

СЛОВЕСНАТА РЕАКЦИЯ: АКТ И/ИЛИ ЕФЕКТ?

Донка Мангачева

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме. Комуникативните действия в двустранния дискурс са ситуирани и съчетани във взаимодействие – всяко от тях има значение за динамиката и развитието на словесния обмен, а систематизацията им следва да изходи от принципи, валидни в полето на диалогичната интеракция. На тази постановка се основават предложеният дискурсивно-прагматичен подход към потенциалния отговор, както и разсъжденията върху вербалната реакция на събеседника като предизвикан ефект (продукт на определено намерение, илокутивен или перлокутивен отзвук), и/или отделен тласък (носител на нова интенция).

Keywords: reflexive intention, verbal interaction, bilateral discourse, verbal reaction, illocution, perlocution, interactive effect

Систематизацията на възможностите за отговор на даден речев акт следва да изходи от принципи, валидни в полето на диалогичното взаимодействие. От една страна, това са естествените условия за тълкуване на изказа, за изразяване и откриване на смисъла на обичайното общуване, противопоставено на изолираните изкази¹⁾. За разлика от монолога, който повдига различни хипотези за строежа и впитането на словесния израз в речевия контекст, диалогът поставя всяко изречение в условия на очевидност и фиксира необходимите предпоставки за разбиране (Падучева, 1982). От друга, тук може да се отчете прагматичната кохерентност на диалога (глобалната единица на интеракцията), която превръща всеки произнесен изказ в предпоставка за произнасянето на друг изказ от страна на събеседника и също така като реакция към предишното участие (Van Dijk, 1983). Затова минималната единица диалог традиционно се възприема като тематична цялост от две реплики: *начална*, подадена от единия комуникант, и *ответна*, произведена от другия. Рамката напомня бихейвиористичната представа за комуникацията, концентрирана в схемата *стимул – реакция* (Bloomfield, 1933: 22 – 27). Опонентите на посочената перспектива²⁾ изтъкват, че тя не онагледява реалното функциониране на езика и не отразява основните презумпции, произтичащи от възприемането на дадени културни модели и адаптирането към конкретно езиково и социално обкръжение. Въпреки това обаче в диалога продължава да се търси подобна причинно-следствена връзка – макар и съвсем условно или с уточнението, че между

двете опорни точки не може да се прокара категорична граница, тъй като зад всеки стимул стоят пластовете от осъзнати и неосъзнати усещания, знания и практически натрупвания, които обуславят реакцията, а всяка реакция оформя нови стимули. От тази постановка тръгват разсъжденията върху вербалната реакция на събеседника като предизвикан ефект (продукт на определено намерение) и/или отделен тласък (носител на ново намерение).

Рефлексивната интенция може да е надеждна при класификацията на речевите актове, има ограничени възможности за описание на комуникативното взаимодействие и диалогичната функция на словесната изјава. Вероятно това се дължи на философското начало на самата теория за речевите актове, родена, преди лингвистите да започнат да си задават много нелингвистични въпроси. Тя фокусира изследователския интерес главно върху единични илокутивни актове и има потенциала да ги опише, но не и да обясни защо са предизвикани от други, нито в какви отношения влизат с тях. Дори изведена, илокутивната стойност на акта за отговор не е определяща за комуникативната стойност на същия акт в речевото събитие (диалог). Този аргумент е изтъкнат и от самия Сърл в разбора (и скептичната оценка) на тезата, че разговорът е поредица от речеви актове (Searle, 1992). Неговите съображения са, че съществува разлика между структурата на извънречевия акт и структурата на разговора, а вътрешната структура на илокутивния акт (или условията за успешното му извършване) не определят възможния набор от отговори, нито задават задължителен формат на отговора. Към илокутивното обяснение на общуването подхождат критично още Мьошлер и Шеглоф, според които изследването на словесната интеракция трябва да изходи от откъсите в контекста – теорията на речевите актове не може да проникне в същността на интерпретацията или в последователността (верижността) на словесния обмен, именно защото е центрирана върху смисъла на индивидуалното действие (Moeschler, 2002; Schegloff, 2007: 8). По-уместен наистина би бил дискурсивно-прагматичният подход, който прилага към речевите актове в рамките на дискурса (на интеракцията) принципите на анализ на разговора и ги разглежда като действия, ситуирани и съчетани във взаимодействие. Освен намерението, мотивацията и други ментални състояния е важно мястото на определено словесно действие в дискурсивната верига и оформянето на репликата, в която то се вмести, както и непосредственото лингвистично обкръжение (предходна и следходни реплики) (вж. Kaspeg, 2006).

