



И. В. Кожухова

ПРАГМАТИКА КОСВЕННЫХ ИНТЕРРОГАТИВОВ

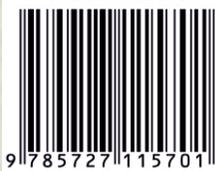
на материале
английского языка

Учебное пособие



Издательство
Челябинского государственного университета

978 5 727115701



9 785727 115701

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет»

КЛАССИЧЕСКОЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



И. В. Кожухова

**ПРАГМАТИКА КОСВЕННЫХ
ИНТЕРРОГАТИВОВ**

(на материале английского языка)

Учебное пособие



Челябинск
Издательство Челябинского государственного университета
2019

УДК 811.11(075.8)
ББК Ш12=432.1я7
К589

Серия основана в 2008 году

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
Челябинского государственного университета

Рецензенты:
кафедра русского языка как иностранного
Омского государственного педагогического университета;

С. А. Кушнерук, доктор филологических наук,
профессор кафедры английской филологии
Южно-Уральского государственного
гуманитарно-педагогического университета

Е. Н. Горбачева, доктор филологических наук,
профессор кафедры английской филологии
Астраханского государственного университета

Кожухова, И. В.
К589 Прагматика косвенных интеррогативов (на материале английского языка) : учеб. пособие / И. В. Кожухова. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2019. 95 с. (Классическое университетское образование).

ISBN 978-5-7271-1570-1

Рассматриваются основные аспекты изучения косвенных интеррогативов, раскрываются как теоретические основы изучения вопросительности в целом, так и прагматические аспекты вопросительных высказываний: их функционирование в теории речевых актов и непосредственная дешифровка в речевой деятельности. Теоретический материал разделен на три смысловых раздела, каждый из которых заканчивается вопросами для самоконтроля и практическими заданиями. Приводимая теория применима для большинства европейских языков, тем не менее, часть заданий, а также часть пособия, посвященная основоположникам лингвистической прагматики (Personalities in Pragmatics) приведена на английском языке.

Предназначено для студентов факультета лингвистики и перевода, обучающихся по направлениям «Перевод и переводоведение», «Теория и практика межкультурной коммуникации».

УДК 811.111'36(075.8)
ББК Ш12=432.1,2я73-1

ISBN 978-5-7271-1570-1

© Челябинский государственный университет, 2019

Оглавление

.....

Введение	5
1. Теоретические основы изучения вопросительности	7
1.1. Лексикографические определения вопроса	7
1.2. Лингвистическая трактовка вопросительности	9
1.3. Функциональная классификация вопросительных предложений	11
Задания и вопросы для самоконтроля	17
2. Вопросительные предложения в свете теории речевых актов	22
2.1. Теория речевых актов: основные определения	23
2.2. Место интеррогатива в теории речевых актов	29
Задания и вопросы для самоконтроля	33
Практические задания	33
3. Косвенные речевые акты: дешифровка	35
3.1. Связь косвенности и вопросительности	36
3.2. Имплицитность и конвенциональность высказываний	42
3.3. Вывод смысла косвенных речевых актов	50
Вопросы и задания для самоконтроля	55
Практические задания	55

Приложение. Ученые-прагматисты	58
Personalities in pragmatics (from 'Key Terms in Pragmatics' by N. Allott).	58
John Langshaw Austin / Джон Остин	58
Kent Bach / Кент Бах.	61
Noam Avram Chomsky / Ноам Хомски	64
Herbert Paul Grice / Герберт Пол Грайс	67
Lawrence R. Horn / Лоуренс Хорн.	71
Stephen C. Levinson / Стивен Левинсон	74
John Rogers Searle / Джон Сёрль.	77
Dan Sperber and Deirdre Wilson / Дэн Спербер и Деирдра Уилсон	80
Темы для рефератов и сообщений	84
Глоссарий основных терминов	85
Список использованной литературы	89
Список словарей и энциклопедий	94

Введение



Универсальность функционирования вопросительных высказываний в качестве средств соблюдения речевого этикета, установления или поддержания коммуникативного контакта, выражения различных эмоций, побуждения к действию, нередко превалирует над их первичной функцией — запросом информации. Реализация такого обширного спектра коммуникативных функций позволяет сделать вывод о широком использовании вопросительных высказываний в процессе коммуникации.

Прагматический подход к изучению языка выдвигает на первый план лингвистику общения, в которой смещается акцент на изучение языка в деятельностном аспекте с привлечением контекста речевого общения. При всем многообразии работ, исследующих прагматическую сторону речевого общения в целом, а также речевые акты в частности, практически отсутствуют работы по комплексному изучению довольно узкой, но, тем не менее, чрезвычайно важной части теории речевых актов — интеррогативных косвенных речевых актов.

Учебное пособие состоит из трех частей, каждая из которых логически добавляет последующую. В первой части, «Теоретические основы изучения вопросительности» дана общая информация о вопросительности: начиная с появления вопросительного знака, заканчивая функциональным подходом к трактовке вопросительных предложений. Вторая часть, «Вопросительные

предложения в свете теории речевых актов» предлагает общий обзор теории речевых актов, особое внимание уделяя иллокутивным речевым актам и интеррогативам. «Косвенные речевые акты: дешифровка» — третья часть пособия, показывающая связь между косвенными и интеррогативными высказываниями. В данной части вводятся понятия имплицитности и конвенциональности, а также приводится схема вывода смысла речевого акта из косвенно-вопросительного высказывания. Все части дополняются заданиями и вопросами для самоконтроля, часть из которых приводится на английском языке и носит практический характер. В конце предлагаются темы для рефератов и сообщений, а также глоссарий основных терминов, используемых в учебном пособии.

Цель пособия — познакомить студентов с метаязыком прагматики и основными представителями, основополагающими трудами по теории речевых актов, дать возможность проанализировать предложенный материал. В учебном пособии предпринята попытка рассмотрения темы как с классических позиций, так и с более современных. Оно может быть использовано как на занятиях по теоретической грамматике, так и в процессе самостоятельной работы студентов при изучении данной дисциплины.

1. Теоретические основы изучения вопросительности

.....

1.1. Лексикографические определения вопроса

.....

Вопросительность — явление уникальное. Для рассмотрения этого феномена требуется обращение к имеющимся теоретическим данным.

В современных лингвистических исследованиях проявляется большой интерес к языковым средствам, служащим для выражения различных коммуникативных интенций говорящего. Следовательно, очень важно не только изучать структуру грамматической и лексической единицы и её значение в языковой системе, но в то же время надо принимать во внимание социолингвистический и прагматический контексты, определяющие её функционирование в коммуникации.

Изучение вопросительности является актуальным, недаром представители самых разнообразных научных направлений углублялись в исследование данного аспекта языка. Протагор, один из величайших мыслителей древности, был первым в изучении феномена вопросительности. Начиная с Платона, многими

отмечалась исключительная познавательная роль вопроса. Известно, что тому или иному суждению всегда предшествует возникновение вопроса, поэтому сразу после его формулировки появляется необходимость представить доказательства и расположить их в правильном порядке. В связи с чем считаем уместным указать на очевидную стимулирующую роль вопроса, в данном случае, для возникновения нового знания.

Существует множество мнений и определений, которые были даны вопросу в разное время различными учеными. Тем не менее, ведущий специалист в области синтаксиса вопросительного предложения П. Рестан отмечает, что «в лингвистической литературе подходящее функциональное определение вопроса пока еще не дано» [Рестан, 1972, с. 93].

«Словарь русского языка» С. И. Ожегова фиксирует три значения этого слова, основное из которых следующее: «Вопрос — обращение, направленное на получение каких-нибудь сведений, требующее ответа» (*здесь и далее вся русскоязычная лексикографическая информация дана с портала slovari.ru*). Аналогичным образом определяет вопросительное предложение и Д. Э. Розенталь, замечая, что эти предложения заключают в себе вопрос о чем-нибудь, неизвестном говорящему. В «Толковом словаре» Д. Н. Ушакова отмечается четыре значения: «1. Предложение, обращение, требующее ответа, объяснения. <...> 2. Положение, обстоятельство, требующее решения; проблема. <...> 3. Обстоятельство, касающееся чего-н., зависящее от чего-н. (книжн.). Вопрос времени. Вопрос чести. Вопрос денег. 4. Только мн. Название многих научных журналов и сборников». В данной словарной статье нас интересуют первые два определения, суть которых сводится к тому, что у говорящего (спрашивающего) существует лакуна в знаниях. Далее в словаре дается объяснение риторического вопроса — «вопрос, содержащий в себе утверждение и потому не требующий ответа, задаваемый с целью произвести впечатление на слушателя». Тем не менее, не всегда можно согласиться с этой формулировкой риторического вопроса, так как нередко адресат и адресант риторического вопроса совпадают. Риторический вопрос служит индикатором внутренних раздумий и неуверенности человека, задающего его.

В. И. Даль помещает слово «вопрос» в словарное гнездо глагола вопрошать (вопросить, спрашивать) и так раскрыва-

ет его значение: «Вопрос — предложение, требующее ответа, объяснения, отзыва, подтверждения или отрицания, согласия или отказа». В. И. Даль обращает внимание и на графическое оформление вопросительных предложений. Дело в том, что привычный для нас вопросительный знак [?], который ставится в конце вопросительного предложения (вопроса), — явление достаточно позднее в XVI веке вместо знака вопроса используется точка с запятой, вопросительный же знак приходит позже, вслед за европейской традицией, где вопросительный знак из обозначения *qo* (лат. *quaestio*) трансформировалось в [?].

Англоязычные словари приводят подобные определения: словарь Oxford Dictionary: “Question — 1) a sentence worded or expressed so as to elicit information; 2) a doubt about the truth or validity of something” [ABBYU Lingvo] (Вопрос — 1) предложение, выраженное для запроса информации; 2) сомнение о правде или обоснованности чего-либо). Словари Collins Cobuild и Oxford American Dictionary дают аналогичные определения вопросов.

1.2. Лингвистическая трактовка вопросительности

.....

Подобные дефиниции считаются вполне традиционными. Обобщенный характер не позволяет, тем не менее, признать их полными, и потому, словно полемизируя с указанными выше мнениями, Н. С. Валгина справедливо отмечает в своей работе «Синтаксис современного русского языка», что важную роль, помимо всего, имеет значение и цель высказывания. Она пишет: «Вопросительными называются предложения, имеющие своей целью побудить собеседника высказать мысль, интересующую говорящего, т. е. цель их познавательная» [Валгина, 2000, с. 197]. Этому мнению близко определение, данное Л. Апостелем. Он считает, что «вопрошать значит знать, что не знаешь о многих вещах и предпочитать знать о некоторых вещах» [Apostel, 1981, р. 30]. Желание знать является когнитивной функцией языка. М. П. Ионицэ и М. Д. Потапова отмечают следующее: «Коммуникативная функция языка не единственная его функция. Язык выполняет и другие функции. На первом месте среди

них стоит познавательная функция, так как язык представляет собой не только средство общения, но и орудие познания» [Юницэ, Потапова, 1982, с. 8].

Следуя за Г. В. Лейбницем, который дал следующее определение вопросов “*Querre id est interrogare est voluntatem cognoscendi ostendere ei? Qui potest docere seu dare cognitionem. Qui si det, dicitur respondere*”¹ [Leibniz, 1983, p. 494], А. Вежбицка считает, что главный компонент вопроса выражает «желание знать, а не желание повлиять на кого-либо таким образом, чтобы заставить его сделать так, чтобы мы знали» [Вежбицка, 1985, с. 261].

Многие ученые указывают, что вопросительное по форме предложение может выражать не вопрос, а предположение, удивление или сомнение. И. В. Арнольд отмечает, например, возможность употребления синтаксических структур, в том числе и вопросительных предложений, в традиционно несвойственных им денотативных значениях и с дополнительными коннотациями [Арнольд, 1973, с. 205]. Эти особенности вопросительного предложения нашли свое теоретическое обоснование также и в русле психолингвистических исследований. Н. И. Жинкин впервые показал, что вопрос и вопросительное предложение — две разные категории [Жинкин, 1995, с. 22—23]. Вопрос — это «разновидность речевого действия, разновидность общения посредством речи, а вопросительное предложение — это форма фиксации мысли. Вопросительное предложение может передавать информационный поиск или такие речевые действия, как предположение, недоумение, просьбу» [цит. по: Власян, 2002].

Вопросительные конструкции часто используются не только для получения информации, но и для выражения директивных значений. С помощью вопросительных конструкций может быть также выражено значение предположения. В русском языке в этом случае можно употребить целый ряд различных конструкций, например: *Вы идете на кафедру, не правда ли?, не так ли?, да?, верно?, что ли?, конечно?, так?, Вы, кажется, идете на кафедру?, Вы, полагаю, идете на кафедру?, Вы, стало быть, идете на кафедру?, Вы, ведь, идете на кафедру?, Значит, вы идете на ка-*

¹ «Спрашивать (то есть вопрошать) — значит обнаружить желание познания перед тем, кто может научить или обеспечить познание. Если тот это делает, мы говорим, что он отвечает» (лат.).

федру?, Вы, должно быть, идете на кафедру? В английском языке в этом случае часто употребляются так называемые *tag questions*, например: *You are going to the institution, aren't you?* [Сопоставление прагматических..., URL].

Для того чтобы иметь возможность отличать понятия вопроса и риторического вопроса, фатического вопроса, многие авторы уточняют тип «чистого вопроса»: А. Мусич называет его «информативным вопросом», А. М. Пешковский — «чистым вопросом», П. Рестан — «чисто информативным вопросом», Ш. Дж. Филмор — «прототипическим вопросом», Г. Тодт и Я. Шмидт-Радефелдт — «эпистемическим вопросом», Л. В. Цурикова — «искренним вопросом», Н. Фернандэз Браво — «справочным вопросом»].

Нетрудно заметить, что вопросительные предложения чаще всего встречаются в разговоре: реплика-вопрос — реплика-ответ, поэтому считается, что вопрос диалогичен. Реплики в диалоге представляют собой единое целое и с точки зрения структуры, и с точки зрения значения. В грамматике это получило название *диалогического единства*. Диалогическое единство — совокупность двух соседних высказываний (реплик), связанных между собою по содержанию и по форме [Словарь методических терминов, URL].

1.3. Функциональная классификация вопросительных предложений



Посредством вопросительного предложения коммуниканты могут не только обмениваться новой для них информацией, но и передавать оттенки эмоций и значений. Таким образом, видим множественность функций вопросительных предложений; единственное ограничение для реализации тех или иных свойств вопросительности — сам коммуникант.

Функциональный (коммуникативный) анализ вопросительных предложений проводится на основе анализа их роли в речевой деятельности. В зависимости от направленности или ненаправленности на получение дополнительной информации обычно выделяют собственно вопросы и квази-вопросы (не имеющие целью запрос информации), а также целый ряд

высказываний промежуточного характера (дубитативные, гипотетические и т. д.).

В функциональном отношении ВП отличается вариативностью. Функциональная вариативность ВП заключается в том, что в процессе коммуникации оно способно выражать широкий спектр функциональных значений — от приказа до мольбы, от констатации до возражения, от эмоциональной реакции до иронического замечания. Вторичная функция ВП выводится не столько из структурных особенностей, сколько из экстралингвистической информации, осведомленности коммуникантов, интонации и многих других факторов.

Учет совокупности психологических, онтологических, гносеологических и чисто лингвистических признаков позволяет дать классификацию вопросительных высказываний, основанную на их роли в осуществлении коммуникативного процесса.

За основу классификации вопросительных высказываний взята их роль в процессе непосредственного общения между двумя участниками диалога. Коммуникативный процесс определяется как двусторонняя речевая деятельность, производимая в соответствии с определенной целью. Именно поэтому определение функционально-семантического типа вопроса проводится с учетом типа ответа.

Наиболее распространенным функционально-семантическим типом вопроса является *верификативный*, т. е. вопрос, целью которого является получение утверждения истинности или ложности его содержания. Например:

Did you trip over something? (= ты споткнулся?)

Аналитическими формами выражения были бы следующие парафразы:

I ask you whether it is true that you tripped over something? (Я спрашиваю тебя, является ли правдой то, что ты споткнулся?)

I ask you whether it is a fact that you tripped over something? (Я спрашиваю тебя, является ли фактом то, что ты споткнулся?)

Полная семантическая структура данных парафразов включает показатель речевого действия, который, однако, не представлен в вопросе. Это происходит потому, что вопросительные предложения — это синтаксические структуры, выступающие только в процессе непосредственного общения. Наличие особой интонации свидетельствует также об их особом коммуникативном статусе.

Верификативными называют оценочные высказывания, которые представляют собой не новое сообщение, а реакцию на мнение собеседника, верификацию или коррекцию этого мнения. Реакция на мнение собеседника может быть различной: согласие, несогласие, сомнение, поддержка, колебание и т. п., которые могут быть выражены в форме утверждения, подтверждения, опровержения и т. п., которые, верифицируя представленные факты, оценки, мнения, придают монологическому тексту большую воздействующую силу.

Верификативные высказывания, включенные в монологическую речь публицистических жанров (репортаж, фельетон, публичное выступление и др.), имеют характер открытого внутреннего диалога. Верификативные высказывания могут быть оформлены в виде вопроса. Если вопрос адресуется оппоненту, то обычно верификация имеет негативную окраску.

В процессе речевого общения говорящий может вычленять в виде отдельного вопроса логико-семантическое значение истинности. В этом случае возникают вопросы с логическим предикатом, выраженным с помощью слов *right, true, fact, truth*:

Is that right? (Это правильно?)

Is that fact? (Это факт?)

Is that true? (Это правда?)

Различие между этими вопросами заключается в том, что *a fact* выражает значения истинности через подчеркивание фактового элемента значения, *true* — наиболее точно соответствует логическому значению истинности, а *right* включает в себя оба элемента значения: фактовое и логическое (*right* = according to fact or truth [Webster's New Collegiate Dictionary of the English Language, 1951, p. 654]). Этот тип вопроса выполняет коммуникативную роль верификационного логического значения истинности и может быть назван логико-верификативным.

Второй коммуникативной функцией верификативного вопроса является функция запроса о правильности идентификации, которая представлена в вопросительных высказываниях следующего типа:

1. *Is that the sound of someone at the door below? (Внизу у двери кто-то есть, да?)*

2. *Is it what it (the letter) says? (Это то, о чем говорится в письме?)*

Здесь информативный поиск производится в отношении идентификации факта. В первом случае дается прямая номина-

ция факта, а во втором — косвенная, то есть с помощью придаточного предложения. Данный тип вопроса может быть назван верификационно-идентифицирующим.

Разновидностью верификационного вопроса является его референциальная форма. Так, вопросительное высказывание *And did you?* выражает запрос по поводу установления истинности того факта, который эксплицитно выражается в предыдущем высказывании. Сам вопрос построен на референциальном обозначении логико-семантического значения истинности. Именно поэтому данный тип верификационного вопроса называется референциально-верифицирующим.

Еще одна разновидность верификационного вопроса известна под названием верификационно-уточняющего. В этом типе вопроса запрос касается не установления истинности или ложности факта, а установления специфики конкретного проявления факта:

Doesn't it smell awful? (Ужасно пахнет, не так ли?)

Если в вопросе выражается запрос об отношении собеседника к факту, то такой вопрос представляет собой коммуникативную форму апелляции. Семантическая структура *апеллятивного* вопроса включает: запрос по поводу отношения собеседника к факту номинации самого факта в форме придаточных предложений. Например:

Don't you think you ought to tell him yourself? (Неужели ты не думаешь, что тебе надо рассказать ему о себе?)

Апеллятивно-оценочный вопрос включает апелляцию к мнению собеседника по поводу оценки факта:

Are you sure you are right? (Ты уверен, что прав?)

Еще одной разновидностью *апеллятивного* вопроса является усилительно-апеллятивный вопрос:

So you really refuse to marry me? (Итак, ты на самом деле отказываешься выходить за меня замуж?)

В данном случае усиление выражено с помощью частицы *really*.

В процессе речевого общения *апеллятивный* вопрос может подвергаться расчленению. В этом случае возникает утверждающе-апеллятивный вопрос:

It's Sunday. Remember? (Сегодня воскресенье. Помнишь?)

Апеллятивность как побуждение к вербальной и / или невербальной реакции является прагматической составляющей во-

просительных по форме высказываний в речевой деятельности, обусловленной спецификой диалога. Любому вопросительному высказыванию присущ *апеллятивный* компонент, являющийся его прагматической константой [Глазкова, 2008, с. 4].

Возможное соотношение *апеллятивности* (побудительности), *дубитативности* (неопределенности), *ассертивности*, реализуемое в вопросительном по форме высказывании, С. Н. Глазкова представляет в виде схемы и отмечает, что данная схема отличается от ранее предложенных моделей. Согласно С. Н. Глазковой, поле *дубитативности* включается как составляющая поля *апеллятивности* и пересекается с полем *ассертивности* [Там же. С. 11—12]. Вопросительные высказывания являются подклассом директивов с возможным, но не обязательным компонентом собственно *ассертивности*.

Вопросительное высказывание может выражать и такой вид коммуникативного действия, как *переспрос*. Переспрос представляет собой речевое действие, связанное с психической реакцией собеседника на содержание предыдущего высказывания. Полная семантическая структура переспроса включает *локутивный* предикат *say* в прошедшем времени и повторную номинацию того фрагмента семантической структуры предыдущего высказывания, который вызвал психическую реакцию собеседника (недоумение, удивление, недоверие):

— *Where is my only son? (Где мой единственный сын?)*.

— *Did he say "only son"? (Он сказал «единственный сын»?)*.

Однако такая полная семантическая структура почти никогда не встречается в текстах диалогов. Типичной формой выражения переспроса является только повторная номинация с интонационным оформлением вопроса.

