ю:** *Понятия не имею.*

**Х:** Я думала, вы пойдете вместе.

**Ю:** Она считает, что я не подхожу их компании.

**Х:** Чепуха.

**Ю:** *Не считайте меня душой.* Ее друзья нарочно начинают болтать по-английски, чтобы показать, что я полнейшее ничтожество. Конечно, они закончили спецшколу, а я, по их мнению, явилась сюда из дикой глуши.

**Н:** *Не преувеличивай.* Уверена, ничего подобного им в голову не приходит.

**Ю:** *Все равно я их терпеть не могу.* Строят из себя не пойми что... золотая молодежь, блин.

**Н:** *Кажется, я тебя просила.*

В стратегии содействия интенции говорящего и адресата совпадают и взаимодополняют друг друга. Для этой стратегии характерны открытость иллокутивных целей. Это благоприятное протекание общения. В стратегии содействия говорящий получает полные, подробные ответы. Говорящий также может стимулировать и подбадривать адресата для продолжения разговора. Фатическая сторона полилога не исчерпывается лексическими показателями. Так, А.Н. Крейдлин и Г.Е. Баранов считают, что употребление различного рода восклицаний, выражающих интерес к сообщаемому *Во даёт!, Да?, Неужели?, побуждения Короче! Смелее!*, подводят

адресата к выполнению иллюкутивного самовынуждения. [11] При этом, если одни побуждения ориентированы на скорость реакции: *ну-ну, так-так, и что дальше*, то другие – на оценку сообщаемого, побуждая партнера не отклоняться от темы. А третьи провоцируют автора к пояснению своей мысли или экспликации некоторых следствий.

М: Я подключу тебя к Споку, Боунз. Дальше продолжишь с ним.

Б: Джим, сначала я должен поговорить с Ухурой.

К: *Лейтенант?*

У: Я здесь, доктор Маккой. Вам удалось связаться с Закатом Энниена?

М: Да. Быстроножка определила его местонахождение. Она жива, Ухура, но... мне очень жаль: она заражена.

У: *Да?* Насколько серьезно?

М: Она в первой стадии комы, Ухура. Мне очень жаль. Мы сделаем все, что в наших силах.

У: Я не сомневалась в этом, доктор Маккой. Спасибо вам.

Б: *Готов принять вашу информацию.*

М: Да. Мы поговорим об этом позже.

-

С: Видно, знает не тот, кто много прожил, а тот, кто много постиг...

А: Все это я узнал от таких почтенных людей, как вы, Суюндик-ага... И если позволите, я бы хотел от вас самого услышать объяснение сказанного вами однажды...

С: *Спрашивай, свет мой! Смелее!*

А: Я слышал, что когда-то вынося решение по спорному делу о земле возле Орды, вы сказали: «Меня не твои овцы ведут, а божья правда». Что это значит?

Вопрос Абая вызвал смех у Карабаса и у обоих сыновей Суюндика: всем, кроме Абая, было хорошо известно, о чем идет речь.

С: Лучше бы ты спросил об этом своего отца.

А: Вы же знаете, ага, мой отец не станет разговаривать с юношей...

С: А ты знаешь, что эти слова связаны с ним?

А: Я знаю только то, что отец был связан с этим делом...

В процессе реального общения необходим учет всех этих вышеназванных факторов, пото-

му что понимание смысла высказывания – это еще связь с правильностью восприятия. Индикаторами правильности восприятия высказывания являются, например, подтверждающие или отрицающие жесты, мимика сомнения, удивления, нетерпения и т.д. В этой стратегии не исключены речевые акты уточняющих вопросов и переспросы. Цель уточняющих вопросов можно определить как конкретизацию, уточнение известной ранее информации или полученного ранее ответа в какой-либо части. Для переспроса характерна, во-первых, ситуация, когда спрашивающий что-либо недослышал, недопонял из речи собеседника и пытается понять недослышанное, во-вторых, ситуация, когда спрашивающий недоумевает, удивляется, поражается. При этом переспросы не получают негативной оценки и не отражаются на стратегии общения. Говорящий и слушающий продолжают узнавать и поддерживать коммуникативные интенции друг друга. Доброжелательность, взаимная вежливость – главные условия для сохранения стратегии содействия.

