

КОМУНИКАТИВНИЯТ УСПЕХ В ДИАЛОГИЧНОТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Донка Мангачева

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме. Изследването очертава различни начини за концептуализация и интерпретация на комуникативния успех в диалогичната интеракция. Вербалната реакция на слушащия не би могла да се окачестви като комуникативен успех на говорещия – тя не е перлокутивен ефект на началния акт в дадено диалогично единство, нито плод на едностранно доминантно планиране. Напротив, следва да се тълкува като равнопоставено интенционално действие – израз на отношение към предложението интерактивен модел и принос към общия интерактивен резултат от обмяна, предопределен от взаимозависим избор.

Keywords: communicative success, illocutionary act, perlocutionary act, perlocutionary effect, interaction, transaction, outcome, cooperation

Всички теоретични модели на комуникацията разграничават успешна и неуспешна комуникация (с особено внимание към втория случай), а в прагматиката и философията на езика се говори предимно за *комуникативен успех*. Втората формулировка поставя акцент върху резултата от конкретно действие или взаимодействие, върху условията за успешно извършване на речевото действие и измества на заден план идеите за същността на комуникативния процес. Предадена в най-сбит вид, изходната идея е следната. Речевият акт е успешен, ако крайното вътрешно състояние („мисловният епизод“) на реципиента съответства на началното (това на подателя) (Pagin, 2008), т.е., ако липсват комуникативни несполуки или те са несъществени и може да се коригират в процеса на общуването (Димитрова, 2009: 159). Например, за да има успех директивният акт, слушателят трябва преди всичко да осъзнае значението му: да идентифицира извънречевата сила на подадения изказ и да приеме речевия акт като изява на говорещия с цел да предизвика действието, заложено в пропозицията. Непосредствено след осмисляне на споменатата илокутивна стойност адресатът следва да встъпи във взаимоотношение с подателя. Чрез словесния си отговор слушащият потвърждава илокутивното си разбиране и заявява до каква степен е склонен да се съобрази с плана на говорещия. Ако се приеме тази постановка, следва, че само непосредствената реакция на слушателя (отзвук и/или отклик) би била показателна за успешното извършване на началното речево действие и в частност на кодираните

в него илокутивен и перлокутивен акт. На това схващане се основава тезата, че едно комуникативно действие има перлокутивен успех само ако бъде изпълнено, докато за илокутивния му успех се съди по разбирането от страна на слушателя (Bach & Harnish, 1992). В този дух се изказва и Алстън, но с уточнението, че перлокутивният успех зависи от желанието на слушащия да извърши това, което говорещият иска, или желанието му да не постъпва по нежелан от говорещия начин (Alston, 2000: 37). Преценката за крайния резултат изхожда от позициите на говорещия. Успешен перлокутивен акт се отчита, когато постигнатият перлокутивен ефект съвпада с желаната (целена) реакция на слушащия – пристъпване към исканото действие. Останалите перлокутивни ефекти, които не са плод на устремените действия на говорещия, се разглеждат като интерактивни резултати в потока на взаимодействието, но не се окачествяват като успех или неуспех в словесното общуване.

Успеваемостта на словесното действие е засегната и във възраженията на Пагин срещу традиционните бихейвиористки и прагматистки представи, които залагат на оперативни понятия като знание или надеждност или приписват на комуникантите сложна система от интенции¹⁾ и убеждения (Pagin, 2008). Според учения самата идея за комуникативен провал е несъстоятелна, щом разпознаването на рефлексивната интенция се приема за достатъчно условие за успеха на речевия акт²⁾. От друга страна, е неползотворен и опитът за обяснение на комуникативния успех въз основа на управляваното от двамата комуниканти понятие за мисловно съдържание или чрез реконструкция и систематизация на общоприети предтеоретични понятия (наред със задължителното актуално знание). Факт е, че общуването може да се проведе успешно дори ако участниците не разполагат с еднакъв концептуален набор (интерпретация, значение и референция). Следователно комуникативният процес и участниците в него са *достатъчно надеждни* (sufficiently reliable)³⁾ по презумпция, т.е. не е необходимо комуникантите да имат едни и същи мисли, а мислите им да са достъпни за другия. В това се концентрира и разбирането за релевантност – тя е въпрос на достъпност до определен контекст, а не на споделено знание. В дефиницията на Спърбър и Уилсън „едно предположение е релевантно за субекта в даден момент, ако и само ако е релевантно в един или повече контексти, достъпни за субекта в същия момент“ (Sperber & Wilson, 1986: 144)⁴⁾. Как адресатът стига до правилното тълкуване, не е релевантно за успеха на комуникативния процес и не бива да се смесва с вярата в успеха като цяло (както и с вярата в теорията като обяснителен метод). Затова комуникативният успех не се приравнява към избягване на неуспеха. Успехът означава постигане на резултат с по-добър, по-точен, по-бърз, по-траен ефект при по-малък разход на енергия (Pagin, 2008).