Еще один тип вопроса, встречающийся в процессе непосредственной коммуникации, — *уточняющий вопрос*. Уточняющий вопрос задают с целью получения добавочной информации. Он строится на основе уточняемого элемента семантической структуры предыдущего высказывания, которое при этом может повторяться:

— *We were too early (Мы пришли слишком рано)*.

— *Too early for what? (Слишком рано для чего?)*.

К уточняющему вопросу семантически близок *эксплицирующий вопрос*. Он выражает запрос по поводу разъяснения отдельных элементов семантической структуры предыдущего

высказывания. Вопрос задается в том случае, когда собеседник не улавливает смысла высказывания. Номинативной формой эксплицирующего вопроса является вопрос с предикатом *теап*.

Далеко не всегда вопрос собеседника, запрашивающий о какой-либо информации, получает быстрый и точный ответ. Более того, вместо сообщения ожидаемой информации, адресат иногда сам задает встречный вопрос. Целью подобного речевого действия может быть стремление уточнить какую-либо деталь заданного адресату вопроса или удостовериться в правильности восприятия и понимания его.

Однако в процессе речевого общения бывает и так, что мы хотим избежать необходимости немедленно ответить на вопрос собеседника. Причины могут быть разнообразными. И тут приходит на помощь «возможность использовать *встречный вопрос*, задавая который, мы превращаем спрашивающего в спрашиваемого и освобождаем себя, таким образом, от необходимости немедленно отвечать на поставленный вопрос» [Власян, 2001, с. 28].

Встречный вопрос — реплика, имеющая формальные признаки вопросительности (грамматические и интонационные) и появляющаяся в диалоге как реакция на предыдущее вопросительное высказывание, непосредственно предшествующее данной реплике. Интерес исследователя в этом случае должен пробудить сам факт реактивности вопросительной реплики: прототипический вопрос по определению является репликой иницилирующей, а не реактивной. Очевидно, что употребление вопросительного предложения в реактивной позиции предполагает наличие у него особых характеристик, обуславливающих такое употребление.

Связь между репликой-стимулом и репликой-реакцией носит полностью ситуативный характер, и использование вопросительного предложения в качестве ответа объясняется исходя из общих принципов коммуникации. Элементы семантики вопроса-стимула и вопроса-реакции не оказывают какого-то специального воздействия друг на друга.

Особая роль в процессе коммуникации принадлежит *антиципирующему* вопросу. Этот тип вопроса задается тогда, когда говорящий прерывает сообщение собеседника вопросом, предвосхищающим последующее высказывание. Выделяют два типа антиципирующих вопросов: полный антиципирующий вопрос

и конкретизирующий. Полный вопрос-антиципация связан с предвосхищением всего последующего высказывания, конкретизирующий же касается части высказывания.

В целом, соотношение дубитативности (неопределенности), ассертивности (информативности), апеллятивности (побудительности) в вопросительном высказывании может варьироваться в зависимости от коммуникативных установок.

Задания и вопросы для самоконтроля

1. Сравните определения вопроса в англо- и русскоязычных лексикографических источниках.
2. Приведите свои примеры, показывающие способность вопросительных предложений выражать удивление, сомнение, предположение.
3. В чем разница между вопросом и вопросительным предложением?
4. Что такое «чистый вопрос»? Чем он отличается от «квази-вопроса»?
5. На чем основывается классификация вопросительных по форме высказываний? Какие типы вопроса выделяются в ней? Охарактеризуйте каждую из групп.
6. Прочитайте отрывок статьи Элисон Вуд Брукс «The Surprising Power of Questions». Ответьте на вопросы: какие аспекты следует учитывать при постановке вопросов? Как эти аспекты подтверждаются исследованиями?

The Surprising Power of Questions

<...> For some people, questioning comes easily. Their natural inquisitiveness, emotional intelligence, and ability to read people put the ideal question on the tip of their tongue. But most of us don't ask enough questions, nor do we pose our inquiries in an optimal way.

The good news is that by asking questions, we naturally improve our emotional intelligence, which in turn makes us better questioners — a virtuous cycle. In this article, we draw on insights from behavioral science research to explore how the way we frame questions and choose to answer our counterparts can influence the outcome of conversations. We offer guidance for choosing the best type, tone, sequence, and framing of questions and for deciding what and how much information to share to reap the most benefit from our interactions, not just for ourselves but for our organizations.

○ **Don't Ask, Don't Get**

"Be a good listener," Dale Carnegie advised in his 1936 classic *How to Win Friends and Influence People*. "Ask questions the other person will enjoy answering." More than 80 years later, most people still fail to heed Carnegie's sage advice. When one of us (Alison) began studying conversations at Harvard Business School several years ago, she quickly arrived at a foundational insight: People don't ask enough questions. In fact, among the most common complaints people make after having a conversation, such as an interview, a first date, or a work meeting, is "I wish [s/he] had asked me more questions" and "I can't believe [s/he] didn't ask me any questions."

Why do so many of us hold back? There are many reasons. People may be egocentric — eager to impress others with their own thoughts, stories, and ideas (and not even think to ask questions). Perhaps they are apathetic — they don't care enough to ask, or they anticipate being bored by the answers they'd hear. They may be overconfident in their own knowledge and think they already know the answers (which sometimes they do, but usually not). Or perhaps they worry that they'll ask the wrong question and be viewed as rude or incompetent. But the biggest inhibitor, in our opinion, is that most people just don't understand how beneficial good questioning can be. If they did, they would end far fewer sentences with a period—and more with a question mark.

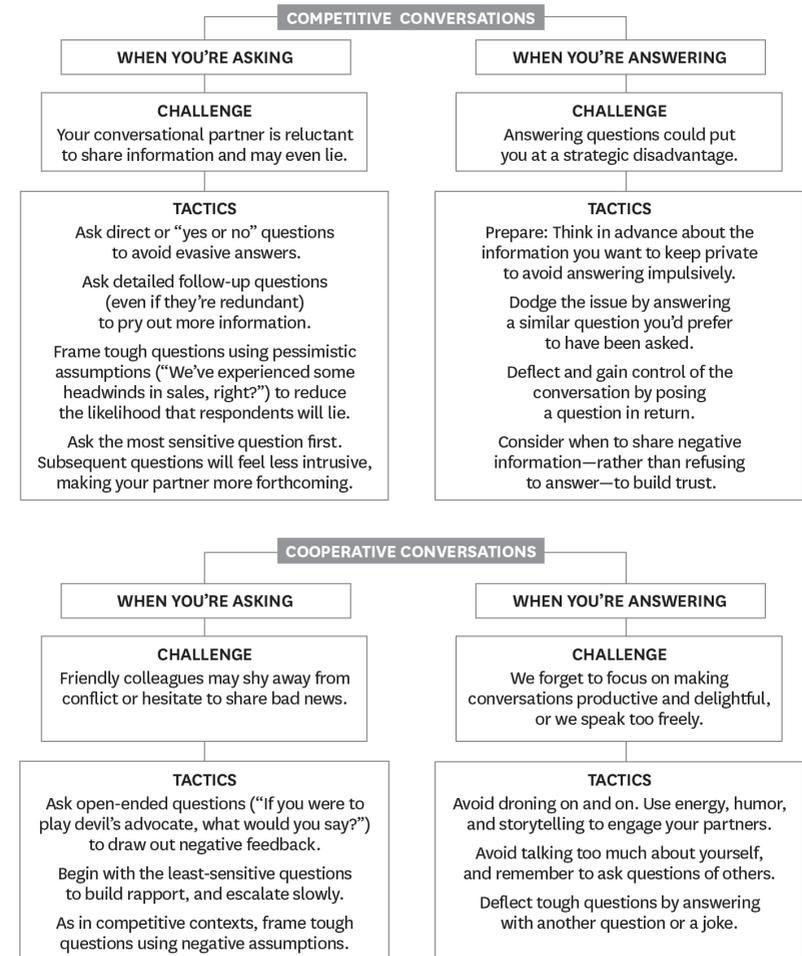
Dating back to the 1970s, research suggests that people have conversations to accomplish some combination of two major goals: information exchange (learning) and impression management (liking). *Asking a lot of questions unlocks learning and improves interpersonal bonding.*

○ **The New Socratic Method**

The first step in becoming a better questioner is simply to ask more questions. Of course, the sheer number of questions is not the only factor that influences the quality of a conversation: The type, tone, sequence, and framing also matter.

There are several approaches that can enhance the power and efficacy of queries. The best approach for a given situation depends on the goals of the conversationalists — specifically, whether the discussion is cooperative (for example, the duo is trying to build a relationship or accomplish a task together) or competitive (the parties seek to uncover sensitive information from each other or serve their own interests), or some combination of both. Consider the following tactics.

○ **Conversational Goals Matter**



○ **Favor follow-up questions**

Not all questions are created equal. Alison's research, using human coding and machine learning, revealed four types of questions: introductory questions ("How are you?"), mirror questions ("I'm fine. How are you?"), full-switch questions (ones that change the topic entirely), and follow-up questions (ones that solicit more information). Although each type is abundant in natural conversation, follow-up questions seem to have special power. They signal to your conversation partner that you

are listening, care, and want to know more. People interacting with a partner who asks lots of follow-up questions tend to feel respected and heard.

An unexpected benefit of follow-up questions is that they don't require much thought or preparation — indeed, they seem to come naturally to interlocutors. In Alison's studies, the people who were told to ask more questions used more follow-up questions than any other type without being instructed to do so.

○ **Get the sequence right**

The optimal order of your questions depends on the circumstances. During tense encounters, asking tough questions first, even if it feels socially awkward to do so, can make your conversational partner more willing to open up. When a question asker begins with a highly sensitive question — such as “Have you ever had a fantasy of doing something terrible to someone?” — subsequent questions, such as “Have you ever called in sick to work when you were perfectly healthy?” feel, by comparison, less intrusive, and thus we tend to be more forthcoming. Of course, if the first question is *too* sensitive, you run the risk of offending your counterpart. So it's a delicate balance, to be sure.

If the goal is to build relationships, the opposite approach—opening with less sensitive questions and escalating slowly — seems to be most effective. In a classic set of studies a psychologist recruited strangers to come to the lab, paired them up, and gave them a list of questions. They were told to work their way through the list, starting with relatively shallow inquiries and progressing to more self-revelatory ones, such as “What is your biggest regret?” Pairs in the control group were asked simply to interact with each other. The pairs who followed the prescribed structure liked each other more than the control pairs. This effect is so strong that it has been formalized in a task called “the relationship closeness induction,” a tool used by researchers to build a sense of connection among experiment participants.

Good interlocutors also understand that questions asked previously in a conversation can influence future queries. For example, Norbert Schwarz, of the University of Southern California, and his coauthors found that when the question “How satisfied are you with your life?” is followed by the question “How satisfied are you with your marriage?” the answers were highly correlated: Respondents who reported being satisfied with their life also said they were satisfied with their marriage. When asked the questions in this order, people implicitly interpreted that life satisfaction “ought to be” closely tied to marriage. However, when the same questions were asked in the opposite order, the answers were less closely correlated.

○ **Use the right tone**

People are more forthcoming when you ask questions in a casual way, rather than in a buttoned-up, official tone. In one of Leslie's studies, participants were posed a series of sensitive questions in an online survey. For one group of participants, the website's user interface looked fun and frivolous; for another group, the site looked official. (The control group was presented with a neutral-looking site.) Participants were about twice as likely to reveal sensitive information on the casual-looking site than on the others.

○ **Pay attention to group dynamics**

Conversational dynamics can change profoundly depending on whether you're chatting one-on-one with someone or talking in a group. Not only is the willingness to answer questions affected simply by the presence of others, but members of a group tend to follow one another's lead. In a meeting or group setting, it takes only a few closed-off people for questions to lose their probing power. The opposite is true, too. As soon as one person starts to open up, the rest of the group is likely to follow suit.

Group dynamics can also affect how a question asker is perceived. Participants in a conversation enjoy being asked questions and tend to like the people asking questions more than those who answer them. But when third-party observers watch the same conversation unfold, they prefer the person who answers questions. This makes sense: People who mostly ask questions tend to disclose very little about themselves or their thoughts. To those listening to a conversation, question askers may come across as defensive, evasive, or invisible, while those answering seem more fascinating, present, or memorable.

2. Вопросительные предложения в свете теории речевых актов

.....

Для лингвистических исследований последних десятилетий характерна отчетливая «прагматизация». Теория речевых актов сейчас является популярным предметом обсуждения в грамматическом аспекте и представляет огромный интерес для исследований прагматики. Сегодня она предстает как однородное учение, имеющее своим предметом, прежде всего, «иллокутивную силу» высказывания. Словосочетание «теория речевых актов» употребляется в широком и узком смыслах. В первом оно обозначает любой комплекс идей, направленных на объяснение речевой деятельности, и является синонимом «теории речевой деятельности». Во втором случае оно выступает как название одной конкретной теории, получившей широкое распространение за рубежом и привлекающей к себе внимание отечественных ученых, разрабатывающих проблемы речевой коммуникации как в теоретическом, так и в прикладном аспекте.

2.1. Теория речевых актов: основные определения

.....

В *Лингвистическом энциклопедическом словаре* дается следующее определение прагматики: «Лингвистическая прагматика есть область исследований в семиотике и языкознании, в которой изучается функционирование языковых знаков в речи. Лингвистическая прагматика не имеет четких контуров, в неё включается комплекс вопросов, связанных с говорящим субъектом, адресатом, их взаимодействием в коммуникации, ситуацией общения» [Языкознание, 2000, с. 389—390]. Из определения можно сделать вывод, что основной сферой интересов прагматики является речевой акт, как один из аспектов функционирования языкового знака в речи.

Ядро теории речевых актов (далее — ТРА) составляют идеи, изложенные английским логиком Дж. Остином в курсе лекций, прочитанном в Гарвардском университете в 1955, опубликованных в 1962 [Austin, 1962]. Объектом исследования ТРА является акт речи, состоящий в произнесении говорящим предложения в ситуации непосредственного общения со слушающим. В ТРА субъект речевой деятельности понимается как абстрактный индивид, являющийся носителем ряда характеристик — психологических (намерение, знание, мнение, эмоциональное состояние, воля) и социальных (статус по отношению к слушающему). Основным методом исследования объекта в ТРА — аналитический в разных его видах. По мнению И. М. Кобозевой, «ТРА — это логико-философское по исходным интересам и лингвистическое по результатам учение о строении элементарной единицы речевого общения преимущественно межличностных отношений» [Кобозева, 1986, с. 12].

Центральным понятием ТРА является понятие речевого акта, интерпретируемого как «способ осуществления целенаправленных действий с помощью средств языка в процессе речепроизводства и заключающегося в произнесении говорящим высказывания, адресованного слушающему в определенной обстановке с конкретной целью» [Изотов, 2008, с. 14]. В ТРА речевой акт рассматривается как трехуровневое единство, включающее три вида действий: локутивное, иллокутивное и перилокутивное. Локутивный акт представляет собой

совершение действия произнесения чего-либо, иллокутивный акт — совершение действия в процессе произнесения чего-либо. В отечественном учебнике «Аналитическая философия» под редакцией М. В. Лебедева и А. З. Черняка иллокутивный акт определяется как «акт осуществления одной из коммуникативных языковых функций — вопроса, оценки, приказа и т. п.» [Аналитическая философия, 2006, с. 401]. Перлокутивный акт — совершение действия посредством произнесения чего-либо. Следует также уточнить, что «перлокутивным эффектом <...> следует считать предполагаемые говорящим ответные действия адресата речи, изменение его когнитивного и эмоционального состояний, являющиеся прямым следствием интерпретации услышанного, а также изменения в мире, являющиеся прямым и желаемым (говорящим) следствием применения речевого акта. В противном случае границы перлокутивного эффекта расширяются до потери дифференцирующих признаков, то есть не следует считать перлокутивным эффектом изменения мира самого говорящего и его когнитивные и эмоциональные состояния. По поводу изменений в мире как перлокутивного эффекта следует сказать подробнее. Поскольку <...> Дж. Остин определяет иллокутивный акт по сути как социальное действие и этот акт рассматривается «в противоположность действию самого говорения», то логично было бы рассматривать и перлокутивный эффект как социальное событие, результат социального взаимодействия. Сам Дж. Остин по этому поводу пишет так: «Произнесение каких-то слов часто, и даже обычно, оказывает определенное последующее воздействие (effect) на чувства, мысли или действия аудитории, говорящего или других лиц, и это может быть рассчитанный, намеренный, целенаправленный эффект; <...> Мы назовем осуществление акта этого типа осуществлением перлокутивного акта, или перлокуцией»; «... мы способны осуществлять перлокутивные акты: вызывать что-то или достигать чего-то через посредство говорения, скажем, убеждать, вынуждать, устрашать и даже удивлять или вводить в заблуждение». Придерживаясь таких же взглядов на сущность рассматриваемого в данном разделе работы явления, считаем, что перлокутивным эффектом следует считать не только эффект в когнитивно-эмоциональной сфере адресата и ответные действия адресата речи, но также изменения в мире, касающиеся адресата, в частности, его социальный статус, и являющиеся

прямым следствием и целенаправленным результатом применения речевого акта.

Иначе, локутивный акт — акт говорения вообще, иллокутивные акты — различные типы речевых высказываний (вопрос, ответ, уверение и т. д.), содержание намерения говорящего, перлокутивный акт — это то воздействие, которое данное высказывание оказывает на адресата [Остин, 1986, с. 29].

Основной единицей языкового общения в прагмалингвистике можно считать иллокутивный акт. На основе понятия иллокуция строятся различные классификации речевых актов (далее — РА). Классификации РА этого типа во многом определяются интуицией исследователя, поэтому количество и характер РА варьируются. Сложность классификации типов иллокутивного акта состоит в большом количестве лингвистически значимых параметров классификации. Можно выделить наиболее существенные: различия в цели РА, различия в направлении приспособления между словами и миром, различия в психологических состояниях, энергичности иллокутивной силы и др. [Изотов, 2008, с. 14—15]. Данные понятия служат основой таксономии основных классов иллокутивных актов.

Основные типы РА представлены в таблице. Некоторые РА под разными названиями и с минимальными расхождениями предполагают одинаковое наполнение. Класс репрезентативов (Дж. Сёрль и Э. Трауготт и М. Пратт) с минимальными различиями идентичен классу экспозитивов в классификации Дж. Остина и констативам и несобственно репрезентативам в классификации Ф. Реканати. Класс директивов сопоставим с прескриптивами и экзерситивами. Группа комиссивов в варианте Ф. Реканати представлена промиссивами.

Классификация иллокутивных актов

Дж. Остин	Дж. Сёрль	Ф. Реканати	Э. Трауготт и М. Пратт
Экспозитивы	Репрезентативы	Констативы	Репрезентативы
Экзерситивы	Директивы	Прескриптивы	Экспрессивы
Комиссивы	Комиссивы	Промиссивы	Вердиктивы
Вердиктивы	Декларативы	Декларативы	Директивы
Бехабитивы	Экспрессивы	Несобственно репрезентативы	Комиссивы Декларативы

Первая классификация РА была предложена Дж. Остином, однако отсутствие четких оснований в этой классификации дало повод Дж. Сёрлю выдвинуть альтернативную типологию, построенную на категориях иллокутивной цели, направлении приспособления и условиях искренности.

Ф. Реканати предполагает, что каждому типу иллокутивного акта соответствует перформативный глагол, адекватно выражающий иллокутивную функцию. Данная классификация представляет собой трехуровневую оппозицию, в которой на первом уровне иллокутивные РА подразделяются на несобственно репрезентативы и собственно репрезентативы, которые, в свою очередь, подразделяются на перформативы, констативы и вопросы. Группа перформативов далее представляется в виде деклараций, промиссивов и прескрипций.

Дж. Сёрль выделяет 5 классов актов на основе выдвинутых им двенадцати «значимых измерений», основными из которых являются иллокутивная цель, направление приспособления и условие искренности, выраженное психологическое состояние. Дж. Л. Остин предложил классификацию речевых актов, которая, как и классификации некоторых его последователей, выполнена на материале английского языка. Тем не менее, для нас более интересна классификация Дж. Р. Сёрля, которая также опирается на материал английского языка, но имеет, на наш взгляд, более универсальный характер. В нашем исследовании мы будем придерживаться теории Дж. Сёрля. Проанализируем более детально типы иллокутивных речевых актов.

Репрезентативы. Цель или смысл, назначение членов данной группы состоит в фиксации ответственности говорящего за речевое сообщение, содержащее информацию о некотором положении дел, за истинность данного суждения. К репрезентативам относятся утверждения, повествования и т. д.

Директивы. Иллокутивное воздействие заключается в желании и попытках говорящего добиться того, чтобы слушающий совершил определенный поступок. Директивы — приказы, просьбы, вызовы. В эту же группу Дж. Сёрль включает и просительные высказывания.

Комиссивы. Данная группа характеризует иллокутивные акты, целью которых является принятие ответственности говорящим за совершение действия в будущем или обещание

следовать определенной линии поведения. К ним относятся обещания, клятвы и торжественные заявления.

Экспрессивы. Этот класс иллокутивных актов преследует цель выражения определенного психологического состояния. Данное состояние задается условием искренности относительно некоторого положения вещей, определяемого рамками пропозиционального содержания. К этой группе актов можно отнести сожаление и восхищение.

Декларативы. Характерное свойство этого класса заключается в том, что осуществление акта из этой группы устанавливает изменения между пропозициональным содержанием и реальностью. К декларативам можно отнести увольнение, благословение, крещение [Searle, 1976].

Следует отметить, что любое высказывание состоит в осуществлении одного или нескольких иллокутивных актов. Дж. Сёрль выделяет следующие признаки иллокутивных актов:

- целенаправленность, которая отличает их от локутивных актов (произнесение высказывания);
- совершение действия при произнесении;
- корреляция с имплицитными перформативами;
- конвенциональность, которая отличает их от перлокутивных актов (преднамеренного или невольного воздействия посредством высказывания).

