



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРАТЕГИИ ВЕЖЛИВОСТИ В РАМКАХ ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ В ИСПАНСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

Шамахмудова Азиза Фуркатовна,

Доцент СамГИИЯ, доктор филологических наук (PhD)

Ключевые слова: стратегия вежливости, речевой акт, позитивная вежливость, негативная вежливость, угроза лицу, адресат, адресант, высказывание, локутивный акт.

В течение последних десятилетий была проделана большая работа в области речевых актов и теории вежливости. Остин, исследовавший перформативные высказывания, обратил особое внимание на иллокутивные акты, а Сёрль продолжил развивать концепцию речевых актов. В последующие годы Браун, Левинсон и Лич разработали концепцию теории вежливости, которая в некоторой степени связана с использованием речевых актов (просьб, извинений, приветствий, обещаний и др.). Быстрыми темпами развивается область прагматики, изучающая использование языка и способы, посредством которых контекст вносит свой вклад в значение высказывания. Один из ее разделов, контрастивная прагматика, изучает варьирование использования языка в зависимости от языкового общества и культуры. Значительное число исследований в области контрастивной лингвистики были сосредоточены на речевых актах и вариативности вежливости (Blum-Kulka and Olshtain 2000, Márquez-Reiter 2000, Díaz Pérez 2003).

Теория вежливости была впервые введена в исследованиях Брауна и Левинсона вслед за концепциями Пола Грайса. Браун и Левинсон обнаружили существование некоего сходства и корреляции между лингвистическими стратегиями носителей разных языков и культур. Дело в том, что использование носителями разных языков одинаковых стратегий вежливости привело к предположению о том, что вежливость работает как универсальный регулирующий фактор в коммуникации (Márquez-Reiter 2000: 11).

Модель основана на ряде базовых понятий, таких как понятие лица, наличие действий, угрожающих лицу говорящего или слушателя, или различные стратегии, применяемые при реализации законов, угрожающих лицу собеседника. По мнению многих авторов (Escandell Vidal 1996, Márquez-Reiter 2000, Díaz Pérez 2003), эта модель считается наиболее влиятельной и последовательной касательно концепции вежливости как лингвистической теории.

Тем не менее, существуют и другие модели, которые в определенной степени считаются влиятельными, такие как принципы вежливости Лакоффа и Лича (Díaz Pérez 2003: 96). Обе эти модели, основанные на принципе кооперации Грайса, состоят из ряда правил вежливости, которые непосредственно связаны с разговорными максимами Грайса. Однако, как было упомянуто выше, наиболее влиятельной моделью является концепция Брауна и Левинсона, и следовательно мы предлагаем свою концепцию, представляющую собой часть их теории вежливости.

Основной концепцией модели Брауна и Левинсона является понятие лица, которое исходит из двух источников: понятие лица Гоффмана и английские термины «*losing face* и *saving face*» (Díaz Pérez 2003: 106). Гоффман (1967: 5) определяет понятие лица как «позитивную социальную ценность, в которой человек эффективно заявляет о себе, образ самоопределения с точки зрения утвержденных социальных атрибутов». Гоффман утверждает, что образ может быть разрушен, сохранён или модифицирован в зависимости от



поведения человека. Он также указывает, что каждый человек не только заботится о сохранении своего лица, но и пытается сохранить лицо других участников.

Интерпретация лица Брауна и Левинсона немного отличается от понятия, разработанного Гоффманом. Первые рассматривают лицо как основную потребность каждого человека в обществе, подобно физическому благополучию или образованию, тогда как последние считают, что лицо является социальной ценностью (элементом ценным для общества). Они определяют его как «общественная самооценка, посредством которой каждый участник хочет заявить о себе» (Brown and Levinson 1987: 61).

