

УДК 811.111

## **ПРЯМЫЕ И НЕПРЯМЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ: КОГНИТИВНЫЙ И ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ**

**В.И. Космодемьянская**

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,  
Санкт-Петербург

На примере прямых и не прямых ответов на вопрос рассматриваются проблемы прямого и непрямого говорения с позиций когнитивного и прагматического подходов. Языковая форма рассматривается как отражение определённых когнитивных структур в контексте задач, решаемых в процессе реализации речевых актов, разных по прагматическим установкам и целям. Анализируются факторы, обуславливающие выбор прямых или не прямых ответов в конкретных ситуациях общения из большого репертуара альтернатив; выявляются стратегии и тактики реагирующей интенциональности, в основе которой лежат разноформатные структуры знаний из различных областей опыта коммуниканта.

*Ключевые слова:* прямой / не прямой речевой акт, когнитивный / прагматический аспекты, имплицитная информация.

Интерес исследователей к изучению дискурсивной деятельности и познавательных процессов делает особо значимым вопрос о том, что лежит в основе дискурсивного поведения субъекта, обеспечивая его гармоничное или негармоничное социальное и информативное взаимодействие с другими участниками коммуникации. Исходя из того, что языковая форма является отражением определённых когнитивных структур, а вербальная коммуникация неизбежно соотносится с мыслительной деятельностью и в значительной степени определяется прагматическими целями общающихся, человек (носитель языка) рассматривается как активный субъект знания и познания, обладающий индивидуальным и социальным опытом, системой представлений о мире и правилах межличностного общения, на основе которых он осуществляет коммуникацию с другими носителями языка.

Основной формой межличностной коммуникации является диалог, представляющий собой единство как минимум двух реплик – стимулирующей и реагирующей. Характер стимулирующей реплики, скрытая или явная иллокутивная цель говорящего (запрос информации, критика, побуждение к определённому действию и т.п.) в значительной степени определяет характер реплики-реакции, анализ которой и «даёт нам основание для разграничения реплик на не прямую и прямую» [2: 204]. Прямая реплика-реакция – это реплика, которая, будь она истинной, информирует говорящего о том, что он хотел узнать, ни больше, ни меньше: Matt: – Can I ask you a question? Psaki: – Yes, Matt (примеры здесь и далее по источнику [8]). В этом случае стимулирующая реплика представляет собой вопросительное предложение, выражающее информационную потребность говорящего, а реагирующая – прямой ответ (согласие). Не прямая реплика-реакция – это такое речевое действие, из которого выводится прямой (буквальный) смысл, и кроме того в нём содержится дополнительная, имплицитная информация. Тот факт, что в реактивной реплике адресата заложена имплицитная информация, позволяет рассматривать её как

непрямую реплику-реакцию. Анализ коммуникативных контекстов свидетельствует о том, что участники речевого общения нередко обладают разными когнитивными и лингво-прагматическими структурами знаний, а реплики-реакции, прежде всего, отражают состояние знаний (фоновых, индивидуальных, языковых и т.п.) адресата в момент их произнесения. Адресант в своей стимулирующей реплике, формулируя, например, вопрос, задаёт тем самым множество альтернатив, которые могут быть на него ответом. Адресат выбирает из этого множества ту альтернативу, которая в наибольшей степени соответствует его системе знаний. Такого рода реплики-реакции могут передавать значение истины (субъективной), абсурда, непреднамеренной лжи (если отвечающий недостаточно осведомлён) и представляют собой переходную конструкцию между прямыми и непрямыми репликами. В этом случае отсутствие необходимых знаний при полном соблюдении принципа кооперации способствует актуализации в реплике-реакции таких смыслов, как «неопределённость», «сомнительность», «неуверенность». Например, Matt: – Do you think they should be released because of lack of evidence? Psaki: – I can't make a prediction of that. I'm happy to check it with our team...and see if we have any updates [8].