По мнению Дж. Сёрля, следует различать иллокутивный глагол и иллокутивный акт. Иллокуция — это часть языка вообще, а не конкретного языка, тогда как иллокутивные глаголы — это часть языка конкретного.

В связи с этим интересно мнение Дж. Л. Остина о том, что для объяснения иллокутивной силы высказывания следует использовать иллокутивные глаголы, которые обозначают действия, производимые при говорении. В своей работе «Слово как действие» он говорит о таком интересном типе высказываний, как перформативы. Например, *I name this ship the "Queen Elizabeth"*. «*Называют судно "Королева Елизавета"*» — слова, сопровождающие разбивание бутылки о нос судна [Остин, 1986, с. 26]. Особенность таких высказываний в том, что здесь произнесение высказывания и есть осуществление действия. Крещение судна — это и есть произнесение слов «*Называют...* и т. д.»

Тем не менее, Дж. Остин считает, что его классификация не является окончательной, так как, кроме выделенных им групп,

имеют место пограничные случаи. Выдвинутая им таксономия не раз подвергалась критике. Например, Дж. Сёрль справедливо считает неправомерным смешение иллокутивных актов, не зависящих от конкретного языка, и иллокутивных глаголов, которые специфически отражают реальность в системах лексики различных иностранных языков. Дж. Сёрль, в отличие от Дж. Остина, классифицирует речевые акты, исходя не из условия обязательного соответствия таких глаголов определенным актам, а из специфики действующих в них иллокутивных сил.

В. В. Богданов приводит перечень тех иллокутивных актов, которые встречаются в разных классификациях чаще всего:

- 1) декларативы (констативы, репрезентативы) — утверждения;
- 2) квеситивы — вопросы к слушающему;
- 3) директивы — побуждение адресата к действию;
- 4) вердиктивы — приговоры, одобрения/неодобрения;
- 5) промиссивы — обещания;
- 6) пермиссивы — разрешения;
- 7) экзерситивы — отмены, ограничения;
- 8) комиссивы — гарантии, обязательства;
- 9) экспозитивы — оспаривания, протесты;
- 10) сатисфактивы — благодарности, сожаления.

По мнению Г. П. Грайса, разработавшего механизмы речевого имплицирования, информация, передаваемая в речевом акте, делится на две части. То, что действительно говорится, и то, что сказано, т. е. представляет собой логическое содержание высказывания. Для всей остальной части информации, которая может быть извлечена слушающим из конкретного высказывания, Г. П. Грайс предложил термин «импликатура». «Импликатуры» делятся на две разновидности — конвенциональные (пресуппозиции) и неконвенциональные (импликатуры общения). Конвенциональные импликатуры включают все те не связанные с условиями истинности аспекты информации, которые передаются высказыванием только в силу значения содержащихся в нем слов или форм. Конвенциональные импликатуры тесно связаны с тем, что говорится в предложении. Импликатуры общения тесно связаны с лингвистическим содержанием высказывания только косвенным образом. Они выводятся из содержания предложения, но обязаны своим существованием тому факту, что участники речевого акта связаны общей целью коммуникативного сотрудничества.

Чешские ученые предлагают разделять речевые акты на инициативные и реактивные. Инициативные речевые акты выступают в качестве стимула к тем или иным речевым или неречевым действиям адресата, а реактивные сами являются реакцией на то или иное действие.

Ни одна модель общения не обходится без говорящего, слушающего, высказывания, обстоятельства. Общение вообще и речевое общение в частности характеризуется высокой сложностью организации, которая обусловлена тем фактом, что в общении участвуют, с одной стороны, язык как сложное системно-структурное образование, конвенции самого общества со своими ритуалами и, с другой стороны, собственно коммуниканты со своими социальными и индивидуальными особенностями.

2.2. Место интеррогатива в теории речевых актов

В теории речевых актов вопрос определяется как речевое действие, направленное на получение говорящим неизвестной ему информации. Вопросительная ситуация имеет следующие характеристики:

- а) говорящий не знает ответа;
- б) он хочет знать ответ;
- в) он считает, что слушающий знает ответ;
- г) говорящий считает, что слушающий захочет дать ответ.

Существенным условием является то, что свое речевое действие говорящий рассматривает как попытку побудить слушающего сообщить искомую информацию.

Вопросительное предложение, являясь структурной единицей языка, способно реализоваться в различных речевых актах. Стандартная реализация вопросительных предложений осуществляется в интеррогативных высказываниях. В классификации Д. Вундерлиха им соответствует эротетический тип, Дж. Лич называет их рогативами.

Многие исследователи рассматривают вопросы как тип директивных речевых актов. Дж. Сёрль утверждает, что «вопросы — это подкласс директивов, так как они являются попытками со стороны говорящего побудить к ответу, то есть побудить

его совершить речевой акт» [Searle, 1980, p. 53]. Д. Гордон и Дж. Лакофф пишут: «Согласно ряду предположений (Дж. Лакоффа, Дж. Росса и других), логическая форма вопросов должна иметь вид: ПРОСИТ (а, в, СООБЩАЕТ (а, в, S)), а не СПРАШИВАЕТ (а, в, S), то есть *Я прошу, чтобы ты сообщил мне...* [I request that you tell me ...], а не *Я спрашиваю тебя...* [I ask you ...]» [Гордон, Лакофф, 1985, с. 279].

О. Йокояма также говорит о некоторой директивности вопроса, так как «вопрос требует, чтобы на него ответили, подобно тому, как всякое утверждение — это директив, требующий, чтобы его приняли» [Йокояма, 2005, с. 139]. Перемещение знания, производимое вопросом, разительно отличается от перемещения знания, совершаемого произнесением директива.

К. Кербрат-Орекьони отмечает, что для многих теоретиков речевых актов директивный и интеррогативный речевые акты являются в одинаковой мере просьбами [Kerbrat-Orecchioni, 1991, p. 6]. Они отличаются друг от друга только способом удовлетворения этой просьбы адресатом (вербальным или невербальным):



Р. Конрад делает следующее замечание о вопросительных конструкциях с директивным значением: «Причина того, что

они обычно задаются в таких ситуациях, в которых на условия успешности вопроса “наслаиваются” условия успешности ситуации побуждения, заключается в том, что не имеет особого смысла задавать вопрос о способности, возможности или готовности к действию в качестве самоцели. То есть подобный вопрос весьма трудно представить себе вне некоторого более обширного ситуативного контекста, включающего в качестве подчинённой вопросительному акту цели также намерение побудить собеседника к действию <...>. Вследствие этого возникает ситуативно обусловленная, стереотипная связь между вопросом и просьбой...» [Конрад, 1985, с. 375—376].

Отметим, что мнение о близости вопросов и повелений высказывалось и до того, как в лингвистике появилось само понятие «речевого акта», ср.: «Любой приказ или любой запрет являются прежде всего проявлением призывным. Приказ или запрет предполагают немедленную реакцию (исполнение). <...> Если считать призывным всякое языковое проявление с установкой на активную реакцию, то необходимо будет и вопрос считать проявлением призывным, ибо каждый вопрос предполагает ответ, т. е. именно определенную реакцию, в данном случае языковую».

Если придерживаться мнения, что «сказать» значит «сделать» (ср. «слово есть действие», согласно Дж. Остину [Austin, 1962, p. 13]), то любой вопрос является особым видом побуждения. Например, высказывание «Скажи мне, идет ли снег» и высказывание «Закрой окно» функционируют согласно абсолютно одинаковой модели, которую можно представить как «Сделай действие X». Таким образом, совсем неудивительно, что интеррогативный речевой акт может быть реализован с помощью императивной конструкции или перформативного высказывания с глаголом типа «сказать» (Скажи мне, куда ты идешь, Я прошу сказать мне, куда ты идешь и т. п.), в то время как директивный речевой акт охотно принимает форму вопроса (Не мог бы ты закрыть дверь?, Нельзя ли попросить Вас не шуметь? и другие).

Несмотря на существование тесной связи между вопросом и побуждением, некоторые лингвисты настаивают на сходстве вопроса и утверждения. А. Бэрандоне, например, предлагает считать, что интеррогативного акта вообще не существует. Он отказывается признавать существование какого-либо особого признака, присущего интеррогативному речевому акту. Инто-

нацию же А. Бэрндоне считает лишь жестикуюляционной характеристикой высказывания, но никак не его семантической особенностью. Он утверждает, что «спрашивать — это значит проявлять неуверенность относительно какой-либо пропозиции или лишь способ сказать о своем незнании или сомнении» [Berrendonner, 1981, p. 168]. А. Бэрндоне предлагает также рассматривать должествование отвечать как «просто перлокутивный эффект, возникающий от неуверенности или сомнения» [Ibid.]. Тот факт, что за счет вопросительности реализуется большое количество других лингвистических функций (утверждение, побуждение и др.), свидетельствует о богатых возможностях рассматриваемого явления.

Дж. Лайонз приближает интеррогативный речевой акт к ассертивному, говоря, что «когда кто-то задает вопрос, он или она лишь выражает сомнение» [Lyons, 1977, p. 386]. Дж. Остин также отмечает близость вопроса и ассерции, относя речевой акт «спрашивать» к категории «экспозитивов», наряду с ассертивными речевыми актами «утверждать» и «отрицать» [Austin, 1962, p. 163].

Исходя из утверждения Дж. Остина, что можно действовать с помощью языка, Дж. Сёрль выделяет в значении высказывания две составляющие: пропозициональное содержание и иллокутивную силу, приложенную к этому пропозициональному содержанию. Пропозициональным содержанием речевого акта, согласно Дж. Сёрлю, является «положение вещей или действие, выраженное в высказывании с определенной иллокутивной силой» [Searle, 1985, p. 223]. Иллокутивную силу Дж. Сёрль определил как тип речевого акта, который говорящий имеет намерение совершить в момент произнесения высказывания: вопрос, просьбу, приказ, утверждение, совет, пожелание, обещание и т. д.

Например, в высказывании «*Иван придет*» пропозициональным содержанием является будущий приезд Ивана, а иллокутивной силой — речевой акт утверждения. В высказывании «*Иван придет?*» пропозициональное содержание остается тем же, а иллокутивная сила изменяется и становится речевым актом вопроса.

Дж. Сёрль определяет условия, которые являются необходимыми и достаточными для осуществления различных типов речевых актов, и называет их условиями успешности.

Согласно Дж. Сёрлю, речевой акт вопроса может быть осуществлен при соблюдении следующих условий успешности: *условие пропозиционального содержания* — пропозиция или пропозициональная функция;

— *подготовительные условия*:

- говорящий не знает ответа, т. е. не знает, является ли пропозиция истинной, или, если речь идет о пропозициональной функции, не знает информации, необходимой для построения истинной пропозиции.
- ни для говорящего, ни для адресата не очевидно, что адресат сообщит эту информацию в данный момент без того, чтобы его об этом попросили;

— *условие искренности*: говорящий хочет получить эту информацию; *главное условие*: вопрос рассматривается как попытка получить эту информацию от адресата [Ibid. P. 66].

Опираясь на условия успешности интеррогативного РА, можно сформулировать следующее определение: интеррогативным называется речевой акт, основной целью которого является получение от адресата неизвестной говорящему информации.

Задания и вопросы для самоконтроля

1. Как определяется теория речевых актов в широком и узком смыслах?
2. Что включается в поле исследования лингвистической прагматики?
3. Назовите основные положения теории речевых актов, изложенные Дж. Остином.
4. Как трактуется речевой акт? Из каких элементов он состоит?
5. Создайте англо-русский глоссарий по основным терминам раздела.
6. Приведите свои примеры на каждый из видов иллокутивных речевых актов.

Практические задания

1. К каким типам речевых актов относятся следующие высказывания:

- *Челябинск — столица Южного Урала.*
- *Я обязательно принесу завтра эту книгу.*

- *Только попробуй не выполнит домашнее задание!*
- *Поздравляю тебя с днем рождения!*

2. Locate the speech acts of: *divorcing, answering, complaining, betting, condoling, declaring guilty.*

3. Consider the following utterance: *I bet you a cream cake that Black Rider will win the race.* Try to specify the felicity conditions of bet and test whether violations will indeed lead to an inadequate or infelicitous attempt to betting.

4. Fill in the gaps with the appropriate type of a speech act: (type of a speech act) commit a speaker to the truth of an expressed proposition.

- Paradigm cases: asserting, stating, concluding, boasting, describing, suggesting.

— *I am a great singer.*

— *Bill was an accountant.*

(type of a speech act) commit a speaker to some future action.

- Paradigm cases: promising, pledging, threatening, vowing, offering.

— *I am going to leave you.*

— *I'll call you tonight.*

(type of a speech act) are used by a speaker who attempts to get the addressee to carry out an action.

- Paradigm cases: requesting, advising, commanding, challenging, inviting, daring, entreating.

— *You'd better tidy up that mess.*

— *Sit down.*

(type of a speech act) affect an immediate change of affairs.

- Paradigm cases: declaring, baptising, resigning, firing from employment, hiring, arresting.

— *We find the defendant guilty.*

— *I resign.*

(type of a speech act) express some sort of psychological state.

- Paradigm cases: greeting, thanking, apologising, complaining, congratulating.

— *This beer is disgusting.*

— *I'm sorry to hear that.*

3. Косвенные речевые акты: дешифровка

В современных лингвистических исследованиях появляется большой интерес к языковым средствам, служащим для выражения различных коммуникативных интенций говорящего. Следовательно, важно изучать не только структуру грамматической и лексической единицы и ее значение в языковой системе, но в то же время надо принимать во внимание социолингвистический и прагматический контексты, определяющие ее функционирование в коммуникации. Как известно, не существует однозначного соотношения между формой и содержанием речевого акта, то есть одна и та же лингвистическая форма может выражать различные коммуникативные интенции, и наоборот, чтобы выразить какую-либо интенцию, существует огромное количество языковых средств. Таким образом, в языке существует множество конструкций для выражения не только значения, предусмотренного системой языка, но и вторичного значения, которое проявляется в процессе коммуникации. Речевые акты, выраженные с помощью таких конструкций, называются косвенными речевыми актами.

3.1. Связь косвенности и вопросительности

.....

Детальное определение косвенного речевого акта приводится у Р. Конрада: «Косвенный речевой акт SA_i имеет место в том случае, если SA_i может быть получен с помощью операций логического вывода из прямого значения предложения S₁, реализующего некоторый речевой акт SA₁, и из определенных сведений о соответствующей ситуации, непосредственно не связанных с предложением S₁ и речевым актом S₁» [Конрад, 1985, с. 356]. Понятие косвенного речевого акта (далее — КРА) основывается на противопоставлении первичного (буквального) и вторичного (коммуникативного) значения языковой формы. Р. Конрад также отмечает: «так называемые косвенные речевые акты — это не только лингвистический феномен, но явление более сложной природы, которое может быть описано лишь в более широком понятийном контексте, выходящем за пределы грамматики и семантики, как и языкознания в целом».

Связь между аспектами значения выясняется только в процессе коммуникации. Более конкретно, КРА — это те речевые действия, иллокутивная цель которых не находит отражения в языковой структуре: «Can the defenders of human rights actually score a Victory in Russia today? Can a single individual's rights be protected in the face of overbearing and uncontrolled bureaucrats and utterly partial judges?» С точки зрения языковой формы, приведенные высказывания являются вопросами, но это не вопросы по своей иллокутивной функции. Языковое и речевое значение данных высказываний не совпадает. Вторичное значение является в процессе восприятия.

Интеррогативные высказывания — ни обязательное, ни достаточное условие для реализации эротатитвов / рогативов. Существуют интеррогативные высказывания, не реализующие эротативы / рогативы, например, стандартное выражение просьбы *Вы не могли бы передать мне соль?*, *Could you pass me the salt?* (англ.), наоборот, интеррогативные речевые акты могут быть выражены с помощью повествовательной или побудительной формы высказывания, как: *Я непременно хочу знать, что ты сделал.*

Вопросительные конструкции, у которых форма не соответствует содержанию, весьма употребительны в речи. Существует

целый ряд устойчивых вопросительных конструкций, имеющих ассертивное значение, например, *Кто знает?*, *Почему бы нет?*, *С какой стати?* *Who knows?*, *Why not?*, *What for?* (англ.).

В прямых актах речи иллокутивный эффект предопределяется прямым значением высказывания. Говорящий, произнося некоторые предложения, имеет в виду буквально то, что говорит. В косвенных актах речи значение высказывания говорящего и значение соответствующего предложения во многих отношениях расходятся. Принимаются во внимание случаи, когда один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого. Различие прямых и косвенных речевых актов и соответствующих им прямых и косвенных высказываний приводит к необходимости различать собственное и прагматическое значение языковых единиц. Различая эти два значения, разные авторы дают им соответственные наименования. Собственное значение вытекает из общеязыкового значения компонентов высказывания, его называют также прямым, непосредственным, семантическим, описательным (дескриптивным); прагматическое значение отражается в функциональной направленности, его называют также косвенной, или прагматической, функцией высказывания. В прямых РА собственное значение и прагматическое значение совпадают, в КРА они расходятся.

Высказывание всегда опирается на фоновые знания говорящих, на стратегию диалога, на общие законы мышления. Особенно важную роль в организации высказывания и порождении прагматических значений играют такие отношения между объектами, как род/вид, целое/часть, причина/следствие. Значение этих отношений позволяет говорящему обозначить часть вместо целого, причину вместо следствия без риска быть непонятым.

Проблема КРА, как ее сформулировал Дж. Сёрль, заключается в выяснении того, каким образом говорящий может с помощью некоторого высказывания выражать не только то, что оно непосредственно означает, но и нечто “иное”. КРА имеет место в том случае, «когда один иллокутивный акт осуществляется путем осуществления другого» [Сёрль, 1986, с. 196].

С точки зрения Р. Конрада, решающую роль для интерпретации предложения (высказывания) как косвенного речевого акта играет ситуация общения, наличие «схем поведения» с «некоторой заранее заданной иерархией целей». Анализируя

случай использования пассажирами вопроса «*Вы выходите?*» для побуждения адресата к действию (которое заключается в том, чтобы уступить дорогу выходящему пассажиру), Р. Конрад, например, приходит к заключению, что КРА не существует как таковых, что «под косвенными речевыми актами имеются в виду потенциальные, пропущенные, воображаемые, а не реальные речевые акты» [Конрад, 1985, с. 356]. Вопрос воспринимается адресатом как своего рода «разведка», за которой должен последовать следующий шаг — выражение собственно побуждения совершить действие, об условиях успешности, выполнения которого запрашивалось в высказывании. Адресат, воспринимая высказывание, отражающее первый шаг в осуществлении речевого намерения говорящего, предвидит и второй шаг. Далее, действуя согласно принципу вежливости, адресат реагирует уже на второй шаг, когда адресат выполняет действие, которое не названо, но на которое намекает высказывание. Известно, что обычной реакцией на вопрос «*Вы выходите?*» (при отрицательном ответе) служат действия адресата, который освобождает путь к выходу [Там же]. Даже отрицая наличие КРА, Р. Конрад не отрицает то, что адресат прикладывает ментальные усилия, предвосхищает и реагирует на «воображаемый» РА. В данном случае встает вопрос терминологии — то, что стандартно носит название КРА, Р. Конрад относит к прямому РА, но «пропущенному». Тем не менее, далеко не всегда целью КРА является выполнение определенного действия, следовательно, отсутствует и «пропущенный» РА.

Л. Линдстрём приводит пример, как одна и та же вопросительная конструкция может служить выражением различных коммуникативных интенций. В данном примере один и тот же вопрос осуществляет, по меньшей мере, два речевых акта. «Иван и Петр условились о встрече. Иван пришел вовремя, а Петр опоздал, Иван задает Петру вопрос: *Который час?*, *What time is it?* (англ.). Задавая этот вопрос, Иван осуществляет два речевых акта: с одной стороны, он задает Петру вопрос, а с другой стороны — старается привести его в замешательство, потому что Петр может воспринять вопрос Ивана как способ выразить ему порицание за опоздание. Согласно Дж. Остину, акт вопроса является иллокутивным, тогда как акт введения адресата в замешательство — перлокутивным [Austin, 1962, p. 78]. Вопрос Ивана *Который час?* в приведенной ситуации

выступает для выражения упрёка: *Ты опоздал!*» [Сопоставление прагматических функций..., URL].

Вопросительные конструкции широко употребляются для выражения различного рода приветствий, например: *Как дела?*, *Как поживаешь?*, *Как жизнь?*, *Ну, как ты?*, *Что нового?*, *How do you do?*, *How are you?*, *How's life?*, *How are you getting?*, *How are you doing?*, *How are you getting on?*, *How are you keeping?*

На самом деле, очень часто именно КРА составляют коммуникативное ядро и звучат гораздо более естественно, чем так называемые прямые РА.

Косвенный иллокутивный потенциал вопросительных предложений, по-видимому, практически неограничен. Его представление в виде списка РА, в которых вопросительное предложение может употребляться, зависит в большей степени от представления списка самих РА. Однако, общепринятой классификации иллокутивных актов не существует.

Вслед за Дж. Сёрлем, мы придерживаемся гипотезы, которая заключается в том, что в КРА говорящий передает слушающему большее содержание, чем то, которое он реально сообщает, и он делает это, «опираясь на общие фоновые знания, как языковые, так и неязыковые, а также на общие способности разумного рассуждения, подразумеваемого им у слушающего» [Сёрль, 1986, с. 202].

Большую роль для интерпретации общения играет обсуждение КРА, выражающих просьбу в форме вопросительного предложения, как, например, в следующем часто цитируемом высказывании:

Can you pass me the salt?

Можете ли Вы передать мне соль?

