

*ИЛЛОКУТИВНОСТЬ В РЕЧИ***П.В. СЕРЕДА**

*Кубанский государственный технологический университет,
350072, Российская Федерация, г. Краснодар, ул. Московская, 2;
электронная почта: polinapost@list.ru*

В работе представлен теоретический анализ речевых актов, их иллокутивности и иллокутивной силы. Приведены некоторые из характеристик речевого акта, которые выделяются различными лингвистическими концепциями в качестве основных. Автором описана разработка теории речевых актов и речевого воздействия иностранными и российскими учеными. Описаны понятия локутивного акта; фонетического акта, как акта произнесения звуков; фатического акта, т.е. произнесение слов или предложений, соответствующих определенному словарю, фонологическим и синтаксическим правилами данного языка и ретического акта, т.е. акта использования определенных слов с некоторыми более или менее определенными смыслом и референцией. Описана важность фактора адресата, как решающего критерия при построении иллокутивных актов. Приведены факторы успешности речевого воздействия, включающие в себя жизненный и социальный опыт, интеллектуальное и культурное развитие, уровень владения фоновыми знаниями, психо-эмоциональное состояние коммуникантов, а также обстоятельства общения. Перечисленные факторы помогают адресанту выбирать определенные речевые стратегии и механизмы.

Ключевые слова: иллокутивность, иллокутивная сила, речевой акт, речевое воздействие.

Иллокутивный потенциал рассматривается в данной работе как намерение говорящего привести слушающего в какое-либо ментальное состояние; под иллокутивной силой понимается степень убедительности и успешности оказанного воздействия. Можно согласиться с точкой зрения о том, что «любое высказывание уже посредством заложенной в нем информации, а также своим актом утверждения, использующим кинетические, интонационные, акустические и др. средства, влияние авторитета говорящего и многое другое, неотъемлемо связано с аспектом воздействия или внушения» [8].

Для начала целесообразно привести некоторые из характеристик речевого акта, описанные В.З. Демьянковым, которые выделяются различными лингвистическими концепциями в качестве основных. Среди них: 1) условия успешности речевого акта заложены в том, что в рамках предложения принято относить к модусу – это соответствующая составляющая предложения, его перформативная часть; 2) речевой акт – это элементарная единица речи,

последовательность языковых выражений, произнесенная одним говорящим, приемлемая и понятная, по меньшей мере, одному из множества остальных носителей языка; 3) речевой акт – это заключительный в серии других действий, степень универсальности речевого акта бывает различной; 4) универсальные свойства речевого акта противопоставлены тем, которые специфичны для конкретного языка; 5) речевой акт может быть как длинное предложение, так и короче его; 6) речевой акт связывает между собой вербальное и невербальное поведение; 7) речевой акт позволяет разграничить текст и подтекст; 8) задачей речевого акта является воздействие на мысли адресата, когда тот интерпретирует высказывание говорящего; речевой акт включает в грамматическое описание прагматические понятия контекста и роли говорящего и адресата, лежащие в рамках конвенций и норм конкретного общества [5].

Впервые о пересмотре традиционного отношения к коммуникативной деятельности заговорил британский философ Дж. Остин в своем курсе лекций «Слово как действие», прочитанном в Гарвардском университете в 1955 году, и опубликованном в 1962 году. Идея эта связана с перформативными высказываниями (от «to perform» – исполнять, выполнять, делать, осуществлять), то есть предложениями, которые не просто сообщают некую информацию, а совершают определенное действие, обусловленное намерением говорящего. Произнесение высказывания названо локутивным актом, который включает в себя фонетический акт (акт произнесения звуков), фатический акт (произнесение слов или предложений, соответствующих определенному словарю, фонологическим и синтаксическим правилами данного языка) и ретический акт (акт использования определенных слов с некоторыми более или менее определенными смыслом и референцией). Иллокутивный акт рассматривается как осуществление какого-то действия в ходе говорения. Перлокутивный акт есть произнесение слов, оказывающих определенное последующее воздействие на чувства, мысли или действия аудитории говорящего или других лиц. Иными словами, иллокутивный акт – это какое-

либо речевое высказывание, содержащее намерение говорящего, а перлокутивный акт – это то воздействие, которое адресант оказывает на адресата. Иллокутивный акт, согласно Остину, – конвенциональный акт, то есть акт, осуществленный согласно какой-либо конвенции, заранее установленной между участниками коммуникации [10].