К стратегии подчинения цели общения можно отнести вопросы и ответы. Инициатором может быть учитель, начальник, ведущий передачи. Инициатор общения знает материал, задает вопросы, чтобы удостовериться или проверить знания собеседников (учеников, подчиненных, участников шоу, дискуссии), чтобы получить информацию по данному вопросу, и не позволяет собеседникам уклоняться от темы.

В первой и второй стратегии говорящий и слушающий достаточно часто меняются инициативой ведения диалога. Инициативу может взять на себя слушающий, а говорящий может выполнять реактивную речевую деятельность. В этих стратегиях могут меняться участки говорения и участки молчания, моменты говорения и восприятия. В стратегии же подчинения ведущая роль всегда отдана говорящему, а собеседнику отведена роль слушателя, ответчика.

Итак, мы рассмотрели диалог как систему обязательств его участников и пришли к выводу, что для осуществления диалога необходимы присутствие коммуникантов, их непосредственный контакт, единство места и времени, что предполагает совпадение момента произнесения и момента восприятия. Только при наличии этих условий диалог можно назвать полноценным.

Поведение собеседников в полилоге определяется несколькими факторами: 1) возрастом, полом, социальным статусом коммуникантов; 2) условиями протекания общения, его местом и временем; 3) характером общения.

От говорящего зависит выбор стратегии и тактики речевого общения. Коммуниканты в ходе общения могут менять одну стратегию на другую для достижения поставленной коммуникативной интенции. Таким образом, говорящий эффективным способом объединяет все имеющиеся данные, чтобы как можно лучше, то есть осмысленно и целенаправленно, построить план взаимодействия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Зинченко В.П.* Психологический словарь. – М.: Педагогика, 1997. – С. 37–38.
2. *Сусов И.П.* Интенциональная структура предложения // Основы общего синтаксиса. – М., 2000. – С. 270–282.
3. *Темиргазина З.К.* Интенциональная взаимообусловленность речевых актов // Вестник КазНУ. Филологическая серия. 2000. № 3. С. 3–4.
4. *Серль Дж., Ванделвекен Д.* Основные понятия исчисления речевых актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 18. – М.: Прогресс, 1998. – С. 160–190.

5. *Долинин К.А.* Имплицитное содержание высказываний // Вопросы языкознания. – 1983. № 6. – С. 16–26.
6. *Леонтьев А.А.* Психофизические механизмы речи // Общее языкознание. – М.: Наука, 1970. – 270 с.
7. *Балли Ш.* Французская стилистика. – М.: Наука, 1961. – 322 с.
8. *Леонтьев А.А.* Психологические проблемы массовой коммуникации. – М.: Наука, 1974. – 379 с.
9. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – Омск: Омский госуниверситет, 1999. 285 с.
10. *Падучева Е.В.* Референция и дейксис. Семантические исследования. – М.: Наука, 1996. – С. 240–244.
11. *Баранов А.Н., Крейдлин Г.Е.* Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. – 1992. – № 2. – С. 84–99.

#### Резюме

Мақалада коммуниканттардың полилогта сөйлеу тәртібінің стратегиялары мен тактикалары қарастырылады. Тілдік және прагматикалық көрсеткіштері полилог коммуникациясында сипатталып, сөйлеу стратегиялары мен тактикаларының жіктелуі жасалған.

#### Summary

The article deals with strategies and tactics of communicants' speech behavior in a polilogue. Linguistic and pragmatic indicators of communication in a polilogue and a classification of speech strategies and tactics have been identified.