Илокутивният неуспех е теоретично възможен – многобройни изследвания в съвременната наука са посветени именно на неговите граници и предпоставки. На практика обаче той е едва ли не изключен – до това становище стигат и наблюда-

денията върху езиковата практика. В реалната речева ситуация слушащият успява да идентифицира почти безпогрешно релевантния център на определен изказ. Както отбелязва Билмс, „хората знаят какво се има предвид дори когато не могат да го изразят“ (Bilmes, 1986: 108). В редки случаи интерпретацията, до която достига, е различна от предвидената, но задължително е издържана от логическо и контекстуално гледище. Объркването може да е плод на неправилната преценка на говорещия при построяването на посланието, както и на преднамерено усилие от страна на адресата за преразглеждане на отношенията или посоката на контакта – слушащият е не просто обект на влияние от страна на говорещия, а независим планиращ субект и равностоен двигател на интерактивните отношения.

Комуникативният успех е разгледан задълбочено и през призмата на комуникативната рационалност, базирана на консенсуса между участниците в общуването и следването на правила. Хабермас смята, че успехът на едно комуникативно действие (удовлетворяването на намеренията на всеки комуникант) почива на идеята за координация в словесното общуване, а провалът му – на нарушение на фоновия консенсус и неудовлетворяване на предпоставените претенции за валидност (Хабермас, 1999: 13–14). Според германския философ разбирателството е предпоставка за преследване на комуникативните цели като общи и за двамата партньори, а разбираемият и приет от слушащия извънречев акт (вече превърнат в споделено знание) има обвързваща сила – той се пренася върху релевантните за акта последствия, предизвиквайки *координация на действията* на комуникантите. Така Хабермас приема, че междуличностното отношение възниква като резултат от илокутивната сила на изказа (без обаче да обясни защо, ако обвързването е неизбежно от илокутивна гледна точка, трябва да бъде заложено като изначална цел на комуникативното действие). Възнамеряваното взаимоотношение може да бъде осуетено, ако съществуват определени основания: адресатът няма желание за (съ)действие или словесното действие е илокутивно неразбираемо (неприемливо) (вж. Хабермас, 1999: 87–109). Слабо звено в теорията на Хабермас е подценяването на контекста (в т.ч. съществуването на паралелни контексти, несподелени от комуникантите) и рефлексивността. Съществено обаче е заключението, че достигането на илокутивните цели и на замисления перлокутивен ефект не е заслуга на отделен участник в комуникацията, а е резултат от съвместни усилия (винаги кооперативно). Становището е подкрепено и от Гу, който подчертава, че перлокутивният ефект не се причинява от говорещия, а се извършва от слушащия. В този смисъл той е съвместното начинание на комуникантите (Gu, 1993).

Каква е обаче ролята на словесния отговор и до каква степен той е показателен за комуникативен успех? Ван Емерен и Гротендорст определят като минимален комуникативен ефект, към който е насочен всеки речев акт, адресатът да приеме това, което се цели в речевия акт (Ван Емерен & Гротендорст, 2006: 109–116)⁵⁾. За релевантна реакция учените смятат извършването на речев акт, който изразява идеята, че предходният е бил разбран/приет или обратно. Ван Дейк обаче уточня-

ва, че при всички положения отговорът е показателен за приемливостта на посланието, докато самият акт на приемане не е ситуативно очевиден (Van Dijk, 1977).