Авторы различают два типа понятия: положительное и отрицательное лицо. Положительное лицо относится к желанию принятия, необходимости интеграции в социальную группу. Это «желание каждого субъекта речи, чтобы его желания были приятными, по крайней мере, для некоторых других» (Brown and Levinson 1987: 62). Отрицательное лицо относится к желанию человека свободно совершать действие. Это больше связано с потребностью в независимости и наличием личной автономии. Браун и Левинсон (1987: 62) определяют это как «the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others».

Наряду с двумя типами лица, имеется два вида вежливости: положительный и отрицательный. Первый ориентирован на положительное лицо слушателя, а второй - на отрицательное лицо слушателя. Согласно Брауну и Левинсону, существует ряд речевых актов, нецелесообразных для поддержания лица как говорящего, так и лица слушающего. Иначе говоря, эти действия угрожают потребностям или желаниям слушателя или лица говорящего. Эти речевые акты известны как угрожающие лицу действия (УЛД) и могут быть разделены в зависимости от того, какой тип лица подвергается угрозе: УЛД угрожающие положительному лицу, и УЛД, которые угрожают отрицательному лицу.

Другой тип различия может быть сделан в зависимости от того, угрожает ли УЛД слушателю или говорящему. Имея в виду вышеупомянутые категории, существует четыре различных типа ФТА: ФТА, которые угрожают положительному лицу слушателя, в которых говорящий может не проявлять интереса к потребностям или желаниям слушателя или не быть заинтересованным в том, чтобы слушатель их осуществлял (акты неодобрения, оскорбления, жалобы, обвинения или проблемы); ФТА, угрожающие отрицательному лицу слушателя, в котором говорящий может оказать давление на слушателя, чтобы тот совершил будущий акт, говорящий объявляет о некотором позитивном будущем поступке по отношению к слушателю/говорящему, (приказы, запросы, угрозы, предложения, обещания, комплименты или проблемы); ФТА, которые угрожают положительному лицу говорящего (извинения, принятие комплиментов, признание вины, наличие или отсутствие эмоционального контроля); ФТА, угрожающие отрицательному лицу говорящего (благодарность, принятие благодарности, оправдания, извинения слушателя или принятие предложений).

Согласно Брауну и Левинсону, при понимании /ФТА, возрастает возможность использования определенных стратегий, увеличивающих или минимизирующих влияние ФТА. При реализации ФТА говорящим учитывается ряд потребностей или желаний: «(а) желание сообщить содержание ФТА, (b) желание быть эффективным или быстрым, а также (c) желание поддерживать лицо адресата в любой ситуации» (Brown and Levinson 1987: 68).

Что касается директивных речевых актов, они всегда подразумевают единственную интерпретацию коммуникативного намерения; в этом случае нет места для двусмысленности. Адресант, осуществляющий речевой акт, не оставляет места для неправильного толкования; сообщение является прямым, ясным и кратким. Этот тип стратегии



часто используется, когда говорящий не боится какого-либо возмездия со стороны слушателя (более близкое знакомство, ситуация срочности или эффективности, или ситуация, в которой говорящий проявляет большую власть над слушателем). Адресант волнуется по поводу влияния, которое он может оказать на лицо слушателя. Чтобы уменьшить влияние ФТА, говорящий может использовать позитивные или негативные стратегии вежливости. С одной стороны, при использовании позитивной вежливости, адресант ясно дает понять, что между ним и слушателем существует общая цель; слушатель является членом общей группы, и его желания и личность ценятся. С другой стороны, негативная вежливость связана с разъяснением слушателю уважения говорящим и потребности слушателя. Одной из этих стратегий является использование косвенных речевых актов. Эта стратегия негативной вежливости заключается в маскировке или сокрытии действия. Ярким примером традиционной косвенности является использование вопросов о способностях слушателя к выполнению действий, таких как «¿Podría usted abrir la puerta?». Эта стратегия будет более подробно разработана нами в ходе исследования.

