

Частное учреждение образования
«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»

Факультет гуманитарный
Кафедра межкультурной коммуникации

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Сидорович Л. Н.

09.02.2018 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета
Пуйман С. А.

09.02.2018 г.

МОДУЛЬ 2. ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИИ: ПРАГМАТИКА

*Электронный учебно-методический комплекс
для студентов специальности 1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение
межкультурных коммуникаций (по направлениям)*

Составитель
Рубанюк Э. В., кандидат филологических наук, доцент кафедры
лингвистического обеспечения межкультурной коммуникации частного
учреждения образования «Институт современных знаний имени
А. М. Широкова»

Рассмотрено и утверждено
на заседании Совета Института
протокол № 7 от 27.02.2018 г.

УДК 81(075.8)
ББК 81.1я73

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра немецкой филологии и лингводидактики УО «Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина» (протокол № 11 от 29.01.2018 г.);

Торжок А. Г., доцент кафедры теории и практики переводов факультета социокультурных коммуникаций УО «Белорусский государственный университет», кандидат филологических наук, доцент.

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению
кафедрой межкультурной коммуникации
(протокол № 6 от 19.01.2018 г.)

М74 Рубанюк, Э. В. Модуль 2. Лингвистические основы коммуникации: прагматика : учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям) [Электронный ресурс] / Авт.-сост. Рубанюк Э. В. – Электрон. дан. (0,8 Мб). – Минск : Институт современных знаний имени А. М. Широкова, 2018. – 105 с. – 1 электрон. опт. диск (CD).

Систем. требования (миним.) : Intel Pentium (или аналогичный процессор других производителей) 1 ГГц ; 512 Мб оперативной памяти ; 500 Мб свободного дискового пространства ; привод DVD ; операционная система Microsoft Windows 2000 SP 4 / XP SP 2 / Vista (32 бит) или более поздние версии ; Adobe Reader 7.0 (или аналогичный продукт для чтения файлов формата pdf).

Номер гос. регистрации в НИРУП «Институт прикладных программных систем» 1161815221 от 14.04.2018 г.

Учебно-методический комплекс представляет собой совокупность учебно-методических материалов, способствующих эффективному формированию компетенций в рамках изучения дисциплины «Модуль 2. Лингвистические основы коммуникации: прагматика».

Для студентов вузов.

ISBN 978-985-547-226-2

© Институт современных знаний
имени А. М. Широкова, 2018

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данный электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Прагматика» (ЭУМК «Прагматика») представляет собой программный комплекс, включающий систематизированные учебные, научные и методические материалы по учебной дисциплине «Прагматика», методику ее изучения средствами информационно-коммуникационных технологий, и обеспечивающий качественные условия для осуществления различных видов учебной деятельности.

ЭУМК «Прагматика» разработан в соответствии с образовательными стандартами высшего образования в Республике Беларусь и требованиями учебной программы по дисциплине, утверждённой кафедрой межкультурной коммуникации Частного учреждения образования «Институт современных знаний» им. А.М. Широкова для студентов 2 курса специальностей 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям)» дневной формы обучения Частного учреждения образования «Институт современных знаний» им. А.М. Широкова.

Цель данного комплекса – систематизировать учебно-методический материал по изучаемой учебной дисциплине, оптимизировать образовательный процесс и обеспечить качественные условия для формирования и развития у будущих специалистов лингвистического профиля методологического подхода к семантическим явлениям и изменениям языка, научного мышления и творческого анализа языкового материала.

ЭУМК «Прагматика» состоит из следующих компонентов:

– *Теоретический раздел* содержит конспект лекций по дисциплине «Прагматика».

– *Практический раздел* включает вопросы и задания для семинарских занятий.

– *Раздел контроля знаний* содержит примерный перечень вопросов к экзамену и тем для самостоятельной подготовки рефератов.

– *Вспомогательный раздел* включает учебную программу, перечень основной и дополнительной литературы по дисциплине, а так же терминологический словарь.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Конспект лекций

Лекция № 1: ЗНАК И ЕГО НОСИТЕЛЬ

План

1. Понятие *знак*.
2. Задачи семиотики.
3. Свойства знака.
4. Знаковые системы.
5. Характеристики знаков.
6. Классификация знаков.
7. Вторичная классификация знаков.
8. Представители аналитической философии.
9. Так называемый лингвистический переворот.

1. Понятие «знак»

Глядя на текст, легко заметить, как он членится, например, на слова. Смысловые единицы, на которые членится текст, представляют собой знаки. **Знак** – это чувственно воспринимаемый объект, который символически, условно представляет обозначаемые им предмет, явление, действие, или событие, свойство, отношение и отсылает к ним, сигнализирует о предмете, явлении, свойстве, которые им обозначаются. Материализуя мысленные образы, знак дает возможность копировать, хранить и передавать информацию. Ни одна из форм человеческой деятельности (включая и мыслительную) не может обойтись без знаков.

2. Задачи семиотики

Важной чертой знака является его способность символически обозначать не только предметы, но и характер операций с ними. Наука о знаках и знаковых системах, о естественных и искусственных языках как знаковых системах на-

зывается **семиотикой**. Семиотика изучает виды знаков, закономерности их сочетаний в различных системах.

Уже в XIX в. были сформулированы три фундаментальные семиотические идеи:

1) абсолютно условный характер связи между знаком и обозначаемым понятием, предметом;

2) подобие и различие знаков, выделение языка в качестве особого типа знаков;

3) коммуникативная функция как важнейшая функция знаков вообще. В то время семиотика развивалась в рамках логики и физиологии.

Основоположником науки о знаковых системах считается Ч. Пирс.

3. Свойства знака

Большинством ученых знак (Z) рассматривается в неразрывном единстве двух его сторон: содержания (означаемого) и выражения (означающего), где первая сторона означает смысл, т.е. все, что сообщается знаком, любую информацию, им передаваемую, или то, что переводится; а вторая сторона – внешнюю, доступную человеку в восприятии через анализаторы субстанцию.

Две стороны знака нельзя разделить, точно так же как нельзя разделить лицевую и оборотную стороны листа бумаги. Схема знака — круг с чертой, проведенной по диаметру (рис. 1).



Рис. 1

Ч. Моррис сформулировал вслед за Пирсом основные понятия и принципы семиотики. Значение есть компонент опыта. Оно складывается из следующих модусов:

- отношение знаков в системе (синтактика);

- отношение знака к предмету познания (семантика);
- отношение знаков к тем, кто ими пользуется (прагматика).

4. Знаковые системы

В область исследования семиотики как науки входят любые знаковые системы, имеющие самую разную природу и воздействующие на разные анализаторы в восприятии:

1) звук (устная речь, музыка, азбука Морзе и т. д.); воспринимающий анализатор – слуховой;

2) графика (алфавит, живопись, фотография, стенография, общенаучные символы, ноты, топографические карты, иероглифы и т. д.); воспринимающий анализатор – зрительный;

3) движение (танец, Body Language, BL (см. ниже), язык глухонемых, положение рук регулировщика и т.д.); воспринимающий анализатор – зрительный;

4) запах (духи и др.); воспринимающий анализатор — обонятельный;

5) цвет (белый цвет у мусульман – символ смерти, у христиан ту же функцию выполняет черный цвет; светофор и др.); воспринимающий анализатор – зрительный;

6) форма (соотношение выпуклостей и впадин в алфавите слепых и др.); воспринимающий анализатор – тактильный, осязательный;

7) предметность (елка в европейском доме в декабре как символ Рождества, обручальное кольцо как символ верности и др.); воспринимающий анализатор – зрительный;

8) материал (золото как символ богатства, одежда из черной кожи с заклепками, так называемая косуха, как символ принадлежности к клану любителей hard rock или heavy metal и др.); воспринимающий анализатор – зрительный или тактильный, осязательный;

9) поступок (обряд помолвки как знак обещания вступить в брак и т. д.); воспринимающие анализаторы могут быть разные, но, как правило, зрительный.

Поступки как знаки относятся к ритуальным, или культурологическим, знаковым системам, которые, как правило, представляют собой иерархические структуры, включающие другие, более простые одноуровневые знаковые системы: двигательные, предметные и т. д. Это можно рассмотреть на примере, скажем, организации принятия пищи, которую каждое общество символизирует по-своему. Так, монгольский скотовод, отправляясь в дальний путь, не брал с собой запасов еды, поскольку любая юрта по дороге была его домом, где его и накормят, и напоят. Принятие пищи как символический процесс очень легко обозначается через символические операции типа усиления, гиперболизации.

В качестве означаемого знака может выступать другой знак. Ноты – это графическая система, выражающая звуки, это музыкальный алфавит. Алфавит слепых, так же как и обычный графический алфавит, и часть знаков языка глухонемых, символизирует звуки речи. Некоторые знаки речи глухонемых означают целое понятие, т. е. являются аналогом иероглифа. В этом смысле язык глухонемых – комбинированный.

5. Характеристики знаков

Обозначаемые предметы могут не существовать и быть недоступными непосредственному восприятию. Но знаки должны быть предметами, которые могут непосредственно восприниматься теми, для кого они предназначены, т. е. существовать эмпирически и быть доступными слуху, зрению, осязанию.

Предметы становятся знаками не в силу каких-то обстоятельств, заложенных в них самих, а по воле и желанию субъекта обозначения. При этом, чтобы предмет считался знаком, необходимо согласие многих людей, а не произвол одного. Знаки, как и все на свете, не вечны. В изменившихся условиях принятый знак может быть отменен или заменен более удобным. Чтобы знак существовал, необходима объективная потребность в нем людей.

В характеристике знаков существенным является правильное, регулярное отношение любого из них к другим знакам, предшествующим и последующим. Будучи противопоставлен шуму как специфически организованный элемент, знак обладает свойствами повторяемости и условности.

Реальное существование речевого знака ограничено временем его воспроизведения и восприятия. Как определенная мера энергии знак существует ограниченное время. На известном пределе знак превращается в шум или воспринимается говорящим и слушающим только в качестве шума. В отличие от шума каждый акт коммуникации соответствует одному набору знаков. Уже говорилось, что функционирование естественного языка — это повторяемость знаков и их последовательностей.

Признак повторяемости (или воспроизведения) знака является наиболее существенным для понимания структуры естественного языка.

Признак условности считается ведущим и решающим, что определяется его констатацией в качестве произвольной связи между понятием и образом в рамках индивидуальной психики или коллективного сознания, т. е. произвольной признается связь между означающим и означаемым.

6. Классификация знаков

В данном отношении очень важной оказывается трехчленная классификация знаков на знаки-символы, знаки-образы и знаки-индексы, основанная на разной степени произвольности знака. Действительно, слово «стол» как знак является, вероятно, абсолютно произвольным, т.е. знаком, в котором между планом выражения, означающим, и планом содержания, означаемым, нет никакого материального подобия (ср. *table*, *irada* и т.д.), а изображение дерева на картине часто похоже на реально существующее дерево. Очевидно, что знаки по степени их произвольности неодинаковы.

Знаки-символы совершенно условны, в них между материальным предметом и денотатом нет логической связи [денотат (лат. *denotatus* – обозначенный) – предметное значение имени (знака), т.е. то (предмет, действие, явление

и т. п.], что называется этим именем, представителем чего оно является в языке). Это полностью немотивированные знаки. Самым ярким примером семиотической системы, состоящей из знаков-символов, считается естественный язык.

Знаки-образы (иконы) – суть знаки, внешне похожие на свой денотат, например, пантомима или топографические знаки: синий цвет напоминает цвет воды, зеленый – цвет леса, а коричневый – цвет гор. Именно поэтому они так легко запоминаются в школе (как и знаки многих полезных ископаемых). Некоторые знаки дорожного движения — иконические, например, знак запрета на въезд («кирпич») может быть ассоциирован со шлагбаумом, закрывающим проезд. Идеальным примером иконической знаковой системы является фотография.

Знаки-индексы находятся на границе знака и не-знака. Индексы фиксируют причинно-следственные отношения в окружающем мире, если эти отношения уже установлены. Следствие есть знак причины, например, дым – это знак костра; свет – это знак того, что наступило определенное положение планеты Земля по отношению к Солнцу.

Знаковая система есть посредник, служащий обмену информацией между двумя другими системами, причем те части этих двух других систем, которые непосредственно контактируют со знаком, в свою очередь контактируют друг с другом, и все три системы образуют своеобразное триединство (рис. 2).

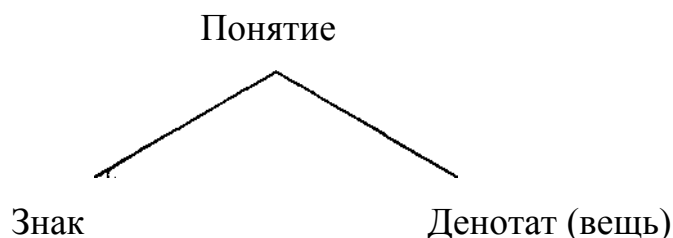


Рис. 2

Знак символизирует понятие, связь между ними причинная. **Понятие** относится к вещи. **Знак** замещает вещь, но прямой связи между ними нет, эта связь может быть неточной и даже ложной. Символ никогда не отражает вещь истинно, так как отношение между ними не прямое, а через понятие. В этом ос-

новной недостаток естественного языка как коммуникативной системы: слова отражают вещи недостаточно точно (люди, говоря одно и то же, часто подразумевают разное).

В этом смысле особую важность приобретает понятие удельного веса, или значимости, слова. В устах одного человека произнесенное слово может значить много больше, чем в устах другого. Значимость слова определяется личностью говорящего и его внутренним «словарем», доля же осознания этой значимости слушателем или читателем зависит от коммуникативного мастерства как его самого, так и автора.

7. Вторичная классификация знаков

Можно предложить следующую классификацию знаков и знаковых систем.

1. Знаки бывают, прежде всего, *единичные* (изображение туфли над дверью) и *системные*, где каждый знак противопоставлен многим другим. Звонок на урок, например, не противопоставлен своему отсутствию, отсутствие звонка ничего не значит; звонок является здесь единичным знаком, который не входит в оппозицию ни с какими другими знаками. Всякая система знаков является коммуникативным устройством, но не всякое коммуникативное устройство есть система, например, не является таковым совокупность единичных знаков (вывески).

2. Можно говорить об *условных и естественных знаках*. Естественный знак близок к значимому явлению. У естественного знака означающее и означаемое образуют природное единство. В отличие от значимых объектов естественные знаки обладают апеллятивной функцией. Поведение человека состоит из значимых действий, но, только приобретя коммуникативную направленность, эти действия становятся знаками. Жесты и мимика – значимые объекты, по мимике наблюдатель может судить о состоянии человека, когда же они предназначаются для наблюдателя, они становятся естественными знаками.

При обучении путем показа поведение переходит из категории значимых действий в категорию естественных знаков.

2а). Среди условных выделяются знаки *произвольные и символические*. Увидев, например, дорожный знак «стоянка запрещена», мы не можем догадаться о его содержании, не зная его заранее. В то же время, если мы увидим изображение бублика над дверью, мы можем догадаться, что это булочная. Первый из знаков является условным, второй – символическим.

3. Существуют знаки *прямые и косвенные*. Косвенный знак имеет денотатом другой знак. Азбука Морзе состоит из косвенных знаков, при помощи которых передаются другие знаки, знаки языка. Письменность — такая же система косвенных знаков, так как буквы служат для передачи звукового языка. Вместе с тем знак может не соотноситься с другими знаками, а непосредственно передавать смысл, например, цифры 1, 2, 3 прямо обозначают понятие счета независимо от языка. Большинство единиц звукового человеческого языка являются прямыми знаками, обозначают понятие или называют вещь; исключением являются, например, фонемы.

4. Существуют системы *синтагматические и асинтагматические*. В последних каждый знак равен целому сообщению. Между дорожными знаками, например, синтагматических отношений установить нельзя. Находясь рядом, два знака – «стоянка запрещена» и «только прямо» – не образуют синтагматической последовательности и воспринимаются по отдельности; сигналы космической станции асинтагматичны: каждый из них несет информацию об одном параметре и не образует связного сообщения с отдельным сигналом. В других знаковых системах, например в естественном языке, в азбуке Морзе и т. п., сообщение синтагматическое: оно равно последовательности знаков.

5. Знаковые системы бывают *тематические (органичные) и атематические*. Так, знаки записи шахматной игры могут служить для передачи качественно органичной информации, топографические знаки также служат для передачи информации одного типа в отличие от, скажем, письменности, азбуки

Морзе или естественного языка, которые передают качественно неограниченную информацию.

6. Знаковые системы могут быть **статическими и операционными**, причем последние обозначают операции над другими знаками, например, знаки +, -, или знаки «сдвинуть», «поменять местами» и «перевернуть» в корректорской работе.

7. Знаки могут быть **ситуативными и аситуативными**. Знаки ситуативных систем имеют различные обозначения в зависимости от ситуации. Так, «А + В» может в определенной ситуации иметь денотат $6 + 4$, в другой ситуации – $3 + 2$ и т.д. Среди языковых знаков ситуативными являются местоимения, а также слова «правый» и «левый», «восток» и «запад» (например, Аляска – крайний запад на американском материке и восток – на азиатском).

8. Существуют **замкнутые и открытые** знаковые системы. В замкнутых системах количество знаков строго определено, и каждый новый возникший знак превращает исходную систему в новую знаковую систему. В открытых системах возникновение нового знака не разрушает старой системы.

В языке словарный состав, по-видимому, является неопределенной системой, если включать в число слов потенциальные слова типа «недоукрепленность», «пылеводонепроницаемость» и т. д., а также новообразования и неологизмы.

9. Важно различие **простых и сложных** знаковых систем. В сложной системе, как уже сказано, некоторая совокупность знаков, не исчерпывающая их общее число, является также системой, отличной от системы в целом по одному из перечисленных выше признаков. Так, например, система знаков, применяемых в арифметике, включает операционные (+, -) и статические (1, 2, 3 и т. д.).