Очевидно, възможностите за отговор на събеседника са производни на комуникативната нагласа на адресата, но същевременно са предопределени по някакъв начин от спецификата на началния (водец) речев акт. В такъв случай е важно да се установи дали второто вербално действие в определено единство представлява своеобразен илокутивен или перлокутивен отзвук на първото; дали е плод на въздействието на директивната извънречева сила, или по-

следствие на успоредно извършен перлокутивен акт (неизвестно какъв); дали е по-скоро показателно за постигнат интерактивен ефект, или за независима репрезентация в съзнанието на слушащия. Подходяща основа за разсъждения по поставените въпроси е потенциалната вербална размяна с начален подбудителен акт. От една страна, чрез словесния отговор адресатът потвърждава, че разбира извънречевата сила на подбудителния изказ и осмисля този изказ като опит на подателя да го накара да извърши действието, заложено в пропозицията. От друга, слушащият избира дали да се съобрази и до каква степен с желанията на говорещия при следващите си постъпки. Той реагира в зависимост от предкомуникативното си разположение, собственото си планиране, житейския си опит, индивидуалните си психични свойства и състояния, породени от конкретното въздействие на подбудителния изказ. Говорещият, като инициатор на вербалния контакт, се приема за доминиращата фигура на комуникативното взаимодействие, която в стремежа си към най-пълно въздействие върху слушащия отчита предварително неговите възможни реакции (Brown, 1995: 19 – 31). В научната литература говорещият обикновено е централен обект на интерес, а слушащият присъства като огледален елемент или страничен анализатор. Всъщност позицията на слушащия е не по-малко съществена от тази на говорещия, а може би дори по-значима в някои аспекти. Събеседникът не е „пасивно и безпристрастно приемащо устройство, а равноправен участник в онова магическо действие, наречено език“ (Звегинцев, 1976: 33). Симетрията между общуващите субекти вълнува и Каган, който подчертава: „диалогът предполага уникалност на партньорите и изначално равенство помежду им“ (Каган, 1988: 147, 152). Преди всичко подценяването на адресата обезсмисля разбирането за речевото събитие като междусубектно начинание – в същинския диалог участниците гледат един на друг като на правоспособни и дееспособни субекти (а не обекти) и не само могат да упражняват, но и да търпят въздействие. Освен това никой от тях не може да е напълно наясно с конкретните планове и комуникативните задачи на ответната страна във взаимодействието – целите се превръщат в споделено знание едва когато бъдат обявени. Вероятно това има предвид и Бом, когато обобщава, че споделеното знание „изплува“ по време на комуникативната интеракция (Bohm, 1996). Действията и постиженията на говорещия може да бъдат преценени единствено отвън, отстрани – през очите на слушателя или трето лице, неговият изказ винаги се анализира от позицията на (потенциален или реален) адресат. Всички предварителни съображения на говорещия, неговите изчисления и догадки за евентуалното въздействие върху слушащия подлежат на проверка успоредно с процеса на говорене и може да се потвърдят или променят единствено при съпоставка с реакцията, която предизвикват. Последващата вербална изява на първоначалния адресат позволява да се прецени не само дали даден речев акт е бил сполучлив, а също и да се определи какво

влияние е оказал и как се е пречупил през перцептивния филтър на същата личност. Този факт има голяма тежест в комуникативното взаимодействие, тъй като свързаната реч се стреми да постигне ефект върху състоянието/поведението на събеседника или на околните въобще (вж. Robinson, 2003: 136).