Впоследствии теорию иллокутивной силы высказывания разрабатывал английский философ Питер Фредерик Стросон. Исследователь подробно изучает природу конвенциональности иллокутивных актов и, опровергая ранние утверждения Остина, замечает, что существует множество случаев, когда осуществление иллокутивного акта не подчиняется какой-либо конвенции. В его работе также доказывается положение о том, что при произнесении какого-либо высказывания адресат зачастую пытается вызвать не только первичную реакцию (ввиду узнавания со стороны слушающего намерения вызвать эту реакцию), но и также намеревается оказать последующее воздействие на адресанта (ввиду первичной реакции) [14].

Работал над теорией иллокутивных актов и американский философ Дж. Серль. Иллокутивный акт, согласно исследователю, есть производство (production) конкретного предложения в определенных условиях. В своей работе «Что такое речевой акт?» (1965 г.) Сёрль поставил задачу экспликации понятия иллокутивного акта, задав множество необходимых и достаточных условий для совершения некоторого конкретного вида иллокутивного акта, тем самым выявляя семантические правила для употребления данного выражения, которые маркируют высказывание как иллокутивный акт именно данного вида. Таким образом, была разработана формула анализа других видов иллокутивных актов, а также приведена их классификация (репрезентативы – сообщения, утверждения о каком-либо положении дел; комиссивы – обещания или обязательства; экспрессивы – выражения психического состояния говорящего, этикетное поведение по отношению к слушающему; директивы – стремление говорящего побудить слушающего к совершению какого-либо действия;

декларативы – декларации, объявления, назначения, изменяющие положение дел).

Исходными понятиями описания Сёрль объявил «правило», «суждение» и «значение». Сёрль разграничил два вида правил: регулятивные (регулируют деятельность, существование которой логически независимо от существования правил: правила этикета регулируют межличностные отношения) и конститутивные (не просто регулируют, но и создают или определяют деятельность, существование которой логически зависимо от этих правил: правила игры).

Семантику языка, по мнению Сёрля, можно рассматриваться как ряд систем конститутивных правил, а иллокутивные акты совершаются в соответствии с этими наборами правил. Задачей исследования речевых актов было выявление и формулировка множества конститутивных правил для одного вида речевого акта. Исследователь разграничил понятия «иллокутивный акт» и «пропозициональное содержание иллокутивного акта (т. е. суждение)». То есть, например, если пропозициональное содержание приказа состоит в характере действия, которое кто-то должен исполнить, то его иллокутивное содержание состоит в попытке побудить к этому действию.

В своем анализе Сёрль считал нужным учитывать как интенциональный, так и конвенциональный аспект, и в особенности соотношение между ними. То есть, совершая иллокутивный акт, говорящий намерен получить определённый результат, заставив адресата опознать свое намерение вызвать этот результат, что происходит благодаря тому факту, что правила употребления произносимых им выражений связывают эти выражения с получением данного результата [16].

Американский философ и лингвист Зено Вендлер произвел свои модификации в области таксономии речевых актов и их трактовки. Согласно Вендлеру, иллокутивная цель речевого акта – это ментальный акт, или ментальное состояние, в которое говорящий намерен привести слушающего [14]. Впоследствии множество ученых работали и продолжают работать в

области углубленной классификации речевых актов и усовершенствовании понятийного аппарата теории речевых актов.

Итак, любой коммуникативный поступок характеризуется самопрезентацией его участников, встроенностью в ситуацию общения и социально-культурной обусловленностью выбора способов общения. Самопрезентация или позиционирование участников общения может включать контролируемую и неконтролируемую части. Человек стремится произвести определенное впечатление на партнеров по общению, в этом состоит суть важнейшей коммуникативной функции – функции взаимного воздействия участников коммуникации. Признание престижа или статуса со стороны других лиц является такой потребностью, которая стимулирует активность поведения коммуниканта [12].

Любой человек, контактируя с другими, как правило, стремится сохранить свой образ, поддержать свой престиж. Признание последнего со стороны других лиц является такой потребностью, которая стимулирует активность поведения. Известно, что рассказчик анекдотов никогда не довольствуется самим рассказом. Признание компании приносит рассказчику несравнимое ни с чем удовлетворение [6].

Некоторые исследователи полагают, что если рассматривать различные виды дискурса с точки зрения форм воздействия, можно разделить их на следующие группы: ориентированные на внушение (политический, рекламный), ориентированные на убеждение (судебный, PR-дискурс), ориентированные на доказательство (педагогический, научный) [2].

