

ПЕРФОРМАТИВНОСТЬ ЯЗЫКА

Употребление языковых выражений:

1. Дескриптивное (описательное)
(констативы).
2. Перформативное (действие)
(перформативы).

ОСОБЕННОСТИ ПЕРФОРМАТИВОВ

1. Произнести перформатив = совершить действие.

Перформатив – это формирование действительности в речи/ с помощью речи.

2. Перформатив не подлежит оценке по критерию:

Истина – Ложь.

ОПРЕДЕЛИТЬ ПЕРФОРМАТИВЫ И КОНСТАТИВЫ

Я посоветовал бы тебе успокоиться.
Я сдал экзамен по математике на отлично.
Уволюсь с работы.
С праздником!
Приглашаю тебя в театр.
Я тебя люблю.
Посвящаю тебя в рыцари, сэр Уолтер.
Я одолжу тебе денег.
Я держу тебя, не бойся!
Держу пари, что завтра будет дождь.

КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЬ

Коммуникативная импликатура, — это то, что слушающий может понять, от того *как* что-то сказано, а не от того, *что* сказано. (Г. П. Грайс)

Пример: Кто-то спрашивает «Не могли бы Вы закрыть дверь?», слушающий не отвечает «да» или «нет», а выполняет вместо этого неязыковой акт закрытия дверей. Хотя говорящий задал вопрос, слушающий сделал предположение о том, что это просьба

КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЬ

Принцип Кооперации:

«Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога».

КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЬ

Категории коммуникации:

1. Категория количества (высказывание должно содержать не меньше, но и не больше информации, чем требуется самой коммуникацией).
2. Категория качества (Старайся, чтобы твое высказывание было истинным).
3. Категория отношения (Не отклоняйся от темы).
4. Категория способа (Выражайся ясно).

КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЬ

Пример нарушения «категорий»:

Первый: Не будете ли Вы так любезны рассказать нам, как Вы добрались от метро до нас?

Второй: Пешком.

Первый – нарушение категории количества.

Второй – нарушение категории качества.

КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЬ. ПОНЯТИЕ ЗНАЧЕНИЯ (ГРАЙС).

Предложения и слова могут быть проанализированы с точки зрения того, что говорящий имеет ввиду.

Пример: Один автомобилист видит на перекрестке вспышку огней встречного автомобиля. Он думает: «Должно быть, водитель встречного автомобиля хочет тем самым мне показать, что мои фары не включены. Если он имеет намерение показать мне, что мои фары не горят, то, следовательно, они не горят. Таким образом, мои фары выключены».

Вывод:

Вы верите, что фары выключены.

Вы имеете основания для своей веры.

Это основание является частью Вашей веры в то, что фары выключены.

В понятие «значения» т.о. могут входить жесты, движения, действия (например, «включения/выключения»), звуки и т.д.

ПРИМЕРЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ (ЖЕСТЫ)

1. *Указательный жест:*

Я встал в хвосте самолета, просто чтобы немножко размяться, рядом туалет. Подходит женщина и, увидев меня, указывает на дверь туалета с вопросительным выражением на лице.

Интерпретация: Обратите внимание на туалет; вы ждете, когда он освободится?

2. *Изобразительные жесты:*

Я в Италии, в магазине сыров, прошу «пармиджано». Хозяин задает мне какой-то вопрос, которого я не понимаю, однако, действуя наугад и не зная правильного слова, делаю движения пальцами, как будто посыпаю макароны тертым сыром.

Интерпретация: Представьте, зачем я это делаю; и дайте мне то, что прошу.