9а) Простые системы качественно *однородны*. Сложные системы могут быть *много- и одноярусными*; в первых возникает иерархическое подчинение: единицы одной подсистемы могут быть сведены, упрощены до единицы другой подсистемы или, иначе говоря, предельным минимумом единицы одной под-

системы является единица другой подсистемы. Одноярусные сложные системы не образуют иерархических отношений внутри себя.

Системы знаков сопоставимы друг с другом по этим признакам и образуют те же типы оппозиции, что и знаковые единицы.

10. В отличие от знаковых единиц две знаковые системы могут быть *перекрестными* по отношению друг к другу (внутри этих двух систем есть одни и те же знаки) и *самобытными* (ни один знак первой системы не представлен во второй).

10а) Перекрестные системы могут быть *соположенными и противоположенными*. В последнем случае повторяющиеся группы знаков не являются подсистемой ни в одной из двух сопоставляемых систем. Соположенные системы иерархически подчиняют повторяющуюся группу знаков как подсистему внутри себя. Например, лексика естественного языка иерархически подчиняет группу сложносокращенных слов, которая является подсистемой внутри системы сокращений, применяемых в определенных областях общения.

Устное человеческое общение строится посредством одновременного функционирования двух знаковых систем – естественного языка и Body Language. Естественный язык в семиотическом смысле можно определить как совокупность условных (2), произвольных (2а), прямых (3), синтагматических (4), атематических (5), статических (6), аситуативных (7) знаков, образующих открытую многоярусную систему (8), соположенную с другими знаковыми системами (Юа), но иерархически не подчиняющуюся ни одной из них.

Body Language определяется как совокупность естественных (2), символических (2а), прямых (3), асинтагматических (4), атематических (5), статических (6), ситуативных (7) знаков, образующих открытую (8), однородную (9), самобытную (10) семиотическую систему.

Знаковые системы создаются людьми для облегчения коммуникации. Этот процесс является открытым. Каждая культура на разных этапах своего развития стимулирует создание все новых и новых знаковых систем. Сегодня, например, каждый цивилизованный школьник в мире пользуется семиотикой

Internet, о возможности появления которой его родители даже не догадывались в юности.

8. Представители аналитической философии

Аналитическая философия (англ. *Analytic philosophy*) – англо-американская традиция философии, получившая широкое распространение в середине XX века. Аналитическая философия не представляет собой единой школы, поскольку хотя и сформировалась на основе британского неореализма Мура и Рассела, однако также впитала в себя австрийский неопозитивизм (через Айера и Куайна) и американский прагматизм (Пирс, Моррис). Термин *аналитический* указывает на идеалы ясности, точности и логической (Аристотель называл логику аналитикой) строгости мышления, которые стремятся осуществить представители данного направления философии.

Не существует единого мнения о месте и времени рождения аналитической философии, появившейся в качестве результата т. н. «лингвистического поворота» так или иначе затронувшего многие философские направления XX века: герменевтику, феноменологию, структурализм и постструктурализм. В основании аналитической традиции лежат идеи немецкого логика Г. Фреге, неореализм, логико-семантический анализ, философия здравого смысла Джорджа Мура, логический атомизм Бертрانا Рассела, логический позитивизм представителей Венского кружка, Львовско-Варшавской школы, философия обыденного языка оксфордской школы, а также концепции раннего и позднего Витгенштейна.

9. Так называемый лингвистический переворот

Позитивизм из логического стал лингвистическим. Особенно это заметно на примере Витгенштейна, который от проекта построения логически выверенного метаязыка перешел к анализу языковых игр. После Второй мировой войны в конце 1940-х и в 1950-х годах аналитическая философия окончательно обратилась к анализу обыденного языка.

В отличие от неопозитивистов, сторонившихся «ловушек» обыденного языка, философы-аналитики осознали огромное количество тонких нюансов, терявшихся при попытках создания редуцированного метаязыка. В то время как логический позитивизм фокусировался на логических терминах, которые, как предполагалось, должны быть универсальными и отделенными от случайных факторов (таких как культура, язык, исторические условия), аналитическая философия подчеркивала употребление языка обычными людьми — эту особенность аналитической философии Ричард Рорти обозначит в 1967 году как «лингвистический поворот» (англ. *Linguistic Turn*).

Одной из особенностей аналитической философии является повышенный интерес к морально-этической проблематике, которую классический «австрийский» неопозитивизм предпочитал игнорировать. Это обусловлено смещением внимания с анализа языка к анализу обыденного языка, где присутствует значительное количество оценочных суждений. В аналитической этике обозначилось два подхода к интерпретации морально-этических высказываний: когнитивное и некогнитивное. Когнитивный или *познавательный подход* подразумевал верификацию этих высказываний и редукцию к опыту, то есть к материальным интересам (натурализм Р. Бойда и Н. Стеджена) или «интуиции добра» (Джордж Мур), тогда как *некогнитивный подход* исходил из субъективно-эмоционального отношения (эмотивизм Айера) или должествования (*прескриптивизм* Р. Хэара). Однако в самой метаэтике (и тем более в этическом сообществе в целом) некогнитивный подход не пользуется популярностью.

Лекция № 2: ПРАГМАТИКА КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

План

- 1. Становление прагматики: истоки, проблемы постулаты науки.**
- 2. Место прагматики среди лингвистических дисциплин. Прагматика в контексте антропоцентрической научной парадигмы.**
- 3. Предмет, объект, задачи прагматики.**
- 4. Понятийный аппарат.**

1. Становление прагматики: истоки, проблемы постулаты науки

Понятие и термин *прагматика* были введены американским ученым Чарльзом Моррисом в конце 30-х годов XX века.

Моррис существенно развил учение о знаковой ситуации и, обратив внимание на бинарные отношения, существующие между элементами семиозиса, впервые выделил в качестве основных разделов семиотики три аспекта рассмотрения знаков: **семантику** – изучающую отношение знака к объекту, **синтактику** – рассматривающую формальное отношение знаков друг к другу и **прагматику** – исследующую отношение знаков к интерпретаторам [Моррис, 1938, с.42].

В 1970 году состоялся международный симпозиум по прагматике естественных языков.

В 70-тые годы – состоялся переход к изучению языка в качестве средства коммуникативного взаимодействия.

1) ключевым понятием для адекватного описания языковой коммуникации является понятие *деятельности*;

2) язык является средством динамического взаимодействия коммуникантов;

3) функционирование языка неразрывно связано с ситуативным контекстом его употребления.

Л. Витгенштейн интерпретировал высказывание только исходя из контекста его употребления.

Главным постулатом прагматики считается утверждение Дж. Остина: «Слово есть дело».

2. Место прагматики среди лингвистических дисциплин. Прагматика в контексте антропоцентрической научной парадигмы

Семиотика (от греч. «знак») – научная дисциплина, изучающая общее в строении и функционировании различных знаковых (семиотических) систем.

Ч. Моррис и рассматривал семиотику достаточно широко, считая такие науки, как "лингвистика, логика, математика, риторика и эстетика" частными науками о знаках [Моррис, 1938, 38].

Синтактика – это отношение знаков к другим знакам.

Прагматика – это отношение знаков к людям.

Семантика – это отношение к значению (смыслу).

3. Предмет, объект, задачи прагматики

Прагматика – дисциплина, изучающая язык не «сам в себе и для себя», а как средство, используемое человеком в его деятельности.

Объектом изучения прагматики в целом являются отношения между знаками и людьми, которые этими знаками пользуются.

Объект прагматики – язык как знаковая система в аспекте человеческой деятельности.

Предмет прагматики составляют факторы, которые определяют выбор вариантов выражения коммуникативного намерения, а также условия, которые определяют понимание коммуникативной цели высказывания.

Задачи прагматики

В связи с субъектом речи изучаются:

1) явные и скрытые цели высказывания, например, сообщение некоторой информации или мнения, вопрос, приказ, просьба, совет, обещание, извинение, приветствие, жалоба;

2) речевая тактика и типы речевого поведения;

3) правила разговора, подчиненные так называемому принципу сотрудничества;

4) установка говорящего, или прагматическое значение высказывания: косвенные смыслы высказывания, намеки, иносказание, обиняки и т.п.;

5) референция говорящего, т.е. отнесение языковых выражений к предметам действительности, вытекающее из намерения говорящего;

- 6) прагматические пресуппозиции;
- 7) отношение говорящего к тому, что он сообщает.

В связи с адресатом речи изучаются:

- 1) интерпретация речи;
- 2) воздействие высказывания на адресата;
- 3) типы речевого реагирования на полученный стимул.

В связи с отношениями между участниками коммуникации изучаются:

- 1) формы речевого общения (диалог, беседа, спор, ссора);
- 2) социально-этикетная сторона речи (формы обращения, стиль общения);
- 3) соотношение между участниками коммуникации в тех или иных рече-

вых актах.

В связи с ситуацией общения изучаются:

- 1) интерпретация дейктических знаков («здесь», «сейчас», «этот» и т.п.);
- 2) влияние речевой ситуации на тематику и формы коммуникации.

4. Понятийный аппарат

Ученые выделяют три понимания языка:

- 1) язык как любая знаковая система;
- 2) язык как определенный класс знаковых систем, состоящий из фонем, морфем, лексем, единый человеческий язык.

3) Язык как реально существующая знаковая система, используемая в некотором социуме, т.е. этнический язык.

Речь – функционирование языка в процессе общения.

Речь – это процесс говорения, протекающий во времени и облеченный в звуковую форму.

Речь используется в разных социальных сферах и выполняет различные функции.

Предложение – это абстрактный элемент организованной по преимуществу парадигматически языковой системы.

Предложение – это единица структурного и семантического синтаксиса.

Высказывание – это единица речевого уровня.

Текст – объединенная смыслом последовательность знаковых единиц, основными свойствами которой являются связность, целостность, завершенность.

Дискурс – связный текст в совокупности с экстралингвистическими факторами.

Коммуникативная ситуация – это сложный комплекс внешних условий общения и внутренних состояний общающихся, представленных в высказывании, дискурсе.

Коммуникативная компетенция – это совокупность личностных свойств и возможностей, обеспечивающих коммуникативную деятельность человека.

Интенция – намерение говорящего, то, что в конечном счете должно быть.

Лекция № 3: ПРАГМАТИКА И ЗНАЧЕНИЕ СЛОВА

План

- 1. Прагматическое значение как компонент лексического значения слова и фразеологизма.**
- 2. Лексикографическое представление прагматического значения слова и фразеологизма посредством коннотативных, стилистических и хронологических помет.**
- 3. Понятие денотативной оценочности.**
- 4. Коннотативная характеристика слова и ее реализация: оценочность, образность и эмоциональная экспрессивность.**

1. Прагматическое значение как компонент лексического значения слова и фразеологизма.

Значение в прагматике связано с говорящим или использующим язык;

Значение слова складывается из чисто семантической доли и из прагматической, связанной с употреблением знака.

Прагматический спектр слов включает следующие ведущие компоненты:

- эмотивный компонент, выражающий эмоциональное отношение говорящего/пишущего к передаваемому сообщению;
- компоненты социального статуса, свидетельствующие о профессиональной принадлежности говорящего;
- культурные и исторические аспекты;
- компоненты тональности ситуации, стилистической отнесенности и текстуальной организации.

2. Лексикографическое представление прагматического значения слова и фразеологизма посредством коннотативных, стилистических и хронологических помет:

- 1) экспрессивно-эмоциональная окрашенность,
- 2) принадлежность к тому или иному стилистическому пласту,
- 3) профессиональная принадлежность,
- 4) актуальность употребления.

Пометы, передающие эмоционально-экспрессивную оценку:

Высокое, одобрительное, ласкательное, почтительное, шутливое, неодобрительное, ироническое, пренебрежительное, уничижительное, презрительное, бранное, грубое, вульгарное.

Стилистический комментарий в словаре опирается на пометы:

- возвышенное, поэтическое, народно-поэтическое, книжное;
- разговорно-сниженное, просторечное, жаргонное, вульгарное;
- разговорное.

Профессиональная маркированность лексики:

- экономическое, юридическое, физическое, ботаническое, химическое, спортивное, медицинское, зоологическое, религиозное;
- профессиональное, специальное.

Хронологическая характеристика слова:

- устарелое, историческое.

3. Понятие денотативной оценочности

– денотативная оценочность связана с идеей дуалистичности человеческого мышления: *свой – чужой, верх – низ, левый – правый, внутренний – внешний, жизнь – смерть;*

– оценочность денотативных оценочных значений устойчива, общепринята и поэтому представляется говорящим объективной;

– неэкспрессивной денотативной оценкой обладают слова с неэкспрессивными оценочными значениями, которые составляют основу ценностной картины мира;

– под оценочностью понимается заложенная в слове положительная или отрицательная характеристика человека, предмета, явления;

– денотативная оценочность присуща оценочным положительным словам: *золото, радость, любовь, трудиться.*

– отрицательная денотативная оценочность характерна для слов: *чума, голод, опасность, смерть, лениться, опаздывать.*

4. Коннотативная характеристика слова и ее реализация: оценочность, образность и эмоциональная экспрессивность

Изучение смысловой структуры слова включает в себя анализ всевозможных полутонов: коннотативной оценочности, эмоциональности, образности, экспрессии.

В совокупности оценочность, эмоциональность, образность и экспрессию можно обозначить термином «*коннотация*», т.е. «дополнительное содержание слова (или выражения)».

Средства выражения оценки:

- 1) интонация;
- 2) оценочные конструкции и оценочные фразеологизмы;
- 3) определенные аффиксы: *толстуха, зайнька, родненький, голубчик*;
- 4) переносное значение слов;
- 5) оценочность может развиваться у слов, выполняющих указательную функцию, т.е. у местоимений;
- 6) все оценочные слова вследствие их функциональной природы характеризуются своеобразным употреблением в тексте.

Образ

Образ – это важнейшая языковая сущность, в которой содержится основная информация о связи слова с культурой.

Образность так же как оценочность, не столько «созначение», сколько существенный признак самого значения, способ представления значения.

Важнейшими чертами образности в слове являются:

- а) зрительность (картинность);
- б) сравнительная недолговечность;
- в) «поставщики образности» – переносные значения.

Эмоциональность и экспрессивность

Эмоциональные элементы используются для выражения субъективного отношения, чувств, настроений человека и воздействия на чувства других, в то время как экспрессивные – для усиления выразительности, как при выражении эмоций, воли, так и при выражении мысли.

«Чистое» выражение эмоций в языке отсутствует, но в нем есть средства, которые могут максимально сблизить эмоциональные реакции и языковую сущность – это так называемые аффективы (наиболее типичные из них – междометия).

Экспрессия

Экспрессивность трактуется как эмоционально-оценочное отношение субъекта речи к тому, что фиксируется в их объективном содержании.

Экспрессивность выражает следующие виды субъективной модальности: положительное или отрицательное эмоциональное отношение, квалификативно-оценочное отношение и социальные реакции.

Экспрессию можно пронаблюдать на фонемном уровне, писал Н.С.Трубецкой, подчеркивая возможность намеренного изменения фонем говорящими.

Экспрессивные средства создаются на базе существующих словообразовательных моделей.

Экспрессия свойственна всем идиомам.

Экспрессия на синтаксическом уровне может быть создана изменением синтаксических связей слов, или, повторами определенной синтаксической структуры, одинаковой модели предложения.

Экспрессивность – это функция прагматики.

Основная задача экспрессии – воздействовать на адресата при помощи компонентов коннотации: эмоциональности, оценочности, стилистического значения и образности разноуровневых единиц языка и речи.

Лекция № 4: КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИНЦИПОВ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ

План

1. Общие принципы речевого общения: аксиомы П. Вацлавика.
2. Ситуационно ограниченные принципы речевого общения.
3. Принцип кооперации Г. П. Грайса.
4. Относительность постулатов Г. П. Грайса.
5. Нарушение постулатов Г. П. Грайса.
6. Постулаты Г. П. Грайса в неречевой деятельности.
7. Постулаты Г. П. Грайса как база при выведении импликатур.
8. Соблюдение постулатов Г. П. Грайса.

1. Общие принципы речевого общения: аксиомы П. Вацлавика

Принципы речевого общения – механизмы, регулирующие процесс речевого общения и робеспечивающие его эффективность (П. Вацлавик).

Принципы речевого общения подразделяются на *общие принципы*, или аксиомы речевого общения, и *ситуационно-ограниченные принципы* речевого общения, нарушаемые в определенных ситуациях для достижения ближайшей или конечной целей коммуникативного взаимодействия.

Аксиомы Вацлавика

Аксиома 1: Человек не может не общаться. Отказ от общения – самостоятельный коммуникативный сигнал.

Аксиома 2: Вербальные и невербальные коды, используемые при общении, в стандартной ситуации не противоречат друг другу (например, высказывание: *Вот она смотрите!* сопровождается указательным, а не подзывающим жестом).

Аксиома 3: Речевое общение протекает в трех вариантах:

– равностатусном: *Дай-ка соль!*

– разностатусном: *Не могли бы Вы передать мне соль?*

– псевдокоммуникативном: *Бедная я, несчастная. Как же мне не везет!*

Вот и соль опять рассыпала.

Аксиома 4: Из двух составляющих высказывания – предметной (что человек говорит) и интенциональной (с какой целью человек говорит) – вторая составляющая (интенциональная) является ведущей.

Аксиома 5: Коммуниканты оценивают высказывание партнера с точки зрения попытки развязать конфликт. В ситуации конфликта в речи партнера определяется высказывание-зачин. Собственные высказывания трактуются как ответная реакция на конфликтное высказывание партнера.

2. Ситуационно ограниченные принципы речевого общения

К ситуационно ограниченным принципам речевого общения относят принцип кооперации Г. П. Грайса, принцип вежливости, детально рассмотренный Дж. Личем, и принцип сохранения имиджа, описанный С. Левинсоном и П. Браун.