Всички физически действия на слушащия в отговор на въздействието на говорещия излизат от полето на вербалното общуване, въпреки че са породени от изказ с ясна граматическа форма и комуникативна функция. Обект на прагмалингвистичен анализ може да бъде само *отзвукът* (словесната реакция). Евентуалната му съпоставка с *отклика* (двигателната или общо психологическата реакция) установява дали поведението на събеседника е последователно и непротиворечиво и дава отправна точка за разсъждения върху качеството и потенциалното развитие на общуването в разширеното диалогично пространство. Подходящ пример е ответната реплика на подбудата в диалогичното взаимодействие. В този случай, от една страна, чрез словесния отговор адресатът потвърждава, че разбира извърречевата 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 по отношение на действията си в зависимост от диспозицията си (съзнателна, за разлика от нагласата, която е подсъзнателна), собственото си планиране и рутина, практически си опит, индивидуалните си психични свойства и конкретното въздействие на подбудителния изказ. Адресатът, както посочва Браун, има право да избере дали да обърне внимание на дадено послание, върху коя част от него да се съсредоточи и да потопи интерпретацията в различна матрица от разбирания (Brown, 1995: 27). Воден от същата идея, Гофман обобщава, че всеки отклик е вдъхновен от преждеговорившия: по него може да се съди за положението или включването на този, който го произвежда, в това, което „се случва“ – той е внимание, оценка и разбиране на това, което „се случва“ или негов компонент в ползването на отделната личност (Goffman, 1981: 35–72). Тези мнения дават различен поглед към вербалната изява на събеседника, тъй като залагат повече на агентивното начало, отколкото на причинно-следствените връзки в поведението на говорещите. Преди да се пристъпи към подробното им разглеждане обаче, е уместно да се направи равностметка на тезата за словесния отговор като перлокуция. Връщайки се към нейната теоретична основа, може да се обобщи следното. Илокутивното разбиране и цел се достигат само кооперативно; перлокутивният успех зависи в същата степен от активната намеса на събеседника, защото е неразривно свързан с илокутивния и предполага установено отношение на сътрудничество между комуникантите; единствено перлокутивният ефект е показателен за качеството на взаимодействието, предпоставено от разбирането на илокутивния акт. На този фон изглежда логична крайността в позициите на Кембъл: самото разграничение между илокуция и перлокуция е несъстоятелно и безсмислено – двете понятия са напълно кухи, защото всеки илокутивен акт предизвиква перлокутивен ефект (Campbell, 1973). Всъщност полемиката относно традиционната подялба между илокуция и перлокуция не е от значение за конкретното изследване, достатъчно

е да се отбележи следното. Дори „разграничението“ да е необходимо като скъла за отчитане на стойности, е „кухо“ противопоставянето им като различни речеви актове с различни последствия: илокуцията и перлокуцията са двете страни на комуникативния акт. По-важно е да се изясни до каква степен действието на адресата (отзвук и/или отклик) в използвания по-горе пример е резултат от преднамереното въздействие на подателя на подбудата (евентуално перлокуция, пряко обвързана с илокуцията).

