

Ю. В. Перлова

*Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет
«ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)
Санкт-Петербург, Россия
e-mail: perlova5@mail.ru*

КОГНИТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ИЗУЧЕНИИ КОСВЕННОГО ВЫРАЖЕНИЯ ПОБУДИТЕЛЬНОЙ ИНТЕНЦИИ

Явление косвенности в языке рассматривается с точки зрения когнитивной и прагмалингвистики. Дается оценка соотношению узуальных и окказиональных косвенных речевых актов. Автор рассматривает формирование прагматической категоризации. Также в статье анализируются прагматические и когнитивные аспекты продуцирования и восприятия косвенных директивов.

Ключевые слова: прагмалингвистика; прагматическая категоризация; теория прототипов; косвенный речевой акт; побудительная интенция.

J. V. Perlova

*Saint Petersburg Electrotechnical University «LETI»
Saint Petersburg, Russia
e-mail: perlova5@mail.ru*

A COGNITIVE-PRAGMATIC APPROACH TO INDIRECT EXPRESSION OF IMPERATIVE INTENTION

The phenomenon of indirectness in language is considered from the standpoint of cognitive- and pragmalinguistics. The interrelationship between usual and occasional indirect speech acts is estimated. The author considers the formation of pragmatic categorization. The pragmatic and cognitive aspects in the process of production and perception of indirect speech acts are also analysed.

Key words: pragmalinguistics; pragmatic categorization; prototype theory; indirect speech acts; imperative intention.

Одними из самых динамично развивающихся областей современного отечественного и зарубежного языкознания являются прагмалингвистика и когнитивная лингвистика. Ещё более актуальными являются исследования на стыке этих двух лингвистических направлений. В данной статье анализируются когнитивно-прагматические основания косвенного выражения коммуникативной интенции.

Одной из ключевых проблем в лингвистике является проблема передачи смысла косвенным образом, но однозначное решение до сих пор не найдено. С точки зрения С. О. Карцевского в языке существует или, можно сказать, заложена возможность косвенной передачи смысла. Причиной тому нужно искать в свойстве языка, которое определяется исследователем как асимметричный дуализм лингвистического знака. Учёный отмечает, что обозначающее (звучание) и обозначаемое (функция) постоянно скользят по «наклонной плоскости реальности»: обозначающее стремится обладать иными функциями, нежели его собственная, а обозначаемое стремится к тому, чтобы выразить себя иными средствами, нежели его собственный знак [1, с. 81].

Как отмечает Е. С. Кубрякова, язык был создан для того, чтобы передавать информацию о мире и адекватным образом оперировать со всей информацией о мире, репрезентированной в голове человека. «Язык категоризирует и концептуализирует мир в соответствии с тем, как человек воспринимает действительность, а также с тем, как он концептуализировал окружающий мир ещё на доязыковом уровне» [2, с. 164]. Категоризация представляет собой когнитивный процесс распознавания существенных черт исследуемого объекта, позволяющий соотнести или включить этот объект в тот или иной класс. Категоризация – это структурирование мира, посредством отнесения объекта к той или иной группе, способ установления иерархических отношений типа «класс – член класса» [3, с. 15]. Посредством категоризации «в сознании сличаются, различаются и «каталогизируются» результаты ментальной регистрации того, что наблюдается, ощущается или вспоминается» [4, с. 179]. Нужно отметить, что классическая трактовка категории как сущности, объединяющей элементы с общими свойствами, во многом уступила место трактовке, представляющей строение категории как прототипическое. Теория прототипов и категорий базового уровня была разработана Э. Рош [5, с. 1975]. В основе этого подхода лежит представление о некотором наиболее ярком образце, вокруг которого формируются естественные категории в виде других, сходных с ним по тем или иным характеристикам, элементов. «Многообразие и неравнозначность этих характеристик, их количественно и качественно неоднородный набор у разных членов категории объясняет неоднородность состава категории, центральность или периферийность тех или иных элементов, нечёткость категориальных границ, которая связана с образованием различных переходных зон между ближайшими категориями» [6, с. 34].

Окказиональные смыслы закладываются и интерпретируются непосредственно в акте коммуникации. В этом случае мы имеем дело с процессом формирования текущей ментальной модели дискурса, который но-

сит динамический характер. Одним из аспектов этого процесса является категоризация «ad hoc», а её результатом *ad hoc categories*, то есть окказиональные категории. Л. В. Барсалоу характеризует их как категории, которые создаются спонтанно для использования в специализированном контексте [7, с. 211]. Понятие *ad hoc* категории сопоставимо с понятием «плавающего означающего» [8] и ре-категоризации [9]. Л. В. Барсалоу противопоставляет окказиональные категории узואальным категориям (*common categories*).

Одной из самых важных характеристик окказиональных категорий является отсутствие закреплённых репрезентаций этих категорий в памяти человека [7, с. 213]. Это означает, что определённые средства, используемые для передачи того или иного окказионального смысла, не входят в разряд системных средств для передачи этих смыслов. Процесс образования и использования окказиональных категорий отражает креативные аспекты человеческого мышления.