Однако в процессе коммуникации участники далеко не всегда следуют принципу кооперации (например, в споре, политических, деловых дебатах и др.). Коммуниканты могут не испытывать симпатии, доверия друг к другу, иметь разные интенции, преследовать какие-либо скрытые цели, использовать различные стратегии, тактики и языковые средства для достижения определённого перлокутивного эффекта. Во всех подобных и других аналогичных случаях коммуниканты прибегают к непрямому говорению [1: 350–355; 5: 17].

Использование непрямого говорения в значительной степени зависит от содержательного наполнения иницирующего высказывания адресанта, которое может быть представлено разнообразными речевыми актами – директивами (совет, побуждение к какому-либо действию), экспрессивами (критика, несогласие), квеситивами (о скрываемой, тайной информации) и др. При совершении подобных речевых актов адресант под влиянием внешних обстоятельств и внутренних состояний «программирует» и реализует непрямую реплику-реакцию, посредством которой, сохраняя видимость ответа, пытается отказать собеседнику в предоставлении нужной ему информации, обмануть, сбить с толку, представить нечто в выгодном ему свете или же, наоборот, умолчать и т.п. При этом используемые языковые средства не всегда выступают для слушателя в качестве подсказок релевантной информации и выявления импликатур [6: 357; 7: 394].

Ниже приводится фрагмент диалога Г-жи Псаки и британского журналиста Метта Ли, взятого с бриффинга от 7 ноября 2014 года, опубликованного на сайте U.S. Department of State. Темой сообщения была проблема отношений между Израилем и Сирией и вмешательством США в конфликт между странами, а также вопрос Украины и России.

Matt: – Is it possible that the Joint Chiefs of Staff is basically also trying to cover military actions by the United States?

Psaki: - No, I don't think I have anything more to add. Go ahead!

Matt: – Ukraine?

Psaki: – Sure, Ukraine.

Matt: – I'm a little bit perplexed by your opening statement... I want to go back.

Psaki: – Oh, I'm sorry. Did you have more [8].

В приведённом фрагменте Г-жа Псаки не испытывала желания дать прямой ответ на поставленный вопрос в силу расхождения её и журналиста целей. Её намерением было скрыть истинные мотивы США относительно ситуации в Сирии, а намерением Метта было вывести г-жу Псаки «на чистую воду» и получить адекватный ответ. Соответственно оба коммуниканта используют разные тактики. Г-жа Псаки пытается вначале перевести разговор на другую тему, а когда Метт продолжает настаивать на своём, г-жа Псаки применила тактику игнорирования, как если бы у Метта больше не оставалось вопросов по данной теме и можно было приступить к обсуждению другого вопроса. С когнитивно-прагматических позиций г-жа Псаки, формулируя свой не прямой ответ, пытается переструктурировать когнитивное пространство заданного вопроса посредством выведения из ментального пространства ответов участников и их действий, тем самым дефокусируя обсуждаемое положение дел, перенося прагматический фокус на новые проекции между когнитивными структурами вопроса и ответа, подчёркивая, что она уже всё сказала и ей нечего добавить (I don't think I have anything more to add) [3: 245–251].

Непрямые реактивные реплики являются весьма специфическими речевыми актами. Им присуще внешнее соблюдение принципа кооперации с одновременной реализацией стратегии устранения возможностей успешного достижения цели собеседником. Они находятся в сильной зависимости от специфики стимулирующей реплики, характеризуются расхождением интенций говорящих, что, как правило, ведёт к реализации целой цепочки тактик:

Matt: – I'm just curious. You said yesterday that you saw battle tanks, e.c. mass at the border. You saw, how?

Psaki: – We have a range of means of evaluating what is happening, Matt. I'm not going to outline those further.

Matt: – Right...

Psaki: – If there is more to share, I will provide that.

Matt: – Ok. But you're not willing – or could you see if someone in the government is willing to provide some kind of this - -

Psaki: – If there is information to provide, we will provide it.

