

Иностранные языки: изучение и обучение

УДК 801.3

К вопросу о классификации коммуникативных речевых актов

Васильева Т. И.

Белорусский национальный технический университет

Речевая коммуникация как определенная последовательность мотивированных актов ориентирована, прежде всего, на обмен информацией различного рода. Однако общение – это не только и не столько передача и получение информации, его основной целью является воздействие на собеседника, изменение его поведения и эмоционального состояния, побуждение к ответной деятельности, реализация с его помощью собственных интенций. Единицами речевого общения являются разнообразные коммуникативные речевые акты, полный список которых еще окончательно не установлен, а их классификация строится на разных принципах.

Одни лингвисты классифицируют речевые акты [Дж. Лич, Д. Вундерлих, Г. Г. Почепцов, Дж. Оуэра], другие – речевые глаголы [Т. Баллмер, В. Бренненштуль, А. Вежбицка].

Начало классификационной деятельности в области лингвистической прагматики положил Дж. Остин. Исходя из того, что для объяснения иллокутивной силы высказывания следует использовать перформативные глаголы, он выделил пять классов речевых актов: 1) вердиктивы – вынесение приговора (оценка, мнение); 2) экзерситивы – осуществление власти прав (приказ, совет); 3) комиссивы – обязательства (обещания, декларации); 4) бегахбитивы – описание и выражение наших чувств (извинение, похвала, ругань); 5) экспозитивы – разъяснение оснований, аргументов и сообщений [3, с.128].

Дж. Серль и Д. Вандервекен, выступая с критикой принципа, положенного в основу данной классификации, предлагают следующую таксономию речевых актов: 1) ассертивы (репрезентативы) – высказывания, выражающие убеждение говорящего в истинности пропозиционального содержания (сообщение, ут-

верждение, предположение, и т.п.); 2) директивы – высказывания, с помощью которых говорящий пытается добиться выполнения какого-либо действия (приказ, команда, совет, просьба, предупреждение и т.п.); 3) комиссивы – высказывания, в которых говорящий принимает на себя те или иные обязательства (обещание, декларация, участие и т.п.); 4) декларативы – высказывания, употребление которых приводит к новому положению дел (заявления); 5) экспрессивы – высказывания, обозначающие психологическое состояние говорящего по отношению к чему-либо (благодарность, извинение, приветствие и т.п.) [4, с.261-262].

В. В. Богданов предлагает схему, которая включает в себя девять классов: 1) декларативы – утверждения; 2) комиссивы – обязательства; 3) интеррогативы: – вопросы; 4) инъюктивы – побуждения, обязательные для выполнения; 5) реквестивы – побуждения, необязательные для выполнения; 6) адвисивы; 7) экспрессивы; 8) констативы; 9) аффирмативы [1, с.76].

Представляется, что слабой стороной многих из предложенных классификаций является отсутствие четких базовых критериев дифференциации речевых актов, которые, на наш взгляд, можно достаточно ясно определить в результате анализа этапов их порождения.

Коммуникативный речевой акт имеет сложную структуру, включающую единицы различных уровней, так или иначе вовлеченные в процесс его порождения адресантом [2, с.86-91].

На экстралингвистическом уровне находится коммуникативная ситуация как объективно существующий фрагмент действительности, включающий параметры, релевантные для данного речевого акта (объективные характеристики самого общения и его участников).

Импульсом для начала порождения речевого акта, служит некий объективный факт действительности, который существует для адресанта в виде пропозиции (т.е. его представления о нем) и который анализируется адресантом в процессе совершения последовательных мыслительных операций, относящихся к семантическому и когнитивному уровням. Именно на этих уровнях адресант оценивает степень своего знания о пропозиции и определяет свои интенции по отношению к существующему, с его точки зрения, положению дел, включая оценку спо-

способности адресата способствовать в достижении ожидаемого перлокутивного эффекта. На основании результатов оценки и пресуппозиций адресант выбирает речевую стратегию и выходит на вербальный уровень, реализуя иллокутивную цель посредством совершения локутивного акта.

Анализ практического материала позволил установить, что результаты оценки адресантом своего знания пропозиции и своих интенций по отношению к этому знанию можно свести к четырём типам состояния: 1) наличие информационной лакуны и желание заполнить ее; 2) знание о том, что существующее положение вещей нужно изменить; 3) знание о том, что факт действительности существует, но не желать его изменить; 4) знание о том, что существующее положение вещей хорошо/плохо, но желать не изменить его, а сообщить о своем эмоциональном состоянии адресату.

В двух первых случаях адресант желает побудить адресата к совершению действия (речевого или неречевого), в остальных желает сообщить адресату о существующем положении вещей или своем состоянии для достижения определенного перлокутивного эффекта.

Таким образом, можно выделить четыре "мегакоммуникативных акта": 1) интеррогатив (запрос информации); 2) директив (побуждение к действию); 3) констатив (сообщение информации); 4) экспрессив (выражение эмоций). Эти акты различаются по эпистемическому и интенциональному параметрам. Все остальные конкретные акты как бы "втягиваются" в эти базовые акты, и их можно далее распределять по подгруппам внутри них.

Литература

1. Богданов, В. В. Речевое общение: Прагматический и семантический аспекты / В. В. Богданов. – Л., 1990. – 88 с.
2. Красных, В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? / В. В. Красных – М.: Гнозис, 2003. – 375 с.
3. Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – 415 с.
4. Серль, Дж. Р. Основные понятия исчисления речевых актов / Дж. Р. Серль, Д. Вандервекен // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 18: Логический анализ естественного языка. – М.: Прогресс, 1986. – С. 242-264.