В приведения по-горе пример инициалната подбуда е вид предизвикателство, опит за приобщаване на адресата към определено действие посредством конкретно изявление. Успоредно с това предоставя възможност на слушащия да заяви евентуално желание за близост и съгласуване – или поне това е търсената, очакваната реакция. Слушащият също следва собствените си планове и се стреми да контролира междуличностното пространство. Той подлага на преценка всички налични и възможни аспекти на взаимодействието, решава дали да отвърне (и по какъв начин) и изразява някаква степен на готовност за сътрудничество. Ако положението, разбирането или мотивацията му възпрепятстват исканата дейност, той се чувства длъжен да оправдае или поне да обяви постъпките си, следвайки негласните канони на социално приемливото поведение. Едва след неговата намеса в интеракцията става ясно дали и двамата комуниканти са удовлетворени от контакта, дали установяват „общ език“, дали се обединяват около дадена цел или дори тема и т.н. Погледнато от друг ъгъл, с оглед на планирането всяко разгръщане на диалогичното единство би трябвало да представлява стандартизирано решение на проблема за постигане на комуникативните цели на говорещия, което оставя на адресата възможност да спомогне или да се противопостави на замисъла (Jacobs, 2002; Davidson, 1984).

В съзвучие с последното становище реакцията на събеседника към подбудителното действие в използвания вече пример би трябвало да се квалифицира (поне в основни линии) като съгласие или отказ. В първия случай слушащият изразява склонност към съвместно действие в желаната от говорещия посока или стремеж към приобщаване към целите на говорещия. Във втория – точно обратното. На практика обаче простото разделение се оказва нефункционално или свръхобобщено за реалните условия на комуникацията. Съгласието може да бъде и измамно, и половинчато, може да се прояви вербално и/или невербално, едновременно като *отзвук* (отговор) и *отклик*³⁾, понякога не предполага физическо действие, а реч, и обратно. Впечатлението за отказ винаги се опира на установено неизпълнение на действието, но въпросното несъгласие може да бъде както недвусмислено заявено (дори категорично, грубо), така и смътно, загатнато, неокончателно. В междинните (преливни) зони попадат случаите на разсейващ, двусмислен, подвеждащ, неточен, манипулативен или дори нулев отговор, които намират единствено ситуативно тълкуване. Най-често се разглеждат като варианти на косвен отказ от страна на слушащия, тъй като в тях не може да се идентифицира желание за сътрудничество (Beebe et al., 1990; Карагъзова, 1991). Бийби и др. заявяват, че актовете със значение

на отказ имат интересна и сложна характеристика: те отразяват „фундаментални културни ценности“ и „деликатни междуличностни преговори“ – представляват крайъгълен камък в межкултурното общуване и изискват много висока прагматична компетентност, защото предполагат „да кажеш на слушащия нещо, което той не иска да чуе“, а подобна стъпка изисква от говорещия да подкрепи слушащия, за да превъзмогне той смущението си (Beebe et al., 1990). Авторите представят най-известната в научната литература семантична таксономия на отказите на акта на молба, която почива на разграничението между *директен* и *индиректен* отказ (direct/indirect refusal). Първият се свежда до *перформативен акт за отказ* (performative) или *неперформативно изявление* (nonperformative statement) – *отрицание* (no) или *обявяване на отрицателна нагласа/способност* (negative willingness/ability). Индиректният отказ включва *изразяване на съжаление* (statement of regret); *споделяне на желание* (wish); *посочване на извинение, причина, обяснение* (excuse, reason, explanation); *обявяване на алтернатива* по отношение на вършителя и естеството на действието (statement of alternative); *задаване на условие за приемливост в миналото или бъдещето* (set condition for future or past acceptance); *обеждане за предстоящо приемане* (promise of future acceptance); *позоваване на принцип* (statement of principle); *цитиране на философско разсъждение* (statement of philosophy); *опит за разубеждаване на събеседника* (attempt to dissuade interlocutor) под формата на *заплаха* или *описване на неблагоприятни последици* за молителя (threat or statement of negative consequences to the requester), *внушаване на вина* (guilt trip), *критика към молбата/молителя* – *изразяване на отрицателно чувство или мнение* (criticize the request/requester – statement of negative feeling or opinion), *молба за помощ, разбиране и съдействие чрез подминаване или приемане на молбата* (request for help, empathy, and assistance by dropping or holding the request), *успокояване на събеседника* (let interlocutor off the hook), *самозащита* (self-defense); *приемане, което служи като отказ/несъгласие* (acceptance that functions as a refusal/disagreement) – *неточен или неопределен отговор* (unspecific or indefinite reply) или *липса на ентусиазъм* (lack of enthusiasm); *избягване* (avoidance); *невербално* – *мълчание, колебание, бездействие, физическо оттегляне* (nonverbal: silence, hesitation, do nothing, physical departure); *вербално* – *смяна на темата, шега, повторение на част от молбата, отлагане, завоалиране* (verbal: topic switch, joke, repetition of part of request, postponement, hedging). В допълнение към изброените средства учените дефинират като *адюнкти* (adjuncts) някои фрази, които съдържат страничен/предварителен коментар на ситуацията и сами по себе си не функционират като отказ, напр.: *изтъкване на положително мнение/чувство или съгласие* (statement of positive opinion/feeling or agreement); *изразяване на емпатия* (statement of empathy); *запълване на паузи* (pause fillers); *изразяване на благодарност/оценка* (gratitude/appreciation).