Основная проблема, с которой мы сталкиваемся здесь, — это вопрос о связи между прямым, или буквальным значением предложения, и тем, что обычно имеется в виду на самом деле, то есть тем, что часто называют «прагматическим значением», или «коммуникативным смыслом» высказывания.

Необходимо подчеркнуть, что именно в рамках теории речевых актов стала возможной интерпретация косвенных речевых актов; и если, например, Д. Гордон и Дж. Лакофф [Gordon, Lakoff, 1975] проводили разграничение только с позиций речевых актов, то уже Дж. Сёрль [Searle, 1975], не без влияния теории речевого общения Г. П. Грайса, поместил эту проблему

в более широкий контекст, что, в конечном счете, позволило включить КРА непосредственно в сферу понятий, связанных с теорией поведения.

В работе Д. Гордона и Дж. Лакоффа вопросы типа *Can you pass me the salt?* изучаются в связи с так называемыми условиями успешности речевого акта; в процессе специального анализа делается вывод о том, что выяснение того, в состоянии ли слушающий выполнить некоторое действие, может быть равносильно требованию (косвенному) выполнить это действие.

Дж. Сёрль поддерживает основную идею о том, что «косвенное» значение является производным от прямого значения вопросительного предложения, однако этот тезис дополняется и уточняется в двух отношениях.

Во-первых, Дж. Сёрль подчеркивает, что собственно-вопросительное значение в предложениях косвенного вопроса все же сохраняется, и тем самым он — вполне справедливо — отказывается присоединиться к широко распространенному мнению о том, что в подобных случаях вопросительное значение полностью исчезает, вытесняясь императивным значением «косвенного речевого акта». Во-вторых, интерпретацию предложений как косвенных речевых актов он связывает с более общими закономерностями, рассматривая ее как результат определенных операций логического вывода. Для описания этих операций Дж. Сёрль предлагает аппарат, состоящий из четырех элементов:

- 1) теория речевых актов;
- 2) общие принципы речевого общения (приблизительно в духе Г.П. Грайса);
- 3) «фоновые сведения» о соответствующих фактах, единые для говорящего и слушающего;
- 4) способность слушающего к логическим выводам.

В то же время Дж. Сёрль специально отмечает, что вследствие всего вышесказанного для описания косвенных речевых актов особые «постулаты речевого общения» не требуются, также отпадает необходимость в поисках скрытой императивной потенции, или особой многозначности в вопросительных предложениях [Цит. по: Власян, 2002, с. 33].

Косвенный речевой акт может рассматриваться и как особая речевая стратегия (стратегия намёка), которая заключается в том, что производимый иллокутивный речевой акт предназна-

чается для выполнения вспомогательной роли в осуществлении другого иллокутивного акта.

Эффективность стратегии намёка основана на действии принципа релевантности Г. П. Грайса («Не отклоняйся от темы»). В речевой практике преобладает редуцированная схема, когда желаемый эффект достигается с помощью не основного, а подготовительного речевого акта. Именно это широко распространенное явление и получило название косвенного речевого акта. Столь резкое различие взглядов на природу явления, именуемого КРА, во многом объясняется тем, что приводимое Р. Конрадом в качестве примера высказывание имеет иной статус, нежели высказывание, анализируемое Дж. Сёрлем.

Очевидно, что ситуации с вопросом «Вы выходите?» и с вопросом «Вы не могли бы передать соль?» имеют существенное различие, которое заключается в степени информированности говорящего о возможностях и будущих действиях адресата. Ситуация в транспорте имеет все параметры вопросительного речевого акта (наличие информационной лакуны в знаниях говорящего и стремление заполнить ее с помощью речевых действий адресата). В ситуации за столом наличие у адресата возможности совершить действие, о котором говорится в высказывании, очевидно для говорящего. Стало быть, в этой ситуации «блокируется» основное условие успешности интеррогативного речевого акта. Вопрос перестает быть вопросом. Доказательством того, что вопросительное высказывание теряет свою интеррогативную силу, служат следующие обстоятельства:

- 1) ответная реакция адресата (его «да» или «нет») не является ответом на запрос об информации, а выступает в качестве согласия («да, конечно») или отказа («нет, извините, не могу») выполнить просьбу; чаще всего согласие сопровождается желаемым действием, а отказ сопровождается извинением и объяснением причин;
- 2) вопрос-побуждение является «положительно-ориентированным», о чем свидетельствует употребление неопределенных местоимений *some, something* вместо обычных для интеррогативов *any, anything*: *Can you lend me some money?*
- 3) отсутствие у говорящего информационной лакуны, требующей заполнения, вопросительное высказывание свободное сочетается с лексическим маркером просьбы — *please*.

Из сказанного следует, во-первых, что коммуникативная ситуация накладывает отпечаток на лингвистические и прагматические характеристики высказывания, во-вторых, в случае, когда блокируются условия успешности, характерные для данной формы, высказывание выполняет иную, косвенную коммуникативную функцию, которая определяется актуальной ситуацией.

В теории релевантности Д. Спербера и Д. Уилсон не делается различия между прямым и косвенным смыслом высказывания. Их теория основывается на контекстуальном эффекте высказывания. Согласно Г. П. Грайсу и Дж. Сёрлю, имплицитное значение высказывания всегда по определенным правилам выводится из буквального значения сказанного. Согласно теории релевантности Д. Спербера и Д. Уилсон, процесс интерпретации буквальных высказываний, составляющих прямые речевые акты, ничем не отличается от процесса интерпретации косвенных высказываний. Как справедливо отмечают современные французские лингвисты Ж. Мёшлер и А. Ребуль, основное значение коммуникации для теории релевантности не связано с понятием буквального смысла высказывания. Комментируя этот принцип, современный французский лингвист Ф. Немо отмечает, что «чем больше усилий требуется для интерпретации высказывания, тем менее релевантным оно является и чем больше контекстуальных эффектов производит это высказывание, тем более оно релевантно» [Nemo, 1998, p.177].

Одним из положений классической ТРА является то, что буквальные значения высказываний составляют коммуникативное ядро, а в КРА условия успешности Дж. Сёрля и принцип кооперации Г. П. Грайса нарушаются. Однако в своей теории релевантности Д. Спербер и Д. Уилсон, наоборот, утверждают, что часто именно высказывания, имеющие буквальный смысл, являются маркированными и звучат менее естественно, чем высказывания с косвенным смыслом.

3.2. Имплицитность и конвенциональность высказываний

.....

Многими лингвистами отмечается, что косвенное высказывание употребляется в целях создания социально приятного, че-

ловеческого климата общения. При соблюдении речевого этикета избегаются эксплицитно перформативные речевые акты, которые могли бы быть восприняты слушающим как слишком настойчивые, грубые и т. д.

Соблюдение речевого этикета обеспечивает взаимопонимание коммуникантов. Употребление косвенного высказывания в речевой деятельности дает нам возможность успешно варьировать языковую реализацию своих намерений и достигать понимания слушающего. Анализ косвенного высказывания позволяет ответить в некоторой степени на вопрос, почему, в каких случаях отдается предпочтение косвенным высказываниям.

Во-первых, причина распространенности и употребительности косвенных высказываний, по-видимому, объясняется их исключительной емкостью и экономностью. Во-вторых, косвенное высказывание способствует созданию приятной, комфортной атмосферы общения. В-третьих, при помощи косвенного высказывания создается комический эффект, не только вытекающий из семантики самого высказывания, но и обусловленный также фоновыми знаниями и условиями общения.

Даже при соблюдении всех коммуникативных правил дешифровка высказывания (в частности, косвенного — или любого «пропущенного или воображаемого» по Р. Конраду) не всегда однозначна и зависит от многих факторов общения (контекст, коммуниканты, язык, культура, социальные характеристики и др.). Под дешифровкой мы понимаем распознавание в речевой цепи и адекватную идентификацию высказывания, а под интерпретацией — распознавание и прочтение его прагматических и пропозициональных смыслов. При дешифровке адресат речи должен прежде всего опознать в речевой цепи (точнее — в цепи подобных опознаний) некую последовательность знаков, которую он интерпретирует как КРА.

Косвенный речевой акт предполагает имплицитное выражение истинного коммуникативного намерения говорящего. Для того чтобы раскрыть этот смысл и понять интенцию говорящего, необходимо обладать коммуникативной компетенцией, знанием контекста и общей способностью воспринимать информацию.

Но есть немало случаев, когда говорящий передает не только прямое значение используемого им предложения, но и дополнительно нечто иное. Говорящий может иметь в виду какую-то

иную цель. Смысл высказывания говорящего тогда отличается от значения предложения. Прагматическое значение шире семантического значения; первое включает второе, приглушает или аннигилирует второе.

Далеко не всегда внешняя форма высказывания выявляет интенции говорящего. А. Ю. Маслова цитирует статью Н. Д. Арутюновой «Фактор адресата» в качестве примера функционирования косвенности и отчасти объясняет механизмы возникновения косвенности:

When a diplomat says <i>yes</i> he means <i>perhaps</i> ;	When a lady says <i>no</i> , she means <i>perhaps</i> ;
when he says <i>perhaps</i> he means <i>no</i> ;	when she says <i>perhaps</i> , she means <i>yes</i> ;
when he says <i>no</i> he is no diplomat.	when she says <i>yes</i> , she is not a lady.

(Когда дипломат говорит *да*, он хочет сказать *может быть*; когда он говорит *может быть*, он хочет сказать *нет*, а если он говорит *нет*, то он не дипломат; когда леди говорит *нет*, она хочет сказать *может быть*; когда она говорит *может быть*, она хочет сказать *да*, а если она говорит *да*, она не леди) [Маслова, 2008, с. 62].

У слов «да», «может быть» и «нет» есть точные определения. Эти слова однозначны, и значения этих слов знает любой носитель языка. Однако, как показывает пример, в разных ситуациях даже однозначные на первый взгляд слова могут иметь двоякую интерпретацию. Некоторые исследователи считают значение, вкладываемое говорящим, основой языкового значения. По предположению Дж. Лайонза, существует внутренняя связь между значением и коммуникацией. Л. Витгенштейн рассматривает значение как употребление. Но употребление не произвольно: оно регулируется принятыми в языковом сообществе правилами. Овладевая языком, ребенок учится следовать этим правилам..

В российской и зарубежной лингвистической литературе не существует единого подхода к имплицитной информации в высказывании. Рассмотрим основные тенденции — зарубежные и российские.

М. А. К. Халлидей различает два вида «контекста ситуации» (context of situation). Он говорит о существовании прагматического контекста ситуации, который описывает ситуацию действия; значение вербальной коммуникации при этом можно понять только из прагматического контекста (приемы и цели происходящего действия). Кроме прагматического контекста, М. А. К. Халлидей говорит о «культурном контексте» (context of culture). Данный вид контекста трактуется как более широкое понятие, чем прагматический контекст, так как охватывает все особенности той или иной культуры (cultural background). Культурный контекст — это сумма таких слагаемых, как история культуры, особенности трудовой деятельности, соотносённость с разными сторонами социально-общественной жизни. Культурный контекст играет огромную роль в интерпретации значения, а следовательно, имеет прямой выход на одну из актуальных проблем современной лингвистики — проблему понимания.

М. А. К. Халлидей очень широко интерпретирует ситуацию коммуникации, привнося в нее такие значения, как знание статусно-ролевых характеристик участников общения, их общий опыт деятельности и фоновые культурные знания. Знание предшествующих ситуаций общения — не только общий опыт деятельности (давний и недавний, отвечающий на вопрос, как нужно поступать) и, тем более, фоновые культурные знания, хотя здесь наблюдается взаимосвязь, но и конкретная фактическая информация, которая является предметом обсуждения.

Основные факторы общения в их наиболее общем виде определены одним из крупнейших лингвистов XX века Р. О. Якобсоном. В анализе ситуации общения важно учитывать «общие черты, а также различия между операциями кодирования, осуществляемые адресантом, и способностью декодирования, присущей адресату» [Якобсон, 1985, с. 319]. Значимо также отношение данного сообщения к контексту окружающих его сообщений, которые «либо принадлежат к тому же самому акту коммуникации, либо связывают вспоминаемое прошлое с предполагаемым будущим» [Там же].

Представителями другого направления, рассматривающими каждый вид подразумеваемой информации отдельно, можно назвать Г. П. Грайса (имплицатуры), Н. Д. Арутюнову (пре-суппозиции, пропозициональные установки), Т. А. ван Дейка (контекстуальные модели) и других.

Совершение речевых актов производится при наличии ряда условий, связывающих говорящего (Г) и слушающего (С). Даже в обычных ситуациях Г стремится передать С в совершаемом РА своё иллокутивное намерение, чтобы побудить С опознать намерение Г, опираясь на знание правил производства высказываний. В нормальной обстановке при соблюдении участниками общения Принципа Кооперации и других прагматических принципов и постулатов в случае буквального, прямого речевого акта слушающему нетрудно опознать намерение говорящего.

Существует немало ситуаций, когда говорящий передаёт не только прямое значение, но и дополнительно нечто иное. В таком случае имплицитное значение предложения будет отличаться от прямого значения. Говорящий может иметь в виду какую-то иную цель. Значение говорящего тогда отличается от значения предложения. Прагматическое значение шире семантического значения; первое включает второе, приглашает или аннигилирует второе. Так происходит при намёках, выпадах, иронии, метафоре и т. п.

Имплицитность как лингвистическое явление «принадлежит коммуникативному уровню и обнаруживает себя в скрытом выражении семантики коммуникативных единиц, тесно взаимодействующих с эксплицитно выраженным содержанием» [Нефёдова, 2001, с. 19].

При дешифровке КРА, противопоставляя первичное и вторичное значения языковой формы, можно отметить, что интеррогативные высказывания нередко отходят от своей первоначальной функции запроса информации.

Разговорные импликатуры в КРА порождаются в результате транспонирования одной иллокутивной силы в другую. При этом в стандартной ТРА принято считать буквальный акт «вторичным», а акт, осуществляемый с его использованием, «первичным». Например, высказывание *Она настоящая змея (She is a snake)*, имеющее косвенный метафорический смысл, звучит гораздо более естественно, чем высказывание с синонимичным смыслом *Она очень злая*. В английском языке слово *змея* в данном случае означает еще лживость и вероломность человека. Восклицательные высказывания *Ну и погодака!, Погодка-то, а!, It's not exactly the picnic weather!, It's not a day for cricket!* звучат гораздо более экспрессивно и естественно, чем высказывание с буквальным смыслом *Какая плохая погода!* Вопросительные конструкции

со значением предположения или просьбы типа *Не надеть ли тебе черное платье?* или *Не могла бы ты надеть черное платье?* являются более употребительными, чем перформативные высказывания, имеющие буквальный смысл *Я тебе предлагаю надеть черное платье* или *Я тебя прошу надеть черное платье*. Риторические вопросы типа *Откуда ему знать?*, *С каких это пор мы перешли на «ты»?* тоже воспринимаются более естественно, чем ассертивные высказывания с аналогичным смыслом *Он этого знать не может* и *Мы с Вами не переходили на «ты»*.

Уже из приведенных примеров видно, как велика в речи роль контекста. Приведем пример из романа Чернышевского «Что делать?»:

«...Марья Алексеевна, с самого начала слушавшая Лопухова серьезно, обратилась к Верочке и сказала: «Друг мой, Верочка, что ты все такой буквой сидишь? Ты теперь с Дмитрием Сергеевичем знакома, попросила бы его сыграть тебе в аккомпанемент, а сама бы спела!», — и смысл этих слов был: «Мы вас очень уважаем, Дмитрий Сергеевич, и желаем, чтобы вы были близким знакомым нашего семейства; а ты, Верочка, не дичись Дмитрия Сергеевича...» — это было для Верочки и для Дмитрия Сергеевича, — он теперь уж и в мыслях Марьи Алексеевны был не «учитель», а «Дмитрий Сергеевич», — а для самой Марьи Алексеевны слова ее имели третий, самый натуральный и настоящий смысл: «Надо его приласкать; знакомство может впоследствии пригодиться, когда будет богат, шельма», — это был общий смысл слов Марьи Алексеевны для Марьи Алексеевны, а кроме общего, был в них для нее и частный смысл: «Приласкавши, стану ему говорить, что мы люди небогатые, что нам тяжело платить по целковому за урок».

В постулате об экономии усилий закрепляется мысль о том, что мышлению, а, следовательно, и языку свойственно сведение разнообразных ситуаций к стандарту, в котором воплощен предшествующий опыт человека. Это порождает «ритуализацию» мышления человека и его речевого поведения, что находит выражение в стереотипах, в частности, в речевых. Ритуализация речевого поведения позволяет прогнозировать возможные речевые действия участников коммуникации и — соответственно — реализовывать стратегический подход в стандартных речевых ситуациях. Чем более формализована речевая ситуация, тем более вероятно, что прогнозирование речевых действий будет близко к реальности [Иссерс, 2008, с. 18—19].

Одним из наиболее существенных для анализа речевого поведения является также постулат о неоднородности плана содержания языкового выражения. С точки зрения когнитивной лингвистики, это обусловлено тем, что когнитивные структуры принципиально нелинейны и при их языковом воплощении требуют специальной «упаковки». В соответствии с этим переход к линейному представлению когнитивной структуры всегда сопровождается тем, что некоторые ее части (пресуппозиции, установки, следствия различных типов, иллокутивные компоненты и др.) могут присутствовать в имплицитном виде.

Г. П. Грайс рассматривает разницу между значением слова, дословным значением высказывания и непосредственным значением — тем, которое вкладывает говорящий в высказывание. Непосредственное значение, как уже отмечалось выше, нередко выходит за пределы пословного значения.

Смысл практически полностью зависит от контекста, так как вне экстралингвистической ситуации смысл либо множественен, либо его не существует применительно к данной субъективной ситуации. Чем лучше мы представляем себе экстралингвистическую ситуацию, в которой протекает общение, тем более полно мы можем извлекать подтекстовую информацию. Полное и подлинное понимание любого сообщения предполагает построение модели того коммуникативного процесса, в ходе которого это сообщение явилось на свет, так как нельзя говорить о понимании, если мы не знаем, кто, кому, где, когда и зачем говорит или пишет то, что мы слышим или читаем.

При дешифровке КРА, противопоставляя первичное и вторичное значения языковой формы, можно отметить, что интерпретативные высказывания нередко отходят от своей первоначальной функции запроса информации.

В КРА отсутствуют специальные языковые маркеры соответствующей им иллокутивной силы и даже, возможно, присутствуют маркеры какой-либо другой иллокутивной силы. Некоторые из таких высказываний конвенциональны, т. е. регулярно используются для выражения определенной иллокутивной силы, несмотря на то, что содержат языковые маркеры, характерные для других типов иллокуций. Так, высказывания (1) и (2) в речи можно интерпретировать как просьбу закрыть окно, но при этом (2) будет более привычно и конвенционально, чем высказывание (1):

(1) *Здесь холодно.*

(2) *Не могли бы Вы закрыть окно?*

Вопрос *Простите, у вас нет часов?* регулярно используется как просьба сообщить, который час. Высказывание *Я хочу поздравить тебя с Днем рождения*, скорее всего, уже является поздравлением, а не сообщением о своих желаниях.

Г. П. Грайс вводит в науку такое понятие, как «имплицатуры дискурса» (*conversational implicatures*). Оно обозначает такие элементы смысла высказывания, которые непосредственно, очевидным образом в смысл предложения не входят, но в речевом акте выводятся слушающим. Г. П. Грайс считает, что философы ошибаются, когда игнорируют разницу, существующую между прямым и явным смыслом, и тем смыслом, который выводится, неявным смыслом (имплицатурами дискурса). В литературе различают имплицатуры дискурса (или коммуникативные) и конвенциональные имплицатуры. Некоторыми авторами указывается близость или даже совпадение категорий «конвенциональная имплицатура» и «семантическая пресуппозиция».

М. Л. Макаров приводит следующие параметры, выделенные Г. П. Грайсом, отличающие имплицатуры:

- 1) они выводимы, иначе говоря, исчисляемы (*calculable*) из буквального значения или смысла высказывания и постулатов Принципа Кооперации;
- 2) они устранимы (*cancelable, defeasible*) под воздействием контекста или последующего ко-текста, в отличие от семантических пресуппозиций;
- 3) они обладают высокой степенью неотделимости (*non-detachability*) от смысла высказывания, в случае замены высказывания другим, схожим по смыслу, но отличным по форме, имплицатура остается, что подчеркивает ее принадлежность прагматике;
- 4) имплицатура неконвенциональна (*non-conventional*), т. е. не является частью конвенциональных значений языковых форм.

В традиции интерпретативного анализа дискурса имплицатуры как обладающие некоторыми особыми свойствами прагматические составляющие смысла представляют особый интерес. Нам, как и адресату, имплицатуры не даны в конкретной форме, они весьма неопределенны, так как основаны на предположении о желании говорящего сообщить небуквальный смысл и соблюдении

им постулатов Принципа Кооперации или других Максим. Поскольку нам точно неизвестны интенции говорящего, степень его заинтересованности, искренности, то выводы имплицатур из фрагмента общения как со стороны адресата, так и со стороны исследователя дискурса получают эпистемический статус интроспективных интерпретаций. При этом говорить об исчислении имплицатур некорректно. Такой точки зрения придерживается М. А. Макаров. Конечно, говорить о стопроцентной корректности данных, полученных в результате интерпретативного анализа имплицатур, не представляется возможным, но мы должны к этому стремиться, учитывая все возможные параметры ситуации общения, все виды имплицитных и эксплицитных значений.