В соответствии с теорией прототипов структурное ядро категории побудительности будут составлять узואальные косвенные директивы, а не предложения с императивом, как это традиционно представляется. Это подтверждается данными У. Лабова и Д. Фаншеля: исследователи отмечают, что выражение просьбы в виде запроса информации о способности слушающего совершить некое действие, является более распространённым способом побуждения в английском языке, чем прямые способы [10]. Как метко замечает Дж. Сёрль, надо быть очень изобретательным, чтобы интерпретировать высказывания, подобные ‘*Can you pass me the salt ?*’ как выражающие не просьбу, а какое-либо другое интенциональное значение [11]. Проанализировав способы выражения просьбы в русской разговорной речи, Г. М. Ярмакина делает схожие выводы и относит ряд вопросительных высказываний к прямым способам выражения просьбы наряду с императивными формами и конструкциями с перформативом [12, с. 36-37]. Позиция исследовательницы аргументируется тем, что интерпретация таких просьб всегда однозначна и не требует от слушающего дополнительных усилий. Этой же квалификации некоторых вопросительных конструкций как эксплицитного способа выражения интенции просьбы придерживается и А. А. Романов, основываясь на результатах, полученных им на материале немецкого языка [13, с. 14]. Таким образом, в ближайшей к ядру периферии выражения просьбы находятся побудительные высказывания с более низким уровнем конвенциональности, императивы, перформативные побудительные высказывания. На границе или даже в переходной зоне располагаются окказиональные косвенные директивы, включённость которых в категорию побудительности во многом определяется ситуацией.

Отнесение высказываний, в которых побудительная интенция выражена косвенным образом, к классу речевых актов, обладающих директивной иллокутивной силой, осуществляется на основе прагматической категоризации. Результаты такой категоризации могут конвенционализироваться, но могут носить и окказиональный характер, т. е. они не закрепляются в системе языка. В процессе прагматической категоризации реципиент пытается вычислить истинный смысл, восстанавливая имплицитную часть высказывания, в процессе чего вектор иллокуции смещается в сторону той или иной иллокутивной силы.

Основным условием, при котором высказывание может быть классифицировано как побудительное, является наличие императивной ситуации, то есть наличествуют прескриптор, агент и каузируемое действие. Если в узуальных косвенных директивах чётко определены основные компоненты структуры содержания императивной ситуации, то в окказиональных косвенных директивах эти компоненты, как правило, отсутствуют.

При актуализации побудительной интенции продуцент косвенного директива выбирает либо стратегию сотрудничества, либо конфликтную стратегию. В рамках стратегии сотрудничества выделяются различные тактики, например, аргументативно-персуазивная тактика (продуцент пытается логически или эмоционально убедить реципиента), ламентативная тактика (продуцент жалуется на дискомфортное состояние, которое должен устранить реципиент), седуктивная тактика (продуцент обольщает реципиента), инклюзивная (включение продуцента и реципиента в разряд агента каузируемого действия). Конфликтная стратегия реализуется с помощью тактики негативной оценки (продуцент своим неодобрением побуждает реципиента к действию) и менасивной тактики (продуцент угрожает реципиенту неприятными последствиями).

Особенно это касается просьбы. Межъязыковая интерференция заставляет многих, изучающих иностранный язык, выражать просьбу с помощью императива и слова «пожалуйста», которое в русском языке именуется «волшебным». Учащиеся не осознают, что потенциал смягчения просьбы у русского «пожалуйста» намного выше, чем у иностранных аналогов. При обучении иностранному языку очень важно обратить внимание учащихся на несовпадение способов выражения побудительной интенции в русском и изучаемом языке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Карцевский, С. О. Об асимметричном дуализме лингвистического знака / С. О. Карцевский // Введение в языковедение: хрестоматия : учеб. пособие / сост. А. В. Блинов [и др.]. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 76–81.

2. Кубрякова, Е. С. Язык и знание: На пути получения знаний о языке: Части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира / Ин-т языкознания РАН / Е. С. Кубрякова. – М. : Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.
3. Маслова, В. А. Введение в когнитивную лингвистику: учеб. пособие / В. А. Маслова. – М. : Флинта: Наука, 2004. – 296 с.
4. Никитин, М. В. Основания когнитивной семантики: учеб. пособие / М. В. Никитин. – СПб. : Изд-во РГПУ, 2003. – 277 с.
5. Rosh, H. E. Universals and Cultural Specifics in Human Categorization / H. E. Rosh // Cross-Cultural Perspectives in Learning ; ed. by R. Brisling, S. Bochner and W. Lonner. – N.Y. : John Wiley & Sons, 1975. – P. 177.
6. Болдырев, Н. Н. Прототипический подход: проблемы метода // Междунар. конгресс по когнитивной лингвистике : сб. материалов 26–28 сентября 2006 г. ; отв. ред. Н. Н. Болдырев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. ун-та, 2006. – С. 34–39.
7. Barsalou, L. W. Ad-hoc categories / L. W. Barsalou // Memory and cognition. – 1983. – Vol. 11. – P. 211 – 227.
8. Леви-Стросс, К. Структурная антропология / пер. с фр. В. В. Иванова. – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 512 с.
9. Grzega, J. Some Thoughts on a Cognitive Onomasiological Approach to Word-Formation with Special Reference to English [Electronic resource] / J. Grzega // Onomasiology Online. – Mode of access: <http://www1.ku-eichstaett.de/SLF/EngluVglSW/OnOn.htm>. – Date of access: 18.01.2019.
10. Labov, W., Fanshel, D. Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation. – New York : Academic Press, 1977. – 392 p.
11. Searle, J. R. Indirect speech acts / J. R. Searle // Syntax and semantics. – New York : Academic Press, 1975. – Vol. 3. – P. 59–82.
12. Ярмаркина, Г. М. Обыденная риторика: просьба, приказ, предложение, убеждение, уговоры и способы их выражения в русской разговорной речи : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Г. М. Ярмаркина. – Саратов, 2001. – 150 л.
13. Романов, А. А. Коммуникативно-прагматические и семантические свойства немецких высказываний-просьб : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А. А. Романов. – Калинин, 1974. – 15 с.