3. Принцип кооперации Г. П. Грайса

Принцип реализуется 4 категориями: **Количества, Качества, Отношения, Способа.**

1) Категория Количества представлена двумя постулатами:

– твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется для достижения целей диалога;

– твое высказывание должно содержать не больше информации, чем требуется для достижения текущих целей диалога.

2) Категория Качества:

- старайся, чтобы твое высказывание было истинным;
- не говори того, что ты считаешь ложным;
- не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований.

3) Категория Отношения:

- не отклоняйся от темы.

4) Категория Способа:

- выражайся ясно;
- избегай непонятных выражений;
- избегай неоднозначности;
- будь краток (избегай ненужного многословия);
- будь организован.

Категория Количества определяет объем информации, который должен содержаться в высказывании.

Категория Качества: истинность определяется как важнейшее свойство передаваемой информации. Это наиболее важные постулаты.

Категория Отношения: подчеркивается связь между информацией, содержащейся в отдельных высказываниях.

Категория способа: ясность изложения рассматривается как необходимое условие речевого общения.

4. Относительность постулатов Г. П. Грайса

Относительность постулатов количества: одно и то же количество информации в разных ситуациях может быть достаточным, недостаточным и избыточным.

Относительность постулатов качества: одна и та же информация в зависимости от ситуации может быть истинной и ложной.

Относительность постулатов отношения: отклонение от темы диалога и поддержание темы диалога.

Относительность постулатов способа: один и тот же способ оформления мысли может выступать в зависимости от ситуации как ясный для партнера и как непонятный для партнера.

5. Нарушение постулатов Г. П. Грайса

Нарушение постулатов количества: они нарушаются, в первую очередь, для блага собеседника.

– уменьшение количества информации может использоваться с целью заинтересовать собеседника;

– увеличение количества информации помогает увидеть и надежнее усвоить наиболее важную информацию.

Нарушение постулатов качества: они регулярно нарушаются в таких сферах деятельности как реклама, дипломатия, политика, бизнес и др.

Нарушение постулатов отношения происходит с целью устранить социальную оплошность, совершенную одним из коммуникантов, и, тем самым, предотвратить развертывание конфликтной ситуации.

Нарушение постулатов способа: они не соблюдаются для того, чтобы при помощи вербальных средств смягчить неприятную для партнера ситуацию, которую тот на данный момент изменить не может.

6. Постулаты Г. П. Грайса в неречевой деятельности

Ситуативные нарушения постулатов Г.П. Грайса, возникающие как в речевой, так и не в речевой деятельности без порождения конфликтных ситуаций, дают основания рассматривать постулаты не как универсальные, а как ситуационно ограниченные.

7. Постулаты Г. П. Грайса как база при выведении импликатур

Стремление говорящего к косвенному выражению смысла ведет к образованию подтекста высказывания, или, по Г. П. Грайсу, коммуникативной имплицатуры.

Имплицатуры – подразумеваемый, но эксплицитно не выраженный смысл.

Г. П. Грайс выделил два типа имплицатур – конвенциональные и неконвенциональные (или речевые) имплицатуры.

Конвенциональные имплицатуры определяются с учетом семантики лексем и стандартной ситуации.

Неконвенциональные (или речевые) имплицатуры не связаны с употреблением определенных слов; для объяснения механизма их порождения необходимо обратиться к постулатам речевого общения.

Механизм порождения имплицатуры связан с набором условий:

- говорящий нарушает один из постулатов речевого общения;
- говорящий нарушает их, соблюдая при этом принцип кооперации;
- говорящий делает это, чтобы обогатить свое высказывание неким неявным дополнительным смыслом, т.е. нечто имплицировать;
- говорящий делает это, рассчитывая, что слушающий сможет правильно интерпретировать смысл его речевого действия, т.е. «вычитать» имплицатуру.

Имплицатуры обладают следующими свойствами:

- выводимость (вычленяемость): мы понимаем смысл имплицатур, несмотря на их невыраженность в высказывании;
- погашаемость: имплицатуру можно нейтрализовать;
- зависимость от смысла высказывания при относительной независимости от формы.

Общение на уровне имплицатур может быть обусловлено причинами социального или индивидуального плана:

- из соображений вежливости;
- с целью избежать ответственности за свои слова;
- с целью сокрытия предосудительной коммуникативной задачи;
- с целью повышения экспрессивности речи.

8. Соблюдение постулатов Г. П. Грайса

Человек в детстве приобретает привычку соблюдать постулаты речевого общения и не теряет ее и в дальнейшем.

Постулаты Г. П. Грайса соблюдаются в большей или меньшей степени во всех сферах деятельности.

Строгое соблюдение постулатов имеет место в тех случаях, когда конечной целью речевого общения является быстрая и точная передача фактуальной информации (к примеру, в процессе обучения)

Выводы

В речевом общении принцип кооперации Г.П. Грайса, детализируемый в постулатах четырех типов, может не только соблюдаться, но и нарушаться (для пользы слушающего).

Соблюдение постулатов обусловлено как ближайшей, так и конечной целями речевого взаимодействия.

В естественном диалоге соблюдение постулатов рассматривается как норма.

Нарушение постулатов вызывается особыми целями когнитивного и социального характера.

Речевое общение должно быть оптимально организовано не только в рациональном, но и в эмоциональном отношении.

При построении высказывания необходимо поддерживать эмоциональное равновесие слушающего, соблюдая особый принцип коммуникации – принцип вежливости.

Лекция № 5: ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В ПРОЦЕССЕ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ

План

1. Принцип вежливости Дж. Лича.
2. Максимы (постулаты) вежливости Дж. Лича.
3. Проблемы реализации принципа вежливости Дж. Лича.
4. Принцип сохранения имиджа С. Левинсона, П. Браун. Истоки теории имиджа: концепция Э. Хофмана. Структура имиджа коммуникантов в теории С. Левинсон, П. Браун.
5. Типы вежливости в концепции С. Левинсона, П. Браун.
6. Языковые средства поддержания имиджа собеседника. Речевая угроза имиджу собеседника.
7. Культурная обусловленность принципа сохранения имиджа.
8. Текстовая реализация принципа сохранения имиджа.

1. Принцип вежливости Дж. Лича

Американский лингвист Дж. Лич предложил интересное и удачное развитие идей Г. П. Грайса, дополнив Принцип Кооперации Принципом Вежливости.

Дж. Лич предложил свою трактовку вежливости: высказывание является тем менее вежливым, чем больше усилий предполагает совершение соответствующих действий от адресата и чем более это выгодно и удобно для говорящего и наоборот.

Максима такта (уменьшать «затраты» другого и увеличивать «пользу» для него);

Максима великодушия (уменьшать «пользу» для себя и увеличивать свои «затраты»);

Максима одобрения (уменьшать неодобрение и увеличивать одобрение других);

Максима скромности (уменьшать одобрение и увеличивать неодобрения себя);

Максима согласия (уменьшать несогласие и увеличивать согласие с другим);

Максима сочувствия (симпатии) (уменьшать эмоциональную дисгармонию и увеличивать симпатию и сочувствие между собой и другим).

2. Максимы (постулаты) вежливости Дж. Лича

Максима такта. Максима такта связана с затратами и выгодой коммуникантов. При вербальном оформлении высказывания необходимо стремиться к тому, чтобы затраты слушающего казались меньше, чем его выгода. В высказываниях-просьбах можно усилить степень реализации максимы такта за счет использования косвенной формы выражения намерения: *Хочешь пожарить картошку? У тебя не будет возможности пожарить картошку?*

Реализация максимы такта имеет свои преимущества не только для слушающего, но и для говорящего. Фокусировка модальных параметров (в первую очередь, параметра «возможности») смягчает для говорящего возможный отказ выполнить просьбу.

Максима великодушия. Максима великодушия связана также с затратами и выгодой коммуникантов. При вербальном оформлении высказывания необходимо стремиться к тому, чтобы затраты говорящего казались больше, чем его выгода.

Максима великодушия реализуется, в первую очередь, в высказываниях-приглашениях: *Ты можешь прийти к нам пообедать.* И в высказываниях-предложениях: *Я могу одолжить тебе свою машину.*

Максима одобрения. Максима одобрения и максима скромности касаются порицания и похвалы коммуникантов. При вербальном оформлении высказывания необходимо стремиться к тому, чтобы порицание слушающего было заметно меньше, чем его польза.

В высказывании: *Доклад не такой хороший, как ...* внимание слушающего фокусируется на верхней части двухполюсной шкалы ожидания (ожидаемое – норма – хорошо) (неожидаемое – не норма – плохо), которая не была достигнута. По мнению Дж. Лича, недостаток похвалы (*не такой хороший*) означает скрытое порицание, т.е. нереализованность максимы одобрения.

Максима скромности. При вербальном оформлении высказывания необходимо стремиться к тому, чтобы порицание говорящим самого себя было заметно больше, чем похвала самого себя.

Интенсивности реализации максимы скромности варьируется от культуры к культуре. В восточных культурах степень вербализации параметра «порицание говорящего» выше, чем в европейских культурах.

Максима согласия. Максима согласия строится на совпадении взглядов коммуникантов (параметр согласие – несогласие). При вербальном оформлении высказывания необходимо подчеркивать общность взглядов, системы ценностей, планов, устраняя из фокуса внимания имеющиеся разногласия.

Частичное нарушение этой максимы является более приемлемым для речевого общения, чем ее полное несоблюдение. Так в японской культуре обязательным является многократное вербальное выражение согласия с мнением собеседника по всем вопросам; в европейских культурах не требуется полной реализации максимы согласия при несовпадении точек зрения коммуникантов.

Максима симпатии. Максима симпатии базируется на доброжелательном отношении коммуникантов друг к другу. Например, *Я очень обрадовался, узнав о том, что твоя собака умерла. / Я очень сожалею о том, что случилось с твоей собакой.* В данных примерах максима симпатии реализуется во втором примере за счет подчеркивания доброжелательного отношения к слушающему, что проявляется в вербализации факта сопереживания говорящего в связи с пе-

чальными для его партнера событиями и в косвенности обозначения неприятного для слушающего события.

Вывод: Принцип вежливости Дж. Лича включает текстовую реализацию шести постулатов (максим), которые базируются на вербальном подавлении одного из параметров (затраты – выгода; похвала – порицание; согласие – несогласие; симпатия – антипатия), что осуществляется либо в эксплицитной, либо в косвенной форме.

3. Проблемы реализации принципа вежливости Дж. Лича

Одной из проблем реализации принципа вежливости является выбор языковых средств, которые усиливают/ослабляют степень выраженности базовых параметров, лежащих в основе максим такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия, симпатии.

Нарушение принципа вежливости Дж. Лича

Принцип вежливости Дж. Лича является ситуационно ограниченным, т.е. он может нарушаться без порождения коммуникативных сбоев.

– При опасности для жизни человека: *Помогите! Тону!*

– В отдельных ситуациях профессионального общения: *Право на борт! Первый! Ответьте! Прием!*

– При инструктировании: *Столовую ложку меда смешать с одним желтком.*

– Иногда нарушение принципа вежливости Дж. Лича используется для достижения не когнитивных, а социальных целей. Так, в ситуации назревающего конфликта за счет нарушения максимы скромности можно построить шутку, позволяющую разрядить обстановку.

Принцип вежливости Дж. Лича и принцип вежливости Р. Лакофф

Принцип вежливости Дж. Лича (6 максим) частично пересекается с принципом вежливости, сформулированным Р.Лакофф в начале 70-х гг. XX в., в основе которого – три положения:

- не навязывать собеседнику свое мнение;
- предоставлять собеседнику право выбора;
- быть доброжелательным к собеседнику.

Они затрагивают одну и ту же модель вербального поведения – в процессе общения нужно бережно относиться к личности партнера-коммуниканта.

4. Принцип сохранения имиджа С. Левинсона, П. Браун. Истоки теории имиджа: концепция Э. Хофмана. Структура имиджа коммуникантов в теории С. Левинсон, П. Браун

Имидж – это социальный образ человека, соотносимый с требованиями и нормами той общественной группы, к которой он себя мысленно относит.

Имидж – это совокупность социально значимых характеристик, которым человек стремится соответствовать.

Истоки теории имиджа: концепция Э. Хофмана

Принцип сохранения имиджа С. Левинсона, П. Браун базируется на теории о социальном лице Э. Хофмана. Социальное лицо рассматривается как составляющая духовной сущности человека, которая «требует» от человека того, чтобы он ее оберегал.

Социальное лицо включает два компонента:

- негативное лицо базируется на стремлении человека обладать определенной степенью независимости от других членов социума;
- позитивное лицо базируется на стремлении человека быть частью социума.

Структура имиджа коммуникантов в теории С. Левинсон, П. Браун

Позитивная составляющая имиджа:

- стремление партнера-коммуниканта предстать в роли единомышленника говорящего;

– потребность в социальном признании и поддержке со стороны других членов социума.

Негативная составляющая имиджа:

– стремление партнера-коммуниканта дистанцироваться от других членов социума;

– потребность в независимости от других членов социума, свободе в принятии решений.

5. Типы вежливости в концепции С. Левинсона, П. Браун

Структура имиджа коммуникантов лежит в основе разделения феномена вежливости на два типа: позитивную и негативную вежливость.

Позитивная вежливость: стратегии коммуникативного сближения, комплименты, шутки, вербальные маркеры заинтересованности в делах собеседника и другие средства, вызывающие позитивные эмоции коммуниканта-партнера.

Негативная вежливость: стратегии коммуникативного дистанцирования, извинения, маркеры обезличивания ситуации, «размывания» намерения и другие средства, смягчающие негативные эмоции собеседника.

6. Языковые средства поддержания имиджа собеседника. Речевая угроза имиджу собеседника

Позитивная вежливость:

– комплименты: Мне так не хватает Вашей бережливости!

– обращения, сленгизмы, маркеры принадлежности к одной и той же группе: *Ник, стартуем завтра с Павликом, первым поездом, вагон пять!*

– высказывания с семантикой заинтересованности в делах партнера: *Как успехи? Ты уже пообедал?*

– конструкции, фокусирующие общность знаний: *Ведь ты же знаешь как это сложно!*

Негативная вежливость:

- упреждающие извинения: *Извините, если я Вам помешал, но не смогли бы Вы пересесть за другой столик?*
- конструкции, обезличивающие ситуацию: *Здесь принято выключать мобильные телефоны.*
- конструкции, размывающие речевое намерение: *Не могли бы Вы перенести мой заказ на другой день?*
- языковые средства, мультиплицирующие личность говорящего: *Мы сожалеем, но на это место уже взяли сотрудника.*

Речевая угроза имиджу собеседника

Для позитивной составляющей имиджа собеседника угрозу представляют, по мнению С. Левинсона и П. Браун, следующие типы речевых действий:

- обвинения: *Это ты сломал мой велосипед!*
- критика, высмеивание, перебивание: *Какие мы Вам уж товарищи!*
- отклонение предложений собеседника: *Нет, давай поедem завтра!*
- развитие для собеседника неприятных тем: *Слышал, что ты завалил экзамен. Стипендии, значит, не получишь.*

Для негативной составляющей имиджа собеседника угрозу представляют: приказы, просьбы, требования, советы: *Немедленно покиньте зал!*

Угрозы побуждают к изменению выбранной линии поведения: *Ну, ты еще у меня попляшешь!*

Предложения, обещания намекают на ответные услуги: *Ты можешь пожить у меня. Поможешь мне с математикой.*

Комплименты, пожелания навязывают этически необходимые действия: *Ах, какой у тебя потрясающий макияж! Мне бы так хотелось получить совет хорошего стилиста.*

7. Культурная обусловленность принципа сохранения имиджа

В разных культурах принцип сохранения имиджа реализуется по-разному.

Для западноевропейских культур свойственно вербальное проявление негативной вежливости (внимание фокусируется на стремлении собеседника к независимости от других членов социума, его потребности в личном пространстве не только физического, но и духовного характера).

Для русскоязычной культуры характерно активное вербальное проявление позитивной вежливости (фокус внимания сосредоточивается на потребности собеседника стать частью единой социальной группы, в которую уже входит говорящий, получить от него признание и поддержку).

8. Текстовая реализация принципа сохранения имиджа

При текстовой реализации принципа сохранения имиджа могут нарушаться постулаты Г. П. Грайса. Это происходит потому, что задача сохранить имидж партнера часто вступает в противоречие с задачей передать собеседнику определенную информацию быстро и без искажений.

Нарушение постулатов количества:

При использовании тавтологичных высказываний: *Ботинки есть ботинки.* (тавтология позволяет завуалировать недовольство говорящего).

При экспликации известной информации: *Обувь отвечает всем требованиям покупателей – удобная, высококачественная, элегантная ...* (избыток само собой разумеющейся информации позволяет скрыть негативную оценку говорящим какого-то свойства объекта, выбранного слушающим).

Нарушение постулатов качества:

– при использовании риторических вопросов: *И что тут можно сказать?* (чтобы не говорить плохого);

– при вербальном приукрашивании ситуации: *Квартире требуется косметический ремонт* (относительно давно не отремонтированной, запущенной квартиры, принадлежащей слушающему).

Нарушение постулатов отношения:

– при использовании намеков для выражения просьбы: *Мы неплохо потрудились!*

– при ненавязчивом предложении услуг: *Есть неплохие места на концерт Баха.*

Нарушение постулатов способа:

– при текстовой неопределенности смысла высказывания: *Цветы нужно было полить.*

– при использовании заимствованной лексики в завуалированных рекомендациях слушающему: *Лифтинг-крем проявил себя с лучшей стороны.*

Выводы

Принципы речевого общения представляют собой систему регулятивных механизмов, организованную на бинарной основе.

К важнейшим параметрам, объединяющим принципы речевого общения в бинарные группы, относятся:

а) универсальность (высокая/низкая: общие принципы речевого общения – ситуационно ограниченные принципы речевого общения);

б) тип когнитивных процессов (мысли/чувства: принцип кооперации – принципы вежливости и сохранения имиджа);

в) характер межличностного взаимодействия (индивидуальное/ социальное: принцип вежливости – принцип сохранения имиджа).