Касательно реализации директивного речевого акта, говорящий намерен предоставить адресату право выбора выполнения или невыполнения каузируемого действия посредством стратегий вежливости. Это делается для защиты лица собеседника в случае отказа слушателя выполнить запрос. Например, если человек произносит «*Насе mucho frío aquí*», он может иметь в виду, чтобы слушатель закрыл окно. Если слушатель отвечает «*Si lo es*», то следует интерпретировать данный речевой акт как отказ от выполнения запрошенного действия, при этом лицо адресанта не подвергается угрозе.

В целом, теория речевого акта была впервые введена британским философом Джоном Остином и получила дальнейшее

развитие в исследованиях одного из его учеников в Оксфорде, американского философа Джона Сёрля. Как отмечает Маркес-Рейтер (Márquez-Reiter 2000: 31): «Остин заметил, что когда люди используют язык, они не просто создают набор правильных предложений в отдельности, они производят их в действии».

Суть речевого акта заключается в том, что говорящий произносит заявление в адрес конкретного слушателя (Díaz Pérez 2003:140). Когда говорящий произносит высказывание, он производит речевой акт. Сёрль (1969: 16) утверждает, что причина сосредоточения внимания на теории речевого акта заключается в выполнении речевого акта каждого случая лингвистического общения, то есть каждый раз, когда говорящий что-то произносит. Таким образом, минимальной единицей человеческого общения является реализация определенного речевого акта (Márquez-Reiter 2000: 31).

Остин установил, что речевые акты состоят из трех компонентов: локусирующий акт, иллокутивный акт и перлокутивный акт. Первое действие, локутивный акт, относится к высказыванию, производимому звуками, которые несут определенный смысл. Остин (1962: 109) заявил, что «акт перемещения примерно эквивалентен произнесению определенного предложения с определенным смыслом и ссылкой». Вторым компонентом, иллокутивным актом, является намерение говорящего. Остин считал иллокутивный акт наиболее значимым компонентом, который фактически является центральной частью теории речевого акта. Ссылаясь на этот акт, Остин заявил следующее: «В общем, следует утверждать, что выполнение локутивного акта также является почвой для выполнения иллокутивного акта. Таким образом, выполняя локутивный акт, мы в то же время можем выполнять такие действия, как: утверждать, спросить, ответить на вопрос, предоставить информацию,



предупреждать, предложит, пригласить, поздравить и т.д.» (Austin 2004: 98).

Следовательно, каждый иллокутивный акт связан с конкретной иллокутивной силой: упорядочением, обещанием, заявлением, просьбой и т. д. (Díaz Perez 2003: 142). Что касается последнего компонента речевого акта, перлокутивного акта, Остин определил его как «то, что мы делаем или достигаем, говоря что-то, например, побуждать к действию, переубедить, и даже, скажем, удивить или ввести в заблуждение» (Austin 2004: 109). Таким образом, перлокутивный акт - это последствия и влияние на слушателя посредством реализации речевого акта.

Другое исследование, сделанное Остином в отношении речевых актов – это классификация типов речевых актов. По сути, это лексическая классификация так называемых перформативных глаголов. Классификация Остина состояла из: вердиктивов, экзерситивов, комиссивов, бегахитивов и экспозитивов. Однако, как отмечает Маркес-Рейтер: «Одна из проблем, связанных с его таксономией, заключается в том, что эти категории не являются взаимоисключающими, и автор предполагает, что между речевыми актами и глаголами речевых актов существует взаимно-однозначное соответствие» (Márquez-Reiter 2000: 150).

Другая классификация была предложена Сёрлем. Эта классификация отличается от классификации Остина тем, что критерии связаны не с характером слов (лексичность), а с иллокутивной целью, направлением действия, психологическим состоянием говорящего и содержанием предложения. Следуя этим критериям, Сёрль различал пять типов речевых актов: репрезентативы, директивы, комиссивы, декларативы и экспрессивы.

Рассматриваемые в нашем исследовании просьбы, в соответствии с классификацией Сёрля относятся к директивным речевым актам, которые, как утверждает сам Сёрль являются попытками говорящего заставить слушателя что-то сделать. Они могут быть

очень скромными «попытками», например, когда адресант приглашает или предлагает совершить действие, или они могут быть очень жестокими «попытками», как если адресант настаивал или требовал, чтобы действие было выполнено» (Searle 1975: 11).