Това е и последният тежък въпрос към теорията за речевите актове, формулиран от Гу като „безизходицата на перлокуцията“ и подкрепен от Хабермас (Gu, 1993; Хабермас, 1999: 104). Тяхната критика е насочена главно към тезата за каузалността на перлокуцията, според която изказът на говорещия причинява промяна в поведението на адресата⁶⁾. Основният им аргумент е, че речевият акт не се вписва автоматично в теоретичния модел за целева дейност, където целта на действието следва да се определи независимо от средствата на интервенция като състояние, което следва да настъпи каузално в обективния свят. Тук е уместно да се отбележи и възгледът на Фон Райт: „Да кажем, че причиняваме ефекти, не означава, че агентите са причини. Означава, че правим неща, които тогава като причини произвеждат ефекти, „действат“ или „оперират“ като причини.“ (Von Wright, 2004: 69). Според Гу самото твърдение, че изказът на говорещия предизвиква отговор, е опростенческо и подвеждащо – то не отговаря на реално протичащото явление. Преди всичко каузалната теза не е в състояние да обясни защо има случаи, в които изказът не е последван от отговор, т.е. не може да обясни защо изказът не причинява отговор (отново последица от тайнственото упражняване на въздействието). Със същата безпомощност споменатата теза стои и пред словесния отговор – тя не може да оправдае неговата поява, след като е допуснала, че физическото изпълнение на целеното от говорещия действие е достатъчно потвърждение за въздействието на изказа на говорещия. Логиката на каузалното обяснение е едностранчива: неразбирането задължително не води до действие, но обратната възстановка е невъзможна – разбирането не води задължително до действие. В тази светлина адресатът на изказа губи легитимността си на деятел и е принизен до робот (вж. Gu, 1993). По този въпрос друг от противниците на каузалната теза, Марку, смята, че разбирането на комуникативното намерение и съдържанието на речевия акт не може да представляват достатъчно основание за извършване на търсеното от говорещия действие именно защото адресатът е рационален субект (надарен със съзнание и по презумпция постъпващ рационално), който придава относителна достоверност на изказа на говорещия. Освен всичко не новата информация (резултат от разбирането на изказа), а вече известната информация (убежденията) променя поведението (Marcu, 2000).

Останалите концепции за перлокуцията (тезата за многозначността, за безкрайността и за нерелевантната интенция) според Гу стигат до *самоизмамата*, че ефектът е равен на акт (effect=act fallacy). Опасността идва оттам, че всеки

изказ може да бъде „набеден“ за много повече ефекти, отколкото действително са замислени, и в този смисъл интенцията не би могла да бъде съществен фактор за обяснение. Ако се следва логиката „има ефект, има акт“, се оказва, че ефектът трябва да служи за дефиниране на акта. Тогава не става ясно как може изказът на говорещия да не е определящ фактор за перлокутивния акт, щом актът е извършен от говорещия. Извън блестящата аргументация на Гу заслужава да се отчете и достойнството на предложенията от него транзакционален подход (Gu, 1993). Терминът *транзакция* в психологията е наложен от Берн и съответства на единица на социално взаимодействие (вкл. общуване) в рамките на определена група с основни параметри: стимул, който произвежда от една личност (независимо дали словесен или несловесен), и съотнесенният с него отговор от друга личност (отново словесен или несловесен) (Berne, 1975: 83–87; Berne, 2010: 28). В обикновения транзакционален анализ се съпоставят състоянията на егото, изразени в транзакционалния стимул и в транзакционалната реакция. В светлината на тази концепция изказът играе *ролята на спусък* (triggering role) в *комуникативната транзакция*, а отговорът на другия участник е неговият собствен принос в транзакцията, плод на независимия му избор. Интерактивното отношение между говорещия и слушащия има лингвален и комуникативен аспект. В този смисъл перлокуцията не е нито акт, нито ефект, а транзакция, която обединява речевите актове на говорещия и актовете за отговор на слушащия. Зад сходна идея застава и Хийт, който смята, че когато *изходът* (outcome) от една ситуация зависи от двама независими деятели („взаимозависим избор“), нито един от тях поотделно не може да определи дадено *състояние* (state), защото не може да го контролира, а неговото *действие* (action) задължително се съчетава с действието на другия в резултата от ситуацията (Heath, 2003: 59). Подобно разбиране е залегнало и в дефиницията на Леонтиев за взаимодействието като колективна дейност, която следва да се разглежда не като съдържание или продукт, а в плана на социалната ѝ организация (Леонтьев, 1975: 113). Ако се възприеме концепцията за комуникативното взаимодействие като транзакция или синхронно (успоредно или реципрочно) социално действие, онагледено или постигнато със средствата на езика, е важно да се изяснят движещите сили и принципи в словесната интеракция, които синхронизират (и понякога хармонизират) усилията на участниците. Въпросът представлява интерес не само за лингвистичната прагматика, но попада и в обсега на близките области на научно познание, съпричастни на проблематиката: социална психология, теория на комуникацията, анализ на дискурса, анализ на разговора, лингводидактика.