Принципы речевого общения обеспечивают успешное протекание коммуникации в условиях постоянно изменяющейся социальной среды.

Лекция № 6: ТЕОРИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ КАК ЦЕНТР ПРАГМАТИКИ

План

1. Дж. Остин и Дж. Серль как основоположники ТРА.
2. Истоки ТРА.
3. Определение базового термина РА.
4. Структура РА в концепции Дж. Остина.
5. Локуция как составляющая РА.
6. Иллокуция как составляющая РА.
7. Перлокуция как составляющая РА.
8. Специфика перформативного высказывания.
9. Структура РА в концепции Дж. Серля.

1. Дж. Остин и Дж. Серль как основоположники ТРА

ТРА – концепция, рассматривающая процесс вербальной коммуникации в структурном акте. Исходное положение данной теории: речевое общение – это деятельность, состоящая из базовых компонентов РА. Год рождения ТРА – 1955 г., когда Дж. Остин прочел серию лекций по данной проблеме в Гарвардском университете. Но основоположниками считаются не только Дж. Остин, но и его ученик Дж. Серль.

Дж. Остин противопоставил два типа высказываний: *констативы и перформативы*. Констативы описывают положение вещей: *Студент сдал вчера экзамен на отлично*. Перформативы совмещают речевое и неречевое действия: *Объявляю Вас мужем и женой*. Противопоставление констативов и перформативов помогло Дж. Остину смоделировать структуру базовой единицы вербального общения – РА.

2. Истоки ТРА

ТРА – это ядро прагматики. Она понимается в широком и узком смыслах.

В широком смысле – это идеи, объясняющие речевую деятельность. Представители этой концепции: Е. Д. Поливанов, Л. В. Щерба, А. М. Пешковский, М. М. Бахтин.

В узком смысле ТРА – название конкретной теории. Представители: А. Райнах, К. Бюлер, Л. Витгенштейн.

А. Райнах («Априорные основы гражданского права» (1913) противопоставил языковые и неязыковые акты, сфокусировав внимание на таких актах, как просьба, приказ.

К. Бюлер ввел термин РА («Теория речевых действий» (1934). Он противопоставляет РА и языковую структуру как феномены, соотносимые с субъектом и отвлеченные от него, т. е. межличностные.

Л. Витгенштейн («Философские исследования» (1945) подчеркивал то, что использование языка есть деятельность, в которой можно обнаружить языковые игры (отдавать приказы; описывать внешний вид объекта; информировать о событии; просить; благодарить; проклинать; приветствовать; молить).

П. Грайс и Дж. Остин открыли новое направление – *интенционализм*, где учитывается исходная *интенция* (намерение) говорящего и *интерпретация* слушающего, воздействие на него.

3. Определение базового термина РА

Объект исследования ТРА – акт речи (речевой акт), который состоит в произнесении говорящим конкретного предложения в конкретной речевой ситуации. В качестве глобального объекта выделяется диалог как процесс обмена речевыми актами.

Высказывание – это РА, так как в нем реализуется функция общения: деятельность и результат этой деятельности одновременно.

Дж. Остин впервые сформулировал понятие РА, его структуру и первую классификацию РА. Он рассматривал РА сквозь призму глаголов, способных передавать коммуникативное намерение говорящего.

РА (по Дж. Остину) – это единица речевой деятельности, выступающая как единство языковой и интенциональной (целевой) составляющих и способных оказывать воздействие на реципиента.

Дж. Серль развил концепцию Дж. Остина в своей работе «Теория речевых актов». РА (по Дж. Серлю) – это минимальная единица общения. РА – это производство конкретного предложения в определенных условиях, совершаемое в соответствии с набором конститутивных правил. Основной единицей языкового общения является не символ, не слово, не предложение, а производство конкретного предложения в определенных условиях.

4. Структура РА в концепции Дж. Остина

Дж. Остин считал РА трехуровневым образованием и вычленил локуцию, иллокуцию и перлокуцию. *Локуция*, т.е. языковое значение высказывания. *Иллокуция*, т.е. коммуникативное намерение говорящего. *Перлокуция*, т.е. то воздействие, которое говорящий, употребив соответствующее высказывание, оказывает на слушающего.

5. Локуция как составляющая РА

Локуция как языковая составляющая РА включает:

- *фонетический* аспект локуции – процесс произнесения звуков определенного языка (звуки языка человека).
- *фатический* аспект локуции – процесс соединения слов в высказывание по правилам грамматики (слова + грамматика).
- *ретический* аспект локуции – это процесс наполнения высказывания смыслом (смысл высказывания).

6. Иллокуция как составляющая РА

Самым ценным теоретическим достижением Дж. Остина стало понятие иллокуции. Перлокуция представляет интерес скорее для специалистов по риторике и психологии.

Основной интерес в ТРА – это иллокуция, которая фиксирует в поступке самое главное – заинтересованность человека в чем-либо, нацеленность на достижение чего-либо, т.е. человеческую интенциональность (намерение). В иллокуции могут быть выделены следующие составляющие:

– **Коммуникативная цель РА.** Например, цель обещания – взять на себя обязательства по выполнению определенных действий.

– **Условия успешности РА.** Это набор неких предварительных факторов, при отсутствии которых речевое действие не может быть адекватным. Например, нелепо просить кого-нибудь открыть дверь, если дверь и так уже открыта.

– **Условия искренности.** Понятно, что если люди не будут искренни (настолько, насколько это возможно – См. Категорию Качества Г.П. Грайса), то разрушатся основы нормальной человеческой коммуникации.

(Компоненты 1-3 обязательно присутствуют в иллокуции любого РА. Компоненты ;-7 необязательны, но могут оказаться весьма существенными для отдельных РА.)

– **Социальный статус коммуникантов.** Для значительного числа РА этот компонент несущественен: сообщать, подтверждать, обещать, поздравлять и т.д. можно как «сверху вниз», так и «снизу наверх».

– **Интенсивность иллокутивной силы,** например, такие РА, как предположение: *Я думаю, это сделал Дима,* и клятва: *Да я тебе клянусь, что это сделал Дима.*

– **Условия пропозиционального содержания.** Одно и то же пропозициональное содержание может быть представлено в высказываниях с различной иллокутивной функцией. Бессмысленно поздравлять кого-либо с тем, что у него случилась какая-либо неприятность: *Ты не сдал экзамен по прагматике? Поздравляю тебя.*

– **Способ достижения коммуникативной цели.** Такие РА, как выпрашивание или упрашивание, в отличие от РА просьбы, предполагают выполнение более одного речевого действия.

7. Перлокуция как составляющая РА

Перлокуция (от лат. говорение, произнесение) – это экстралингвистическая составляющая РА, ориентированная на слушающего. К результатам воздействия высказывания на слушающего относятся убеждение, принуждение, устрашение, удивление или заведение в тупик.

Дж. Остин вывел формулу для определения перлокутивной составляющей РА, что позволило ему наглядно показать отличие перлокуции от иллокуции.

Формула перлокутивной составляющей РА: сказав X, я сделал Y. Например, *Сказав, что застрелю его, я его напугал.*

Вывод: ТРА в концепции Дж. Остина.

При осуществлении РА происходит соотношение языковых единиц и конструкций с тремя элементами:

- фрагментом реального мира (локутивный акт);
- говорящим, его намерением (иллокутивный акт);
- слушающим, его вербальным поведением (перлокутивный акт).

8. Специфика перформативного высказывания

ТРА формировалась в процессе наблюдений над особым типом высказываний, которые при своем осуществлении оказываются действием по названному: *Обещаю Вам* – действие обещания; *Прошу Вас* – действие просьбы; *Клянусь Вам* – действие клятвы. Основой для составления перечня прагматических значений являются **перформативные** глаголы. В смысловой структуре каждого высказывания имплицитно присутствует перформативный глагол и его актанты, независимо от того, имеется ли в нем эксплицитный перформатив, или нет. Не каждый иллокутивный акт может выражаться перформативом. Так, к примеру, нельзя использовать перформативные глаголы для осуществления таких действий как угроза, лесть, ложь, поскольку это привело бы к неуспешности этих речевых актов, т.н. «иллокутивному самоубийству».

Различия между перформативными и неперформативными высказываниями:

– перформативные высказывания в отличие от неперформативных, однозначно выражают иллокутивную силу;

– перформативные высказывания в отличие от неперформативных используются тогда, когда говорящий хочет особо подчеркнуть иллокутивное намерение в силу определенных обстоятельств, ср.: *Я ничего не знала об этом. Я клянусь тебе, что ничего не знала об этом.*

– перформативные высказывания употребляются гораздо реже неперформативных в виде особенности коммуникативной ситуации, в которых они употребляются.

В. В. Богданов выделяет такие характеристики перформативных высказываний:

– **эквивалентность**, или равнозначность описываемому ими действию;

– **неверифицируемость**, т.е. неприложимость к ним критерия «истинно/ложно»;

– **автореферентность**, т.е. способность отсылать к своему собственному речевому акту;

– **автономинативность**, т.е. способность именовать самих себя;

– **эквипоральность**, т.е. совпадение времени совершения РА с моментом его произнесения;

– **уникальность**, т.е. неповторяемость;

– **компетентность говорящего**;

– **синсеративность**, т.е. наличие условия искренности у говорящего;

– **препараторность**, или наличие, т.н. предварительных условий;

– **субстанциональность**, т.е. соблюдение определенных условий;

– **определенная грамматическая выраженность**.

9. Структура РА в концепции Дж. Серля

Дж. Серль противопоставлял в РА два компонента:

- **пропозицию** (фактуальное содержание высказывания);
- **иллокуцию** (намерение говорящего).

Пропозиция подразделяется на:

- **объект**, о котором идет речь, вычленяется из реального мира в акте референции;
- **свойства**, относимые к объекту в высказывании, соединяются с объектом в акте предикцирования.

Иллокуция подразделяется на: **просьбу, вопрос, утверждение о будущем, пожелание.**

Дж. Серль не отрицал в РА локутивного и перлокутивного компонента. Локуцию и перлокуцию Дж. Серль считал второстепенным и сосредоточил свое внимание на противопоставление *иллокуции* (нового для исследований феномена) содержанию высказывания – *пропозиции* (относительно хорошо изученному в лингвистике феномену).

Лекция № 7: КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

План

1. Классификация речевых актов в концепции Дж. Остина.
2. Классификация речевых актов в концепции З. Вендлера.
3. Классификация речевых актов в концепции Дж. Серля.
4. Типы речевых актов в концепции Дж. Серля.
5. Правила порождения речевых актов.
6. Языковые средства реализации речевых актов.
7. Недостатки теории речевых актов (семь «грехов» прагматики).

1. Классификация речевых актов в концепции Дж. Остина

Дж. Остин разработал первую в истории лингвистики классификацию РА, которая базировалась на типе глагола, используемого в речи. Основным пара-

метром является иллокуция, дополненная характеристиками «истинно/ложно», «факт/оценка». При этом Дж. Остин видел недостатки предложенной им классификации: некоторые глаголы выделены не совсем отчетливо и пересекаются друг с другом.

тип	суть	используемые глаголы
1. Вердиктивы	Формулирование решения, мнения, оценки	<i>Осуждать, полагать, считать, описывать, характеризовать, оценивать</i>
2. Экзерситивы	Вербальная реализация власти	<i>Приказывать, советовать, провозглашать, расторгать, назначать, завещать</i>
3. Комиссивы	Принятие говорящим обязательства	<i>Обещать, предлагать, планировать</i>
4. Бехабатывы	Формулы вежливости	<i>Благодарить, сочувствовать, извиняться, поздравлять, желать счастья</i>
5. Экспозитивы	Аргументационные действия	<i>Подтверждать, отрицать, упоминать, объяснять, признавать, доказывать</i>

2. Классификация речевых актов в концепции З. Вендлера

Классификацию РА в концепции Дж. Остина дополнил З. Вендлер:

– **оперативы** фиксируют изменения объекта, произошедшие в результате совершения РА (реализуются при помощи глаголов *называть, нарекать*): *Называю ребенка Иваном;*

– **интеррогативы** отражают запрос информации, который выявляется при помощи глагола спрашивать: *Я спрашиваю, где мой зонтик?*

1. Вердиктивы	<i>Считаю тебя лучшим футболистом нашей школы.</i>
2. Экзерситивы	<i>Приказываю назначить Иванова директором школы.</i>
3. Комиссивы	<i>Обещаю сходить с тобой в субботу в кино.</i>
4. Бехабитивы	<i>Поздравляю с Днем рождения!</i>
5. Экспозитивы	<i>Подтверждаю, что было нарушение правил игры.</i>
6. Оперативы	<i>Я назову свою дочь в честь своей матери Еленой.</i>
7. Интеррогативы	<i>Спрашиваю, сколько весит футбольный мяч?</i>

3. Классификация речевых актов в концепции Дж. Серля

Главный недостаток КРА, разработанной предшественниками, Дж. Серль видел в:

- смешении понятий РА и глаголов, используемых для их реализации;
- отсутствии четких критериев для разграничения базовых намерений коммуникантов.

Дж. Серль предложил 12 признаков (параметров) для классификации РА, из которых три выступают как основные:

- 1) **иллокутивная цель** – намерение говорящего по отношению к слушающему, например, просьба (*ты, закрой дверь!*); обещание (*принесу тебе завтра диск*); описание (*на столе стоит компьютер*).
- 2) **направление приспособления** – причинно-следственные отношения между словами и изменением в мире: мир приспособливается к ловам, т.е. слова предшествуют изменениям в мире. Например, в просьбах, обещаниях – сначала формулируется высказывание, затем мир изменяется в заданном направлении.
- 3) **психологическое состояние говорящего.**

К важнейшим дополнительным параметрам относятся:

- 1) различия в **энергичности или в силе**, с которой подается иллокутивная цель (требование или предложение): *Я настаиваю на том, чтобы ты купил этот дом.*

2) различия **в статусе или положении** говорящего и слушающего (разный – одинаковый статус: просьба, приказ, совет);

3) различия **во времени** реализации событий (настоящее, прошедшее, будущее);

4) различия **в интересах** коммуникантов (интересы говорящего и интересы слушающего: жалоба или похвала);

5) различия между теми актами, которые требуют для своего осуществления **внеязыковых установок** и теми, которые их не требуют (наличие или отсутствие этих условий: объявление о продаже);

6) различия между теми актами, в которых соответствующий иллокутивный глагол употреблен **перформативно или нет** (использование или неиспользование глагола, выражающего намерение: *Я обещаю выучить эту тему. Необходимо выучить тему.*);

7) различия **в стиле** осуществления иллокутивных актов (официальный или доверительный тон).

4. Типы речевых актов в концепции Дж. Серля

Ассертивы, цель которых зафиксировать ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выраженного суждения (предложение, настаивание, клятва): *Я купил для тебя кольцо.*

Директивы – это попытки со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил: *Примерь кольцо!*

Комиссивы – это речевые действия, осуществляемые с целью возложить на говорящего обязательство совершить некоторое будущее действие или следовать определенной линии поведения: *Обещаю быть верным мужем.*

Экспрессивы – это речевые действия, выражающие психологическое состояние говорящего: *Поздравляю с Днем бракосочетания!*

Декларативы – это случаи, когда некоторое положение дел получает существование посредством конкретного показателя иллокутивной силы (приказы, объявления, назначения и т.п.): *Объявляю Вас мужем и женой!*

РА в концепции Дж. Серля строится на взаимодействии трех основных параметров таким образом, что лишь первый параметр – иллокутивная цель – во всех типах речевых актов различен.

Совокупность параметров, выбранная Дж. Серлем для разработки классификации РА, позволила ему устранить серьезный недостаток классификации Дж. Остина – пересечение классов и разнородность их внутреннего состава.

5. Правила порождения речевых актов (концепция Дж. Серля)

Порождение РА осуществляется не хаотично, а под влиянием правил двух типов: регулятивных и конститутивных. Регулятивные правила – регулируют деятельность, существовавшую до этих правил и логически не зависимую от нее. Неязыковая аналогия – правила этикета. Конститутивные правила являются в процессе речевой деятельности более важными.

Конститутивные правила, обеспечивающие порождение РА:

Правила пропозиционального содержания	В высказывании говорится о будущем действии (произнесение высказывания «преддицирует некоторое будущее действие А говорящему Б»)
Подготовительные правила	1. Обещаемое действие желаемо для слушающего («слушающий Л предпочел бы совершение субъектом Б акта А»); 2. Обещаемое действие не является для слушающего само собой разумеющимся («не очевидно, что Л совершит А при нормальном ходе событий»)
Правила искренности	Намерения говорящего искренни («Л намерен совершить А»)
Существенные правила	Говорящий берет на себя обязательство совершить обещаемое действие (произнесение высказывания «считается принятием обязательства совершить А»).

Подготовительные правила

<p>Первое подготовительное правило (желаемость обещаемого действия)</p> <p>Противопоставляет обещание и угрозу.</p>	<p><i>Я обещаю опросить у Вас все разговорные темы на экзамене.</i> Поскольку тщательный опрос всех разговорных тем не в интересах опрашиваемых, то данный РА представляет не обещание, а угрозу.</p>
<p>Второе подготовительное правило (неочевидность обещаемого действия)</p> <p>Противопоставляет обещание и предупреждение.</p>	<p><i>Обещаю, что не покину тебя через неделю после свадьбы.</i> Поскольку только что женившийся молодой человек уже взял на себя соответствующие обязательства, то их повторная вербализация в подобной форме ставит под сомнение искренность его намерений по отношению к молодой жене.</p>

6. Языковые средства реализации речевых актов

Языковые средства, принятые в языке для выражения того или иного намерения говорящего, называются **конвенциональными**. Конвенциональные средства делятся на ядерные и периферийные.