Действие, предпринимаемое слушателем, как правило, оказывает положительное влияние на говорящего, потому что, как утверждает Такер, «запросы служат для изменения текущего положения дел в пользу говорящего, будь то с помощью другого речевого акта с этой целью или путем разрешения действовать самостоятельно» (Tucker 1988: 155).

Директивные речевые акты считаются вторжением на территорию слушателя (Díaz Pérez 2003: 248). Они ограничивают свободу действий слушателя и, таким образом, являются примером FTA. Тросборг (1995: 188) заявляет, что требующий пытается контролировать слушателя и, тем самым, угрожает отрицательному лицу слушателя. Можно также утверждать, что, помимо угрозы отрицательному лицу слушателя запросы угрожают лицу говорящего, из-за вероятности отказа слушателя выполнения запрошенного действия (Brown and Levinson 1987: 76).

Просьбы могут различаться по форме и произноситься по-разному. Одним из способов классификации просьб является их эксплицитность. Непосредственность относится к явности действия, к связи между формой и значением. Выполнить запрос прямым способом означает четкое разграничение действия просьбы; существует прямая связь между формой просьбы и выраженным значением. С другой стороны, при выполнении косвенной просьбы подразумевается отсутствие прямой связи между формой и значением действия (например, произнесение просьбы в форме вопроса).

Существует ряд этнопрагматических факторов влияющих на осуществление просьб в качестве прямого речевого акта. Как указывают



Блум-Кулька и Ольштейн (2000: 201), ситуационные и культурные факторы являются двумя наиболее значимыми факторами.

В рамках ситуационных факторов ситуации с низкой навязчивостью не требуют высокого уровня косвенности, поэтому просьбы становятся более прямыми. В ситуациях с более высоким социальным статусом адресата, говорящий склоняется к использованию косвенных лингвистических стратегий. Одним из таких ситуационных факторов является фамильярность: если говорящий и слушающий знакомы поближе необходимость косвенности значительно уменьшается, а процесс коммуникации протекает более неформальным образом (например, запрос между друзьями).

Культурные факторы также могут оказывать значимое воздействие на выполнение запросов. Как указывают Блум-Кулька и Ольштейн: «Определенный язык (например, немецкий) может иметь тенденцию к использованию прямых форм речевых актов, нежели другие языки (например, испанский) (Blum-Kulka and Olshtain 2000: 202).

Блум-Кулька и Хаус представили шкалу косвенности, в которой стратегии классифицируются от наиболее прямого типа к наиболее косвенному. Эта классификация является частью Проекта реализации межкультурного речевого акта (CCSARP), представляющего собой совместное исследование нескольких лингвистов по речевым актам извинений и просьб, основанное на предыдущих классификациях стратегий речевых актов просьбы. Существует девять типов стратегий просьб. Для дальнейшего различения уровней непосредственности, мы сочли нужным разделить их на три основные категории. При этом, наиболее прямыми являются эксплицитные стратегии:

Прямые речевые акты:

1. Настроение: иллокутивная сила сигнализируется грамматическим

свойством глагола высказывания, например: ¡Cierre la puerta!

2. Перформативы: иллокутивная сила выражена в высказывании, например: Te digo que cierres la puerta.

3. Ограниченные перформативы: явная выраженность иллокутивной силы изменяется ограничениями, например: Me gustaría pedirle que salga de esta habitación.

4. Обязательства: в высказывании прямо говорится, что слушатель обязан совершить действие, например, Deberá mostrar su identificación.

5. Заявления о желании. В высказывании прямо говорится о желании говорящего, чтобы слушатель совершил действие, например, Realmente desearía que empezaras a escucharme.

Конвенциональные косвенные речевые акты:

6. Формула предложения: в высказывании содержится предложение совершить действие, например, ¿Qué tal si empiezas a tomarte las cosas en serio?