3.3. Вывод смысла косвенных речевых актов

Стандартно выделяется два подхода к косвенным речевым актам: идиоматический и инференционный. Одним из представителей идиоматического подхода является Дж. Сейдок, рассматривающий КРА как неразложимые идиомы, семантически эквивалентные обычной побудительной форме. Второй подход, представителями которого можно считать Д. Гордона и Дж. Лакоффа, — инференционный — рассматривает систему постулатов, позволяющих строить инференционную цепочку от исходной формы речевого акта к его функциям. Отличие идиоматического и инференционного подходов к решению проблемы КРА можно объяснить разным пониманием роли конвенции в коммуникации. Первое направление переоценивает ее, второе, наоборот, недооценивает. Оба тем самым фактически отрицают качественное многообразие конвенциональности. Исправляя эту неточность, о двух типах конвенции в косвенных речевых актах пишет Дж. Морган: «*конвенции языка (conventions of language)* заметно отличаются от *конвенций употребления (conventions of usage)*». Конвенционализированное высказывание не может рассматриваться как идиома в собственном грамматическом смысле (конвенция языка), однако его использование для косвенного выражения интенций, безусловно, конвенционально, то есть опривычено и обычно для употребления в

повседневной речи, всегда характеризующейся определенной долей ритуализации.

Тем самым снимается необходимость инференционного вывода смысла, потому что вторая функция закрепляется за данным действием конвенционально, как во всяком ритуале. Именно в этом смысле конвенциональные косвенные речевые акты отличаются от других, неконвенциональных косвенных речевых актов. Это противопоставление у ряда авторов получает терминологический статус: под *косвенными* речевыми актами понимаются именно конвенциональные, а другие не прямые высказывания считаются *транспонированными* (или — *контекстуально-ситуативными*). «Вряд ли стоит жестко подходить к этому разделению: четкой границы между конвенциональными и неконвенциональными косвенными речевыми актами нет, зато есть немало переходных случаев. Так, единичное употребление косвенного высказывания может развиваться в конвенциональное, пройдя все стадии ритуализации в речевой деятельности и став “фоновым знанием”» [Макаров, 2003, с. 169—170]. Таким образом, в косвенном высказывании изначально заложена имплицатура. Исчисление имплицатуры — процесс, складывающийся из распознавания нарушения принципа кооперации и комбинаторного подбора фоновых знаний, из которых релевантные и есть прагматические пресуппозиции. В этом случае к прагматическим пресуппозициям необходимо отнести и коммуникативные фреймы — индивидуально-социальные стереотипы коммуникативного поведения, обусловленные ситуацией общения и составом его участников.

Как отмечалось выше, в ситуативно-контекстуальных дискурсах (косвенных речевых актах) интенциональный смысл извлекается из фоновых знаний, пресуппозиций, апперцепционной базы коммуникантов на основе пропозициональной семантики высказывания, например:

Не сходить ли нам завтра на рынок? — Завтра сдаю экзамен.

В ответной реплике на базе событийной пропозиции «сдача экзамена» выражена интенция отказа с помощью аргумента занятости. Напомним, что контекстуально-ситуативный речевой акт отличается от конвенционального тем, что, будучи изолированным от ситуации и контекста, высказывание не обнаруживает той интенции, которая ему придается в контекстах.

Например: «Завтра сдаю экзамен». Само по себе высказывание не содержит отказа, тогда как собственно косвенный речевой акт настолько стереотипизирован, что и вне ситуации, контекста дает возможность носителю языка распознать интенцию, как и в первой реплике диалога, в изолированном высказывании каждый носитель языка понимает предложение сделать нечто (сходить на рынок).

Коммуникативное устройство высказывания с выраженной интенциональной и пропозициональной частью опирается на валентные свойства ретроспективного или проспективного перформативного предиката, зависящие от семантики. Каждая речевая интенция может реализоваться с помощью нескольких высказываний в пределах коммуникативно-семантической группы, т. е. дать множество речевых актов.

О. С. Иссерс замечает: «вариативная интерпретация действительности обусловлена не только лингвистическими, но и экстралингвистическими предпосылками — семиотическими, социологическими и когнитивными» [Иссерс, 2008, с. 36].

К семиотическим предпосылкам можно отнести варьирование языковых выражений. При этом следует заметить, что представления о языковых вариантах обозначения того или иного явления могут у коммуникантов как совпадать, так и не совпадать. Наиболее эффективное социологическое (социальное) влияние возникает тогда, когда слушающий не осознает преднамеренности в выборе говорящим тех или иных вариантов. Поэтому задача субъекта речевого воздействия заключается в сокрытии самого наличия вариантов, то есть парадигматики. Когнитивные предпосылки речевого воздействия связаны с особенностями процесса обработки информации человеком. Психологическим основанием для анализа речевого воздействия является эмоциональное воздействие на партнера в процессе коммуникации [Там же.].

Дж. Сёрль для анализа косвенных речевых актов вводит понятия первичного и вторичного речевых актов. Высказывание типа *Не могли бы Вы закрыть дверь?* с точки зрения своего лингвистического значения не будет эквивалентным высказываниям *Закройте дверь!* и *Я Вас прошу закрыть дверь.* В каждом из этих высказываний действуют совершенно разные лингвистические правила. Произносящий *Не могли бы Вы закрыть дверь?*, имеет намерение не спросить о том, может ли его адресат закрыть

дверь, а попросить, чтобы он её закрыл, и он предполагает осуществить свое намерение благодаря конвенциональным правилам, управляющим интерпретацией данного высказывания. Таким образом, в высказывании *Не могли бы Вы закрыть дверь?* говорящий реализует не один, а два речевых акта: первичный — просьбу и вторичный — вопрос. Иллокутивное намерение, т. е. акт, который говорящий собирается совершить, касается лишь первичного речевого акта (именно это намерение и должно быть опознано слушающим).

Дж. Сёрль предлагает свою стратегию распознавания намерения говорящего на основе набора семантических правил и фоновых знаний собеседников. Для реализации первичного акта просьбы достаточно задать вопрос относительно возможности или желания адресата осуществить требуемый акт. Дж. Сёрль выдвигает гипотезу, что независимо от того, конвенциональные косвенные речевые акты или нет, в основе их понимания лежат одни и те же механизмы. Используя косвенные речевые акты, говорящий рассчитывает на языковые и экстралингвистические знания собеседника. Под последними понимаются как представления о принципах общения (в частности, постулаты Г. П. Грайса), так и различные энциклопедические знания о реальном мире.

Дж. Сёрль разработал 10 шагов, в результате которых можно правильно декодировать (т. е. интерпретировать) КРА.

Х, обращаясь к Y, произносит: «*Не могли бы вы открыть окно?*»

Шаг 1: X задал мне вопрос о том, обладаю ли я способностью открыть окно (факт, касающийся данного диалога).

Шаг 2: Я предполагаю, что в рамках данного диалога он ведет себя по законам взаимодействия и, следовательно, его высказывание имеет некоторую цель или направленность (принципы кооперации в речевом общении).

Шаг 3: Обстановка речевого общения не предполагает у собеседника абстрактного интереса к моей способности открыть окно (фактологическая фоновая информация).

Шаг 4: Более того, он, по-видимому, уже знает, что ответ на этот вопрос будет положительным (фактологическая фоновая информация).

Шаг 5: Следовательно, его высказывание представляет собой не просто вопрос. По-видимому, оно обладает некоторой

скрытой иллокутивной целью (умозаключение на основе первых четырех шагов). Какой может быть эта цель?

Шаг 6: Подготовительным условием для любого побудительного иллокутивного акта является способность адресата осуществить этот акт.

Шаг 7: Следовательно, X задал мне вопрос, из положительного ответа на который следует, что выполнено подготовительное условие для просьбы открыть окно (умозаключение на основе шагов 1 и 6).

Шаг 8: Сейчас мы в душевной комнате; обычно в подобных ситуациях необходимо открыть окно, чтобы воздух стал свежее (фондовая информация).

Шаг 9: Следовательно, он подразумевал выполнение подготовительного условия для просьбы, условия выполнения которой он связывает со мной: он хочет, чтобы я был готов ее выполнить (умозаключение на основе шагов 7 и 8).

Шаг 10: Следовательно, в силу отсутствия какой-либо другой разумной иллокутивной цели он просит меня открыть окно (умозаключение на основе шагов 5 и 9).

В случае, если РА является конвенциональным, необходимость процедуры десятишажной интерпретации автоматически отпадает — коммуникант может сразу переходить на последний этап интерпретации. Тем самым в случае конвенциональности, т. е. стандартности такого употребления, результат процедуры интерпретации РА можно рассматривать и в качестве его иллокутивной силы.

Итак, косвенность предполагает имплицитность коммуникативных намерений говорящего. Учеными подчеркивается связь между значением и употреблением. Л. Витгенштейн приравнивает значение к употреблению, а употребление, в свою очередь, регулируется правилами. Таким образом, значение также регулируется правилами — как социальными, так и коммуникативными. Г. П. Грайс выделяет два вида имплицатур — конвенциональные (имплицатуры, выводимые из значения) и дискурсивные (или речевые — те, которые не зависят от значения слов). Для дешифровки имплицатур (в частности, дискурсивных) необходимо знание культурного контекста — экстралингвистический компонент, общие (для коммуникантов) способы передачи и кодирования информации — возможность адекватного декодирования передаваемого сообщения.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое косвенный речевой акт? Приведите стандартные и ситуативные примеры.
2. Чем вызвано частотное употребление вопросительных конструкций для реализации косвенных речевых актов в речи?
3. Рассмотрите ситуацию с «Вы выходите?» с точки зрения конвенциональности и вежливости в разных культурах.
4. Приведите примеры множественных интерпретаций речевых актов.
5. В чем состоит разница между культурным и прагматическим контекстом?
6. Что такое имплицатура / имплицитность?
7. В чем заключаются конвенциональные имплицатуры?
8. Расскажите о шагах декодирования речевого акта.

Практические задания

1. Оцените эффективность имплицатур в диалоге между Иудушкой и Петенькой в романе М. Е. Салтыкова-Щедрина «Господа Головлевы».

В конце бурного объяснения с сыном Иудушка восклицает: «—...*Стало быть, по-твоему, я убил Володеньку?*

— *Да, вы!*

— *А по-моему, это не так. По-моему, он сам себя застрелил. Я в то время был здесь, в Головлеве, а он — в Петербурге. При чем же я тут мог быть? Как мог я его за семьсот верст убить?*

— *Уж будто вы и не понимаете?*

— *Не понимаю... видит Бог, не понимаю!*

— *А кто Володю без копейки оставил? Кто ему жалованье прекратил? Кто?*

— *Те-те-те! Так зачем он женился против желанья отца?*

— *Да ведь вы же позволили?*

— *Кто? Я? Христос с тобой! Никогда я не позволял!*

Нини-когда!

— *Ну да, то есть вы и тут по своему обыкновению поступили. У вас ведь каждое слово десять значений имеет: поди угадывай!*

— *Никогда я не позволял! Он мне в то время написал: хочу, папа, жениться на Лидочке. Понимаешь: «хочу», а не «прошу позволения». Ну, и я ему ответил: коли хочешь жениться, так женишь, я пре-*

пятствовать не могу! Только всего и было.

— Только всего и было, — поддразнивает Петенька, — а разве это не позволение?

— То-то, что нет. Я что сказал? Я сказал: не могу препятствовать — только и всего. А позволяю или не позволяю — это другой вопрос. Он у меня позволения и не просил, он прямо написал: хочу, папа, жениться на Лидочке — ну, и я насчет позволения умолчал. Хочешь жениться — ну, и Христос с тобой! Женись, мой друг, хоть на Лидочке, хоть на разлидочке — я препятствовать не могу!

— А только без куска хлеба оставить можете. Так вы бы так и писали: не нравится, дескать, мне твое намерение, а потому, хоть я тебе не препятствую, но все-таки предупреждаю, чтоб ты больше не рассчитывал на денежную помощь от меня. По крайней мере, тогда было бы ясно.

— Нет, этого я никогда не позволю себе сделать! Чтоб я стал употреблять в дело угрозы совершеннолетнему сыну — никогда! У меня такое правило, что я никому не препятствую! Захотел жениться — женись! Ну, а насчет последствий — не прогневайся! Сам должен был предусматривать — на то и уме тебе от Бога дан. А я, брат, в чужие дела не вмешиваюсь».

2. Прокомментируйте иллюстрацию.



Приложение

Ученые-прагматисты

.....

Personalities in pragmatics
(from 'Key Terms in Pragmatics' by N. Allott)

John Langshaw Austin / Джон Остин

J. L. Austin (1911—1960) was an English philosopher, famous as the central figure in the ordinary-language school of philosophy. His book, *'How to Do Things with Words'*, directed attention to actions that can be performed with language apart from making statements, and effectively founded speech act theory, which has been hugely influential in pragmatics. Austin was born in Lancaster and educated at Shrewsbury School, a private school in Shropshire. After taking an undergraduate degree in classics at Balliol College, he spent his working life at Oxford, except for a period during the second world war when he was in MI6, a branch of British military intelligence. Austin died in 1960 aged only 49, and almost all of his more influential works were published posthumously, including the books *'Sense and Sensibilia'*, edited by Geoffrey Warnock, and *'How to Do Things with Words'*, edited by J. O. Urmson; Austin's collected philosophical papers, edited by both; and the paper *'Three ways of spilling ink'*. As these titles suggest, Austin's writing is dryly witty. It is also concise, despite his exhaustive interest in the fine distinctions of ordinary language use.

In the period between the Second World War and his early death in 1960, Austin was at the centre of a group of Oxford philosophers includ-

ing Warnock, Urmson, Paul Grice, Peter Strawson and Stuart Hampshire who met on Saturday mornings to discuss various topics and papers chosen by Austin and even, on occasion, to design and play games.

These meetings went at Austin's pace, that is, slowly and meticulously; they might get through one paper per academic term. The participants spent much of their time on 'linguistic botanizing', collecting words and expressions related to a subject of philosophical interest and discussing these expressions in great detail in an attempt to find out what distinctions they mark. Much later, Grice said that the group once spent five weeks trying to work out (without success) why 'highly' can be substituted for 'very' in some expressions such as 'very unusual', but not in others such as 'very depressed'. The procedure of 'going through the dictionary' in search of philosophically important distinctions was one aspect of Austin's resolve 'to proceed from "ordinary language", that is, by examining what we should say when, and so why and what we should mean by it,' as he put it in his paper *'A plea for excuses'*, a kind of manifesto for his way of doing things. He gave three justifications for this approach. First, words are the tools of philosophy; it is important to know how to use them. Secondly, it is necessary to see that words are distinct from the facts and things they are used to talk about, and they may misrepresent them or give a partial view. The third justification is that 'our common stock of words embodies all the distinctions men have found worth drawing, and the connexions they have found worth marking, in the lifetimes of many generations.' With his concern to understand ordinary language use, Austin was interested in what sort of thing saying is. He diagnosed other philosophers as having a comforting background belief that making an action must in the end come down to making a bodily movement. On this view saying would come down to certain movements of the tongue. Austin wanted to pursue a more sophisticated notion of actions, so that one piece of bodily movement might be several actions or one action 'under different descriptions' as later philosophers were to put it. For example, in rotating my right hand clockwise I might be turning a key, starting my car and (inadvertently) setting off a car bomb. Speech act theory applies this approach to utterances, or *speech acts*, as Austin called them.

He distinguishes between the *locutionary act*, the *illocutionary act* and the *perlocutionary act* performed by a speaker. The locutionary act is itself analysed into three components: roughly, the act of making (linguistic) sounds, the act of producing a certain sentence and the act of expressing a certain proposition. The illocutionary act is concerned with the function of the utterance: was it a warning, a promise, an assertion or a question, for example? The perlocutionary act is to do with the effect that the utterance has on the hearer. For example, consider an utterance of the sentence, 'I will return your car in perfect condition,' made by John

to Mary. At the locutionary level this involves making certain sounds which constitute a sentence with a certain structure, and which on this occasion expresses a certain proposition: that John will return Mary's car in perfect condition. At the illocutionary level, John might be making a promise (to return the car etc.), and at the perlocutionary level he might be trying to get Mary to lend him the car.

What has been most influential here is the idea that the illocutionary force of an utterance can be thought of separately from its linguistic and its truth-conditional meaning. A great deal of subsequent work has been done on illocutionary force. One strand of work is interested in putting different illocutionary forces into groups: Austin proposed five types. John Searle's slightly different taxonomy has been more influential. A second strand is the question of whether the type of sentence uttered determines the illocutionary force of the utterance, or perhaps a range of potential illocutionary forces. It is now generally thought that the force of an utterance must be pragmatically inferred. Austin had shown that some distinctions in illocutionary force could not be read off the surface structure of sentences.

As a step towards his preferred view that all speech acts may have *locutionary, illocutionary and perlocutionary aspects*, he had entertained the idea that sentences (or utterances) might divide into two types, constative and performative. Constatives would be assertions and statements, typically the focus of philosophy of language. They are propositional, that is, they have truth conditions. Performatives would be utterances which change facts rather than describing them.

Typical examples would include the promise above, 'I do' said during a wedding ceremony and an umpire's judgement 'Out!' Performatives would have felicity conditions rather than truth conditions: for a performative to come off correctly, the correct words must be said, at the right time, by the right (type of) person and, in many cases, the speaker has to be sincere. Finding no systematic syntactic distinction between the two, Austin abandoned the putative distinction between performatives and constatives. He examined several tests, none of which reliably discriminates. A decisive consideration is that the same form of words can be used as a performative or a constative, depending on intention and context. For example:

Can I borrow your car? I promise to return it in perfect condition. (performative) Peter: How do you get Mary to lend you her car?

John: I promise to return it in perfect condition. (constative)

Austin preferred to see all utterances as performative, including such apparent constatives as assertions and statements. This made sense of the fact that inserting the word 'hereby', which sometimes seems to pick out performatives (e.g. 'I hereby promise to return your car' cannot have a constative sense) is also felicitous in examples such as 'I hereby state/assert that pi is greater than 3.' If the force of an utterance is not

determined by its linguistic structure, just as actions are not merely physical bodily movements, the question arises what else comes in to determine the type of action performed. Austin considered both (the speaker's) intentions and (social) conventions as possible candidates. In his discussion of performatives, he seems to have been more attracted to the idea that conventions are what decide the illocutionary force of an utterance. He had in mind speech acts which are embedded in fixed social routines, such as the example he gives, naming a ship. The felicity conditions for acts like this (similar acts include taking marriage vows and finding a defendant guilty) refer to social conventions, and these acts have effects on social conventions: after the speech act is successfully performed it is conventional to refer to the ship by the name it has been given, for example. Austin's choice here marks a considerable difference from the Gricean notion of speaker meaning, which is based on intention. It is not surprising that this aspect of Austin's work on speech acts has appealed more to pragmatic theorists interested in broader questions of language use and society than to Griceans.

Nonetheless, the concept of illocutionary force is also important to pragmatic theories based on Grice's work, where it is seen as something that the speaker intended to convey, along with the proposition expressed and implicatures.

Kent Bach / Кент Бах

Kent Bach is an American philosopher, professor at San Francisco State University, and one of the leading Gricean pragmatic theorists. His work with the philosopher and linguist Robert Harnish is the best-known attempt at reconciling speech act theory with a Gricean view of communication and speaker meaning. While Bach's view of pragmatics is similar to Grice's in most respects, he has argued for two major modifications: the introduction of implicatures and the elimination of conventional implicatures. Bach's undergraduate degree is from Harvard. After that he studied at the University of California, Berkeley, receiving his Ph.D. in 1968. Paul Grice had moved to Berkeley in 1967, and Bach reports having read Grice's 'Logic and Conversation' in mimeograph that year, soon after Grice had delivered it as the William James lectures at Harvard. He writes that he has 'thought, read, and written about implicature off and on ever since.' Bach and Harnish endorse Peter Strawson's criticism of Austin's work on speech acts. For Austin, speech acts were largely a matter of convention. For example, for a speaker to succeed in naming a ship she must meet certain criteria: she has to be the correct person, say the right words at the right time in the right way, and so on. These are social conventions.

According to Strawson, Austin was too impressed by these 'institutional' cases. For other speech acts such as telling, requesting and asking,

there are no institutional conventions. Strawson claims that in making an institutional speech act the speaker intends to conform to the relevant convention, but in the non-institutional cases the speaker intends to communicate something to a hearer. Bach and Harnish attempt a Gricean account of communicative speech acts. In particular they want to explain how the illocutionary force intended by the speaker is inferred by the hearer. The force has to be inferred because many speech acts are 'indirect': that is to say, the sentence uttered is not linguistically explicit about the illocutionary force. A speaker can promise explicitly. For example:

Mary: I promise that John will paint your house.

A speaker could make the same promise without using the verb 'promise':

Mary: John will paint your house.

Here, the hearer must infer the intended illocutionary force because while this sentence can be used to promise, the very same words could be used to make a threat or a prediction, or even to give an order. In Bach and Harnish's system there are four major categories of communicative speech acts: constatives, directives, commissives and acknowledgments, exemplified respectively by statements, orders, promises and apologies. These categories differ in the attitude expressed by the speaker, and Bach and Harnish propose a detailed taxonomy of speech acts according to the type of attitude they express and, in some cases, constraints that they impose on propositional content.

According to Bach and Harnish, in working out what attitude the speaker is expressing the hearer works out what type of speech act the speaker is making. Thus there is no need to invoke the idea of convention. In the general outline of how speakers recognize illocutionary attitudes, Bach and Harnish's account is essentially Gricean. They adopt a reflexive version of Grice's definition of speaker meaning in terms of intentions. According to this conception, for a speaker to express an attitude is for the speaker to reflexively intend that the hearer takes the utterance as reason to think that the speaker has that attitude. In Bach and Harnish's system, communication relies on three presumptions: the Communicative Presumption, the Presumption of Literalness and the Linguistic Presumption. These details have been criticized.

The Presumption of Literalness is that an utterance should be understood literally unless it must be taken non-literally. Critics have claimed that this is a stronger presumption than Grice makes in his quality maxims, and that it makes false predictions.