Конвенциональные средства выражения побуждения

Ядерные (типичные) языковые средства	Периферийные (нетипичные) языковые средства
Императив: <i>Дай мне книгу!</i> Перформатив: <i>Я прошу дать мне книгу.</i>	Повествовательное предложение: <i>Мне нужна книга.</i>
Прямые речевые акты	Косвенные речевые акты

РА, использующие ядерные средства для репрезентации намерения говорящего, называются прямыми. РА, использующие периферийные средства для репрезентации намерения говорящего, называются косвенными.

Граница между косвенными и прямыми РА условна. Высказывание: *Не мог бы ты дать мне книгу?* Можно отнести к:

- косвенным РА, основываясь на двойственности выражаемого намерения (явное – запрос информации о наличии у слушающего возможности выполнить указанное действие; скрытое – побудить слушающего к действию);
- прямым РА, основываясь на традиционности данного способа выражения просьбы.

Выводы по ТРА:

РА классифицируются в работах лингвистов-классиков в двух направлениях:

- *содержательном*, т.е. в зависимости от речевого намерения, передаваемого данным РА (Дж. Остин, З. Вендлер, Дж. Серль);
- *формальном*, т.е. в зависимости от языковых средств, используемых для экспликации речевого намерения (Дж. Серль. Он противопоставил прямые и косвенные РА.).

7. Недостатки теории речевых актов (семь «грехов» прагматики)

- 1) сложность сегментации речевого потока на единицы, соответствующие речевым актам. Большинство примеров в работах по теории речевых актов представляют собой предложения;
- 2) множественность функций одного высказывания. В реальном общении с помощью одного высказывания говорящий может осуществить не одно, а сразу несколько действий;
- 3) неполнота таксономии речевых актов. Нет единого набора критериев для характеристики речи и ее сегментов;
- 4) недостаточность определения направленности речевых актов в терминах намерений исключительно говорящего. Человеческое общение является более фундаментальным, чем это представлено в ТРА;

- 5) ограниченность трактовки контекста в теории речевых актов. Для определения иллокутивной цели и типа РА требуется привлечение более широких сведений о контексте;
- 6) статичность теории речевых актов. Речеактовый подход игнорирует внутреннюю логику развития коммуникации и взаимодействия участников, спор стратегий регулирования и прогнозирования;
- 7) анализ межкультурной коммуникации, конфликты и непонимание, в основе которых лежат разные культурные конвенции относительно правил производства речевых актов одного и того же или сходного типа.

В. Л. Макаров считает основными проблемами теории речевых актов две:

– сложность сегментации речевого потока на единицы, соответствующие речевым актам, т.к. речевой акт может реализоваться как одним предложением, так и несколькими, или, наоборот, частью предложения;

– полифункциональность многих высказываний.

Достоинства РА: Выделение речевого акта как объекта прагматики сыграло выдающуюся роль в современной научной парадигме. Учет выявленных исследователями недостатков данной теории способствует дальнейшему развитию ее идей на более высоком уровне – в аспекте дискурс-анализа.

Лекция № 8: КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

План

- 1. Стратегии и тактики как реальность речевого общения.**
- 2. Речевое планирование и контроль.**
- 3. Классификация коммуникативных стратегий и тактик.**
- 4. Пример лингвистического анализа коммуникативных стратегий и тактик.**

1. Стратегии и тактики как реальность речевого общения

Речевая стратегия – это комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели.

В рамках когнитивного подхода стратегия рассматривается как свойство когнитивных планов, которые представляют собой общую организацию некоторой последовательности действий и включают цель или цели взаимодействия.

Общим для РА и РС считается наличие коммуникативной цели и необходимость соблюдения определенных условий для их успешного осуществления.

Существует несколько способов достижения целей, поэтому стратегии имеют отношение к «выбору», позволяющему коммуниканту избрать собственный путь реализации той или иной стратегии.

Запланировать все этапы межличностного общения оказывается невозможным, так как «неизвестно, что скажет партнер на каждой стадии развития беседы»; тем не менее, участник речевого взаимодействия может иметь общую стратегию коммуникативного поведения, определяющую, какого типа ход он захочет сделать в критических пунктах.

Речевая деятельность имеет не только цель, но и мотив – то, ради чего эта цель достигается.

Два типа целей, которые отражают мотивы человеческого поведения:

- 1) желание быть эффективным** (реализовать интенцию);
- 2) необходимость приспособиться к ситуации.**

Эти цели могут быть подразделены далее на **первостепенные** (цели воздействия) и **второстепенные** (производные от разнообразных мотивов человеческой деятельности).

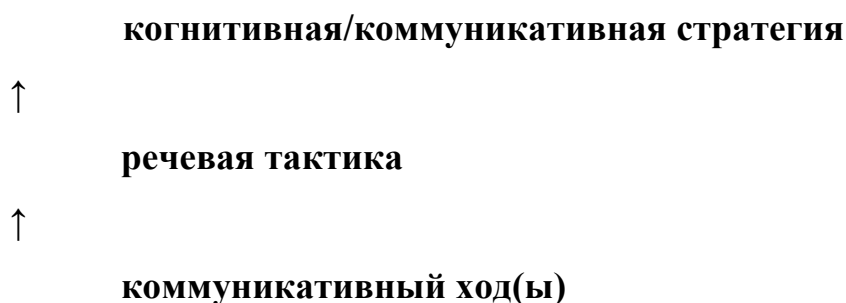
С позиции когнитивного и коммуникативного подходов стратегия рассматривается как сложный феномен, исследование которого предполагает обращение к понятиям **коммуникативная/речевая тактика, коммуникативный/речевой ход, репликовый шаг.**

В концепции М. Л. Макарова **коммуникативная тактика** представляет собой «локальный риторический прием и линию речевого поведения».

Исследователи едины в понимании **коммуникативной/речевой тактики** как инструмента реализации определенной стратегии.

В качестве инструмента актуализации той или иной коммуникативной/речевой тактики выступают коммуникативные приемы более низкого порядка, в частности **коммуникативный/речевой ход** и **репликовый шаг**.

Иерархия взаимоотношений может быть представлена следующим образом:



Существует проблема разграничения **коммуникативного хода** и **репликового шага**, а также **коммуникативного хода**, **речевого акта** и **коммуникативной тактики**.

Репликовый шаг, или реплика – это все, что сказано и сделано между сменами коммуникативных ролей. По своей структуре **репликовый шаг** может быть простым или сложным в зависимости от количества коммуникативных ходов в его составе.

Коммуникативный ход, **речевой акт** и **речевая тактика** – это три сущности, отражающие разные аспекты анализа диалога.

Так, интерпретация высказывания как **коммуникативного хода** происходит с позиции линейной организации диалога, то есть выделяются иницирующие, реактивные, продолжающие, закрывающие коммуникативные ходы. Рассмотрение высказывания как **речевого акта** – это его анализ с позиции ин-

тенции или намерения говорящего. Трактовка **речевой тактики** предполагает анализ высказывания как приема достижения стратегической цели.

1) коммуникативная стратегия – совокупность речевых действий, направленных на достижение глобальной интенции говорящего;

2) речевая тактика – инструмент реализации определенной коммуникативной стратегии;

3) коммуникативный ход – прием, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики.

2. Речевое планирование и контроль

Для планирования речевых действий говорящие должны иметь:

1) представление об обычных ситуациях общения;

2) обладать элементарным опытом анализа речевых действий;

3) обладать когнитивной информацией (убеждения, мнения, установки).

Прогноз речевого поведения осуществляется на основе мотивов и целей.

Прогнозирование речевых действий означает также, что человек учитывает информацию о взаимосвязях между его будущими речевыми действиями и ситуацией.

Еще до коммуникативного акта говорящий располагает тремя видами данных: 1) информацией о предстоящем речевом событии; 2) информацией о когнитивных пресуппозициях; 3) информацией о ситуации или контексте.

Все имеющиеся данные могут быть объединены **эффективным способом**, чтобы как можно лучше (то есть осмысленно и целенаправленно) построить план взаимодействия.

Главная цель прогнозирования речевых действий заключается в максимально эффективном построении ментальных представлений.

Прагматический аспект речевого планирования тесно связан с коммуникативной ситуацией в целом: 1) участники речевого общения могут выполнять определенные функции и роли; 2) могут существовать различия в об-

становке и местонахождении; 3) могут иметь место особые правила и стратегии, контролирующие взаимодействие в такой ситуации.

Прогноз предстоящей вербальной коммуникации строится на основе представлений о РА (или серии РА), коммуникативном взаимодействии (с учетом мотивов и целей говорящего и слушающего, их вербальных и невербальных действий) и всей ситуации в целом.

Параметры, определяющие выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования:

- 1) общие знания о коммуникативной ситуации (уместность / неуместность определенного речевого акта);
- 2) знание о соответствующем речевом акте (ритуальный, стереотипный, нестереотипный, вообще не имеющий прецедента в индивидуальном опыте);
- 3) знания о собеседнике (как личности, как партнере).

Речевое планирование непосредственно связано с контролем за осуществлением плана.

Контроль означает, что в процессе речевого взаимодействия говорящий пытается направлять релевантные интеллектуальные и эмоциональные процессы слушающего (его интересы, оценки, рассуждения) таким образом, чтобы те в конечном счете привели его к нужному решению (состоянию).

Контроль может предполагать как вербальные, так и невербальные действия, нацеленные на развитие коммуникативного контакта в желательном для говорящего направлении.

3. Классификация речевых стратегий и тактик

РС подразделяются на **общие и частные**. Последние представляют аналог классификации РА. При этом общие стратегии могут реализовываться через частные.

Речевые стратегии определяют **семантический, стилистический и прагматический выбор** говорящего и содержат в себе **когнитивный и лингвистический аспект**.

Установка на кооперацию либо ее отсутствие является одним из важных параметров речевых стратегий и позволяет разделить их по этому признаку на два типа:

- **кооперативные (одобрения, утешения, уговоров и т.д.);**
- **некооперативные (дискредитации, ссоры и др.).**

Стратегии подразделяются на **основные и вспомогательные**. К основным относятся семантические (или когнитивные): дискредитация, подчинение и т.п.

Вспомогательные РС подразделяются на:

- **прагматические** (построение имиджа, формирование эмоционального настроения и т.п.);
- **диалоговые** (контроль над темой, контроль над инициативой и т.п.)
- **риторические** (привлечение внимания, драматизация и т.п.).

В качестве индикаторов речевых тактик О. С. Иссерс выделяет средства различных языковых уровней. Среди них:

1) семантические: семантические клише; особенности референции (обозначение участников коммуникации, объектов, событий, действий, характеристик коммуникативной ситуации и отношений между участниками, обозначение модальностей); знания о мире (фреймы и сценарии); имплицитные компоненты высказывания (пресуппозиции, установки и т.п.);

2) лексические: эксплицитное употребление перформативов или метаописание коммуникативного намерения; стилистическая и эмоциональная окраска слов; экспрессивная лексика (типовые выражения, антиномии-оппозиции, сигналы «тотальности»); частицы, коннективы, колебания, повторы;

3) лексико-грамматические и синтаксические показатели: лексико-грамматические модели и синтаксические конструкции в совокупности с фоне-

тическими характеристиками; модели аффективного и эмоционального синтаксиса; транспозиция синтаксических структур как средство выражения негативной оценки (конфронтационные тактики);

4) прагматические показатели: эффекты, на которые рассчитывал говорящий (ответные реакции партнера по коммуникации); коммуникативные ходы как сигналы невыраженных пропозиций; последовательность коммуникативных ходов; весь комплекс коммуникативных ходов.

4. Пример лингвистического анализа коммуникативных стратегий и тактик

Большинство исследователей полагают, что **описать коммуникативную стратегию - значит, по сути дела, выявить весь набор тактик, способных выступать в качестве инструмента ее реализации.**

Рассмотрим это на примере лингвистического анализа **такой стратегии, как «Стратегия уклонения от ответа на вопрос».** Для этого необходимо выделить следующий набор тактик:

1. Игнорирование вопроса:

На кухню вышел сын. Он был уже одет в кожаную куртку.

– Ты куда? – спросила мать.

Андрей не ответил. Повернулся и ушел, хлопнув дверью.

2. Прямой отказ отвечать:

– А позвольте вас спросить, долго вы здесь жить собираетесь?

– На ваш вопрос я вам не ответить не могу.

3. Признание релевантности вопроса без ответа на него.

4. Критика вопроса либо того, кто его задал.

5. Обыгрывание вопроса.

6. Неполный ответ.

7. Повторение ответа на предыдущий вопрос.

8. Утверждение, что ответ уже был дан ранее.

9. Переадресование вопроса.

10. Ответ вопросом на вопрос.
11. Уход от ответа через намек.
12. Переформулирование вопроса.
13. Псевдоответ.
14. Переключение темы.
15. Подмена ответа метаязыковыми комментариями вопроса.

Лекция № 9: КОММУНИКАТИВНЫЕ НЕУДАЧИ В РЕЧЕВОМ ОБЩЕНИИ

План

1. Понятие коммуникативной неудачи.
2. Причины коммуникативных неудач.
3. Типы коммуникативных неудач в концепции Дж. Остина.
4. Коммуникативные неудачи в теории Е. А. Земской и О. П. Ермаковой.
5. Классы причин, вызывающих коммуникативные неудачи в естественном диалоге.
6. Типы коммуникативных неудач в концепции Е. А. Земской и О. П. Ермаковой.

1. Понятие коммуникативной неудачи

Человеческому общению не чужды недоразумения, непонимание (или, по крайней мере, неполное или неточное понимание) – иначе говоря, различные виды коммуникативных сбоях, или **коммуникативных неудач** (далее – **КН**).

КН – это несоответствие смыслов, вложенных в сообщение говорящим (т.е. имплицатур), и смыслов, извлеченных из этого сообщения слушающим (т.е. инференций) (А.А. Зализняк).

КН – это непонимание смысла высказывания, неверное истолкование речевого намерения говорящего или «не предусмотренный говорящим нежелательный эмоциональный эффект» (Е.А. Земская, О.П. Ермакова).

В мировой лингвистике КН известны благодаря работе Дж. Остина «Слово как действие».

В славянскую лингвистику термин был введен в начале 80-х годов XX в. Е. В. Падучевой, занимавшейся исследованием темы языковой коммуникации в сказках Л. Кэррола.

КН – широко распространенное явление, возникающее как в межличностном общении, так и при общении членов одного и того же этноса.

КН могут порождаться в ситуациях, когда оба коммуниканта говорят на одном и том же языке, являющемся для обоих родным, и имеют приблизительно одинаковый объем фоновых знаний и круг интересов.

2. Причины коммуникативных неудач

Причины КН принято классифицировать с учетом следующих противопоставлений.

«Человек – ситуация общения». На этом противопоставлении причины КН можно разделить на:

- а) субъективные** (обусловленные особенностями коммуникантов);
- б) объективные** (связанные с обстоятельствами процесса коммуникации).

«Язык – реальный мир». С учетом данного противопоставления причины КН можно разделить на:

- а) внутренние, лингвистические** (обусловленные свойствами языковых единиц и конструкций);
- б) внешние, экстралингвистические** (связанные с картиной мира, запечатленной в языке).

«Языковые единицы (используемые коммуникантами) – сами коммуниканты, их цели». С учетом этого противопоставления причины КН можно разделить на:

- а) структурно-семантические** (связанные со свойствами языковых единиц и конструкций);

- б) когнитивные (связанные с особенностями мыслительно-чувственной сферы коммуникантов);
- в) прагматические (обусловленные целями коммуникации).

Факторы, учитываемые при анализе КН	Причины КН
Человек	Субъективные причины
Ситуация общения	Объективные причины
Язык	Лингвистические причины
Реальный мир	Экстралингвистические причины
Языковые единицы	Структурно-семантические причины
Коммуниканты	Когнитивные причины
Цели коммуникации	Прагматические причины

3. Типы коммуникативных неудач в концепции Дж. Остина

Дж. Остин рассматривал в своей концепции только **одну группу причин, порождающих КН: объективные причины, связанные с обстоятельствами процесса коммуникации.**

В теории Дж. Остина описано два типа КН, базирующихся на нарушениях в процедуре осуществления речевых действий:

а) осечки (речевое действие не влечет за собой совершения типичного неречевого действия, например, произнесение фразы *Объявляю вас мужем и женой* случайным человеком);

б) злоупотребления (речевое действие сопряжено с неполноценным неречевым действием, например, произнесение фразы *Я согласен взять Анну в жену* случайным человеком).

Причины КН «осечки»:

1) отсутствие полномочий у говорящего: фразу *Объявляю вас мужем и женой* произносит повар;

2) обстоятельства не соответствуют норме: слова обряда бракосочетания произносятся в метро;

3) некорректность выполнения действия: фраза *Объявляю вас мужем и женой* произносится без согласия сторон.

Причины КН «злоупотребления»:

– **неискренность коммуникантов:** фраза *Я согласен взять Анну в жену* произносится без намерения выполнить обязанности мужа.

4. Коммуникативные неудачи в теории Е. А. Земской и О. П. Ермаковой

Е. А. Земская и О. П. Ермакова исследовали неподготовленную разговорную речь и выявили тот факт, что КН происходят не только между незнакомыми людьми, но и между хорошо знакомыми друг с другом коммуникантами.

Говорящий часто ошибочно приписывает слушающему те же фоновые знания, какие характерны для него самого.

Важную роль при порождении КН играет психофизическое состояние коммуникантов (усталость, подавленность, взвинченность, раздражение, обида).

5. Классы причин, вызывающих коммуникативные неудачи в естественном диалоге

Е. А. Земская и О. П. Ермакова обнаружили **три класса причин**, порождающих КН в устной неподготовленной речи (естественном диалоге):

- 1) порождаемые устройством языка;**
- 2) порождаемые различиями говорящих в каком-либо отношении;**
- 3) порождаемые прагматическими факторами.**

1. Система языка:

1) лексическая многозначность (омонимия, полисемия, возможность употребления слова в прямом и фразеологически связанном значении и т.п.);

2) неоднозначность словоформ и конструкций;

- 3) семантическая многозначность предложений;
- 4) размытость значения указательных слов, связанные с неопределенностью объема или «нечеткостью» значения ряда языковых единиц, в том числе местоименных слов;
- 5) отнесенность лексемы к периферии лексического состава языка.

