Былина, Елена Эдуардовна. Прагматика обещания в современном англоязычном дискурсе : диссертация ... кандидата филологических наук : 10.02.04 / Былина Елена Эдуардовна; [Место защиты: Иркут. гос. лингвистич. ун-т].- Иркутск, 2012.- 150 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-10/1364

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Иркутский государственный лингвистический университет»

На правах рукописи

**042£И 270567**

Былина Елена Эдуардовна

ПРАГМАТИКА ОБЕЩАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ АНГЛОЯЗЫЧНОМ

ДИСКУРСЕ

Специальность 10.02.04 - германские языки

ДИССЕРТАЦИЯ на соискание ученой степени кандидата филологических наук

Научный руководитель: кандидат филологических наук, доцент С.К. Воронова

Иркутск - 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЕЧЕВЫХ АКТОВ, ТАКТИК И СТРАТЕГИЙ 11

1. Прагматическая интерпретация высказывания 11
2. Значение прагматики для интерпретации косвенных речевых актов, стратегий и тактик 19
3. Концептуальный аппарат, применяемый при анализе речевых актов, тактик и стратегий 23
4. Разграничение понятий «речевой акт», «речевая тактика» и «речевая стратегия» 23
5. Основные положения теории речевых актов 25
6. Теория прототипов 29
7. Понятие цели и ее роль в классификации речевых стратегий 35
8. Классификация стратегий на основе принципа кооперации : 39

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ 45

ГЛАВА II. РЕЧЕВАЯ ТАКТИКА ОБЕЩАНИЯ В КООПЕРАТИВНЫХ И

НЕКООПЕРАТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ СТРАТЕГИЯХ 47

1. Анализ прототипического обещания 47
2. Ситуация прототипического обещания 47
3. Прототипическая конструкция для выражения обещания 49
4. Трансформация обещания в другой речевой акт 56
5. Анализ прагматической структуры ситуации обещания 60
6. Прагматическая структура ситуации обещания первого типа....60
7. Прагматическая структура ситуации обещания второго типа....63
   1. Тактика обещания в кооперативных речевых стратегиях 72
      1. Тактика обещания в стратегии утешения 73
      2. Тактика обещания в стратегии убеждения 73
      3. Тактика обещания в стратегии поддержания близких

**з**

отношений 75

* + 1. Тактика обещания в стратегии завоевания симпатии к себе 75
    2. Тактика обещания в стратегии сбора информации о других 76
  1. Стратегическое значение тактики обещания в дискурсе реагирования 77
  2. Стратегичность неискреннего обещания 81
     1. Теоретические основы исследования неискренности / лжи / обмана в лингвистике 81
     2. Роль неискреннего обещания в реализации различных стратегий 87

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ 96

ГЛАВА III. РОЛЬ ОБЕЩАНИЯ В УСПЕШНОСТИ РЕЧЕВЫХ СТРАТЕГИЙ 98

1. Факторы, способствующие позитивной реакции адресата на речевые стратегии, содержащие тактику обещания 98
2. Результативность коммуникативного взаимодействия 98
3. Зависимость результативности коммуникативного

взаимодействия от адресата 99

1. Согласие как показатель успешности речевой стратегии 105
2. Условия успешности перлокутивного акта обещания 107
3. Факторы, способствующие перлокутивному эффекту обещания 114
4. Факторы, препятствующие успешности перлокутивного акта обещания 116
5. Факторы, способствующие успешности речевых стратегий 122
6. Отказ как отрицательная реакция адресата на речевые стратегии, содержащие обещание 124
7. Несогласие / отказ как показатель неуспешности речевой стратегии 124
8. Прагматические причины отказа 125

ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ 128

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 130

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 133

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СЛОВАРЕЙ И ПРИНЯТЫХ

СОКРАЩЕНИЙ 147

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРИМЕРОВ И ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ 148

ВВЕДЕНИЕ

*Целью* работы является исследование речевой тактики обещания, глав­ным образом с точки зрения ее прагматического потенциала.