The Linguistic Presumption, that is, the assumption that speaker and hearer share a language, L, might also be too strong. Intuitively, it appears that a hearer does not need to speak or even to fully understand the speaker's language to work out what she meant. Many linguists would say that strictly speaking each native speaker has her own unique I-language,

different in subtle ways from other speakers of the same E-language (e.g. English or Chinese). More fundamental criticism of the general project of Gricean accounts of speech acts in communication is due to Sperber and Wilson. They say that there is no evidence that most non-institutional speech acts are communicated. They think that the illocutionary force of assertions, warnings, denials, threats and many other speech acts is not part of what the speaker wants the hearer to recognize, but a merely theoretical classification. Criticisms of this type do not deny the possibility of a Gricean account of speech act uptake, but cast doubt on its scope. In Bach's more recent work on pragmatics he has argued for two modifications to Gricean accounts of communication. In his paper, 'The myth of conventional implicatures', Bach argues that Grice was wrong to suggest that certain linguistic expressions conventionally implicate. According to Bach, expressions that have been thought to give rise to conventional implicatures should be split into two groups. The first group includes connectives like 'but' and 'still'. Bach suggests that utterances of sentences containing these connectives express more than one proposition. For example, 'Mary is poor but honest' expresses the propositions (1) that Mary is poor and Mary is honest and (2) that being poor precludes being honest. According to Bach, adverbials such as 'frankly' and 'after all' are utterance modifiers. They contribute second-order speech acts, commenting on the utterance. Thus, 'Frankly, the provost is deranged,' does two things: (1) it expresses the proposition that the provost is deranged and (2) it comments on the utterance, saying that it is frank. One motivation given by Bach for his division of these expressions into two types is that they behave differently in reported speech in his opinion. Connectives like 'but' can be reported verbatim in indirect speech, but, according to Bach, utterance-modifying adverbials like 'frankly' cannot (although other speakers have different intuitions here):

John said that Mary was poor but honest. John said that (?? frankly) the provost is deranged.

Bach takes this as evidence that 'but' and the like contribute to what is said, whereas 'frankly' and similar expressions do not. Bach's view of what is said motivates another modification to the Gricean view of communication. Grice said that his notion of what is said is intended to be 'close to the conventional meaning of the words uttered' and Bach proposes a strict version of this: that the components of what is said must correspond to constituents of the sentence uttered. However, Bach also agrees with the linguistic underdeterminacy thesis, that the proposition expressed by an utterance typically goes well beyond the linguistic meaning. Therefore he thinks that there is a level distinct both from what is said and from conversational implicature, which is derived from what is said by pragmatic inference. There are at least three ways, according to Bach, in which the linguistic meaning of the sentence uttered may

fall short of the proposition expressed in uttering it. First, there is indexicality and ambiguity. Still, even granting that reference assignment and resolution of ambiguities have been carried out, the result (what is said in Bach's sense) will often fall short of the proposition expressed. On Bach's view, there are cases where (even after reference assignment and disambiguation) there is no proposition expressed, and this must be inferentially completed. For example, the sentence 'Jack is ready' does not encode a proposition, although on a particular occasion of use, the speaker will (normally) intend to express a proposition: perhaps that Jack is ready for his first parachute jump.

Bach proposes that what is encoded by the sentence in such cases is a propositional radical. Bach's term for the addition of material to the propositional radical to reach a proposition is 'completion'. In other cases, what is said is a full proposition, but not the one that the speaker intended to express, as for example with typical utterances of 'I'll be home later.' The sentence itself (after assignment of reference to 'I') expresses the proposition that (e.g.) John will be home at a time after the present time. This is what Bach calls the minimal proposition (borrowing this label from François Recanati). But the proposition expressed is likely to be that John will be home later that day. Bach's term for addition of material to a minimal proposition is 'expansion'. Since in Bach's view expansion and completion both concern something that is implicit in what is said, he calls this level implicature.

Noam Avram Chomsky / Ноам Хомску

Noam Chomsky is the founder of modern linguistics, and without having worked in pragmatics he is one of the thinkers who has had the most influence on the field. Chomsky's focus on an innate, universal language faculty in humans has defined the study of language since his ideas began to spread in the early 1960s. There are many linguists who agree with Chomsky on this key point and some who disagree strongly, but few who are indifferent. The successes of this programme also helped to start a cognitive revolution in psychology and philosophy of mind. Cognitive accounts of pragmatics are one result of this revolution. Chomsky has also written on questions in the philosophy of mind and the philosophy of language, and his views on meaning in particular are of direct relevance to pragmatics.

He has said that there is no such thing as semantics, only syntax and pragmatics, and has been taken to suggest that a theory of language use is impossible since it would have to be a theory of everything. Chomsky was born in 1928. From the age of two, he attended Oak Lane Country Day School, a progressive school in Philadelphia. After ten years there he went to an ordinary high school where he was shocked by the stress on competition between students. Chomsky studied philosophy and linguistics

at the University of Pennsylvania, receiving his BA in 1949 and MA in 1951. That same year he became a member of the Society of Fellows at Harvard. He received his Ph.D. from Pennsylvania in 1955 and moved to the Massachusetts Institute of Technology, where he has worked ever since and is now an emeritus professor.

As famous as Chomsky's work in linguistics and philosophy is, he is at least as well known for his political work. Since the 1960s, when he became involved in protests against the American war in Vietnam, he has been a leading critic of US foreign policy, a subject on which he has published numerous books and articles. His political activities started young: at the age of ten he wrote an article for his school newspaper on the fall of Barcelona in the Spanish civil war. He describes himself as an anarchist or libertarian socialist, influenced by the anarchosyndicalist Rudolf Rocker but also by enlightenment liberalism: he has a portrait of the philosopher and political activist Bertrand Russell in his study at MIT. The foundation of Chomsky's view of language is that the faculty of language is a biological endowment of the human species and that the central principles of grammar are universal across the species. More specifically, what is innate and possessed by all (normally developing) human beings, according to this theory, is a language acquisition device. This device is the initial state of the language faculty. Exposure to conspecifics' use of language in childhood triggers and shapes this language organ until it attains an adult grammar. Certain aspects of this adult grammar are innately specified principles, while other aspects are parameters that are innately specified but set by experience. It is the existence of a language organ in human infants but not in (e.g.) kittens or baby monkeys that explains why humans, but not cats or monkeys, acquire language. A second fundamental of Chomskyan linguistics is a distinction between competence, what is (unconsciously) known about language, and performance, what is done with that knowledge.

This distinction allows linguists to focus on the properties of the grammatical system, abstracting away from how it is used. Principles shared by all languages are taken to be aspects of Universal Grammar, innately specified. For example, natural language is recursive in the sense that it allows a phrase to be embedded in another phrase with no principled limit on the depth of embedding, for example:

John ate the rice. Mary thought that John ate the rice. Bill suspected that Mary thought that John ate the rice. etc.

The cat with black fur. The cat with a toy with black fur. etc.

All languages also have structural dependencies between elements within sentences. There are structural limitations on which words can be linked, so, in these examples from Neil Smith's excellent book on Chomsky's thought, 'John' and 'him' cannot refer to the same person in the first sentence, whereas in the second sentence they can:

John expects to visit him. I wonder who John expects to visit him.

Most of Chomsky's work within linguistics is directed towards understanding the organizing principles of grammar which underlie such facts, with an emphasis on explaining rather than simply cataloguing and describing. Within this field of generative grammar, which he founded, Chomsky remains a pre-eminent figure. This work on the nature and acquisition of grammar has to be supplemented with an account of the acquisition of individual lexical items, such as the word 'cat', which somehow links the speech sounds /kæt/ to a certain concept.

Here too, Chomsky thinks that there are strong innate constraints on what can be acquired, both in the case of speech sounds and in the acquisition of concepts. On Chomsky's view, the study of meanings of words, linguistic semantics, is part of the overall programme of study of the mind-internal structures that constitute knowledge of language. Chomsky is sceptical about referential semantics, the philosophical view that linguistic items or concepts denote external objects. In Chomsky's view, referring is something that people, not words, do. Chomsky argues that it is not necessary or useful to talk about the stable referents of linguistic expressions abstracted away from their use, since the conceptions that people have of objects cannot be separated from the objects to which they want to refer.

Echoing Gottlob Frege, Chomsky thinks that we always refer to objects under a description, or on a certain conception. It is in this context that his remark should be understood that there is only syntax and pragmatics, and no semantics. By 'semantics' Chomsky means foundational, referential semantics. The term 'syntax' is used here in a broad sense, to mean the principles of the (internal) language system, and 'pragmatics' is also meant broadly as a term for the principles governing the many uses of language: in communication, of course, but also in maintaining personal relations, telling stories and in internal thought: 'statistically by far the most prevalent use [of language]' according to Chomsky.

Given a conception of having or knowing a language as a cognitive state, Chomsky says that three fundamental questions arise. The first is Humboldt's problem: 'what constitutes knowledge of language?' The second is the question of how such knowledge is acquired, Plato's problem. The third question is how such knowledge is put to use. This is Descartes' problem. Chomsky describes Descartes' view of language use, which he shares, as follows: 'normal human speech is unbounded, free of stimulus control, coherent and appropriate, evoking thoughts that the listener might have expressed in the same way — what we might call 'the creative aspect of language use.'" This creative aspect of language use resists systematic investigation, according to Chomsky, and is bound up with questions about free will, a mystery which may have no solution comprehensible to human beings.

It may be impossible to find scientific, that is, causal explanations for the coherence and appropriacy of human speech, and human action in general, since 'There is little reason to suppose that human behaviour is caused, in any sense of the word we understand.' Some have drawn the conclusion that Chomsky thinks that pragmatics, systematic study of the use of language, is pointless or impossible. Another interpretation of Chomsky's views on the subject, advanced by the pragmatic theorist Asa Kasher, is that pragmatic principles — that is principles of appropriate use — are part of the knowledge of language: linguistic competence. Then these principles could be fruitfully investigated, even though the purposes of language users cannot. A different but related interpretation is that the 'problem of language use' should be broken into two parts, both of which are aspects of performance, not competence. There is the question of what a speaker might want to communicate in a particular situation. This is the 'creative aspect of language use', bound up with questions about free will, and apparently intractable. There is also a group of questions about a speaker's reasons for producing a particular utterance to convey a given intended meaning in a certain situation, and the inferences a hearer will make about intended meaning, given an utterance.

Herbert Paul Grice / Герберт Пол Грайс

Paul Grice (1913—1988) (he preferred to use his middle name rather than 'Herbert', his father's name) was a British philosopher who was at Oxford from the 1930s to the late 1960s and at the University of California in Berkeley from then until the end of his life. Of all thinkers — linguists and philosophers — it is Grice who has had the greatest influence on the development of pragmatics (a word that he did not use, however).

Two connected parts of Grice's work have been profoundly influential in the field: his theory of meaning and his theory of conversation. Grice grew up in Birmingham and was educated at Clifton College, a private school in Bristol. He received his university education in the 1930s at Oxford, first as an undergraduate in classics at Corpus Christi College, then as a postgraduate at Merton College. Many years later, Grice paid tribute to his tutor at Corpus Christie, W. F. R. Hardie, saying that he learned from him 'just about all the things which one can be taught by someone else, as distinct from the things which one has to teach oneself. He credited Hardie with teaching him how to argue, saying, 'I came to learn that the ability to argue is a skill involving many aspects, and is much more than an ability to see logical connections (although this ability is by no means to be despised).' In 1938 Grice was appointed to a lectureship at St. John's College, and was elected full fellow the following year.

From 1940 Grice served in the navy and in naval intelligence, returning to his position at St. John's at the end of the war and staying there until he moved to California in 1967. Both Grice's theory

of meaning and his theory of conversation were developed during his time at Oxford. During this period Grice associated closely with a number of other philosophers including R. M. Hare, Stuart Hampshire and Peter Strawson. The de facto leader of this group was J. L. Austin, famous for his insistence on close examination of everyday language, and this school of thought became known as ordinary language philosophy. Grice was a member of the Saturday-morning discussion group that Austin led and which Grice called the 'Playgroup' (but not in front of Austin). A number of ideas that are now taken for granted in pragmatics were 'in the air' among these philosophers, and it is sometimes difficult to work out which ideas came from which of them, since most of them published joint work or gave lecture series together. Certainly Austin and Grice shared an interest in the use of language and both saw utterances as actions, but they developed these ideas in quite different directions.

Grice's ideas sometimes appeared to the outside world first in other people's work since he did not often publish, being notoriously reluctant to submit papers to journals. His first paper on language and language use, 'Meaning', was originally written in 1948 to be presented at a meeting of the Oxford Philosophical Society. Strawson, who had been Grice's student, tried to get Grice to submit the paper to a journal, but failed. Grice would not make revisions to the paper; instead he gave it to Strawson and he and his wife edited it and sent it off to be published, which it finally was in 1957. Grice's distinction between natural and nonnatural meaning and his definition of speaker meaning first appeared in this paper. Grice introduces his distinction between natural and nonnatural meaning by way of a bit of 'linguistic botanizing' (as he later described this characteristic move of the ordinary language style).

He notes that the words 'mean' and 'meaning' can be used in different ways. One way is exemplified by expressions such as 'Those spots mean measles.' Grice calls this natural meaning. The other use he finds in expressions such as 'Those three rings on the bell mean that the bus is full.' This is nonnatural meaning. Grice saw his distinction as an improvement on the distinction between 'natural' and 'conventional' signs made by the philosopher Charles Peirce among others. One reason is that nonnatural meaning can be conveyed by an action with no conventional meaning: for example, miming the act of eating to communicate that you are hungry.

The implied distinction between what a speaker means and what if anything is conventionally meant by her words or actions was to become the focus of Grice's theory of conversation and, as a result, of much of pragmatics. The immediate import of distinguishing nonnatural from natural meaning was that it cleared the way for a definition of nonnatural meaning, or more precisely, what a speaker nonnaturally means by an

utterance. Grice's definition of speaker meaning is that 'The speaker, S, (nonnaturally) meant something by x' is roughly equivalent to 'S intended the utterance of x to produce some effect in the audience by means of the recognition of this intention.' Grice later called this intention to mean something an M-intention. It is a complex intention which can be analysed as composed of three intentions:

(i) S intends S's utterance of x to produce a certain response r in a certain audience, A. (ii) S intends A to recognize S's intention (i). (iii) S intends A's recognition of S's intention (i) to function as at least part of A's reason for A's response.

In philosophical terms, Grice's theory of meaning is 'modest' (or 'translational') in that it relies on there being thoughts with meaning ('content') and does not analyse what it is for those thoughts to have content. For Grice, his definition of speaker meaning in terms of speaker intentions was intended as a step towards understanding the timeless (i.e. linguistically encoded) meanings of words and sentences in terms of speaker intentions. Many philosophers and linguists have found this aim problematic: one serious problem is that it is unclear how the productivity and systematicity of linguistic meaning fits with this theory. The meanings of phrases and sentences depend in predictable ways on the meanings of the words that they are composed of. Grice's suggestion (in a later paper, 'Meaning revisited') that a certain word or gesture might come to have a certain meaning because it was used many times with a certain M-intention is hard to apply to sentence meaning.

There is an indefinitely large number of sentences, most of which have never been used before, and speakers and hearers have no trouble using and understanding novel sentences. A different kind of problem for Grice's theory of speaker meaning is that the three intentions listed above may not be necessary or (jointly) sufficient for cases of meaning. Strawson outlined counterexamples to the sufficiency of the definition, cases in which someone performs an action with all three intentions, but which intuitively would not count as cases of meaning because there might be something sneaky about the speaker's intentions. The philosopher Stephen Schiffer pushed the argument further, showing that adding more intentions to the definition to rule out 'sneaky' intentions would fail because examples can be constructed in which the sneakiness is at a higher level.

For these reasons, what is generally accepted in pragmatics of Grice's work on meaning is that communication is inferential and intentional, in the sense that a hearer who understands what a speaker meant has inferred a certain type of intention from some of her behaviour: from the fact that she said a certain word or phrase in a certain way, in a certain context. Grice's theory of conversation is perhaps even more influential in pragmatics than his theory of meaning. Like his work on meaning, Grice's thoughts about pragmatic rules and the difference between what

is stated and what is implied by an utterance were developed over a long period and discussed with colleagues and in lectures long before they were published.

These ideas were hinted at in 1951 in a footnote of Strawson's book on logic, and in a paper that Grice wrote in 1961 on the apparently unrelated question of perception and sense data. The definitive statement of the theory was made in the William James series of lectures which Grice was invited to give at Harvard University in 1967, and the ideas in those lectures, widely discussed from then on, were instrumental in the development of pragmatics as a distinct field of study during the 1970s. Some individual lectures from that series were published as separate papers over several years, but they were not collected in a definitive form until the posthumous publication in 1989 of some of Grice's collected papers, 'Studies in the Way of Words'.

The theory of conversation introduced the technical term implicature (Grice called it a 'term of art') for those parts of a speaker's meaning that are not said but implied, and suggested seeing talk exchanges as governed by a framework of maxims of conversation with an over-arching Cooperative Principle. The term maxim was borrowed from Kant, and for Grice, as for Kant, a maxim is a principle that motivates an agent to act in a certain way. The conversational maxims outline how an agent should behave in order to be cooperative in conversation. The link with the notion of implicature is that in cases where what a speaker says does not conform (or does not seem to conform) to the maxims, the hearer may assume that the speaker was, nonetheless, being cooperative by conveying an implicature: something different from, or more than, what was said. Speakers know that hearers can do this, and therefore a speaker can make an utterance with the rational intention to convey an implicature. One motivation for the notion of implicature was to show that the meaning of linguistic expressions is not the sole determinant of the meaning conveyed on a particular occasion. This should reduce the temptation, to which Grice felt that ordinary language philosophy had sometimes succumbed, to attribute all meaning distinctions found in language use to ambiguity at the level of the linguistic semantics.

Grice advocated the opposite approach: where an explanation of a distinction in speaker meaning can be explained in conversational (i.e. pragmatic) terms, such an explanation is to be preferred to the postulation of otherwise unmotivated semantic ambiguity. This principle is Grice's famous 'Modified Occam's Razor', Do not multiply senses beyond necessity: an application of the general form of Occam's Razor, Do not multiply entities beyond necessity. In the William James lectures, Grice presented his work on conversation as motivated by the desire to keep the semantics of logical connectives and quantifiers simple and classical, one application of Modified Occam's Razor. In subsequent work he applied the principle

to various questions in the philosophy of language, always arguing for a simple, unitary semantics with meaning differences explained pragmatically. It is hard to overstate Grice's influence on pragmatics.

Modified Occam's Razor, implicatures and, above all, Grice's inferential-intentional view of communication are at the heart of the pragmatic theories of the neo-Griceans, such as Horn, Levinson and Atlas; Sperber and Wilson's relevance theory; and the work of many other influential pragmatic theorists including Kent Bach, Asa Kasher, Herbert Clark, François Recanati and Stephen Neale. Although it is Grice's work on meaning and conversation that has been influential in pragmatics, it is always worth bearing in mind that Grice was a systematic philosopher. He worked on problems in many different areas of philosophy, including ethics, the philosophy of action and of reasoning, with a unified philosophical programme and methodology. This has been somewhat concealed by the fragmentary nature of his publications and the fact that much of his work remains unpublished, even after the posthumous appearance of 'Studies in the Way of Words' and books on value and on rationality. Across the whole of his work, Grice was committed to understanding humans as rational agents, that is, as beings who have reasons for their actions and attitudes. This meant that he would try to understand actions and attitudes partly in terms of the reasons people might (or should) give for them and the reasoning they might (or should) follow to work out which attitude to adopt or action to take.

Lawrence R. Horn / Лоуренс Хорн

Larry Horn (as he is usually known) is an American linguist and one of the best-known figures in the development of modern pragmatics, particularly the neo-Gricean approach, which he pioneered. His research, as he puts it, has mainly been 'located within the union (if not the intersection) of traditional logic, neo-Gricean pragmatic theory, lexical semantics, and the analysis of negation.' With Gregory Ward he is the co-editor of *The Handbook of Pragmatics* (2003), a definitive collection of articles on the subject with contributions from most of the leading researchers. Horn was awarded his Ph.D. at the University of California, Los Angeles in 1972. His thesis, which was supervised by the formal semanticist Barbara Partee, 'On the semantic properties of logical operators in English', set the pattern for much of his subsequent work. Horn has shed interesting light on what might be called the prehistory of pragmatics. Work on presupposition is often said to start with Peter Strawson's argument (against Bertrand Russell) that definite descriptions presuppose the existence of the object described, or with Gottlob Frege's similar view predating Russell's work.

Horn traces the concept of presupposition further back to another German nineteenth-century philosopher, Christoph von Sigwart, who

held a rather modern, pragmatic view of presupposition, and before him, to mediaeval philosophers such as Peter of Spain, who distinguished in some cases between what a term denotes and what it presupposes. In the case of implicature, Horn shows that in the nineteenth century, the mathematician and logician Augustus de Morgan and the philosopher John Stuart Mill argued against the view that 'Some As are B' entails 'Not all As are B' on what would now be called Gricean grounds. Mill says: 'If I say to any one, "I saw some of your children today", he might be justified in inferring that I did not see them all, not because the words mean it, but because, if I had seen them all, it is most likely that I should have said so'. Grice proposed that the meanings of words such as 'and', 'if . . . then', 'some' and 'all' were simply those of the classical logical operators (in this case, conjunction, material implication and existential and universal quantification respectively).