2. Особенности коммуникантов:

- 1) различия в знаниях коммуникантов;
- 2) различия в эмоционально-физическом состоянии;
- 3) различия в языковом коде, которым пользуются коммуниканты (в наиболее типичном случае определенная языковая единица присутствует в коде говорящего, но отсутствует в коде слушающего);
- 4) разное понимание форм вежливости;
- 5) различия в интерпретации цветовых оттенков;
- 6) различия во взглядах, принципах, морально-этических установках – иначе говоря, в картинах мира коммуникантов.

3. Прагматические факторы:

- 1) двойственность намерения в вопросах со словами *зачем?* (вопрос, упрек), *неужели?* (удивление, возмущение);
- 2) прагматическая многозначность высказываний с оценочным компонентом (вопрос-оскорбление);
- 3) прагматическая многозначность утверждений (сообщение – упрек);
- 4) прагматическая многозначность побудительных высказываний (просьба-упрек; косвенная просьба-манипулирование);
- 5) нарушение стереотипных ожиданий (порождает удивление);
- 6) несоблюдение коммуникантами правил речевого этикета и принципов речевого общения;
- 7) неадекватная интерпретацией иллокутивной силы высказывания, в том числе: интерпретация прямого речевого акта как косвенного и наоборот.

6. Типы коммуникативных неудач в концепции Е. А. Земской и О. П. Ермаковой

1. Структурно-семантические КН – это нарушение понимания, порождаемое многозначностью языковых единиц и конструкций (афганцы – жители Афганистана; афганцы – воины-интернационалисты).

2. КН индивидуальных особенностей включают нарушения в понимании, порождаемые разными ментальными состояниями (различение-неразличение сходных понятий: ива – верба – лоза), разными психофизическими состояниями коммуникантов.

3. Прагматические КН базируются на способности одного и того же высказывания передавать различные намерения говорящего (вопрос-упрек).

Лекция № 10: ПРАГМАТИЧЕСКАЯ АСПЕКТ В ДИСКУРСЕ

План

- 1. Категория дискурса в прагматике.**
- 2. Типология дискурса.**
- 3. Дискурс-анализ.**
- 4. Теория речевых жанров.**
- 5. Тенденции развития дискурса, или язык послеписьменной эры.**

1. Категория дискурса в прагматике

Изучение коммуникации неизбежно приводит к выводу о том, что **распознавание намерений говорящего в высказывании невозможно без учета его окружения.**

Понятие «**дискурс**» подчеркивает динамический, разворачивающийся во времени характер языкового общения; в противоположность этому, **текст** – это результат языковой деятельности.

Дискурс включает одновременно два компонента (**динамический процесс** языковой деятельности и ее **результат**).

Разграничение понятий «речевой акт» – «текст» – «дискурс» является весьма затруднительным, т.к. речевой акт можно понимать как «относительно самостоятельный фрагмент текста, имеющий коммуникативную ориентацию.

Основным признаками дискурса являются:

1) суммарность: дискурс представляет собой сумму текстов;

2) общность темы: все компоненты дискурса связаны между собой одной темой;

3) социальность: понятие дискурса осмысливается как элемент социальной жизни общества, основной функцией которого является коммуникативная функция;

4) динамичность: дискурс отражает развитие событий в пространственно-временных рамках. Эти тексты связаны одной тематикой и, в некоторой степени, продолжают и дополняют друг друга.

Дискурс – это связный текст в совокупности с экстралингвистическими, социокультурными, психологическими, экономическими, социально-политическими и другими факторами.

Дискурс – это текст, взятый в событийном аспекте.

Дискурс может рассматриваться **в 3 аспектах:**

1) лингвистическом (с точки зрения языкового материала),

2) социолингвистическом (с точки зрения участников общения),

3) прагматическом (с точки зрения способа общения).

С точки зрения **прагматического подхода** можно выделить:

– **ТРА;**

– **логико-прагматические теории коммуникации** (П. Грайс, Дж. Лич, С. Левинсон);

– **лингвистический анализ диалога** (Ф. Хундснуршер, Э. Вайганд, Л. Карлсон, Г. Фриц);

– **лингвистика текста и грамматика дискурса** (Т. А. ван Дейк, В. Дресслер);

– **Конверсационный анализ** (Г. Сакс, Э. А. Щеглов, Г. Джефферсон, Г. Хенне, Г. Ребок и др.);

– **когнитивные и психолингвистические модели обработки и понимания дискурса** (Т. А. ван Дейк, В. Кинч) и др.

2. Типология дискурса

В. И. Карасик противопоставляет два вида дискурса:

1) личностно-ориентированный (между коммуникантами, хорошо знающими друг друга и раскрывающими друг другу свой внутренний мир);

2) статусно-ориентированный (между представителями одной социальной группы).

Личностно-ориентированный дискурс подразделяется на **бытовой (обиходный)** и **бытийный**.

Бытийный дискурс представляет собой художественное и философское отражение мира.

Бытовое (обыденное, обиходное) общение является генетически исходным типом общения и содержит все признаки любого другого дискурса.

Статусно-ориентированный представляет собой **институциональный дискурс**, во множестве разновидностей, выделяемых в том или ином обществе в соответствии с принятыми в этом обществе сферами общения и сложившимися общественными институтами.

Статусно-ориентированный дискурс подразделяется на: 1) административный, 2) политический, 3) юридический, 4) военный, 5) педагогический, 6) религиозный, 7) мистический, 8) медицинский, 9) деловой, 10) рекламный, 11) спортивный, 12) научный, 13) сценический и 14) массово-информационный.

Модель институционального дискурса в целом включает следующие типы признаков:

– конститутивные признаки дискурса;

- признаки институциональности;
- признаки типа институционального дискурса;
- нейтральные признаки.

Конститутивные признаки дискурса включают:

- 1) участников, условия, организацию, способы и материал общения;
- 2) сферу общения и коммуникативную среду;
- 3) мотивы, цели, стратегии, развертывание и членение общения;
- 3) канал, режим, тональность, стиль и жанр общения;
- 4) тексты с невербальными включениями.

Признаки типа институционального дискурса характеризуют тип общественного института.

Для определения политического дискурса необходим анализ ключевого концепта политики — *власть*, для определения педагогического дискурса — *обучение*, для определения религиозного дискурса — *вера*.

3. Дискурс-анализ

Дискурс-анализ (в переводе с французского «прагматический анализ текста») – направление в лингвистике, которое имеет своим объектом разные аспекты текста.

Дискурс-анализ пересекается с лингвистикой текста и стилистикой.

В немецкой традиции **дискурс-анализ** получил свое развитие как теория текстовых образцов.

Согласно теории текстовых образцов выделяют:

- 1) образцы установления и поддержания контакта (приветствия, вежливые вопросы и т.п.);
- 2) организационные образцы (регулирование смены реплик, планирование текста, обсуждение темы);
- 3) образцы текстов конституирующие тот или иной сорт текстов: радиопередача, назначение, прогноз погоды.

Для классификации текстов предлагаются следующие признаки:

- по **средству коммуникации** (письмо, телевидение);
- по **тематической сфере** (частные или публичные);
- по **функции текста** (передача сообщений);
- по **способу развития темы** (рассказ, аргументация).

С точки зрения тематической сферы все тексты грубо можно разделить на **частные и официальные**, при этом особый интерес для **прагмалингвистики** представляют **институциональные тексты**.

4. Теория речевых жанров (ТРЖ)

Советский ученый М. М. Бахтин разработал **ТРЖ**. В основу ТРЖ он положил представление о том, что «...тематическое содержание, стиль и композиционное строение неразрывно связаны в высказывании и одинаково определяются спецификой данной сферы общения».

Все тексты условно могут быть разделены на **первичные (простые) и вторичные (сложные)**. **Вторичными текстами** являются в основном **письменные жанры**, такие, как **романы, драмы, научные исследования**.

При этом **первичные жанры** включаются и **перерабатываются во вторичные**.

Для ТРЖ основополагающим является трактовка понятия «**функциональный стиль**» как «языковой стиль» или «жанровый стиль определенной сферы».

ТРЖ получила дальнейшее развитие в **прагмалингвистике**, поскольку прагматика общения в значительной степени определяется спецификой жанральности и общения.

5. Тенденции развития дискурса, или язык послеписьменной эры

Текстовая клишированность должна привести к «**выветриванию**» **содержательной части знака**, к обмену специфическими идеограммами.

В современной психологии говорят о «**синдроме стюардессы**», характерном для людей, поддерживающих общение с большим количеством партнеров.

В информационном обмене резко возрастает **роль гипертекста**, позволяющего ускорить получение нужной информации.

В специфических областях общения **неизбежно развивается технолект**, дополняемый жаргоном, при этом технолект стремится к формульности.

Устная речь становится доминирующим способом общения.

Сокращение словаря, синтаксического инвентаря языка, с одной стороны, и ускорение просторечного видоизменения языка, с другой стороны.

Возможно, **ценность красивого слова** в постписьменный период возрастет.

Динамика ценностно-маркированных речевых жанров в современном коммуникативном пространстве сводится к оппозициям: **лозунг – анекдот, басня – притча и пословица – афоризм**.

Вопрос о перспективе развития среды общения неизбежно переходит в проблему **интерлингвистики: речь идет о языках международного общения**.

Интернационализация технолектов является четко выраженной тенденцией развития функционального стиля науки и технологии.

По-видимому, **тексты на родном языке будут преимущественно представлять эстетическую ценность**.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Тематика семинарских занятий

Семинар № 1: ЗНАК И ЕГО НОСИТЕЛЬ. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ФИЛОСОФИЯ.

Вопросы и задания:

1. Дайте определение понятия *знак*.
2. Сформулируйте задачи семиотики.
3. Перечислите свойства знака.
4. Расскажите, какие знаковые системы Вам известны.
5. Какими характеристиками знаки обладают? Назовите, какие классификации знаков Вам известны.
6. Назовите видных представителей аналитической философии.
7. Что подразумевается под так называемым лингвистическим переворотом?

Семинар № 2: ПРАГМАТИКА КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Вопросы и задания:

1. Дайте определение понятию *прагматика*.
2. Кто и когда ввел понятие *прагматика*?
3. Как звучит главный постулат прагматики?
4. Назовите предмет и объект изучения прагматики как научной дисциплины.
5. Перечислите основные задачи прагматики (в связи с адресатом речи, в связи с ситуацией общения, в связи с субъектом речи и т.д.).
6. Соотнесите понятие с определением:

1	Речь	А	Сложный комплекс внешних условий общения и внутренних состояний общающихся, представленных в дискурсе.
---	------	---	--

2	Предложение	Б	Совокупность личностных свойств и возможностей, обеспечивающих коммуникативную деятельность человека.
3	Высказывание	В	Намерение говорящего.
4	Дискурс	Г	Единица речевого уровня.
5	Коммуникативная компетенция	Д	Связный текст в совокупности с экстралингвистическими факторами.
6	Интенция	Е	Процесс говорения, протекающий во времени и облеченный в звуковую форму.
7	Коммуникативная ситуация	Ж	Единица структурного и семантического синтаксиса.

Семинар № 3: ПРАГМАТИКА И ЗНАЧЕНИЕ СЛОВА

Вопросы и задания:

1. Перечислите ведущие компоненты прагматического спектра.
2. Чем характеризуется лексикографическое представление прагматического значения слова?
3. Сущность денотативной оценочности.
4. Назовите средства выражения оценки.
5. Перечислите важнейшие черты образности в слове.
6. Чем эмоциональные элементы отличаются от экспрессивных?

Семинар № 4: КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИНЦИПОВ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ

Вопросы и задания:

1. Определите сущность принципов речевого общения (по Вацлавику).
2. Раскройте аксиомы Вацлавика.

3. Какими категориями реализуется принцип Г.П. Грайса?
4. В чем заключается относительность постулатов Г.П. Грайса?
5. В каких случаях происходит нарушение постулатов Г.П.Грайса?
6. Дайте определение понятия *коммуникативная импликатура*.
7. Перечислите основные свойства импликации.
8. Какие условия необходимы для возникновения импликации?

Семинар № 5: ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В ПРОЦЕССЕ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ

Вопросы и задания:

1. В чем заключается принцип вежливости Дж.Лича?
2. Охарактеризуйте максимы вежливости Дж.Лича.
3. В каких случаях происходит нарушение принципа вежливости Дж. Лича?
4. Дайте определение понятия имидж.
5. Раскройте сущность теории Хофмана о социальном лице.
6. На какие виды подразделяется феномен вежливости?
7. Какие языковые средства способствуют созданию положительной вежливости?
8. Какие языковые средства способствуют созданию отрицательной вежливости?
9. Является ли принцип сохранения имиджа культурно обусловленным?

Приведите примеры.

Семинар № 6: ТЕОРИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ КАК ЦЕНТР ПРАГМАТИКИ

Вопросы и задания:

1. Сущность теории речевых актов.
2. Назовите основоположников ТРА.
3. Дайте определения понятия речевого акта (по Дж. Остину и по Дж. Серлю).

4. Какие аспекты включает в себя локуция как языковая составляющая РА?

5. Перечислите основные составляющие иллокуции?

6. В чем разница между перформативными и неперформативными высказываниями?

7. Соотнесите:

1	Локуция	А	Воздействие, которое говорящий, употребив соответствующее высказывание, оказывает на слушающего
2	Иллокуция	Б	Языковое значение высказывания
3	Перлокуция	В	Коммуникативное намерение говорящего

8. Что из перечисленного является характеристикой перформативных высказываний:

Эквиакциональность, выводимость, неверифицируемость, автореферентность, погашаемость, автономинативность, принадлежность к тому или иному стилистическому пласту, эквитемпоральность, зависимость, компетентность говорящего, синсеративность, актуальность употребления, препараторность, субстанциональность, экспрессивно-эмоциональная окрашенность

Семинар № 7: КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

Вопросы и задания:

1. На чем базируется классификация РА Дж. Осетина.?
2. Что нового привнес З. Вендлер в концепцию РА Дж. Осетина?
3. Основные параметры классификации РА по Дж. Серлю?
4. Назовите конститутивные правила, обеспечивающие порождение РА.
5. В каких двух направлениях РА классифицируются в работах лингвистов-классиков? В чем сущность этих направлений?
6. Перечислите «семь грехов прагматики».

7. Назовите основные проблемы теории речевых актов по В.Л.Макарову.

8. Соотнесите:

1	Вердиктивы	А	Аргументационные действия
2	Экзерситивы	Б	Формулы вежливости
3	Комиссивы	В	Формулирование решения, мнения, оценки
4	Бехабитивы	Г	Принятие говорящим обязательства
5	Экспозитивы	Д	Вербальная реализация власти

Семинар № 8: КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

Вопросы и задания:

1. Дайте определение понятия *речевая стратегия*.

2. Соотнесите:

1	Репликовый шаг	А	совокупность речевых действий, направленных на достижение глобальной интенции говорящего;
2	Коммуникативный ход	Б	инструмент реализации определенной коммуникативной стратегии;
3	Коммуникативная стратегия	В	все, что сказано и сделано между сменами коммуникативных ролей;
4	Речевая тактика	Г	прием, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики.

3. Что необходимо говорящим для *планирования* своих *речевых действий*?

4. Какие параметры определяют выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования?

5. Перечислите *виды речевых стратегий*.

6. Какие языковые средства О.С. Иссерс выделяет в качестве индикаторов речевых тактик?

7. Какие тактики используются в «*Стратегии уклонения от ответа на вопрос*»?

Семинар № 9: КОММУНИКАТИВНЫЕ НЕУДАЧИ В РЕЧЕВОМ ОБЩЕНИИ

Вопросы и задания:

1. Дайте определение понятия *коммуникативная неудача*.

2. Перечислите *причины КН* с учетом противопоставлений: «человек – ситуация общения», «язык – реальный мир», «языковые единицы – сами коммуниканты».

3. Какие *типы КН* выделил Дж. Остин в своей концепции?

4. Какие *причины* вызывают КН в естественном диалоге (согласно Е. А. Земской и О. П. Ермаковой)?

5. Соотнесите:

1	Структурно-семантические КН	а	нарушения в понимании, порождаемые разными ментальными состояниями (различение- неразличение сходных понятий: ива – верба – лоза), разными психофизическими состояниями коммуникантов;
2	КН индивидуальных особенностей	б	базируются на способности одного и того же высказывания передавать различные намерения говорящего (вопрос-упрек);

3	Прагматические КН	в	нарушение понимания, порождаемое многозначностью языковых единиц и конструкций (афганцы – жители Афганистана; афганцы – воины-интернационалисты).
---	-------------------	---	---

Семинар № 10: ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ДИСКУРСЕ

Вопросы и задания:

1. Дайте определения понятия *дискурс*.
2. Что не относится к основным признакам дискурса: *зависимость, актуальность, суммарность, общность темы, новизна, точность, социальность, эмоциональная окрашенность, динамичность*.
3. В каких аспектах можно рассматривать дискурс?
4. Какие *виды дискурса* противопоставляет В.И.Карасик?
5. Перечислите составляющие *теории текстовых образцов*.
6. Основоположник теории речевых жанров.
7. Какие письменные жанры относят ко вторичным текстам?
8. Перечислите тенденции развития дискурса.
9. Что означает “синдром стюардессы”?