В заключение може да се обобщи, че както изолираният речев акт, така и диалогичното взаимодействие не се ограничават до стереотипите на целевата дейност. Най-малкото, защото по думите на Бавелас „и най-умният и смел редуccionист не владее алхимията, за да възпроизведе градивната спонтанност на диалога на базата на две цели в отделни умове.“ (Bavelas, 1991). Достигането на илокутивни-

те цели и на замисления перлокутивен ефект не е изключителна заслуга на отделен участник в комуникацията, а е резултат от съвместни усилия (винаги кооперативно). Словесната реакция не може да се окачестви като комуникативен успех на говорещия или перлокутивен ефект на началния акт в диалогичното единство (или въобще плод на едностранно доминантно планиране). Тя следва да се тълкува като равнопоставено интенционално действие – израз на отношение към търсеното взаимодействие и принос към общия интерактивен резултат. Разглеждан в тази перспектива, изходът от словесната интеракция е съвместен продукт на взаимозависим избор – той не е заслуга на отделен участник в диалога и не съвпада задължително със заложените от него цели. Интерактивният/транзакционният резултат е синтез от намеренията на комуникантите (независимо дали адресатът постъпва по предпочитания от адресанта начин), които може да си съдействат в определена степен за постигане на дадени цели, съответстващи, съпътстващи или противоречащи на собствените им планове. Ако вербалният социален обмен представлява самоподобна и самоподдържаща се структура, резултатът, постигнат на всяка фаза, не бива да се схваща като окончателен, а в най-добрия случай като изчерпателен за конкретния момент.

БЕЛЕЖКИ

1. Докато интенционалността въобще е подчинена на „масивен фон на слабо проявени (приети за даденост), неописани предположения и практики“ (Carston, 2002: 83).
2. Постановката е заложена още от Грайс: комуникативното намерение следва да бъде идентифицирано, тогава общуването е успешно независимо дали ще настъпят или не странични ефекти като скука, убеждение и др. (Hamish, 2010).
3. Преводът на всички термини, които не се ползват с известност в специализираната литература на български език, е на автора (за справка в скоби е приложено наименованието в оригинал).
4. Преводът на всички цитати от научни съчинения, неиздадени на български език, е на автора (срв. Литература).
5. Твърдението се среща и в разработките на Туомела, според когото перлокутивната интенция включва не само разбиране на интенцията на говорещия, но също „приемане“ и „коопериране“ (Tuomela, 2000: 157).
6. Вж. Vanderveken, 2000; Познер, 2002: 169.

ЛИТЕРАТУРА

Ван Емерен, Ф. Х., Р. Гротендорст. (2006). *Системна теория на аргументацията*. София. Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
Димитрова, Ст. (2009). *Лингвистична прагматика*. София. Велес.
Леонтьев, А. А. Общение как объект психологического исследования. В:

- Методологические проблемы социальной психологии*. Москва. Наука. 106 – 123.
- Познер, Р. Прагматика. В: *Litora Psycholinguistica*. София. Сема РИИ. 164 – 205.
- Хабермас, Ю. (1999). *Философия на езика и социална теория* (Избрани студии). София. ЛИК.
- Alston, W. P. (2000). *Illocutionary Acts and Sentence Meaning*. Ithaca. Cornell University Press.
- Bach, K., R. M. Harnish (1992). How performatives really work: a reply to Searle. *Linguistics and Philosophy*, 15(1), 93 – 110.
- Bavelas, J. (1991). Some problems with linking goals to discourse. In: Tracey, K. (Ed.) *Understanding Face-to-Face Interaction*. Hillsdale NJ. Lawrence Erlbaum, 119 – 130.
- Berne, E. (2010). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. Penguin Books.
- Berne, E. (1975). *Transactional Analysis in Psychotherapy: A Systematic Individual and Social Psychiatry*. Souvenir Press.
- Bilmes, J. (1986). *Discourse and behavior*. New York. Plenum Press.
- Brown, G. (1995). *Speakers, listeners and communication: explorations in discourse analysis*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Campbell, P. N. (1973). The rhetorical view of locutionary, illocutionary and perlocutionary acts. *Quarterly Journal of Speech*, 59, 284 – 296.
- Carston, R. (2002). *Thoughts and Utterances: The Pragmatics of Explicit Communication*. Basil Blackwell.
- Goffman, E. (1981). *Forms of Talk*. Oxford. Basil Blackwell.
- Gu, Y (1993). The impasse of perlocution. *Journal of Pragmatics*, 20, 405 – 432.
- Harnish, R. M. (2010). Fragments and Speech Acts. In: *Speech Acts in Theory and Applied Studies*. Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne, 3 – 38.
- Heath, J. (2003). *Communicative Action and Rational Choice*. MIT Press.
- Marcu, D. (2000). Perlocutions: The Achilles' Heel of speech act theory. *Journal of Pragmatics*, 32, 1719 – 1741.
- Pagin, P. (2008). What is communicative success? *Canadian Journal of Philosophy*, 38(1), 85 – 116.
- Sperber, D., D. (1986). Wilson. *Relevance: Communication and cognition*. Cambridge MA. Harvard University Press.
- Tuomela, R. (2000). *Cooperation: a philosophical study*. Dordrecht. Kluwer Academic Publishers.
- Vanderveken, D (2000). Towards a Formal Discourse Pragmatics. In: *Proceedings of the Twenty-Fourth International Florida Artificial Intelligence*