Подход к речевому акту как к способу достижения человеком опреде­ленной цели и рассмотрение под этим углом зрения используемых им языко­вых средств - главная особенность современной теории коммуникации. Ин­тересы развития данной науки и задачи, поставленные перед ней практикой, заставили лингвистов искать ответ на вопрос о том, каков механизм исполь­зования языка для достижения многообразных целей, возникающих в ходе социального взаимодействия людей. Изучение феномена речевого общения с точки зрения его эффективности, таким образом, является в настоящее время актуальным. Речевая коммуникация - это стратегический процесс, базисом для которого является выбор оптимальных языковых ресурсов, поэтому важ­но выработать теоретическую базу для описания стратегий и тактик речевого поведения. Это достигается за счет прагматического подхода к анализу ком­муникации, который основывается на изучении функционирования языка в коммуникативном контексте. Прагматический подход позволяет объединить исследования в различных областях гуманитарных знаний, дает возможность для обогащения концепций, гипотез и методов. Поэтому в настоящее время стратегический подход выделяется как особый тип прагматического описа­ния дискурса, который оперирует такими понятиями, как речевая стратегия, понимаемая как комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели, и речевая тактика, определяемая как совокупность приемов ведения беседы на определенном ее этапе в рамках отдельного раз­говора, нацеленного на достижение желательного эффекта или предотвраще­ние нежелательного результата [Иссерс, 2003].

*Актуальность* диссертационной работы обусловлена возросшим инте­ресом к проблеме эффективной коммуникации, который направил исследо­вания ведущих лингвистов в конце XX века в русло изучения речевых стра­тегий и тактик, в том числе английского языка.

В соответствии с указанным кругом проблем и общей целью исследо­вания в диссертации ставятся следующие *задачи*:

1. определить концептуальный аппарат, применяемый при анализе ре­чевых актов, тактик и стратегий;
2. выявить признаки ситуации прототипического обещания, а также прототипическую конструкцию для выражения обещания в английском язы­ке;
3. проанализировать прагматическую структуру ситуации обещания на материале английского языка;
4. выделить стратегии, в которых употребляется тактика обещания, и определить роль обещания в этих стратегиях;
5. провести анализ стратегического потенциала неискреннего обеща­ния в англоязычном дискурсе;
6. рассмотреть особенности дискурса реагирования на обещание и ус­тановить факторы, влияющие на успешность стратегий, содержащих тактику обещания.

*Объектом* исследования является обещание, включенное в различные речевые стратегии и направленное на реализацию определенных коммуника­тивных целей, в современном англоязычном дискурсе.

*Предметом* исследования служат когнитивные, прагматические, стра­тегические особенности обещания как речевого акта с одной стороны и рече­вой тактики - с другой стороны.

*Материалом для исследования* послужили около 2000 фрагментов дис­курса из художественных произведений англоязычных авторов XX столетия.

*Теоретическую базу* исследования составляют работы авторов, разра­батывающих вопросы речевых тактик и стратегий [Демьянков, 1981, 1982; Иссерс, 2003; Плотникова, 2000, 2001, 2008], теории речевых актов [Остин, 1986; Серль, 1986а, 19866, 1986в], теории речевого общения [Грайс, 1985], теории речевой деятельности [Леонтьев, 1977, 2004], а также теории прото­типов [Givon, 1984, 1986;Lakoff, 1980, 1986, 1988].

В настоящей работе были применены, наряду с общенаучными *мето­дами* анализа: обобщения, систематизации, классификации, анализа, синтеза материала, следующие лингвистические *методы,* метод анализа словарных дефиниций; метод сплошной выборки фрагментов дискурса; прототипиче­ский метод, применяемый при выявлении «наилучшего» представителя группы, а именно: прототипической ситуации и конструкции; прагмасеман- тический анализ речевых актов, используемый для определения места обе­щания среди иллокутивных актов, для характеристики его иллокутивной си­лы и перлокуции; метод дискурс-анализа, направленный на выявление зако­номерностей в языковых реализациях, используемых коммуникантами для передачи значений и интенций (в контексте речевых актов); а также метод интерпретации дискурса, нацеленный на определение тактических и страте­гических задач коммуникантов.