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1. Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Семиотика и ее задачи. Знак и его свойства.
2. Знаковые системы.
3. Характеристики знаков.
4. Классификации знаков.
5. Язык как знак.
6. Аналитическая философия и ее основоположники.
7. Понятие лингвистического переворота.
8. Прагматика как наука и ее главный постулат.
9. Предмет и объект изучения прагматики как научной дисциплины.
10. Основные задачи прагматики.
11. Сущность денотативной оценочности.
12. Средства выражения оценки.
13. Отличие эмоциональных элементов от экспрессивных в значении слова.
14. Сущность принципов речевого общения (по Вацлавику).
15. Аксиомы Вацлавика.
16. Принцип Г. П. Грайса.
17. Нарушение постулатов Г. П. Грайса.
18. Коммуникативная импликатура и ее свойства.
19. Условия необходимые для возникновения импликатуры.
20. Принцип вежливости Дж. Лича.
21. Максимы вежливости Дж. Лича.
22. Нарушение принципа вежливости Дж. Лича.
23. Теория Хофмана о социальном лице.
24. Языковые средства, способствующие созданию положительной или отрицательной вежливости.
25. Культурная обусловленность принципа сохранения имиджа.

26. Сущность теории речевых актов.
27. Основоположники теории речевых актов.
28. Локуция, иллокуция, перлокуция.
29. Перформативные и неперформативные высказывания.
30. Классификация речевых актов Дж. Остина.
31. Классификация речевых актов по Дж. Серлю.
32. Конститутивные правила, обеспечивающие порождение речевых актов.
33. Перечислите «семь грехов прагматики».
34. Основные проблемы теории речевых актов по В.Л.Макарову.
35. Понятие речевая стратегия.
36. Виды речевых стратегий
37. Языковые средства, выделяемые О.С. Иссерс в качестве индикаторов речевых тактик.
38. Понятие коммуникативная неудача.
39. Причины коммуникативных неудач.
40. Понятие дискурс.
41. Основные признаки дискурса.
42. Виды дискурса по В.И.Карасику.
43. Составляющие теории текстовых образцов.
44. Теория речевых жанров.
45. Тенденции развития дискурса.

3.2. Примерный перечень тем для подготовки рефератов

1. Знак. Его структура основные виды его классификации.
2. Коммуникативная многозначность.
3. Основные законы риторики.
4. Прямые и косвенные речевые акты.
5. Язык запахов.

6. Язык одежды.
7. Язык поз и жестов.
8. Язык как знак.
9. Коммуникативная импликатура и ее свойства.
10. Аналитическая философия, ее основоположники.
11. Теория речевых актов.
12. Проблемы теории речевых актов.
13. Причины коммуникативных неудач.
14. Понятие позиционной схемы.
15. Основные требования к агитационной и информационной речи.
16. Дейксис в системе языка.
17. Понятие дискурса в лингвистике.
18. Дж. Остин как выдающийся лингвист.
19. Принцип сохранения имиджа.
20. Теория речевых жанров.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1. Учебная программа

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ЗНАНИЙ ИМЕНИ А.М.ШИРОКОВА»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Института современных зна-
ний имени А.М.Широкова

_____ А.Л.Капилов

_____ /
Регистрационный № УД- _____ /уч.

МОДУЛЬ 2. ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИИ: ПРАГМАТИКА

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:
1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение межкультурной
коммуникации (по направлениям)**

2016 г

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта высшего образования ОСВО 1-23 01 02 – 2013 и учебного плана по специальности 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям)».

СОСТАВИТЕЛЬ:

Э.В.Рубанюк, доцент кафедры межкультурной коммуникации Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова», кандидат филологических наук, доцент.

Рецензенты:

В.И. Артемов, профессор кафедры межкультурной коммуникации Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова», кандидат филологических наук, доцент.

И.Н.Ивашкевич, заведующий кафедрой английского языка гуманитарных специальностей ФМО БГУ, кандидат филологических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой межкультурной коммуникации Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова» (протокол № 4 от 22.11.2016 г.);

Научно-методическим советом Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова» (протокол № ____ от _____)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Курс «Модуль 2. Лингвистические основы коммуникации: Прагматика» представляет собой, с одной стороны, продолжение и развитие курса «Введение в теорию коммуникации», а с другой стороны, – третью дисциплину курса «Лингвистические основы коммуникации».

В курсе прагматики реализуется весь комплекс целей обучения иностранному языку: *общеобразовательной, практической, профессиональной и воспитательной.*

Общеобразовательная цель предполагает

- формирование и развитие социально-профессиональной, практико-ориентированной компетентности, позволяющей сочетать академические, социально-личностные, профессиональные компетенции для решения задач в сфере профессиональной и социальной деятельности;

- повышение общего уровня образования и культуры студентов, расширение кругозора студентов на базе приобретенных знаний по изучаемому курсу, а также формирование их лингвистической компетенции.

Практическая цель предполагает изучение прагматического аспекта коммуникации языка не «сам в себе и для себя», а как средство, используемое человеком в его деятельности. Изучение языка как инструмента действия.

Профессиональная цель предполагает

- формирование профессиональных компетенций для работы в области межкультурной коммуникации;

- развитие профессионального интереса к дальнейшему самостоятельному накоплению знаний по дисциплине.

Воспитательная цель предмета заключается в

- формировании гармоничной личности, обладающей творческим мышлением, высокой работоспособностью, толерантностью, эмоциональной устойчивостью, тактичностью, корректностью, ответственностью, добросовестностью.

- формировании системы мировоззренческих взглядов обучающихся о стране изучаемого языка, критическому анализу и восприятию количественных и качественных характеристик образа жизни населения изучаемых стран.

В результате изучения учебной дисциплины студент **должен знать:**

- основные категории прагматического воздействия и взаимодействия;
- основные подходы к типологии речевых актов;
- принципы и постулаты речевого общения.

В результате изучения дисциплины студенты должны

уметь:

- выявлять и анализировать прагматические компоненты различных языковых единиц;
- определять тип и разновидность речевого акта;
- анализировать различные типы коммуникативных ситуаций с точки зрения соблюдения принципа кооперации и принципа вежливости;

владеть:

- приемами анализа дискурса;
- методами определения прагматических значений.

Освоение данного курса должно обеспечить формирование следующих групп компетенций: академических, социально-личностных и профессиональных.

Требования к академическим компетенциям специалиста

Специалист должен:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.
- АК-3. Владеть исследовательскими навыками.
- АК-4. Уметь работать самостоятельно.
- АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.

Требования к социально-личностным компетенциям специалиста

- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.
- СЛК-6. Уметь работать в команде.
- СЛК-10. Обладать опытом групповой коммуникации.
- СЛК-13. Быть способным к критическому мышлению.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста

ПК-15. Работать со специальной литературой; анализировать и оценивать собранную информацию, формировать информационно-аналитические базы данных;

ПК-17. Проводить анализ содержания и осуществлять интерпретацию текстов различной направленности;

ПК-25. Владеть приемами мозгового штурма, кейс-стади и игровыми технологиями.

Курс рассчитан на 34 часа аудиторных занятий в 6-м семестре, из них 20 часов лекционных и 14 семинарских. Курс предусматривает 66 часов для самостоятельной работы студентов.

Форма получения высшего образования – очная.

Текущий контроль – работа на семинарских занятиях.

Итоговый контроль – в 6 семестре – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Знак и его носитель. Аналитическая философия

Знак и его носитель. Свойства знака. Классификация знаков. Формула знака: бином или триада, семиотический треугольник. Язык как знак. Соотношение знаков и их пользователей в конкретной речевой ситуации. Чарльз Моррис. Сандерс Пирс. Аналитическая философия. Лингвистический переворот.

Тема 2. Прагматика как научная дисциплина

Прагматика как раздел семиотики и языкознания, изучающий функционирование языковых знаков в речи. Место прагматики среди лингвистических дисциплин. Предмет, объект, задачи прагматики. Прагматический аспект коммуникации

Тема 3. Прагматика и значение слова

Прагматическое значение как компонент лексического значения слова и фразеологизма. Коннотативные, стилистические и хронологические пометы в лексикографических справочниках. Понятие денотативной оценочности. Коннотативная характеристика слова и ее реализация: оценочность, образность и эмоциональная экспрессивность.

Тема 4. Классификация принципов речевого общения.

Общие принципы речевого общения: аксиомы Вацлавика. Теория значения Пола Грайса: значение говорящего – высказывание в связи с причиной его употребления. Принцип кооперации Г.П. Грайса. Относительность постулатов и их нарушение.

Тема 5. Принцип вежливости в процессе речевого общения

Принцип вежливости Дж. Лича. Максимы (постулаты) вежливости Дж. Лича. Принцип сохранения имиджа С. Левинсона, П. Браун. Культурная обусловленность принципа сохранения имиджа. Концепция Э.Хофмана. Коммуникативная компетенция.

Тема 6. Теория речевых актов как центр прагматики

Теория речевых актов Остина – Сёрля – Вендлера. Явные и скрытые цели высказывания – «иллокутивныи силы» (сообщение какой-либо информации или мнения, жалоба, приказ, вопрос, совет, просьба, приветствие...). Прямые и косвенные речевые акты. Структура речевых актов в концепции Дж. Остина. Локуция, иллокуция, перлокуция. Интенциональность. Специфика перформативного высказывания.

Тема 7. Классификация речевых актов

Классификация речевых актов в концепции Дж. Остина, З. Вендлера, Дж. Серля. Правила порождения речевых актов. Недостатки теории речевых актов.

Тема 8. Коммуникативные стратегии и тактики

Стратегии и тактики как реальность речевого общения. Речевое планирование и контроль. Классификация коммуникативных стратегий и тактик.

Тема 9. Коммуникативные неудачи в речевом общении

Понятие коммуникативной неудачи. Причины коммуникативных неудач. Типы коммуникативных неудач в концепции Дж. Остина, Е. А. Земской и О. П. Ермаковой. Условия успешности/неуспешности речевых актов. Взаимодействие. Символизм

Тема 10. Прагматический аспект в дискурсе

Категория дискурса в прагматике. Типология дискурса. Дискурс-анализ. Теория речевых жанров.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				самостоятельная работа студента	Материальное обеспечение занятия (наглядные, методические пособия и др.)	Литература	Формы Контроля знаний
		лекции	семинарские занятия	практические занятия	лабораторные занятия				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Знак и его носитель. Аналитическая философия.	2	2			3		[Осн. 1-7]	
2.	Прагматика как научная дисциплина.	2	1			3		[Осн.1-7]	
3.	Прагматика и значение слова.	2	1			3		[Осн.1-7]	
4.	Классификация принципов речевого общения.	2	1			3		[Осн.1-7]	
5.	Принцип вежливости в процессе речевого общения.	2	2			3		[Осн.1-7]	
6.	Теория речевых актов как центр прагматики.	2	2			3		[Осн.1-7]	
7.	Классификация речевых актов.	2	1			3		[Осн.1-7]	
8.	Коммуникативные стратегии и тактики.	2	1			3		[Осн.1-7]	
9.	Коммуникативные неудачи в речевом общении.	2	2			3		[Осн.1-7]	
10.	Прагматический аспект в дискурсе.	2	1			3		[Осн. 1-7]	
	Подготовка к экзамену					36			
	Итого: 100	20	14			66			

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

СПИСОК ОСНОВНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Грайс, Г.П.* Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 356-378.
2. *Демьянков, В.З.* Прагматические основы интерпретации высказывания / В.З. Демьянков // Изв. АН СССР СЛЯ, 1981. – С. 12-24.
3. *Колшанский, Г.В.* Прагматика языка / Г.В. Колшанский // Сб. научн. трудов МГПИИЯ им. М. Тореца. Вып.151 - М. : МГПИИЯ, 1980. – 36-45.
4. *Линский, Л.* Референция и референты / Л.Линский // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 13. - М. : Прогресс, 1982. – С. 124-254.
5. *Наер, В.Л.* Прагматический аспект английского газетного текста / В.Л.Наер // Коммуникативные и прагматические особенности текстов разных жанров. МГПИИЯ им. М. Тореца. 1981. – Вып.178. – С. 117-124.
6. *Олейник, Е.Ю.* Прагматика. Курс лекций / Е.Ю. Олейник. – Минск : Ин-т совр. знаний, 2009. – 119 с.
7. *Dijk, T.A.* Studies in the pragmatics of discourse. / T.A. Dijk - The Hague: Mouton, 1981. – 136 с.

СПИСОК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Азнаурова, Э.С.* Прагматика художественного слова. / Э.С. Азнаурова – Ташкент, 1988.
2. *Апресян, Ю.Д.* Избранные труды. В 2-х т. 2-е изд., испр. и доп. / Ю.Д. Апресян. – М. : Высшая школа, 1995.
3. *Арутюнова, Н.Д.* Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. / Н.Д. Арутюнова. – М. : Наука, 1988. – 178 с.
4. *Арутюнова, Н.Д.* Предложение и его смысл. Логико-синтаксический анализ. / Н.Д.Арутюнова – М. : Наука, 1987 – 382 с..
5. *Арутюнова, Н.Д.* Фактор адресата / Н.Д. Арутюнова // Изв. АН СССР. СЛЯ. Т.4. № 4, 1981
6. *Булыгина, Т.В.* Языковая концептуализация мира. На материале русской грамматики. Прагматика. Семантика. Лексикография. Вид. Время. Лицо. Модальность. / Т.В. Булыгина, А.Д. Шмелев. – М. : Наука, 1997. – 256 с.
7. *Вежбицкая, А.* Язык. Культура. Познание. / А.Вежбицкая . – М. : Наука, 1996. – 415 с.
8. *Почепцов, О.Г.* Основы прагматического описания предложения. / О.Г.Почепцов. – Киев : Гнозис, 1986. – 215 с.
9. *Сусов, И.П.* Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И.П.Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц: сборник научн. трудов. – Калинин : Издательство КГУ, 1984. – С. 16-32
10. *Yule, G.* Pragmatics. / G. Yule – Oxford UP, 1996. – 256 p.

ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

№ п/п	Название раздела, темы	Кол-во часов на СРС	Задание	Форма выполнения	Цель и задача СРС
1.	Знак и его носитель. Аналитическая философия.	3	Изучение дополнительной литературы	Подготовка к семинарским занятиям.	Подготовка рефератов о представителях Аналитической философии.
2.	Прагматика как научная дисциплина.	3	Знакомство с биографиями Сандерса Пирса и Чарльза Морриса.	Подготовка к семинарским занятиям	Развитие познавательных способностей и освоение приемов процесса познания
3.	Прагматика и значение слова.	3	Привести примеры 10 слов, принадлежащим разным частям речи и определить специфику их значений.	Подготовка к семинарским занятиям. Подготовка рефератов.	Обучение основам самостоятельного планирования и организации собственного учебного труда
4.	Классификация принципов речевого общения.	3	Изучение дополнительной литературы	Подготовка к семинарским занятиям.	Обучение основам самостоятельного планирования и организации собственного учебного труда

5.	Принцип вежливости в процессе речевого общения.	3	Изучение дополнительной литературы.	Подготовка к семинарским занятиям.	Развитие познавательных способностей и освоение приемов процесса познания
6.	Теория речевых актов как центр прагматики.	3	Знакомство с биографиями Дж. Остина и Дж. Серля	Подготовка к семинарским занятиям.	Обучение основам самостоятельного планирования и организации собственного учебного труда
7.	Классификация речевых актов	3	Сформулируйте недостатки теории речевых актов в виде тезисов.	Подготовка к семинарским занятиям.	Развитие познавательных способностей и освоение приемов процесса познания
8.	Коммуникативные стратегии и тактики.	3	Составить конспект по речевым стратегиям и типам речевого поведения в форме тезисов.	Подготовка к семинарским занятиям.	Обучение основам самостоятельного планирования и организации собственного учебного труда

9.	Коммуникативные неудачи в речевом общении.	3	Сформулируйте основные причины коммуникативных неудач в виде тезисов	Подготовка к семинарским занятиям.	Развитие познавательных способностей и освоение приемов процесса познания
10.	Прагматический аспект в дискурсе.	3	Напишите эссе о языке «послеписьменной эры».	Подготовка к семинарским занятиям.	Обучение основам самостоятельного планирования и организации собственного учебного труда
11.	Подготовка к экзамену.	36	Изучение основной и дополнительной литературы.	Подготовка к экзамену.	Подготовка к экзамену

Вопросы к семинарским занятиям

Тема № 1

1. Дайте определение понятия *знак*.
2. Сформулируйте задачи семиотики.
3. Перечислите свойства знака.
4. Расскажите, какие знаковые системы Вам известны .
5. Какими характеристиками знаки обладают?
6. Назовите, какие классификации знаков Вам известны.
7. Назовите видных представителей аналитической философии.
8. Что подразумевается под так называемым лингвистическим переворотом?

Тема № 2

1. Дайте определение понятию *прагматика*.
2. Кто и когда ввел понятие *прагматика*?
3. Как звучит главный постулат прагматики?
4. Назовите предмет и объект изучения прагматики как научной дисциплины.
5. Перечислите основные задачи прагматики (в связи с адресатом речи, в связи с ситуацией общения, в связи с субъектом речи и т.д.).

Тема № 3

1. Перечислите ведущие компоненты прагматического спектра.
2. Чем характеризуется лексикографическое представление прагматического значения слова?
3. Сущность денотативной оценочности.
4. Назовите средства выражения оценки.
5. Перечислите важнейшие черты образности в слове.
6. Чем эмоциональные элементы отличаются от экспрессивных?

Тема № 4

1. Определите сущность принципов речевого общения (по Вацлавику).
2. Раскройте аксиомы Вацлавика.
3. Какими категориями реализуется принцип Г.П. Грайса?
4. В чем заключается относительность постулатов Г.П. Грайса?
5. В каких случаях происходит нарушение постулатов Г.П.Грайса?
6. Дайте определение понятия «*коммуникативная импликатура*».
7. Перечислите основные свойства импликатуры.
8. Какие условия необходимы для возникновения импликатуры?

Тема № 5

1. В чем заключается принцип вежливости Дж. Лича?
2. Охарактеризуйте максимы вежливости Дж. Лича.

3. В каких случаях происходит нарушение принципа вежливости Дж. Лича?

4. Дайте определение понятия имидж.