In cases where the interpretations of utterances containing these words diverge from this simple semantics, Grice thought that the discrepancies should be explained as implicatures. Horn adopts this Gricean approach. He notes that what explains the fact that using 'some' often communicates 'not all' is that 'some' and 'all' are on a scale: 'some' is more informative than 'all' in that 'All Xs are Y' entails 'Some Xs are Y' but not vice versa. Then the Gricean explanation is that saying 'Some Xs are Y' implicates 'Not all Xs are Y' because a cooperative speaker will try to be informative, and saying 'All Xs are Y' would have been more informative. The speaker did not say that, so we may assume that she knew that it is not the case that all Xs are Y, if we assume that she is well-informed about Xs. Horn also shows that de Morgan and Mill were aware of this point about the importance of the 'epistemic security' of the speaker. If the speaker is not assumed to be well-informed, then she may be taken to be implicating that she does not know whether all Xs are Ys. Horn suggests that the implicature from some to not all explains why the concept not all is not lexicalized as a simple lexical item: that is, there is no 'nall'. The idea is that since use of some generally implicates not all, it would be redundant to lexicalize it.

This generalization holds, as far as is known, across all languages. It also holds for other logical terms. In each of the following sets, use of the third term implicates the fourth, and in each case, the fourth is not lexicalized: <all, none, some, not all>, <necessary, impossible, possible, possible not>, <and, neither nor, or, not both>. These sets are logical terms associated with the four corners of classical logic's 'square of opposition'. Horn explores and explains the long history of confusion over the relations of the third and fourth items in these sets in his Ph.D. thesis and in his book *A Natural History of Negation* (1989). Horn has suggested that there are many similar cases to the implicature from some to all, based on what he calls Q-scales (which are now commonly

called 'Horn scales'). A Q-scale is a set of linguistic items that cover the same semantic area and are ordered in terms of semantic strength (i.e. of entailments between sentences containing them). 'Some' and 'all' form part of a larger Q-scale: <some, many, most, all>. Other Q-scales might include <good, excellent> and <cool, cold>. Thus, for example, 'This tea is cool' might implicate that the tea is not cold. Horn calls these scales Q-scales because he thinks that the implicatures that they give rise to are driven by a principle of maximal informativeness that he calls the Q-principle. This is one of two complementary but opposed principles: the Q-principle and the R-principle.

In Horn's system, these principles take the place of Grice's maxims except for the maxims of quality: on this point, Horn follows a comment of Grice's that the requirement to tell the truth is a superordinate principle.

The Q-principle can be formulated as: Make your contribution sufficient; Say as much as you can (given the R-principle, and the need that the information provided be true). This principle is intended to cover the ground covered in Grice's system by the first maxim of quantity and the first and second manner maxims. The R-principle is intended to cover the ground covered by Grice's second maxim of quantity, his maxim of relation, and his third and fourth maxims of manner. It can be formulated as: Make your contribution necessary; Say no more than you must (given the Q-principle). The Q-principle places a lower bound on the information in what is said, and is argued to be responsible for upper-bounding implicatures, such as those discussed above where an utterance with 'some' implicates not all.

Conversely, the R-principle is an upper-bounding principle on what is said, and it is claimed to be responsible for lower bounds on implicatures and more generally on what is communicated. For example, an utterance of 'I broke a finger yesterday' R-implicates that it is one of the speaker's fingers that she broke. Horn is famous for coining the term 'division of pragmatic labour' for the observation that relatively unmarked expressions are (often) understood as expressing a typical meaning or situation, while relatively marked expressions are (often) understood as expressing an atypical or abnormal situation. For example, the second utterance in the following pairs is phrased slightly unusually:

John stopped the machine. John got the machine to stop.

This is pink. This is pale red.

The use of 'got to stop' instead of the simpler 'stop' suggests that John stopped the machine by unusual means: perhaps by pulling the plug, or jamming a spanner in it. 'Pale red' suggests a shade that is not already lexicalized by 'pink'. Analysis of examples of this type in a Gricean framework is due to James McCawley, but the observation goes back to structuralist linguists such as de Saussure and Bloomfield. Horn's claim is that the non-stereotypical meaning in the marked cases is due to the

Q-principle, while the unmarked cases receive a stereotypical reading by the R-principle. Given that Horn's work has been largely concerned with the connections between pragmatics and logic, it is not surprising that it has been particularly influential on attempts to formalize pragmatics, which often adopt a neo-Gricean approach.

Stephen C. Levinson / Стивен Левинсон

Stephen Levinson is a linguist and anthropologist. Much of his work has been in pragmatics, where he is one of the leading figures, best known for the theory of politeness he developed with Penelope Brown, his own neo-Gricean pragmatic theory, including his trenchant defence of the notion of default implicatures, and his seminal textbook *Pragmatics* (1983), still an essential work of reference. Levinson is director of the Max Planck Institute for Psycholinguistics in Nijmegen in the Netherlands. His undergraduate degree was in Archaeology and Social Anthropology at Cambridge University. He then took a Ph.D. in Linguistic Anthropology at the University of California, Berkeley. He has worked at Cambridge, Stanford University in California and the Australian National University.

Brown and Levinson's politeness theory was set out in their 1978 article 'Universals in language usage: Some politeness phenomena', which was reprinted in an extended form as a book, *'Politeness: Some Universals in Language Usage'* (1987). Brown and Levinson's theory has become the most influential account of politeness phenomena in the use of language and is largely responsible for the proliferation of cross-linguistic and cross-cultural studies of politeness in speech.

The central notion of the theory is the concept of face, borrowed from the sociologist Erving Goffman, and familiar in phrases such as 'lose face' and 'save face', which seem to have come into English from Chinese languages. In Brown and Levinson's theory, face is the public image that one wants to have, in the form of desires that people attribute to each other. It is divided into two aspects: negative face and positive face.

Negative face is the desire to be unimpeded in one's actions. Positive face is the desire to be approved of. This abstract notion of face is said to be culturally universal, and it follows that in all cultures there are actions that have the potential to damage face: Face Threatening Acts (FTAs). Among these are speech acts such as apologies, complaints and requests. Speakers, according to Brown and Levinson, make use of several different strategies to avoid or mitigate the effects of FTAs. An act that is judged too threatening might simply be avoided. FTAs that are performed may be performed either 'on the record' or 'off the record'. Off the record acts are those that allow plausible deniability. For example, an off the record request would consist in the speaker letting the hearer know what she wants, without saying it explicitly. FTAs that are on the record may be performed 'baldly, without any redressive

action', or they may make use of positive politeness strategies or negative politeness strategies. Positive politeness is directed towards the addressee's positive face, playing up solidarity, similarity or liking, and negative politeness is directed towards his negative face, and tries to show that any interference with the addressee's self-determination will be minimized. As the leading account of politeness in speech, Brown and Levinson's theory has been the target of a great deal of criticism. It has been claimed that their notion of face is too individualistic to fit many non-Western cultures. Another suggestion is that deferential speech, which Brown and Levinson view as a negative politeness strategy, need not be produced out of a wish to avoid imposing on the hearer, but can simply mark accepted social hierarchy.

With Larry Horn and Jay Atlas, Levinson is one of the main contributors to the neo-Gricean tendency in pragmatics. Horn proposed reducing Grice's conversational maxims (except the quality maxims) to two opposing but complementary principles: the Q-principle (roughly: 'say as much as you can') and the R-principle (roughly: 'say no more than you must'). Levinson proposes three principles in order to restore a distinction made by Grice, but blurred in Horn's schema, between injunctions concerning the amount of linguistic material produced and those concerning the amount of information explicitly conveyed. Levinson's three principles, the Q(uality)-principle, the I(nformativeness)-principle and the M(anner)-principle, can be seen as heuristics, each with two sides: instructions to the speaker about what to say (always bearing in mind the other principles), and to the hearer about what to conclude.

The Q-principle tells the speaker to provide as strong a statement as her knowledge permits, and allows the hearer to assume that what is not said is not the case.

The I-principle tells the speaker to produce as little linguistic material as possible, and allows the hearer to assume that what is said in a normal way is stereotypically instantiated.

The M-principle tells the speaker not to use marked expressions except when the situation is non-stereotypical, and allows the hearer to assume that marked expressions indicate an unusual situation.

Along with these three principles, Levinson argued that a distinction between utterance-type and utterance-token meaning is necessary to capture the facts about implicatures. More recently, in *Presumptive Meaning* (2000), Levinson has mounted a thorough defence of Grice's distinction between generalized and particularized conversational implicatures against theorists who have dropped it, particularly relevance theorists.

Generalized conversational implicatures (GCIs) are defined as those that are normally carried, that is except in special circumstances, by a certain way of saying things. Particularized conversational implicatures

(PCIs), on the other hand, require special circumstances: they are not conveyed just by a certain way of saying something, but the saying of it in a certain context. According to Levinson, utterances can have both types of implicature. For example:

A: Did the trip to the zoo go well? B: Some of the children got into the tigers' enclosure.

Implicatures of B's remark:

GCI: Not all of the children got into the tiger's enclosure. PCI: The trip did not go well.

GCI can be seen as default rules associated with lexical items. On this view, there is a default rule that 'some' implicates 'not all', for example. This rule does not apply when some is used in certain linguistic positions, for example in the antecedent clause of a conditional:

If some of the children were eaten, then there will have to be a public enquiry.

This does not implicate: If not all of the children were eaten, then there will have to be a public enquiry. GCIs can also be suppressed (in Grice and Levinson's terminology, cancelled) by linguistic material or by features of the context:

Some of the children got out safely, in fact, all of them did.

The some → not all implicature is attributed to the Q-principle. According to Levinson, the I-principle and the M-principle also give rise to GCIs. Levinson argues that GCIs are of particular importance to linguistics and provides several arguments for them. One is Horn's theory that the existence of the implicature from some to not all is what blocks lexicalization of the concept 'not all' across languages. A second argument is a design argument. The claim is that default interpretations are necessary for efficient communication given the limitations on the physical channel of communication, that is, that we speak slowly and sequentially. Further arguments aim to show that other pragmatic theories, particularly relevance theory, operate with a view of communication that is too simplistic, and that they cannot account for the phenomena that Levinson explains in terms of GCIs.

Levinson also explores possible connections between default interpretations and the defeasible inferences that are seen in non-monotonic logical systems intended to model human reasoning. In 'Presumptive Meanings', Levinson also contributes to the ongoing debate about the linguistic underdeterminacy of the proposition expressed. He suggests that GCIs contribute to the truth-conditions of utterances: through disambiguation and reference assignment, but also in intrusive constructions, which are constructions where the truth conditions of the whole expression can depend on the implicatures of the parts. These constructions include those formed by the logical operators: conjunction, disjunction, conditionals and so on.

John Rogers Searle / Джон Сёрль

John Searle is an American philosopher best known in pragmatics for his work on speech acts. His reformulation of J. L. Austin's ideas has been the most influential version of speech act theory in linguistics and related fields. Searle's notion of 'the Background' is also relevant to pragmatics. This is the idea that utterances and thoughts can only be understood because of a huge number of assumptions which rule out unintended interpretations and which we make without thinking about them. Searle was born in Denver in 1932. His family moved to New York when he was 13, where he went to an experimental school affiliated to Columbia University. Searle has said that his classmates there were 'intensely political' and that he, as a Fabian socialist, was the class right-winger, crediting his intellectual self-confidence to that period, since 'You had to shout as loud as anybody else or you were never heard.' Searle also attended high schools in New Jersey and Wisconsin, his family moving around because of the Second World War.

Searle started university in Wisconsin, but at the age of 19 he went to Christ Church College, Oxford on a Rhodes scholarship to read Philosophy, Politics and Economics. After graduating he stayed for another four years as a researcher and as a lecturer. At this time he became acquainted with Austin and Paul Grice. In 1959 he got a position at the University of California, Berkeley, where he has worked ever since, and in 1967 he was involved in persuading Grice to move there. Searle has made well-known contributions to several fields of philosophy, including the philosophy of mind and social philosophy as well as the philosophy of language.

In pragmatics and linguistics he is best known for his work on speech acts. This work, which was partly set out in his book *Speech Acts* (1969) and considerably revised in later books, *Expression and Meaning* (1979) and *Intentionality* (1983), was a modification and elaboration of proposals originally made by Austin. Austin wanted to draw attention to performative uses of language, utterances that change the world rather than (or as well as) saying something about it. He suggested that all utterances, not just the clear performatives, should be seen as actions: 'speech acts'. On this view, even descriptive utterances such as assertions do something. Searle adopted Austin's framework, including his distinction between the locutionary, illocutionary and perlocutionary acts that utterances perform.

Austin had suggested that speech acts might fall into classes, and proposed five: behabitives, commissives, exercitives, expositives and verdictives. For example, promises are commissives, since they commit the speaker to a certain course of action; statements and assertions are expositives, acts that give information; and finding a defendant guilty and ruling that a batsman is out would be verdictives. In his later work

on speech acts, Searle also divided speech acts into five types. He kept commissives, and renamed behabitives as expressives and expositives as representative acts, changing their definitions somewhat. His remaining classes are declaratives and directives, which together replace Austin's verdictives and exercitives.

Searle tried to answer some obvious questions about the classification of speech acts: Why are speech acts grouped together in classes? Why five classes and not more or fewer? He proposed that the classes of speech acts can be distinguished from each other by two properties of speech acts, the 'direction of fit' and what it is that they express. The phrase 'direction of fit' comes from Austin, but Searle uses it in a different sense, as a label for a distinction inspired by something said by the philosopher Elisabeth Anscombe. Consider a list of food items. It might be an inventory of the contents of a kitchen. If so, it has a word-to-world direction of fit: the items on the list should (if the list is to be accurate) match the items that are actually in the kitchen. On the other hand, it might be a shopping list, in which case it has a world-to-word direction of fit: the person doing the shopping is supposed to make sure that he selects items that match the list. The comparison with speech acts is obvious. An assertion is like the inventory. The speaker of an assertion puts forward the proposition expressed by her utterance as a true description of some part of the world.

Thus representative speech acts such as assertions have word-to-world direction of fit. On the other hand, orders and requests, which are directives in Searle's classification scheme, have world-to-word direction of fit according to Searle: the speaker is trying to get the hearer to make the world conform to what she says.

According to Searle there are four possible directions of fit. As well as word-to-world and world-to-word, there is the double direction of fit — both word-to-world and world-to-word — and the null direction of fit. Searle proposes that declarations have the double direction of fit, since to utter one successfully is to bring about a change in the world: the words uttered change the world so that the world fits the words. Expressives have the null direction of fit: they express an emotional attitude towards a fact presumed to be true: for example, 'I am sorry that I tripped you.' The last remaining speech act type is commissives, which share the world-to-word direction of fit with directives. These two types are distinguished by what they express, Searle claims: directives express a desire attributed to the addressee and commissives express an intention belonging to the speaker.

This taxonomy of speech acts has been influential, but has come in for serious criticism. One problem is that it lumps together questions with orders and requests, seeing questions as requests for information. But questions do not necessarily expect a response, and in any case this

classification conflicts with the intuition that stating, questioning and ordering are three fundamentally different types of speech act.

Another problem with Searle's category of directives is that imperatives are often produced with no expectation that the hearer will or should desire what is expressed, for example in recipes: 'First take two eggs...'. Bach and Harnish have criticized one of Searle's types, declarations, for running together speech acts that simply change the world — naming a ship, for example — with speech acts that pronounce and make official a verdict — for example, finding a defendant guilty. Austin had proposed that speech acts have felicity conditions: conditions that have to be met for the act to be performed successfully. Failure to meet certain conditions could cause the act to fail entirely — a misfire — and failure to be sincere leads to a different kind of failure — abuse. Searle made two proposals here.

He divided felicity conditions into four categories: propositional content condition, preparatory condition, sincerity condition and essential condition. Secondly, he proposed that these felicity conditions jointly constitute the illocutionary force of the utterance. Searle's concept of the 'Background', introduced in 'Intentionality', is also of relevance to pragmatics. By the Background, Searle means a set of things that we take for granted unconsciously, and against which we are able to understand intentional phenomena such as beliefs, utterances, experiences and interpretations.

On Searle's account, there are many ways of misunderstanding, and they are typically ruled out without considering them. If I order a steak in a restaurant, he says, I do not expect it to be delivered to my house or encased in concrete, although the words I have used do not explicitly rule out these possibilities. These possibilities do not occur to speaker or hearer because they are not compatible with the Background. However, Searle does not explain how the Background rules out certain interpretations and rules in others.

Some examples that Searle uses to illustrate his discussion of the Background have been taken into pragmatics are illustrations of lexical modulation. He points out, for example, that the way 'cut' is normally understood is different in 'Cut the cake' and 'Cut the grass.' Searle has also been concerned with questions about how the use of language relates to linguistic structure. He argues that the nature of language cannot be separated from the functions of language and how it is used by speakers. According to Searle, his position is unlike many philosophers' in that he wants a naturalistic account of language: that is, he wants 'to treat language as a natural extension of non-linguistic biological capacities.' This much is taken for granted by many linguists who would not, however, agree that the nature of language and its functions are one and the same.

Searle was one of several philosophers engaged in a debate with Noam Chomsky on these issues during the 1970s. Searle wrote that it is 'pointless and perverse' to study language abstracting away from its use in communication. In reply Chomsky expressed scepticism that referring to the function of communication 'gives us any help with the central problems of meaning'.

***Dan Sperber and Deirdre Wilson /
Дэн Спербер и Деирдра Уилсон***

Dan Sperber and Deirdre Wilson are best known in pragmatics for relevance theory, which is set out in their book 'Relevance: Communication and Cognition', published in 1986, and to the development of which they continue to contribute. Sperber is a French social and cognitive scientist, working at C.N.R.S. (the Centre National de la Recherche Scientifique) in Paris. As a young anthropologist he carried out fieldwork in Ethiopia, where he was once asked to join a dragon hunt. Sperber has proposed an 'epidemiological' approach to culture, on which explaining culture is a matter of identifying the causal factors that make specific ideas, practices and artefacts propagate across populations and generations. He argues that detailed attention to psychological mechanisms is needed in order to explain the propagation of cultural items (just as detailed attention to physiology is needed to explain the propagation of diseases).

This interest in the role of psychological mechanisms in the propagation of culture has led Sperber into psychological research. He is an advocate of the evolutionary psychology thesis that the mind/brain is 'massively modular' (a description he was the first to use), that is, is made up of autonomous mental devices or 'modules'. Sperber has also published experimental work with various co-authors on topics related to the psychology of reasoning. This work has helped to launch the new field of experimental pragmatics. Deirdre Wilson was trained in philosophy at Oxford and in linguistics at MIT, where her doctoral thesis was supervised by Noam Chomsky. Her main research interests are in pragmatics: her book *Presuppositions and Non-Truth-Conditional Semantics* proposed a largely pragmatic account of presuppositional phenomena, while *Modern Linguistics: The Results of Chomsky's Revolution* (written jointly with Neil Smith) defended a strict separation between grammar and pragmatics. Her long-standing collaboration with Dan Sperber has led to publications on a wide variety of pragmatic topics, from disambiguation and reference resolution to rhetoric and style. Wilson has also published a novel, *Slave of the Passions*, whose title derives from Hume's famous comment that, 'reason is and ought only to be the slave of the passions'. Since 1970 she has worked in the department of linguistics at University College London, helping to establish UCL as a leading centre of research in pragmatics, and contributing to the development of pragmatics worldwide.

Relevance theory's account of communication was developed as an attempt at a scientific study of the subject based on Grice's insight that implicatures and speaker meaning in general are speaker intentions that are inferred by hearers. According to Sperber and Wilson, Grice's 'Logic and Conversation' lectures radically undermine what they call the code model of communication. They identify this model as the prevailing view of communication from antiquity to twentieth-century information theory. Relevance theory's account of communication is thoroughly Gricean in spirit, but in the interest of developing a cognitively realistic theory it makes considerable modifications to the specifics of Grice's ideas as well as dropping a number of Gricean concepts and proposing many innovations. Grice's definition of speaker meaning has been attacked on the grounds that there are cases which meet his definition but intuitively are not cases of meaning.

Sperber and Wilson are interested in a theory of communication rather than a conceptual analysis of meaning. They propose that such a theory should cover all actions that are openly intended to convey information, that is, any action made with the intention of conveying some information (the informative intention) and the higher-order intention that the informative intention be recognized (the communicative intention). This means that for Sperber and Wilson, unlike Grice, cases of communicative showing (e.g. of a photograph of a situation) are treated as falling in a natural class with other linguistic and non-linguistic communication. In fact the idea of showing is central to Sperber and Wilson's conception of utterances as ostensive stimuli. For them, an utterance is (the production of) a stimulus that is openly intended as a clue to something that the speaker wants to convey. The hearer uses the utterance as a cue for the production of an interpretation which involves (in general) both explicit and implicit meaning and an intended context in which the utterance is processed.

In successful communication this interpretation will be close enough to the one that the speaker intended. Relevance theory explains this co-ordination between speaker and hearer as the outcome of the relevance theoretic comprehension procedure, which results from the Communicative Principle of Relevance, itself a consequence in the communicative domain of a general cognitive tendency to maximize information gain while minimizing processing cost. Relevance theory proposes that cognition (which includes reasoning, perception and memory as well as communication) is governed by the cognitive principle of relevance: Human cognition tends to be geared to the maximization of relevance, where relevance is defined as a property of inputs to cognitive processes. For each input, the relevance is greater if the cognitive effects of processing it are greater, and it is less if the processing cost is higher. In the domain of ostensive-inferential communication there is a further

principle, according to relevance theory. Ostensive stimuli give rise to a presumption that they will be relevant to a certain degree. The idea is that the speaker has taken up some of the hearer's attention by producing an utterance, so she is giving a tacit guarantee that what she provides will be worth the effort of processing it, and indeed that it will be the best (most relevant) utterance from the hearer's point of view that she was able and willing to provide.