Без да се омаловажават достойнствата на подхода, трябва да се уточни, че възможностите за изразяване на несъгласие в тази систематизация изхождат от конкретна, предначертана речева ситуация с конфликтна почва. Описанието стига до констатация на изразните средства и се спира подробно на тяхната роля в механизмите на евфемизиране, без да отчете функциите на изказа при евентуално контекстуално превключване. Това произтича от фокуса, който споменатият модел поставя върху конвенционалната и неконвенционалната индиректност като „амортизатор“ на един твърд отказ. Вниманието е съсредоточено върху стратегиите, които намаляват *заплахата към образа* на събеседника и позволяват на комуникантите да завършат с добро чувство интерактивния процес. Приложена към други изследвания, таксономията вероятно би била слабо ефективна, ако корпусът обхваща разнородни комуникативни ситуации, в които вежливостта не е непременно приоритет. Това би се усетило поне в няколко групи примери: когато натискът върху събеседника не само не се смекчава, а дори се увеличава; когато комуникантите изразяват различна степен на готовност за ползотворно сътрудничество, когато се „настройват“ на една и съща честота и т.н. Освен това самото разбиране за отказ, опорно за проучването на Бийби и др., би трябвало да се преосмисли при съпоставка с подобен езиков материал. Ясното приемане или категоричното отхвърляне на предложения план наистина може да се идентифицират в преките (специализирани) утвърдителни или отрицателни отговори, напр. *да/не*. Тогава те лесно се отъждествяват със съгласие или несъгласие с говорещия. В чист вид (експлицитно изразени) обаче те се срещат сравнително рядко за сметка на имплицитните си функционални синоними. Отделно от посочените примери се откриват прекалено много случаи, в които слушателят „лавира“ – не изказва мнение за поставените от говорещия цели или не разкрива до каква степен е склонен да се съобрази с тях. Вzeti заедно, имплицитните формулировки на ясната (положителна или отрицателна) реакция на адресата и експлицитните формулировки на неясната (неутрална) реакция на адресата имат пълен превес в комуникативния репертоар на адресата. Ако индиректният отказ обобщава всички случаи, които не изразяват твърдо съгласие, и се подведе като несъгласие за извършване на желаното действие, ще се окаже, че противопоставянето е най-често срещаната реакция в процеса на общуване. Тогава би трябвало да се приеме, че несъгласието е очакваният, по-естествен отговор в комуникативното взаимодействие, а неготовността за положително сътрудничество – базова нагласа в комуникацията (която иначе се основава на потребността от градивен социален контакт). Интеграцията би изглеждала екзотичен или утопичен проект, да не говорим за профила на редовия събеседник: потаен, ненадежден, неотзивчив (но най-често пределно учтив).