*Научная новизна* работы определяется тем, что впервые обещание рас­сматривается как тактика, являющаяся важным инструментом в арсенале средств англоязычного коммуниканта для достижения им различных целей в зависимости от используемой стратегии.

*Теоретическая значимость* исследования состоит в том, что оно вно­сит вклад в разработку теории речевых тактик и стратегий английской речи, поскольку обещание рассматривается как тактика, направленная на решение коммуникативных задач адресанта в зависимости от выбранной им речевой стратегии, в отличие от ранее принятого изучения обещания как речевого ак­та, без учета его взаимосвязи с другими речевыми актами.

*Практическая ценность* работы состоит в выявлении характерных особенностей обещания как тактики, использующейся в различных стратеги­ях и нацеленной на успешное общение. Результаты и материалы исследова­ния могут быть применены при подготовке лекционных курсов по дискур­сивному анализу, составлении учебных пособий по теории и практике анг­лийского языка, а также при написании курсовых и дипломных работ.

*Результаты исследования* отражены в шести публикациях общим объ­емом 2,41 п.л., в том числе в двух статьях в рецензируемых научных издани­ях. По теме диссертации сделаны доклады на конференциях молодых ученых в ИГЛУ в марте 2009, 2010 и 2011гг. Результаты исследования обсуждались на заседаниях кафедры теоретической лингвистики ИГЛУ в 2008-2011 гг.

*На защиту выносятся следующие положения:*

1. Ситуация прототипического обещания характеризуется следующими основными признаками: «взятие говорящим на себя обязательства», «благоприятность обещанного для адресата», «контролируемость обе­щанного действия», «выполнение обещанного в будущем»; отклонения по этим признакам влекут за собой трансформацию речевого акта обе­щания в другой речевой акт. Прототипической формой выражения обещания является перформативная конструкция с глаголом *promise* и инфинитивом (/*promise to do smth*.).
2. Перформативное высказывание *I promise (you)* широко применяется коммуникантами в различных речевых актах (обещания, заверения, предостережения, просьбы, предложения, угрозы, извинения) с целью придать большую убедительность своим словам.
3. Тактика обещания реализуется в стратегиях утешения, убеждения, поддержания близких отношений, завоевания симпатии к себе и сбора информации о других, где адресант берет на себя обязательство совер­шить что-то благоприятное для адресата, направляя взаимодействие в сторону кооперации, что способствует успешности его стратегии.
4. Обещание используется в дискурсе реагирования на различные рече­вые акты (жалобу, утверждение, сообщение, просьбу, приглашение, за­прос, позволение, запрет, упрек, совет, приказ, заявление, предложе­ние, предостережение, угрозу) и выступает в роли положительной от­ветной реакции коммуниканта, о чем свидетельствует благоприятность обещанного действия для адресата. Тактика обещания употребляется также в стратегиях убеждения или переубеждения в качестве отрица­тельной реакции коммуниканта, с целью изменить ситуацию в благо­приятную для себя сторону.
5. Неискреннее обещание, обладающее особым личностным смыслом, присущим неискренности как стратегии, в большинстве случаев ис­пользуется адресантом для достижения своих целей, без учета интере­сов адресата.
6. Обещание бывает как реакцией на некоторый стимул, так и стимулом к выполнению некоторого действия, при этом в обоих случаях исследо­вание обещания требует его рассмотрения в последовательности рече­вых актов, с учетом различных факторов (лингвистических, прагмати­ческих, социальных, культурологических).