The Communicative Principle of Relevance is that every act of communicative ostension raises a presumption of its own optimal relevance. This Communicative Principle takes the place in Sperber and Wilson's theory of Grice's Cooperative Principle and conversational maxims. In presenting the maxims, Grice had said that his maxim of relation ('Be relevant') concealed in its terseness 'a number of problems that exercise me a good deal' and that it might obviate the need for a specific maxim against overinformativeness. Following up these suggestions, Sperber and Wilson ended up with a single communicative principle of relevance and no maxims. The Communicative Principle is unlike Grice's maxims in several respects. It is intended to be purely descriptive, not normative: speakers and hearers' communicative behaviour conforms to it because they are built that way, not because they believe they should. Another difference is that there is no question of deliberately violating the principle: if relevance theory is right, people cannot violate the principles of relevance any more than they could violate the laws of gravity or evolution. For the purpose of understanding or modelling cognition, a single principle that cannot be violated is a better bet than around a dozen maxims which can give rise to implicatures through blatant violation, apparent violation or clashes. The Communicative Principle of Relevance does more work than Grice's maxims, since Sperber and Wilson claim that it governs the retrieval of all inferred material in the overall interpretation, which includes a great deal of what is explicitly communicated as well as implicatures. Sperber and Wilson assume that the language system (grammar) and communication abilities are distinct and separate. Language is a code, while communication involves inference to the best explanation of the speaker's utterances, so comprehension of a linguistic utterance involves decoding the linguistic material which then becomes an input for pragmatic inference.

Sperber and Wilson were among the first to explore the idea that linguistically encoded material in an utterance typically falls short of the proposition expressed by the speaker. In such cases it is not clear whether 'what is said' is what the words say or the proposition the speaker expressed. Sperber and Wilson therefore coined the term explicature for assumptions explicitly communicated by an utterance. A lot of recent work in relevance theory and elsewhere has focused on the consequences of this linguistic underdeterminacy of meaning. One recent

development is an account of loose use, hyperbole and metaphor in terms of occasion-specific broadening and narrowing of the concept expressed by a word.

Sperber and Wilson also have a radical theory of irony, partly put forward before the publication of 'Relevance'. The claim is that an ironic utterance is one which (1) achieves relevance through resemblance to a thought or another utterance (i.e. is 'interpretive'); (2) expresses a dissociative attitude towards the target thought or utterance; and (3) is not explicitly marked as interpretive or dissociative. Other aspects of relevance theory's account of communication include its theory of context selection, and of the place of indeterminacy in communication. These aspects of the account rest on the notions of manifestness and mutual manifestness. A number of other pragmatic theorists work within the framework of relevance theory, including Robyn Carston, perhaps best known for her work on the explicit/implicit distinction in communication, and Diane Blakemore, who pioneered work on procedural meaning, which is used in relevance theory's accounts of pronouns and discourse connectives.



Темы для рефератов и сообщений

.....

1. Различные подходы к классификации вопросительных предложений.
2. Директивность вопросительных по форме высказываний.
3. Имплицитность в языке и речи.
4. Межкультурный аспект выражения просьбы / упрека / приглашения / комплимента и др.
5. Иллокутивные речевые акты: история, подходы.
6. Прямые и косвенные речевые акты в письменной и устной речи.
7. Косвенный иллокутивный потенциал вопросительных предложений.
8. Цикл лекций Дж. Остина «How to do things with words» как зарождение теории речевых актов.
9. Взгляды К. Баха на прагматику.
10. Порождающая грамматика Н. Хомского.
11. Принцип Кооперации и теория имплицатур Г.П. Грайса.
12. Неограйсианство: взгляд Л. Хорна на идеи Г.П. Грайса.
13. Подход к рассмотрению вежливости в работах П. Браун и С. Левинсона.
14. Теория речевых актов в работе Дж. Сёрля.

Глоссарий основных терминов

.....

Апеллятивный вопрос — запрос по поводу отношения собеседника к факту номинации самого факта в форме придаточных предложений.

Верификативный вопрос — вопрос, целью которого является получение утверждения истинности или ложности его содержания.

Вопрос — предложение, требующее ответа, объяснения, отзыва, подтверждения или отрицания, согласия или отказа.

Вопросительное предложение — предложение с целью побудить собеседника высказать мысль, интересующую говорящего (познавательная цель).

Встречный вопрос — реплика, имеющая формальные признаки вопросительности (грамматические и интонационные) и появляющаяся в диалоге как реакция на предыдущее вопросительное высказывание, непосредственно предшествующее данной реплике.

Декларативы — класс иллокутивных актов, характерным свойством которого является установление изменения между пропозициональным содержанием и реальностью (увольнение, благословение, крещение).

Дешифровка — распознавание в речевой цепи и адекватная идентификация высказывания. Адресат речи распознает в речевой цепи некую последовательность знаков, которую он в

дальнейшем интерпретирует. *Интерпретация* — распознавание и прочтение прагматических и пропозициональных смыслов речевого акта.

Директивы — иллокутивные речевые акты, воздействие которых заключается в желании и попытках говорящего добиться того, чтобы слушающий совершил определенный поступок (приказы, просьбы, вызовы).

Иллокутивная сила — тип речевого акта, который говорящий имеет намерение совершить в момент произнесения высказывания: вопрос, просьбу, приказ, утверждение, совет, пожелание, обещание и т. д.

Иллокутивный акт — совершение действия в процессе произнесения чего-либо (непосредственно речевое высказывание).

Импликатуры дискурса (conversational implicatures) — такие элементы смысла высказывания, которые непосредственно, очевидным образом в смысл предложения не входят, но в речевом акте выводятся слушающим.

Интеррогативный — *речевой акт*, основной целью которого является получение от адресата неизвестной говорящему информации.

Комиссивы — иллокутивные акты, целью которых является принятие ответственности говорящим за совершение действия в будущем или обещание следовать определенной линии поведения (обещания, клятвы и торжественные заявления).

Конвенциональные импликатуры (презуппозиции) — все не связанные с условиями истинности аспекты информации, которые передаются высказыванием только в силу значения содержащихся в нем слов или форм. Конвенциональные импликатуры тесно связаны с тем, что говорится в предложении.

Косвенный речевой акт — речевой акт, выраженный с помощью конструкций для выражения не только значения, предусмотренного системой языка, но и вторичного значения, которое проявляется в процессе коммуникации.

Культурный контекст — вид контекста охватывающий все особенности той или иной культуры; это сумма таких слагаемых, как история культуры, особенности трудовой деятельности, соотношенность с разными сторонами социально-общественной жизни.

Лингвистическая прагматика — область исследований в семиотике и языкознании, в которой изучается функционирование

языковых знаков в речи, не имеет чётких контуров, в неё включается комплекс вопросов, связанных с говорящим субъектом, адресатом, их взаимодействием в коммуникации, ситуацией общения

Локутивный акт — совершение действия произнесения чего-либо (акт говорения вообще),

Неконвенциональные импликатуры (Импликатуры общения) — связаны с лингвистическим содержанием высказывания только косвенным образом. Они выводятся из содержания предложения, но обязаны своим существованием тому факту, что участники речевого акта связаны общей целью коммуникативного сотрудничества.

Переспрос — речевое действие, связанное с психической реакцией собеседника на содержание предыдущего высказывания.

Перлокутивный акт — совершение действия посредством произнесения чего-либо (воздействие, которое оказывает на адресата высказывание).

Перлокутивный эффект — предполагаемые говорящим ответные действия адресата речи, изменение его когнитивного и эмоционального состояний, являющиеся прямым следствием интерпретации услышанного, а также изменения в мире, являющиеся прямым и желаемым (говорящим) следствием применения речевого акта.

Прагматический контекст ситуации — контекст, описывающий ситуацию действия; значение вербальной коммуникации при этом вычленяется только из прагматического контекста (приемы и цели происходящего действия).

Пропозициональное содержание речевого акта — положение вещей или действие, выраженное в высказывании с определенной иллокутивной силой

Репрезентативы — иллокутивные речевые акты, цель которых состоит в фиксации ответственности говорящего за речевое сообщение, содержащее информацию о некотором положении дел, за истинность данного суждения (утверждения, повествования).

Речевой акт — способ осуществления целенаправленных действий с помощью средств языка в процессе речепроизводства и заключающегося в произнесении говорящим высказывания, адресованного слушающему в определенной обстановке с конкретной целью.

Теория речевых актов — (1) комплекс идей, направленных на объяснение речевой деятельности, является синонимом «теории речевой деятельности»; (2) конкретная теория, разрабатывающая проблемы речевой коммуникации как в теоретическом, так и в прикладном аспекте

Экспрессивы — класс иллокутивных актов, который преследует цель выражения определенного психологического состояния. Данное состояние задается условием искренности относительно некоторого положения вещей, определяемого рамками пропозиционального содержания (сожаление и восхищение).



Список

использованной литературы



1. Аналитическая философия : учеб. пособие / под ред. М. В. Лебедева [и др.]. — М. : Изд-во РУДН, 2006. — 622 с.
2. Валгина, Н. С. Синтаксис современного русского языка : учебник / Н. С. Валгина. — М. : Агар, 2000. — 416 с.
3. Варламова, В. В. Центральная позиция говорящего в речевом акте / В. В. Варламова // Проблемы современной науки и образования. — 2017. — № 29 (111). — С. 36—38.
4. Власян, Г. Р. Сопоставительное исследование диалогов со встречным вопросом в английских художественных текстах и их переводах на русский язык : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20 / Г. Р. Власян. — Екатеринбург, 2002. — 19 с.
5. Волошина Т. Г. Косвенные речевые акты вопросительных высказываний / Т. Г. Волошина, И. А. Гурьева // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2017. — № 2-5. — С. 38—40.
6. Глазкова, С. Н. Специфика функционирования вопросительных высказываний в педагогическом диалоге : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / С. Н. Глазкова. — Челябинск, 2008. — 24 с.
7. Гнездилова, Л. Б. Роль интенциональности при интерпретации контекста в косвенном речевом акте (на материале

английского языка) / Л. Б. Гнездилова // Концепт. — 2017. — № Т31. — С. 1126—1130.

8. Гнездилова, Л. Б. Скрытый смысл как элемент языковой сферы в структуре речевого акта / Л. Б. Гнездилова // Вестн. Волж. ун-та им. В. Н. Татищева. — 2017. — Т. 1, № 2. — С. 9—15.

9. Гордон, Д. Постулаты речевого общения / Д. Гордон, Дж. Лакофф // Новое в зарубежной лингвистике. — М. : Прогресс, 1985. — Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. — С. 276—302.

10. Изотов, А. И. Императивность как прагмалингвистический феномен: на материале чешского языка / А. И. Изотов. — М. : Либроком, 2008. — 256 с.

11. Ионицэ, М. П. Проблемы логико-синтаксической организации предложения / М. П. Ионицэ, М. Д. Потапова; под ред. В. И. Банару. — Кишинев : Штиинца, 1982. — 135 с.

12. Иссерс, О. С. коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — 5-е изд. — М. : Изд-во АКИ, 2008. — 288 с.

13. Йокояма, О. Б. Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов / О. Б. Йокояма. — М. : Яз. славян. культуры, 2005. — 424 с.

14. Кобозева, И. М. О первичных и вторичных функциях вопросительных предложений / И. М. Кобозева // Текст в речевой деятельности. — М. : Ин-т языкознания АН СССР, 1988. — С. 39—46.

15. Кожухова, И. В. Конверсационный контракт: модель коммуникации Б. Фрейзера и У. Нолена / И. В. Кожухова // Взаимодействие языков и культур : материалы Междунар. науч. конф., 28—30 мая 2018 г. / под ред. О. А. Турбиной. — Челябинск : Издат. центр ЮУрГУ, 2018. — Т. 1. — С. 67—71

16. Кожухова, И. В. Особенности языкового оформления неискренних речевых актов / И. В. Кожухова, Д. В. Чиглинцева // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах : материалы IX Международ. науч. конф., Челябинск, 18 апр. 2018 г. : в 2 т. Т. 2 / отв. ред. Л. А. Нефедова. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2018. С. 35—38.

17. Конрад, Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты / Р. Конрад // Новое в зарубежной лингвистике. —

М. : Прогресс, 1985. — Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. — С. 349—383.

18. Красина, Е. А. Говорящий Я и слушающий Ты в речевом акте / Е. А. Красина // Коммуникативное поведение человека. Вербальные и невербальные составляющие. — Иваново, 2017. — С. 60—66.

19. Лайонз, Дж. Лингвистическая семантика: введение / Дж. Лайонз ; пер. с англ. В. В. Морозов, И. Б. Шатуновский ; под общ. ред. И. Б. Шатуновского. — М. : Яз. славян. культуры, 2003. — 397 с.

20. Ли, Ц. Условия эффективной реализации речевого акта вопроса / Ц. Ли // Вестн. Твер. гос. ун-та. Сер.: Филология. — 2017. — № 2. — С. 168—173.

21. Лужная, М. М. Косвенные речевые акты согласия, несогласия, возражения в обиходном русскоязычном общении / М. М. Лужная // Гуманитарные технологии в современном мире : материалы VI Междунар. науч.-практ.й конф. — 2018. — С. 290—293.

22. Мартиросян, Г. Э. Косвенные речевые акты в дискурсе российской социальной рекламы / Г. Э. Мартиросян // Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XIX Кирилло-Мефодиевские чтения : материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие / отв. ред. И. А. Лешутина. — М., 2018. — С. 197—206.

23. Маслова, А. Ю. Введение в прагмалингвистику : учеб. пособие / А. Ю. Маслова. — 3-е изд. — М. : Флинта : Наука, 2008. — 152 с.

24. Орозбекова, С. О. Речевой акт как минимальная единица речевой деятельности / С. О. Орозбекова, А. Ж. Сарымсакова // Вестн. КГУСТА. — 2017. — № 1 (55). — С. 125—128.

25. Рестан, П. Синтаксис вопросительного предложения / П. Рестан. — Oslo ; Bergen ; Tromso, 1972.

26. Риехакайнен, Е. И. Методы изучения речевого акта просьбы: психолингвистический подход в сопоставлении с социолингвистическим / Е. И. Риехакайнен // Социо- и психолингвистические исследования. — 2017. — № 5. — С. 132—137.

27. Розенталь, Д. Э. Современный русский язык / Д. Э. Розенталь, И. Б. Голуб, М. А. Теленкова. — 5-е изд., испр. — М. : Айрис-пресс, 2003. — 444 с.

28. Сёрль, Дж. Р. Что такое речевой акт? / Дж. Р. Сёрль // Новое в зарубежной лингвистике. — М. : Прогресс, 1986. — Вып. 17. — С. 151—170.
29. Сокулер, З. А. Проблема «следования правилу» в творчестве Л. Витгенштейна и её интерпретации / З. А. Сокулер // Современная аналитическая философия. — М. : РАН ИНИОН, 1988. — Вып. 1. — С. 127—155.
30. Сопоставление прагматических функций вопросительных конструкций русского, французского, английского и шведского языков в процессе обучения русскому языку // The Home Page of Petar Bunjak. — URL: <http://pbunjak.narod.ru> (дата обращения: 15.09.2018).
31. Щербак, Н. Ф. Прагматические функции речевого акта молчания в литературных произведениях / Н. Ф. Щербак // романо-германистика : сб. ст. по материалам XLVI Междунар. филол. конф. ; отв. ред. Г. А. Баева, Н. Г. Мед, Т. И. Петухова, Н. А. Шадрина. — М., 2017. — С. 230—237.
32. Якобсон, Р. О. Избранные работы / Р. О. Якобсон. — М. : Прогресс, 1985. — 460 с.
33. Apostel, L. De l'Interrogation en tant qu'action / L. Apostel // Langue française. — 1981. — № 52. — P. 23—43.
34. Austin, J. L. How to do things with words / J. L. Austin. — Oxford : Oxford University Press, 1962. — 244 p.
35. Berrendonner, A. Eléments de pragmatique linguistique / A. Berrendonner. — Paris : Minuit, 1981. — 270 p.
36. Chafe, W. L. Meaning and Structure of Language / W. L. Chafe. — Chicago and London : The University Press, 1971. — 276 p.
37. Gordon, D. Conversational Postulates / D. Gordon, G. Lakoff // Syntax and Semantics. — New York : Academic Press, 1975. — Vol. 3: Speech Acts. — P. 83—106.
38. Harris, D. New Work on Speech Acts / D. Harris, M. Moss. — Oxford : Oxford University Press, 2018. — 448 p.
39. Harris, D. Speech Acts: The Contemporary Theoretical Landscape / D. Harris, M. Moss // New Work on Speech Acts. — Oxford : Oxford University Press, 2019.
40. Kerbrat-Orecchioni, C. Introduction / C. Kerbrat-Orecchioni // La question. — Lyon : PUL, 1991. — P. 5—37.
41. Langton, R. How to Get a Norm from a Speech Act / R. Langton // The Amherst Lecture in Philosophy. — 2015. — 10. — P. 1—33.
42. Leech, G. Principles of Pragmatics / G. Leech. — London ; New York : Longman, 1983. — 273 p.
43. Leibniz, G. W. Table de definitions / G. W. Leibniz // Opuscles et fragments ineditis de Leibniz / ed. par L. Couturat. — Paris, 1903.
44. Leibniz, G. W. Table de definitions / G. W. Leibniz ; ed. par L. Couturat. — Paris, 1983. — 230 p.
45. Malenab-Temporal, C. Conversation Analysis of ESL Learners' Speech Acts in Classroom Discourse / C. Malenab-Temporal // Asia Pacific Journal of Multidisciplinary Research. — 2018. — Vol. 6, no. 3. — P. 47—56.
46. Searle, J. R. Indirect Speech Acts / J. R. Searle // Syntax and Semantics / P. Cole, J. L. Morgan (eds.). — New York : Academic Press, 1975. — Vol. 3: Speech acts. — P. 59—82.
47. Searle, J. R. Classification of illocutionary acts / J. R. Searle // Language in Society. — 1976. — Vol. 5. — P. 1—23.
48. Searle, J. R. Foundations of illocutory logic / J. R. Searle, D. Vandervecken. — Cambridge, 1985. — 227 p.
49. Searle, J. R. Introductory essay : notes on conversation / J. R. Searle // Contemporary issues in language and discourse processes. — Hillsdale ; L., 1986. — P. 7—16.
50. Searle, J. R. Speech Acts. Syntax and Semantics / J. R. Searle. — 1976. — Vol. 3. — 212 p.
51. Siemund, P. Speech Acts and Clause Types: English in a Cross-Linguistic Context / P. Siemund. — Oxford: Oxford University Press, 2018. — 464p.
52. Tomasello, M. A. Natural History of Human Thinking / M. A. Tomasello. — Cambridge : Harvard University Press. 2014. — 178 p.
53. Witek, M. An Interactional Account of Illocutionary Practice / M. Witek // Language Sciences. — 2015. — No. 47. — P. 43—55.
54. Witek, M. Convention and Accommodation / M. Witek // Polish Journal of Philosophy. — 2016. — No. 10 (1). — P. 99—115.
55. Witek, M. Coordination and Norms in Illocutionary Interaction / M. Witek // Normativity and Variety of Speech Actions. Leiden: Brill (Poznań Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities). — URL: https://www.academia.edu/33036697/Coordination_and_Norms_in_Illocutionary_Interaction.
56. Witek, M. Illocution and Accommodation in the Functioning of Presumptions / M. Witek // Language & Communication. — 2018. — No. 42. — P. 11—22.

Список словарей и энциклопедий

1. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. Т. 1. А—З / В. И. Даль ; под ред. И. А. Бодуэна де Куртенэ. — М. : Terra : Кн. клуб, 2000. — 912 с.

2. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка : 80000 слов и фразеолог. выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова ; РАН ; Рос. фонд культуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : АЗЪ, 1995. — 928 с.

3. Словарь лингвистических терминов / гл. ред. О. С. Ахманова. — 2-е изд., стереотип. — М. : Сов. энцикл., 1969. — 608 с.

4. Словарь методических терминов // Грамота.Ру : справ.-информ. портал. — URL : <http://www.gramota.ru> (дата обращения: 19.07.2018).

5. Ушаков, Д. Н. Большой толковый словарь русского языка / Д. Н. Ушаков. — М. : АСТ : Астрель, 2008. — 1280 с.

6. Языкознание : большой энцикл. словарь / гл. ред. В. Н. Ярцева. — 2-е изд. — М. : Большая Рос. энцикл. — 2000. — 688 с.

7. АBBYU Lingvo x3 : 130 словарей. — Электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. (1000 Мб). — Oxford : American Dictionary of English, 2003. — 1 электрон. опт. диск (DVD) : зв., цв. — (Мир словарей, энциклопедий и профессионального перевода). — Систем. Требования : ПК 1 ГГц и выше ; Microsoft Windows Vista ; Microsoft Windows Server 2003 ; Microsoft Windows XP ; Microsoft Internet Explorer 6.0, 7.0 ; диск-код для DVD-дисков. — Загл. с экрана. — Диск и сопровод. материал помещены в контейнер 20×14 см.

8. Webster's New Collegiate Dictionary of the English Language. — 2nd Ed. — London, 1951. — 730 p.

КЛАССИЧЕСКОЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Учебное издание

КОЖУХОВА Ирина Владимировна

ПРАГМАТИКА КОСВЕННЫХ ИНТЕРРОГАТИВОВ

Учебное пособие

Корректор *Е. С. Меньшенина*

Верстка *Е. С. Меньшениной*

Дизайн обложки *Т. В. Ростуновой*

*В оформлении обложки использована репродукция картины
Р. Кольцова «Непрямая коммуникация»*

Подписано в печать 12.02.19.

Формат 60×84^{1/16}.

Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 5,6. Уч.-изд. л. 5,0.

Тираж 300 экз. Заказ

Цена договорная

Челябинский государственный университет
454001, Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Издательство Челябинского государственного университета
454021, Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 576