Реализация речевого воздействия происходит непосредственно в процессе коммуникации между говорящим и слушающим. В работе «Оптимизация речевого воздействия» Н. А. Безменова рассматривает речевое воздействие как «человеческое общение, взятое в определенном аспекте, и одновременно область исследования процессов воздействия людей друг на друга в ходе их общения» [4]. Автор разделяет речевое воздействие на широкое и узкое значения. Под речевым воздействием в широком смысле понимается

любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, целевой обусловленности, т. е. речевое общение, описанное с позиции одного из коммуникантов, когда он рассматривает себя, как субъект воздействия, полагая своего собеседника объектом. Речевое воздействие отождествляется с речевым общением в целом: «в любом речевом общении коммуниканты пытаются достичь определенных речевых целей, которые в итоге ведут к регуляции деятельности собеседника» [4].

Под речевым воздействием в узком смысле понимается речевое воздействие в системе средств массовой информации или агитационных выступлений непосредственно перед аудиторией [4].

Существует два подхода к изучению речевого воздействия: лингвистический и психологический. В рамках лингвистического подхода исследователь опирается на текст, как на основной объект анализа, который зачастую носит описательный характер. Психологический подход объединяет психологические методы анализа, то есть рассматривает социальные отношения, в структуре которых разворачивается речевое воздействие, психологическая характеристика способа воздействия, способы создания оптимальных условий для наиболее эффективного восприятия текста и многое другое.

Одним словом, можно сказать, что лингвистический подход – это скорее рассмотрение текста в плоскости лингвистических возможностей и приемов, используемых автором, а психологический подход рассматривает речевое воздействие через призму достижения коммуникативного контакта, ведь от того, как будет решена задача привлечения внимания и установления контакта зависит успех конкретного акта общения [9].

К факторам, определяющим успешность иллокутивного воздействия, можно отнести жизненный и социальный опыт, интеллектуальное и культурное развитие, уровень владения фоновыми знаниями, психо-эмоциональное состояние коммуникантов, а также обстоятельства общения. Учитывая данные факторы, адресант выбирает, какими речевыми стратегиями и механизмами он

будет пользоваться для достижения успеха. Также нельзя отрицать, что отдельные характеристики образа коммуникаторов могут повлиять на эффективность действия сообщения.

Лингвисты и психологи выделяют многочисленные характеристики коммуникатора для достижения наибольшей эффективности его речевого сообщения, а именно его социальная роль, групповая принадлежность, внешний вид, профессиональные качества, голос, манера речи и многое другое. В ряде работ предпринята попытка выделения в этом плане таких характеристик коммуникатора, как способность вызывать доверие и симпатию со стороны аудитории (Kelman 1961; Verlo, Lemert 1996 и др.).

Ученые также не исключают роль адресата из процесса коммуникации. Напротив, именно фактор адресата выступает решающим критерием при построении иллокутивных актов. «Фактор адресата, точка зрения которого естественно принимается за отправную при интерпретации высказываний, представляется существенным для теории речевых актов» [3]. Если адресант проявляет внешнюю активность, то адресат активен внутренне – он воспринимает и интерпретирует речевое сообщение. Его «мир» обуславливает многозначность речевого общения [1].

Аналогичную позицию можно найти и у Ч. Ларсона: «убеждение – это совместная идентификация, которая происходит при использовании символов говорящим, причем в процессе участвуют оба – говорящий и слушающий» [14].

Важно отметить, что степень самоконтроля коммуникантов в разных ситуациях общения обнаруживает значительную вариативность. Например, в разговоре с близкими людьми дома ведут себя естественно и свободно, а в официальных ситуациях продумывают не только свои высказывания, но и вероятные реплики партнеров по общению. Демократизация общения в наши дни привела к тому, что спонтанная реакция, часто получает одобрение окружающих [7].

Итак, любое высказывание неотъемлемо связано с аспектом воздействия. Задачей речевого акта является привести слушающего в какое-либо ментальное