*Структура работы.* Диссертационное исследование состоит из введе­ния, трех глав, заключения, списков использованной литературы, использо­ванных словарей и принятых сокращений, источников примеров и принятых сокращений.

Во *введении* обосновывается выбор темы и ее актуальность, определя­ется общее направление исследования, его цель, задачи, перечисляются ос­новные методы анализа, обосновывается научная новизна, теоретическая значимость и практическая ценность работы и излагаются основные положе­ния, выносимые на защиту.

В *первой главе* очерчивается круг проблем, изучением которых занима­ется прагматика, определяется роль прагматики в исследовании речевых ак­тов, тактик и стратегий, а также уточняется концептуальный аппарат, значи­мый при анализе последних; здесь же рассматриваются различные классифи­кации речевых стратегий.

*Вторая глава* посвящена выявлению ситуации прототипического обе­щания и формы выражения прототипического обещания, анализу прагмати­ческой структуры ситуации обещания, изучению роли обещания в различных речевых стратегиях. В данной главе также проводится анализ стратегическо­го потенциала неискреннего обещания.

*Третья глава* отражает результаты анализа факторов, влияющих на по­зитивную или негативную реакцию адресата на различные речевые страте­гии, содержащие тактику обещания.

В *заключении* обобщаются основные результаты проведенного иссле­дования и формулируются вытекающие из него выводы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В нашей работе тактика обещания проанализирована главным образом с точки зрения ее прагматического аспекта. Для достижения поставленной цели мы применяли концептуальный аппарат теории речевых актов, тактик и стратегий, теории прототипов.

В результате проведенного исследования нам удалось выявить призна­ки ситуации прототипического обещания, а также форму прототипического обещания, что позволяет: во-первых, систематизировать знания о речевом акте обещания, то есть проследить зависимость формы и значения, для пере­дачи которого используется та или иная конструкция; во-вторых, отличить речевой акт обещания от других речевых актов.

Анализ прагматической структуры ситуации обещания позволил выде­лить два типа ситуаций: в ситуации первого типа обещание употребляется совместно с другими речевыми актами, являясь вспомогательным побуди­тельным стимулом к чему-либо; в ситуации второго типа обещание является положительной ответной реакцией на некоторый речевой акт.

Изучение прагматической структуры ситуации обещания первого типа, проведенное на основе анализа функционирования перформативного выска­зывания *I promise (you),* показало, что оно используется адресантом для большей убедительности своих слов, для усиления просьбы, предложения, извинения.

В прагматической структуре ситуации обещания второго типа обеща­ние употребляется в дискурсе реагирования на различные речевые акты (жа­лобу, утверждение, сообщение, просьбу, приглашение, запрос, позволение, запрет, упрек, совет, приказ, заявление, предложение, предостережение, угрозу) и является положительной ответной реакцией коммуниканта, о чем свидетельствует благоприятность обещанного действия для адресата. Если обещание применяется коммуникантом в отрицательной реакции на различ­ные речевые акты, это говорит о том, что адресант обещания стремится из­менить неблагоприятную для себя ситуацию в свою пользу.

Тактика обещания применяется коммуникантом в стратегиях утеше­ния, убеждения, поддержания близких отношений, завоевания симпатии к себе и сбора информации о других, где адресант берет на себя обязательство совершить что-то благоприятное для адресата, направляя взаимодействие в сторону кооперации, что и способствует успешности его стратегии. В случае удачи коммуникации, оба участника получают выгоду.

Тактика обещания может использоваться в дискурсе реагирования - в стратегиях убеждения или переубеждения с целью изменить ситуацию в бла­гоприятную для себя сторону.

Проведенное исследование приводит нас к выводу о том, что обещание употребляется главным образом в кооперативных речевых стратегиях. Как правило, те стратегии, где ведущая роль в достижении цели принадлежит обещанию, имеют статус кооперативных, так как для обоих участников ком­муникации взаимодействие выгодно, их желания учитываются, и они дейст­вуют по своей воле.