Разбира се, подобно обобщение би било крайно и пристрастно, но изглежда неизбежно, ако критерият се придържа към двуполусния свят на съгласие/

несъгласие и изключва неутралната реакция на слушащия като продукт на неясна нагласа и неопределено отношение към целите на говорещия. Очевидно, опростената представа за очакваните ответни действия на подбудата, окачествими като съгласие или отказ, следва да се разшири с допълнително поле, в което попадат всички случаи извън категоричните утвърдителен или отрицателен отговор. По този начин би се превъзмогнало абсолютизирането, че „с илокутивния акт говорещият прави предложение, което може да се приеме или отхвърли“ (Хабермас, 1999: 88), и би се доразвило схващането, че „реакция към подбудителния акт може да бъде приемане на предложението, отхвърлянето му, даване на контрапредложение или обсъждане на условията“ (Падучева, 1985: 26 – 27).

Съществена за по-нататъшни лингвопрагматични изследвания с методическо приложение е постановката, че произнасянето на даден речев акт е опит за установяване (т.е. актуализиране) на интерактивен модел (Хабермас, 1999: 81). Той може да бъде оценен *утвърдително*, *отрицателно* или *дискретно* (*неясно*), съдейки по акта за отговор. Оттам позицията на адресата в междуличностното взаимодействие с начален подбудителен акт може да се окачестви като *приемане*, съответно *отхвърляне* на предложеното взаимоотношение или *въздържане* от ясно мнение (т.е. *отбягване* на взаимоотношението). Несъмнено становището на адресата относно предложението интерактивен модел се вписва във всеки конкретен вид комуникативно поведение, а оценъчният елемент присъства в съответстващата му текстова формация като генерализиран смисъл, т.е. прагматичното значение на изказа (Димитрова, 1995). Значението, на свой ред, не зависи от предпочитанията на събеседника – поведенческите реакции на дадено послание, което цели определено въздействие, може да се задържат във или да надхвърлят обсега на очакванията, както и да бъдат положително или отрицателно маркирани според изразената *подкрепа* (*advocacy*) (Robinson, 2003: 288). Въздържането не означава задължително липса на мнение – то е и друг възможен начин за отстояване на осъзната позиция (особено когато директният недвусмислен отговор не е най-адекватното решение за определен етап от интеракцията)⁴.

Оттук нататък следва да се установи до каква степен интенцията на говорещия предопределя комуникативното поведение на адресата и по-специално дали вербалният (или който и да е) отговор на адресата може да се обясни като перлокутивен ефект от извършването на подбудителния акт – това е работната хипотеза за реакцията като перлокуция. Тя отново препраща към теорията за речевите актове и по-специално – към връзката между илокуция и перлокуция в рамките на дадено речево действие.

Комуникативното намерение на говорещия, познато като *рефлексивна интенция*, се отнася към илокуцията, както значението към функцията – то дефинира илокутивната цел, а именно слушащият да разпознае това, което

говорящият извършва, произнасяйки определен изказ (Allen, 1986: 176, 204). По същия въпрос съвременната наука не е единна. Алстън стига до извода, че намерението трудно може да бъде конститутивно за илокутивния акт, и излага следния аргумент: ако интенцията да се произведе пропозиционалното отношение към пропозицията е еквивалентна на интенцията да се произведе илокутивният акт, би следвало интенцията да предполага самото понятие илокутивен акт, а не да служи за анализа му (Alston, 2000: 36). Юрдхайм се позовава на Скинър и обобщава, че намерението „никога не може да стане предмет на *обяснение*, а само предмет за *разбиране*“, защото не указва причините, подтикнали адресанта към словесна изява (Юрдхайм, 1998: 257 – 258). *Илокутивният акт* е целенасочен и обмислен (т.е. ориентиран към разпознаването на комуникативното намерение на говорящия от страна на слушащия). *Перлокутивният акт* е съизмерим с потенциала на речевия израз за оказване на прагматическо въздействие върху адресата – напр. да породии конкретно усещане, да създаде определена настройка, да изгради някакво внушение, да предизвика дадена постъпка или промяна в поведението и т.н. Това на пръв поглед стройно разделение е отправна точка за много уточнения и изменения. Холдкрофт говори за външни перлокутивни цели на илокутивния акт редом с вътрешната илокутивна цел (Holdcroft, 1992). Алстън обяснява илокутивния акт чрез перлокутивната интенция и посочва, че необходимото и достатъчно условие за извършването на илокутивния акт е намерението да се произведе ефект у адресата (т.е. да се извърши производният перлокутивен акт) (Alston, 2000: 37). Гейнс смята, че връзката между илокуцията и перлокуцията е от типа „част към цялото“ и обявява перлокутивния акт за „консумиран“, т.е. за последица от изричането на илокутивния изказ (в този смисъл говорящият „играе“ винаги „ва банк“) (Gaines, 1979). Перо и Алън стигат до заключението, че перлокутивният акт може да бъде преднамерен или не, но успехът му обикновено е извън контрола на говорящия (Perrault & Allen, 1980).