7. Подготовительные условия: речевой акт содержит ссылку на способность или готовность выполнить действие; эти подготовительные условия унифицированы на каждом языке. Эта наиболее распространенная стратегия вежливости используется в широком диапазоне языков (Blum-Kulka and House 2000: 127). Например. ¿Podrías traerme una taza de café?

Неконвенциональные косвенные речевые акты

8. Явные подсказки: высказывание содержит частичную ссылку на элемент, необходимый для выполнения акта. Акт прямо прагматически подразумевается, например, Tu dormitorio es un desastre.

9. Скрытые намеки: в высказывании не упоминается ни об одном элементе, ни о самой просьбе. Это высказывание трактуется как запрос посредством контекста, например, ¿No hace calor aquí? (с просьбой открыть окно).

Есть и другие аспекты, которые учитываются при реализации директивных форм. Одним из таких аспектов является точка зрения, которую использует



адресант для выполнения речевого акта просьбы. Согласно Диазу Пересу (2003: 270), выбор перспективы представляет собой основной источник различий в формировании просьб на различные языки. Перспектива может подчеркнуть одну из ролей, присутствующих в высказывании при просьбе, существуют три основных типа перспектив для директивных речевых актов: ориентированные на говорящего, ориентированные на слушателя или безличные.

Речевые акты, ориентированные на адресата - это просьбы, в которых подчеркивается роль субъекта речи (*¿Puedo tomar una bebida?*). Действие направлено в пользу говорящего, уменьшается угроза лицу слушателя, а также навязывается FTA (Blum-Kulka and Levinson 2000: 158).

В речевых актах, предусматривающих пользу слушателя, акцент делается на роль слушателя, то есть индивида, который будет выполнять действие (*¿Puedes darme ese libro?*). Данный речевой акт угрожает лицу адресата более чем другие два типа стратегий, поскольку выделяется роль слушателя, а также действие, которое он / она будет выполнять.

В безличных запросах не указана роль агента и получателя. Влияние такого типа лингвистических стратегий аналогично эффектам ориентированных на говорящего, поскольку уровень угрозы FTA уменьшается из-за отсутствия выражения действия, которое будет выполнять слушатель (*Tiene que hacerse*).

Наряду с перспективой, имеется еще один элемент, который также связан с формой запросов: внутренние модификаторы. Эти элементы будучи частью самого запроса, но являются необходимыми для понимания высказывания и действуют как устройства, которые влияют на уровень наложения речевого акта.

Когда говорящий хочет смягчить просьбу, то есть уменьшить угрозу FTA лицу слушателя, он может использовать

модификаторы вежливости, смягчающие воздействие запроса. Данные модификаторы, как утверждает Диаз Перес (2003: 281), можно разделить на две категории: синтаксические и лексические модификаторы вежливости. Синтаксический включает отрицание (*Me pregunto si no te importaría ayudarme con mi equipaje.*), вопросительные конструкции (*¿Podrías hacer la colada?*), прошедшее время (*Quería pedirte un ascenso*) и условные конструкции (*Te agradecería si cerrarás la puerta*). Лексические группы делятся на пять субкатегорий: консультативные (*¿Crees que podría tomar prestada tu computadora portátil?*), формы выражения недовольства (*¿Podrías limpiar un poco la cocina antes de que lleguen?*), ограждения (*¿Podrías hacer algo con ese lío?*), возможности (*¿podrías llevarme a casa?*) и формы вежливости (*¿puedo usar tu teléfono, por favor?*)

Напротив, если говорящий желает подчеркнуть принудительность просьбы, он может использовать средства, увеличивающие уровень навязывания запрашиваемого речевого акта (Blum-Kulka, 2000). Существует два типа повышения облигаторности речевого акта: интенсификаторы и ругательства. В первом случае, адресант преувеличивает положение событий (*¿Podrías abrir la ventana? Creo que voy a vomitar*), а второй явно выражает негативное отношение (*¿Abrirás la maldita puerta?*).