Наш анализ свидетельствует, что адресант использует неискреннее обещание в большинстве случаев для достижения своих целей, не учитывая интересы адресата. Использование обещания в неискреннем дискурсе, так же как в искреннем, способствует приданию речи адресанта убедительности и помогает ему достичь свои коммуникативные цели.

Результативность коммуникативного взаимодействия оценивается по его исходу: если коммуникавная цель достигается, то стратегия оказывается успешной, в противном случае - стратегия неуспешна. Исход коммуникации можно установить только на основании анализа дискурса реагирования с уче­том лингвистических, социальных, прагматических, культурологических факторов в их взаимосвязи. Стратегия, в результате которой адресат дал со­гласие совершить то, к чему его побуждали, считается успешной. Если жела­ния адресата при этом учитывались, то имела место кооперативная стратегия, если адресат согласился против своей воли, то взаимодействие некоопера­тивное.

Обещание, используемое адресантом с целью усиления эффекта рече­вого акта, с которым оно употребляется, можно отнести к факторам, способ­ствующим достижению прагматической цели коммуниканта, в случае успеха имеет место перлокутивный эффект.

В некоторых случаях, чтобы усилить обещание, адресант прибегает к клятвенным заверениям, гарантиям, а чтобы переубедить адресата, если у не­го возникло недоверие или подозрение, - к предложению верифицировать свои слова или разъяснению.

Однако, если использование обещания не привело к перлокутивному эффекту, то есть адресат не поверил словам адресанта, последний все же мо­жет достичь прагматической цели, но против воли адресата, что происходит в некооперативных речевых стратегиях.

Отказ адресата является отрицательной реакций на речевую стратегию и объясняется определенными прагматическими причинами, среди которых главное место занимает противоречие целей / желаний / планов адресанта и адресата.

Проведенное нами исследование вносит определенный вклад в изуче­ние стратегического характера общения. Анализ речевой тактики обещания углубляет знания о природе кооперативных речевых стратегий и помогает четко их отделить от некооперативных. Полученные нами результаты гово­рят об эффективности исследования различных речевых тактик во взаимо­связи, с выявлением их роли в достижении стратегических целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александрова, О.В. Единство прагматики и лингвопоэтики в изу­чении текста художественной литературы [Текст] / О.В. Александрова // Проблемы семантики и прагматики : сб. науч. тр. - Калининград, 1996. - С. 3-7.
2. Азнабаева, Л.А. Принципы речевого поведения адресата в конвенцио­нальном общении [Текст] / Л.А. Азнабаева. - Уфа : Башк. ун-т, 1998. - 182 с.
3. Апресян, Ю.Д. Перформативы в грамматике и словаре [Текст] / Ю.Д. Апресян // Известия Академии наук СССР. Серия литературы и языка.

* 1986. - Т. 45. - № 3. - С. 208-223.

1. Арутюнова, Н.Д. Истоки, проблемы и категории прагматики [Текст] / Н.Д. Арутюнова, Е.В. Падучева // Новое в зарубежной лингвистике. - М.: Прогресс, 1985. - Вып. 16. Лингвистическая прагматика. - С. 5-30.
2. Арутюнова, Н.Д. Феномен второй реплики или о пользе спора [Текст] /

Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка. - М., 1990. - Вып. 3. Противо­речивость и аномальность текста. - С. 175-189.

1. Афанасьева, Л.А. К вопросу изучения проблемы негативного коммуни­кативного результата [Электронный ресурс] / Л.А. Афанасьева // Слово, вы­сказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом ас­пектах / под редакцией Е.Н. Азначеевой. - 2001. - URL : http : // [www.albooking.net/book](http://www.albooking.net/book) 170\_glava\_48\_10 FREE SwingLab.html. (дата обра­щения : 19 фев. 2011).
2. Бахтин, М.М. Эстетика словесного творчества [Текст] / М.М. Бахтин. - М.: Искусство, 1979. - 424 с.