состояние адресата, когда тот интерпретирует высказывание говорящего. В этом заключается важнейшая коммуникативной функции – функция взаимного воздействия участников коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапова С.Г. Прагматические особенности английской диалогической речи. Ростов н/Д: АПСН, 2002. 235 с.
2. Анисимова Т.В., Крапчетова Н.А. Манипуляция как характеристика институционального дискурса: монография. Волгоград: Волгоград. науч. изд-во, 2011. 204 с.
3. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Изв. АН СССР. Сер.: Литература и язык. М., 1981. Т. 40, № 4. С. 356–367.
4. Безменова Н.А. Оптимизация речевого воздействия. М.: Наука, 1990. 239 с.
5. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Изв. АН СССР. Сер.: Литература и язык. 1982. Т. 41, № 4. С. 327–337.
6. Дмитриев А.В. Социология юмора: очерки. М.: РАН, 1996. 214 с.
7. Карасик В.И. Языковые ключи: монография. Волгоград: ВГПУ; Науч.-иссл. лаборатория «Аксиологическая лингвистика»; Парадигма, 2007. 519 с.
8. Мегентесов С.А., Ибрахим Мохамад Лингвистические аспекты психического воздействия и приемов манипуляции. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 1997. 111 с.
9. Сорокин Ю.А., Тарасов Е.Ф., Шахнарович А.М. Теоретические и прикладные проблемы речевого общения. М.: Наука, 1979. 328 с.
10. Austin J.L. How to Do Things with Words. Oxford: Oxford University Press, 1962. 168 p.
11. Berlo D., Lemert Y., Mertz R. Dimension for evaluation the acceptability of message sources: East Lansing. Michigan: Michigan State University, 1966. P. 563–576.
12. Duranti A. Linguistic Anthropology. Peking: Peking University Press; Cambridge University Press, 2002. 398 p.

13. Kelman H. Process of opinion change // Public opinion quarterly. 1961. № 25. P. 57–78.
14. Language and Social Context / ed. P. Giglioli. Harmondsworth: Penguin Books, 1972. 399 p.
15. Larson Ch.U. Persuasion: reception and responsibility. Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1995. 216 p.
16. Searle J. Speech Acts. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. 120 p.

REFERENCES

1. Agapova S.G. Pragmatical features of the English dialogical speech. Rostov N / D: APSN, 2002. 235 p.
2. Anisimova T.V., Krapchetova N. A. Manipulation as characteristic of an institutional discourse: monograph. Volgograd: Volgograd. scient. publishing house, 2011. 204 p.
3. Arutyunova N. D. Faktor of the addressee// Academy of Sciences of the USSR. Edition: Literature and language. M, 1981. T. 40, No. 4. P. 356-367.
4. Bezmenova N. A. Optimization of speech influence. M.: Science, 1990. 239p.
5. Demyankov V. Z. Conventions, rules and strategy of communication (interpretation approach to the argument)// Academy of Sciences of the USSR. Edition: Literature and language. 1982. T. 41, No. 4. Page 327-337.
6. Dmitriyev A.V. Sociology of humour: sketches. M.: Russian Academy of Sciences, 1996. 214 p.
7. Karasik V. I. Language keys: monograph. Volgograd: VGPU; Scient. - research. Axiological Linguistics laboratory; Paradigm, 2007. 519 p.
8. Megentesov S. A., Ibrahim Mohamad Linguistic aspects of psychic influence and methods of manipulation. Krasnodar: Kuban. state un-ty, 1997. 111 p.
9. Sorokin Yu.A., Tarasov E.F., Shakhnarovich A.M. Theoretical and applied problems of speech communication. M.: Science, 1979. 328 p.
10. Austin J.L. How to Do Things with Words. Oxford: Oxford University Press, 1962. 168 p.

11. Berlo D., Lemert Y., Mertz R. Dimension for evaluation the acceptability of message sources: East Lansing. Michigan: Michigan State University, 1966. P. 563–576.
12. Duranti A. Linguistic Anthropology. Peking: Peking University Press; Cambridge University Press, 2002. 398 p.
13. Kelman H. Process of opinion change // Public opinion quarterly. 1961. № 25. P. 57–78.
14. Language and Social Context / ed. P. Giglioli. Harmondsworth: Penguin Books, 1972. 399 p.
15. Larson Ch.U. Persuasion: reception and responsibility. Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1995. 216 p.
16. Searle J. Speech Acts. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. 120p.

ILLOCUTION IN SPEECH

P. V. SEREDA

*Kuban State Technological University,
2, Moskovskaya st., Krasnodar, Russian Federation, 350072;
e-mail: polinapost@list.ru*

The paper presents a theoretical analysis of the speech acts, illocution and their illocutionary force. We gave some of the characteristics of the speech act, which are allocated by various linguistic concepts as basic ones. The author describes the development of the speech acts theory and speech influence by foreign and Russian scientists. We describe the concepts locution act; phonetic act as an act of pronouncing sounds; phatic act, ie uttering words or sentences corresponding to a certain vocabulary, phonological and syntactic rules of the language and retoric act, ie the act of using certain words with some more or less certain meaning and reference. We described the importance of the addressee factor as a decisive criterion in the construction of illocutionary acts. We enumerated the factors of successful speech, which include life and social experience, intellectual and cultural development, the level of background knowledge, psycho-emotional state of communicants, and the circumstances of communication. These factors help to select specific addresser speech strategies and mechanisms.

Key words: illocutionary, illocutionary force, speech act, speech influence.