Обща за представените гледни точки е тезата, че *илокуцията* и *перлокуцията* в рамките на определено речево действие се преплитат в психологическата приспособителна изменчивост на участниците в диалога. Сама по себе си комуникативно-прагматичната ситуация не е само обективен факт на действителността, а се изгражда в съзнанието на комуникантите и получава квалификационно-аксиологична характеристика (Димитрова, 1991). Казано най-общо, в езиковедската литература под перлокуция се разбира въздействието, което адресантът упражнява върху адресата чрез конкретна илокуция. Открояването на извънречевото съдържание е обозримо, докато перлокуцията е неконвенционална, непредвидима и невинаги прозрачна – тя зависи от субективната интерпретация на слушащия и не подлежи на сигурен контрол от страна на адресанта. Вероятно затова перлокутивният акт винаги е бил проблематичен за прагматиката и не е бил смятан за неин предмет, а за някакъв сензорен **феномен**⁵⁾.

Повечето научни концепции се обединяват около становището, че макар и не съставна част на смисъла на изказа, перлокутивният акт упражнява влияние върху слушащия след осмислянето на самия изказ. По това резултатът от *перлокутивния акт* се разграничава от общия *перлокутивен ефект*, който не е задължително обвързан с разбирането на изказа, а представлява реакция на слушащия към самия локутивен акт или към поведението на говорещия (вж. Allen, 1986: 176 – 177; Юрдхайм, 1998: 255 – 256; Хабермас, 1999: 109; Фатер, 2002: 225 – 226). Надскачащият ефект се произвежда случайно, без условни рамки – по това се отличава от намерението (целенасочената проекция на подателя) и може да се отдели от него като последствие (случайно или волево действие на адресата или трето лице), съобразено или не с волеизявата на говорещия⁶.

В светлината на горепосочените разсъждения лингвопрагматичното изследване (и съответно методическото му приложение) би следвало да се ограничи до тези последствия в поведението на слушащия, които са породени от интенционалните пластове на комуникативното действие. Традиционно се смята, че процесът на общуването изхожда от вътрешното състояние на подателя и завършва с вътрешното състояние на получателя. Ако обичайното вербално поведение се характеризира със съзнателност и преднамереност, е необходимо да се уточни кои от неговите последствия може да се възприемат като комуникативен успех и после да се определи дали те са резултат от успешно извършен илокутивен акт, или представляват перлокутивен успех. С оглед на това ефектът от комуникативното взаимодействие трябва да се съпостави с целта, набелязана от началния директивен акт или някакъв подразбиращ се (или съвпадащ с него) перлокутивен акт. Не на последно място е важно да се прецени какво е мястото на словесната реакция в интеракцията: дали тя е търсен, или страничен ефект, дали е показателна за определена комуникативна нагласа (преплетена с някакво комуникативно намерение), или е резултат от комуникативното въздействие, дали е „лакмус“ за ползотворното сътрудничество между комуникантите и най-общо какво е нейното значение за динамиката и развитието на словесния обмен. Отговорите на тези въпроси допринасят за преосмислянето на някои основни фактори за речевото поведение и за усъвършенстване на комуникативната компетентност.