Matt: – satellites or whatever kind of information it is that you have...

Psaki: – If there is information to provide, we'll provide it, Matt. Go ahead, Roz [8].

Г-жа Псаки, отвечая на не лишённый сарказма вопрос журналиста, демонстрирует стремление кооперативного сотрудничества, но её истинная цель – отказать в предоставлении журналисту запрашиваемой им информации. Эта цель реализуется в реплике-реакции посредством тактик игнорирования части содержательной стороны вопроса (you saw battle tanks..... You saw, how?) и дефокусирования через обобщение (We have a range of means of evaluating what is happening), а для большей убедительности – обещания в будущем обеспечить необходимую информацию. Непрямой ответ г-жи Псаки и её неискреннее обещание «подогревают» желание журналиста отстоять своё право на получение правдивой информации, провоцируют повторные вопросы, в которых обыгрывается двойной статус глагола will: вспомогательный глагол (I will provide that) и полнозначный (Ok. But you're not willing), что окончательно

выводит г-жу Псаки «из себя». Почувствовав угрозу «потерять лицо» [4: 37–49], она для большей убедительности использует тактику повтора своего обещания, и, будучи не в силах контролировать свои эмоции, прекращает контакт.

Таким образом, исследование прямых / непрямых ответов на вопрос с когнитивно-прагматических позиций позволяет сделать вывод, что не прямые реактивные реплики, как правило, направлены против собеседника. Адресат, соблюдая ход гармоничного сотрудничества, используя разнообразные тактики, стремится переструктурировать концептуальное пространство между вопросной и ответной частями с целью завуалировано отказать собеседнику в получении ожидаемой им информации.

### **Список литературы**

1. Гоготишвили Л.А. Непрямое говорение. М.: Языки слав. культур, 2006. 720 с.
2. Джоба И.М. Непрямая реакция адресата в англоязычном диалоге // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 9. 2007. Вып. 1. Ч. 2. 370 с.
3. Ирисханова О.К. Игры фокуса в языке: семантика, синтаксис и прагматика дефокусирования: монография. М., 2011. 320 с.
4. Brown P., Levinson S. Politeness. Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. 345 p.
5. Gibbs R.W. Nonliteral Speech Acts in Text and Discourse // Handbook of Discourse Processes. New York: Lawrence Erlbaum Associates, 2003. Pp. 373–393.
6. Grice H.P. Utterer's Meaning and Intentions // The Philosophical Review. 1969. Vol. 78. Pp. 147–177.
7. Sperber D., Wilson D. Relevance Communication and Cognition. Oxford: Blackwell Publishing, 1995. 570 p.
8. US Department of State. Daily Press Briefing on November 7, 2014 [Electronic resource]. URL:<http://www.state.gov/r/pa/prs/dpb/2014/11/233837.htm> (accessed at: 25.12.2014).

## **DIRECT AND INDIRECT SPEECH: COGNITIVE AND PRAGMATIC ASPECTS**

**V.I. Kosmodemianskaia**

Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint-Petersburg

The article deals with the issue of direct and indirect speech from in cognitive and pragmatic approaches. Linguistic form is introduced as a reflection of certain cognitive structures, involved into the process of realization of speech acts, which differ in their pragmatic background assumption and goals. The article also presents realization of factors, which provide the choice of direct and indirect response by the communicant in specific speech situations from a wide range of alternatives. The article reveals different strategies and tactics of reactive intentionality, which is based on various knowledge structures from different fields of communicant's experience.

**Keywords:** *direct/indirect speech, cognitive/pragmatic aspects, implicit information.*

*Об авторе*

КОСМОДЕМЬЯНСКАЯ Виктория Игоревна – аспирант кафедры английской филологии Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, e-mail: [kosmodemy\\_vika@mail.ru](mailto:kosmodemy_vika@mail.ru)