Таким образом, исходя из анализа речевых актов, можно утверждать, что распространённость применения косвенных речевых актов в различных коммуникативных ситуациях в большинстве случаев связана с активизацией категории вежливости. Было внесено предложение о рассмотрении косвенного речевого акта как средство повышения силы воздействия на слушателя путём смягчения выражения коммуникативной интенции, а также средство достижения эффективности речевого сотрудничества.



Литературы:

1. Austin J.L. *Cómo hacer cosas con palabras*. Edición Paidós Ibérica, S.A. – Barcelona, 2004. – 220 p.
2. Blum-Kulka S. Playing it safe: The role of conventionality in indirectness. In: Blum-Kulka, House y Kasper (comps.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. – Norwood, NJ: Ablex, 2000. – P. 31-37.
3. Brown R. Levinson S. *Universals in Language Usage: Politeness Phenomena // Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. – Cambridge Univ. Press. – 1978. – P. 56-289.
4. Díaz P. La cortesía verbal en inglés y en español. *Actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Publicaciones de La Universidad de Jaén. – 2003. – P. 247.
5. Escandell V., María V. Aportaciones de la pragmática. En: Sánchez L.J., Santos G. I. (eds.), *Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2)/lengua extranjera (LE)*. – Madrid: SGEL, 1996. – 345 p.
6. Goffman E. (1967). *Interaction Ritual: Essays in Face to Face Behavior*. New York: Doubleday, 1967. – 287 p.
7. Grice H.P. *Logic and conversation // Syntax and semantics. Vol.3: Speech acts*. – New York: Academic press, 1975. – P. 45-58.
8. Lakoff R.T. *The language war*. – Berkley; Los Angeles; London: Univ. of California Press, 2000. – X. – 322 p.
9. Leech G. *Principles of pragmatics*. – L. – N.Y.: Longman. – 1983. – 250 p.
10. Márquez-Reiter R. *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*. Amsterdam: John Benjamins Publishing, 2000. – 244 p.
11. Márquez-Reiter R. A Contrastive Study of Conventional Indirectness in Spanish. *Pragmatics. Quaterly Publication of The International Pragmatics Association (IprA)* 12 (2), – 2002. 135-151.
12. Searle J.R. *Speech acts: An Essay in the Philosophy of language*. – Cambridge: Cambr. Univ. Press. – 1975. – 204 p.
13. Searle J.R. *Intentionality: an essay in the philosophy of mind*. – Cambridge: Mass. – 1983. – 162 p.
14. Tucker G. (1988). The Role of Lexicogrammar in The Realization of Requests. In Guy Aston (Ed.), *Negotiating Service* (pp. 153-165). Bologna: CLUEB, 1988/ - 165 p.

Shamaxmudova A. Ispan muloqot madaniyatida direktiv nutqiy aktlar ko'lamida hurmat tamoyillari faollashuvining asosiy tendensiyalari. Maqolada ispan muloqot madaniyatida direktiv nutqiy aktlarining faollashuv jarayoni tahlil etilgan. Tadqiqotda ispanlar hurmat strategiyasini, xususan, harakatga undash nutqiy aktlari bilan bog'liq direktivlarni muloqot matnida voqelantirish usullari keltirilgan. Asosiy maqsad, ispan tili sohiblari adresatni harakatga undash uchun bilvosita strategiyalardan foydalanishga moyilligi, boshqa madaniyat sharoitlarda esa bevosita lisoniy strategiyalar ustun bo'lishi mumkin degan taxminni tasdiqlovchi dalillarni taqdim etishdan iborat.

Shamaxmudova A. The main tendencies of the politeness strategy in the frame work of directive speech acts in Spanish culture. This article deals with the use of directive speech acts in Spanish communication culture. The study will present the results of how the Spanish speakers form directive speech acts directly related to the theory of politeness. The main aim is to provide evidence to support the assumption that native Spanish speakers tend to use indirect strategies when making requests, while in other cultural settings the use of direct linguistic strategies may prevail.