БЕЛЕЖКИ

1. Достатъчно е да се припомни, че „нито една пропозиция не може да се разглежда монологично“ (Хабермас, 1999: 58), както и че „един глас не завършва и не разрешава нищо. Два гласа са минимален живот, минимално битие“ (Бахтин, 1979: 294).
2. Такива не липсват още сред съвременниците на научното направление, обогатило съвременната мисъл с непреходни идеи и методи. Кожибски смята, че дори в общ план функционирането на човека не може да се сведе

до поведенческите му изменения. Той заявява, че бихейвиоризмът е крайно наивен и далечен на научната методология въобще – неспособен е да създаде адекватна теория за природата на човешкия разум, защото „физиологичният прочит“ създава мярка за човека по животински стандарт и пренебрегва най-характерните форми на човешко поведение (Korzybski, 1958: 72 – 74, 334). По-късно поведенческият поглед към дейността на субекта е заклеймен от марксистката школа, според която бихейвиористкият подход към изучаването на човешкото поведение е несъстоятелен, защото свежда личностния поведенчески акт до „моторен елемент“, или рефлекс, и не отчита социалните условия, в които той се формира (Узнадзе, 2004: 29 – 30).

3. Термините следват разграничението на Гофман между *отклик* (response) и *отговор* или *отзвук* (reply). Към първия вид се отнасят всякакви видове реакция (промяна в състоянието или поведението на субекта), а към втория – конкретният словесен отклик (реакция с правилно оформена реч) (Goffman, 1981).
4. Неутралността възниква по силата на ограничението за пълнота на интеракцията, формулирано от Руле, според което непълнотата на някоя от фазите на договарянето (пропозиция, реакция и оценка) е предпоставка за допълнително (вторично, третично и т.н.) договаряне (Roulet, 1992).
5. Сред учените, които не приемат тази постановка, е Холдкрофт – той заявява категорично, че изказът може да се анализира от илокутивна и перлокутивна гледна точка, дори наблюденията във втория случай са по-ясни от предположенията в първия (Holdcroft, 1992).
6. Различно е единствено становището на Кързън: перлокутивните ефекти, желани от говорещия при произнасяне на илокутивния акт, може да се разглеждат и като илокутивна или комуникативна сила (Kurzon, 1998).

ЛИТЕРАТУРА

- Бахтин, М. М. *Проблемы поэтики Достоевского*. Москва, Советская Россия, Москва, 1979.
- Димитрова, Ст. Към въпроса за изграждането на речеви формации в различни комуникативно-прагматични ситуации. В: Димитрова, Ст. (Съст. и ред.). *Прагматика на текста*. АИ „Проф. Марин Дринов“, София, 1991, 12 – 52.
- Димитрова, Ст. Проблеми на значението и текстови категории. В: Димитрова, Ст. (Отг. ред.). *Лингвистика на текста*. АИ „Проф. Марин Дринов“, София, 1995, 9 – 46.
- Звегинцев, В. А. *Предложение и его отношение к языку и речи*. Издательство Московского университета, Москва, 1976.
- Каган, М. С. *Мир общения: Проблема межсубъектных отношений*. Политиздат, Москва, 1988.