5. Раскройте сущность теории Хофмана о социальном лице.

6. На какие виды подразделяется феномен вежливости?

7. Какие языковые средства способствуют созданию положительной вежливости?

8. Какие языковые средства способствуют созданию отрицательной вежливости?

9. Является ли принцип сохранения имиджа культурно обусловленным? Приведите примеры.

Тема № 6

1. Сущность теории речевых актов.

2. Назовите основоположников ТРА.

3. Дайте определения понятия речевого акта (по Дж. Остину и по Дж. Серлю).

4. Какие аспекты включает в себя локуция как языковая составляющая РА?

5. Перечислите основные составляющие иллокуции?

6. В чем разница между перформативными и неперформативными высказываниями?

Тема № 7

1. На чем базируется классификация РА Дж. Остина?

2. Что нового привнес З. Вендлер в концепцию РА Дж. Остина?

3. Основные параметры классификации РА по Дж. Серлю?

4. Назовите конститутивные правила, обеспечивающие порождение РА.

5. В каких двух направлениях РА классифицируются в работах лингвистов-классиков? В чем сущность этих направлений?

6. Перечислите «семь грехов прагматики».

7. Назовите основные проблемы теории речевых актов по В.Л.Макарову.

Тема № 8

1. Дайте определение понятия *речевая стратегия*.

2. Что необходимо говорящим для *планирования* своих *речевых действий*?

3. Какие параметры определяют выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования?

4. Перечислите *виды речевых стратегий*.

5. Какие языковые средства О.С. Иссерс выделяет в качестве индикаторов речевых тактик?

6. Какие тактики используются в «*Стратегии уклонения от ответа на вопрос*»?

Тема № 9

1. Дайте определение понятия *коммуникативная неудача*.
2. Перечислите *причины КН* с учетом противопоставлений: «человек – ситуация общения», «язык – реальный мир», «языковые единицы – сами коммуниканты».
3. Какие *типы КН* выделил Дж. Остин в своей концепции?
4. Какие причины вызывают КН в естественном диалоге (согласно Е. А. Земской и О. П. Ермаковой)?

Тема № 10

1. Дайте определения понятия *дискурс*.
2. Что не относится к основным признакам дискурса: *зависимость, актуальность, суммарность, общность темы, новизна, точность, социальность, эмоциональная окрашенность, динамичность*.
3. В каких аспектах можно рассматривать дискурс?
4. Какие *виды дискурса* противопоставляет В. И. Карасик?
5. Перечислите составляющие *теории текстовых образцов*.
6. Какие письменные жанры относят ко вторичным текстам?
7. Перечислите тенденции развития дискурса.
8. Что означает “синдром стюардессы”?

Перечень заданий по дисциплине

«Модуль 2. Лингвистические основы коммуникации: прагматика»

1. Семиотика и ее задачи. Знак и его свойства.
2. Знаковые системы.
3. Характеристики знаков.
4. Классификации знаков.
5. Язык как знак.
6. Аналитическая философия и ее основоположники.
7. Понятие лингвистического переворота.
8. Прагматика как наука и ее главный постулат.
9. Предмет и объект изучения прагматики как научной дисциплины.
10. Основные задачи прагматики.
11. Сущность денотативной оценочности.
12. Средства выражения оценки.
13. Отличие эмоциональных элементов от экспрессивных в значении слова.
14. Сущность принципов речевого общения (по Вацлавику).
15. Аксиомы Вацлавика.
16. Принцип Г. П. Грайса.
17. Нарушение постулатов Г. П. Грайса.

18. Коммуникативная импликатура и ее свойства.
19. Условия необходимые для возникновения имплицатуры.
20. Принцип вежливости Дж. Лича.
21. Максимы вежливости Дж. Лича.
22. Нарушение принципа вежливости Дж. Лича.
23. Теория Хофмана о социальном лице.
24. Языковые средства, способствующие созданию положительной или отрицательной вежливости.
25. Культурная обусловленность принципа сохранения имиджа.
26. Сущность теории речевых актов.
27. Основоположники теории речевых актов.
28. Локуция, иллокуция, перлокуция.
29. Перформативные и неперформативные высказывания.
30. Классификация речевых актов Дж. Остина.
31. Классификация речевых актов по Дж. Серлю.
32. Конститутивные правила, обеспечивающие порождение речевых актов.
33. Перечислите «семь грехов прагматики».
34. Основные проблемы теории речевых актов по В. Л. Макарову.
35. Понятие речевая стратегия.
36. Виды речевых стратегий
37. Языковые средства, выделяемые О. С. Иссерс в качестве индикаторов речевых тактик.
38. Понятие коммуникативная неудача.
39. Причины коммуникативных неудач.
40. Понятие дискурс.
41. Основные признаки дискурса.
42. Виды дискурса по В.И.Карасику.
43. Составляющие теории текстовых образцов.
44. Теория речевых жанров.
45. Тенденции развития дискурса.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) ¹
Практикум по межкультурной коммуникации	Межкультурной коммуникации	Изменений нет	Протокол № ___ от _____ г.

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО на 201__/201__ учебный год

№№ пп	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры межкультурной коммуникации (протокол № _____ от _____ 200_ г.)

Заведующий кафедрой

_____ (степень, звание) _____ (подпись) _____ (И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

_____ (степень, звание) _____ (подпись) _____ (И.О.Фамилия)

4.2. Перечень основной литературы

1. Грайс, Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 356-378.
2. Демьянков, В. З. Прагматические основы интерпретации высказывания / В. З. Демьянков // Изв. АН СССР СЛЯ, 1981. – С. 12-24.
3. Колшанский, Г. В. Прагматика языка / Г. В. Колшанский // Сб. научн. трудов МГПИИЯ им. М. Тореца. Вып. 151 – М. : МГПИИЯ, 1980. – 36-45.
4. Линский, Л. Референция и референты / Л. Линский // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 13. – М. : Прогресс, 1982. – С. 124-254.
5. Наер, В. Л. Прагматический аспект английского газетного текста / В. Л. Наер // Коммуникативные и прагматические особенности текстов разных жанров. МГПИИЯ им. М. Тореца. 1981. – Вып. 178. – С. 117-124.
6. Олейник, Е. Ю. Прагматика. Курс лекций / Е. Ю. Олейник. – Минск : Ин-т совр. знаний, 2009. – 119 с.
7. Dijk, T. A. Studies in the pragmatics of discourse / T. A. Dijk – The Hague: Mouton, 1981. – 136 с.

4.3. Перечень дополнительной литературы

8. Азнаурова, Э. С. Прагматика художественного слова. / Э. С. Азнаурова. – Ташкент, 1988.
9. Апресян, Ю. Д. Избранные труды. В 2-х т. 2-е изд., испр. и доп. / Ю. Д. Апресян. – М. : Высшая школа, 1995.
10. Арутюнова, Н. Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н. Д. Арутюнова. – М. : Наука, 1988. – 178 с.
11. Арутюнова, Н. Д. Предложение и его смысл. Логико-синтаксический анализ / Н. Д. Арутюнова – М. Наука, 1987 – 382 с..
12. Арутюнова, Н. Д. Фактор адресата / Н. Д. Арутюнова // Изв. АН СССР. СЛЯ. Т.4. – № 4. – 1981.

13. Булыгина, Т. В. Языковая концептуализация мира. На материале русской грамматики. Прагматика. Семантика. Лексикография. Вид. Время. Лицо. Модальность / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев. – М. : Наука, 1997. – 256 с.

14. Вежбицкая, А. Язык. Культура. Познание / А. Вежбицкая. – М. : Наука, 1996. – 415 с.

15. Почепцов, О. Г. Основы прагматического описания предложения. / О. Г. Почепцов. – Киев : Гнозис, 1986. – 215 с.

16. Сусов, И. П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И. П. Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц: сборник научн. трудов. – Калинин : Издательство КГУ, 1984. – С. 16-32

17. Yule, G. Pragmatics / G. Yule – Oxford UP, 1996. – 256 p.

4.4. ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Адресат — получатель речевого сообщения.

Адресант — партнер коммуникативно-речевого акта, отправитель речевого сообщения

Агенс — типовая семантическая характеристика (роль) участника ситуации, описываемой в предложении. Термином «агенс» обозначают одушевленного участника ситуации, ее намеренного инициатора, который контролирует ситуацию, непосредственно выполняет действие.

Актант — любой член предложения, обозначающий лицо, предмет, участвующий в процессе, обозначенном глаголом. Противопоставлен сирконстантам, указывающим на место, время, условие и другие обстоятельства процесса.

Актуальное членение предложения — членение предложения в контексте на исходную часть сообщения (тему) и на то, что утверждается (рему).

Антиципация — предвосхищение, предугадывание событий; заранее составленное представление о чем-либо.

Аргумент — вещь, характеризующаяся по ее роли в некотором отношении.

Бехабитив (экспрессив) – речевой акт, выражающий эмоциональное состояние говорящего. В том числе формулы социального этикета: «Извините за беспокойство!» — по Дж. Сёрлю.

Вердиктив (декларатив, оператив) – речевые акты-установления: назначение на должность, присвоение званий, вынесение приговора и пр.

Гештальт (лингвистический) — гипотетическая универсальная структура, которая «вписывает» язык в общий контекст сознания человека, воспроизводит ее взаимодействие с другими когнитивными процессами сознания — мышлением, восприятием мира, эмоциями, разнообразными локальными операциями когнитивной и моторной деятельности.

Дейксис — указание как речевая операция. Служит для актуализации компонентов ситуации речи и компонентов денотативного содержания высказывания. Сфера дейксиса включает: указание на участников речевого акта (ролевой д.) – говорящего и адресата («я», «ты», «мой», «твой»); указание на предмет речи (местоимения 3-го лица); указание на степень отдаленности объекта высказывания (выражается указательными местоимениями и частицами «этот — тот», «вот — вон» и др.); указание на временную и пространственную локализацию сообщаемого факта («здесь», «сейчас» и др.). Дейксис как один из способов референции противопоставляется номинации. Носителями дейктической функции являются лексические единицы и грамматические категории (времени, таксиса и лица).

Денотат: 1) то же, что референт; 2) множество объектов действительности (вещей, свойств, отношений, состояний и пр.), которые могут именоваться данной единицей. То, что обозначается знаком, его внеязыковой коррелят.

Директив (прескрипция) – речевой акт побуждения, в том числе требование информации, т.е. вопрос (по Сёрлю): «Который час?».

Дискурс — связный текст в контексте многих конституирующих и фоновых факторов: социокультурных, психологических и т.д.; текст, взятый в событийном аспекте; совокупность текстов одного лица, персонажа художественного произведения. Знание — одна из базовых категорий когнитивной лингвисти-

ки, которая обозначает определенный тип информации, используемый как оружие для оптимального решения интеллектуальных и речевых задач в моделях интеллектуальной деятельности, принятия решений, понимания языковых сообщений и пр.

Иллокуция – понятие иллокуции соотносится с коммуникативной интенцией говорящего. Так, произнося *Я приду*, мы можем просто констатировать факт, планируемый в будущем, обещать, угрожать, предупреждать, т.е. произносить одно и то же предложение с разной иллокутивной силой. Каждая иллокутивная сила состоит из упорядоченной последовательности определенных элементов. Так, иллокутивная сила утверждения отличается от иллокутивной силы вопроса следующими критериями: иллокутивной целью (сообщение информации/ запрос информации), способом достижения этой цели (различные модусы высказываний-предложений), отношением адресата к пропозициональному содержанию высказывания (уверенность, сомнение или незнание) и пр.

Импликатуры дискурса — прагматические компоненты содержания высказывания, которые выводятся слушателем из контекста речевого акта благодаря знаниям коммуникативных постулатов (или максимум речевого общения), правил ведения кооперативного диалога.

Интенция – коммуникативное намерение говорящего.

Императив – побуждение – приказ.

Интеракция – обозначение фиксированной последовательности иллокутивно связанных речевых актов.

ИмPLICITный – не выраженное явно (эксплицитно) языковым знаком прямое или переносное значение.

Квезитив – речевой акт вопроса (по Г.Г. Почепцову).

Когерентность (лат. *cohaerentia* – сцепление, связь) – согласование языковых единиц.

Комиссив – речевой акт принятия обязательств: «*Обещаю прийти вовремя!*», «*Ты на меня не рассчитывай!*».

Коммент – психологическое подлежащее; то, о чем говорится.

Конвенциональный – условный, принятый в обществе; соответствующий установившимся традициям; выраженный в стереотипных, стандартных языковых знаках.

Консгатив – речевой акт утверждения (по Г. Г. Почепцову).

Кореферентный – имеющий одинаковую предметную соотнесенность с несколькими словами или словосочетаниями.

Концепт — ментальный прообраз, идея понятия, само понятие; мысль о чем-либо общем или единичное понятие или представление.

Локуция соотносится с актом произнесения высказывания. Локутивный аспект РА — это языковая структура высказывания.

Максимы речевого общения – правила ведения кооперативного диалога.

Менасив – речевой акт, угроза.

Ментальная структура – условная структура сознания, предназначенная для восприятия, интерпретации, обработки информации; структура, на которой основывается когнитивная деятельность.

Ментальный — принадлежащий сфере мышления (сознания).

Прагмема – единица речи, в семантике которой зафиксирована ориентация текста на адресата

Пермиссив – речевой акт — разрешение.

Перформатив — глагол, который определяет перформативный статус высказывания. Глагол либо высказывание считается перформативным, если его употребление в форме 1-го лица настоящего времени является равнозначным осуществлению действия, выраженного этим словом: «*Я приказываю!*»; «*Желаю вам счастья!*».

Побочный речевой акт – РА, который осуществляется в адрес иного слушающего, нежели прямой адресат высказывания (термин Г. Г. Кларка и Т. Б. Карлсона – «lateral speech act»).

Прагматика — 1) лингвистическая дисциплина, которая изучает использование и функционирование языковых знаков в речевой коммуникации; 2) измерение формирования речевых высказываний, определяемое функциональ-

ми особенностями партнеров в речевом акте, например, коммуникативными интенциями говорящего и характером речевых средств, которые он использует, а также самой ситуацией общения.

Пресуппозиция — невыраженная ретроспективная импликация из высказывания. Коммуникативная Пресуппозиция высказывания — это подразумеваемые предпосылки предложения, которые надо принять, чтобы предложение вписалось в коммуникацию как ее структурная часть.

Промисив – речевой акт обещания (по Г. Г. Почепцову).

Пропозиция – 1) смысловой инвариант предложения, смысловой образ ситуации, который описывается в предложении; целостная единица репрезентации смысла либо образа ситуации, остающаяся неизменной при различных преобразованиях предложения; 2) форма репрезентации знаний, которая может быть дополнена специальным компонентом. Она является зеркальным отражением любой ситуации и типов отношений между ее компонентами в сознании человека. Структурный изоморфизм между ситуацией и пропозицией проявляется в том, что центральным событиям или признакам ситуации соответствует предикат пропозиции, а актантами ситуации являются аргументы пропозиции.

Предикат – термин логики и языкознания, обозначающий конститутивный член суждения – то, что высказывается (утверждается или отрицается) о субъекте.

Предикация – акт соединения независимых предметов мысли, выраженных самостоятельными словами (в норме – предикатом и его актантами), с целью отразить «положение дел», событие, ситуацию действительности; акт создания пропозиции.

Реквестив – побуждение, просьба.

Релевантный – способный служить для различения языковых единиц.

Репрезентатив (информатив, ассертив) – речевой акт сообщения, констатации: «Поезд пришел!»

Репрезентация – представительство, представленность. Референция – система связей между актуализированными в речевом акте именными группами либо именными группами и миром, т.е. объектами реальности.

Речевой акт – единица нормативного социоречевого поведения, принятого в данном обществе; высказывание, выражающее определенное речевое действие в определенной коммуникативной ситуации; последняя предполагает наличие адресата (А2), адресанта (А1), канала связи и сообщения, возникающего в дискретном физическом, социальном и жизненном пространствах, определенный период времени. Основными чертами РА являются намеренность, целеустремленность и конвенциональность.

Сигнификат – понятийное содержание языкового знака. В гносеологическом плане представляет собой отражение в человеческом сознании свойств соответствующего денотата.

Синкретический речевой акт – РА, в котором одновременно реализуется две или более иллокуций.

Таксис – языковая категория, характеризующая временные отношения между действиями (в широком смысле, включая любые разновидности предикатов): одновременность/неодновременность, прерывание, соотношение главного и сопутствующего действия.

Тезаурус – словарь, в котором максимально полно представлены все слова языка с исчерпывающим перечнем примеров их употребления.

Фоновые знания – информационный фонд, единый для говорящего и слушающего, т.е. общий фонд их знаний о мире; невербализованный фрагмент опыта, взаимодействующий в речемыслительной деятельности с некоторым классом коммуникативных единиц (текстов).

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	5
1.1. Конспект лекций	5
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	71
2.1. Тематика семинарских занятий	71
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	78
3.1. Примерный перечень вопросов к экзамену.....	78
3.2. Примерный перечень тем для подготовки рефератов.....	79
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	81
4.1. Учебная программа.....	81
4.2. Перечень основной литературы	97
4.3. Перечень дополнительной литературы	97
4.4. Терминологический словарь.....	98

Учебное электронное издание

Автор-составитель
Рубанюк Элина Викторовна

МОДУЛЬ 2. ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИИ: ПРАГМАТИКА

*Электронный учебно-методический комплекс
для студентов специальности 1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение
межкультурных коммуникаций (по направлениям)*

[Электронный ресурс]

Редактор *И. П. Сергачева*
Технический редактор *Ю. В. Хадьков*

Подписано в печать 29.06.2018.
Гарнитура Times Roman. Объем 0,8 Мб

Частное учреждение образования
«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»
Свидетельство о регистрации издателя №1/29 от 19.08.2013
220114, г. Минск, ул. Филимонова, 69.

ISBN 978-985-547-226-2



9 789855 472262