- Карагьозова, С. Прагматика на отказите в българския език. В: Димитрова, Ст. (Съст. и ред.). *Прагматика на текста*. АИ „Проф. Марин Дринов“, София, 1991, 175 – 181.
- Падучева, Е. В. (1982). Прагматическите аспекти связности диалога. *Изв. АН СССР. Серия литературы и языка*, 41 – 4, 305 – 313.
- Падучева, Е. В. *Высказывание и его соотносительность с действительностью (Референциальные аспекты семантики местоимения)*. Наука, Москва, 1985.
- Узнадзе, Д. Н. *Общая психология*. Питер, Санкт Петербург, 2004.
- Фатер, Х. *Увод в езикознанието*. Труд, София, 2002.
- Хабермас, Ю. *Философия на езика и социална теория (Избрани студии)*. ЛИК, София, 1999.
- Юрдхайм, Х. *Наука за четенето*. Пет плюс, София, 1998.
- Allan, K. *Linguistic Meaning*. Vol. 2. Routledge & Kegan Paul, New York, 1986.
- Alston, W. P. *Illocutionary Acts and Sentence Meaning*. Cornell University Press, Ithaca, 2000.
- Beebe, L. M., T. Takahashi, R. Uliss-Weltz. Pragmatic transfer in ESL refusals. In: Scarcella, R., E. Andersen, S. D. Krashen (Ed.). *On the development of communicative competence in a second language*. Newbury House, Cambridge MA, 1990, 55 – 73.
- Bloomfield, L. *Language*. Henry Holt and Co, New York, 1933.
- Bohm, D. On Dialogue. In: Nichol, L. (Ed.). *On Dialogue: David Bohm*. Routledge, London, 1996, 6 – 47.
- Brown, G. *Speakers, listeners and communication: explorations in discourse analysis*. Cambridge University Press, Cambridge, 1995.
- Davidson, J. Subsequent versions of invitations, offers, requests and proposals dealing with potential or actual rejection. In: Atkinson, J. M., J. Heritage (Ed.). *Structure of Social Action: Studies in Conversation Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge, 1984, 102 – 129.
- Gaines, R. N. (1979). Doing by saying: Toward A theory of perlocution. *Quarterly Journal of Speech*, 65, 207 – 217.
- Goffman, E. Replies and Responses. *Forms of Talk*. Basil Blackwell, Oxford, 1981, 5 – 77.
- Holdcroft, D. Searle on Conversation and Structure. In: Parret, H., J. Verschueren (Comp.). *(On) Searle on Conversation*. John Benjamins B. V., 1992, 57 – 77.
- Jacobs, S. Language and Interpersonal Communication. In: Knapp, M. L., J. A. Daly (Ed.). *Handbook of Interpersonal Communication*. Sage Publications, Thousand Oaks, 2002, 213 – 240.
- Kasper, G. Speech acts in interaction: Towards discursive pragmatics. In: Bardovi-Harlig, K., C. Félix-Brasdefer, A. Omar. *Pragmatics and Lan-*

- guage Learning*. Vol. 11. National Foreign Language Resource Center, Honolulu HI, 2006, 281 – 314.
- Korzybski, A. *Science and Sanity: An introduction to non-Aristotelian systems and general semantics*. Institute of General Semantics, New York, 1958.
- Kurzon, R. The speech act status of incitement: Perlocutionary acts revisited. *Journal of Pragmatics*, 29, 1998, 571 – 596.
- Moeschler, J. Speech act theory and the analysis of conversation. In: Vanderveken, D., S. Kubo (Ed.). *Essays in Speech Act Theory*. John Benjamins, Amsterdam, 2002, 239 – 261.
- Perrault, C. R., J. F. Allen. (1980). A Plan-Based Analysis of Indirect Speech Acts. *American Journal of Computational Linguistics*, 6: 3-4, 571 – 596.
- Robinson, W. P. *Language in Social Worlds*. Blackwell Publishing, 2003.
- Roulet, E. On the Structure of Conversation as Negotiation. In: Parret, H., J. Verschueren (Comp.). *(On) Searle on Conversation*. John Benjamins B. V., 1992, 91 – 101.
- Schegloff, E. A. *Sequence Organization in Interaction: a Primer in Conversation Analysis*. Vol. 1. Cambridge University Press, Cambridge, 2007.
- Searle, J. R. Conversation. In: Parret, H., J. Verschueren (Comp.). *(On) Searle on Conversation*. John Benjamins B. V., 1992, 7 – 29.
- Van Dijk, T. Dialogue and cognition. In: Vaina, L., J. Hintikka (Ed.). *Cognitive constraints on communication*. Reidel, Dordrecht, 1983, 1 – 17.

VERBAL REACTION: ACT AND/OR EFFECT?

Abstract. Communicative actions in bilateral discourse are situated and combined in intercourse – all and any of them are important for the dynamics and the development of the verbal exchange. Therefore, their systematization should be based on principles which are valid in the field of dialogical interaction. On this ground come in the suggested discursive-pragmatic approach to the potential responses and the reflections on the verbal reaction of the addressee, outlining it as an attempted effect (a product of a certain intent, an illocutionary or perlocutionary response) and/or an independent impulse (loading a new intention).

✉ **Dr. Donka Mangacheva, Assoc. Prof.**
Department of Romance Studies
Faculty of Classical and Modern Philology
University of Sofia
15, Tsar Osvoboditel Blvd.
1000 Sofia, Bulgaria
E-mail: dmangacheva@gmail.com