- Research Society Conference*. Association for the Advancement of Artificial Intelligence, 2000, 200 – 202.
- Van Dijk, T. (1977). Acceptability in Context. In: *Acceptability in Language*. Mouton, The Hague, 39 – 62.
- Von Wright, G. H. (2004). *Explanation and Understanding*. Ithaca NY. Cornell University Press.

ТЕРМИНОЛОГИЧНО УТОЧНЕНИЕ

РЕЧЕВ АКТ: Терминът *речев акт* се появява през 60-те години на XX в., когато австрийският философ Л. Витгенщайн налага идеята за „езикова игра“ като форма на живота, т.е. представата за езиковото общуване като вид човешка дейност. Въз основа на тези позиции Дж. Остин създава теория за речевите актове, която разглежда говоренето като подчинено на определено намерение и преследващо определена цел. Въвежда и термините *пропозиционален акт* (propositional act): референция и предикация; *локутивен акт* (locutionary act): акт на изказване, т.е. реализация на езика в определен момент на комуникацията; *илокутивен акт* (illocutionary act): цели определено въздействие върху адресата и се намира в пряка зависимост от ситуацията на комуникацията, от социолингвистичните условности (конвенции), от отношенията между комуникантите и т.н.); *перлокутивен акт* (perlocutionary act): ефектът от речевия акт върху адресата). В специализираната литература на български език успоредно с тези названия се срещат *говорен акт* – *локуционен/локуционарен акт* – *илокуционен/илокуционарен акт* – *перлокуционен акт*.

ИЛОКУЦИЯ и ПЕРЛОКУЦИЯ: *Илокуцията* (*илокутивната* или *извънречева сила*) показва какво действие извършва говорещият посредством изказа, затова тя е признак на изказа, произведен от говорещия при извършване на илокутивния акт. Илокутивната цел на подбудителния речев акт е най-важният компонент на неговата *илокутивна* (*извънречева*) *сила*. Една от най-известните класификации на речевите актове принадлежи на Дж. Сърл. В нея се залага на признака *илокутивна цел* на речевия акт, тъй като именно целта е връзката на пропозиционалното съдържание на даден извънречев акт със *света на изказа* (world of the utterance). Основните видове речев акт отговарят на пет категории *илокутивна сила*: *асертиви*, *комисиви*, *директиви*, *декларативи* и *експресиви*. *Перлокуцията* е въздействието, което адресантът упражнява върху адресата чрез конкретна илокуция. *Илокуцията* и *перлокуцията* в рамките на определено речево действие се преплитат в психологическата приспособителна изменчивост на участниците в диалога. Открояването на извънречевото съдържание е принципно обзримо, докато перлокуцията е неконвенционална и невинаги прозрачна. Повечето науч-

ни 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.

ИНТЕНЦИЯ: Комуникативното намерение на говорещия е познато като *рефлексивна интенция*. Насочено е към събеседника и е свързано с описанието на илокутивната цел на изказа – тя се дефинира чрез намерението слушащият да разпознае това, което говорещият извършва, произнасяйки същия изказ (т.е. да установи илокуцията на изказа).

COMMUNICATIVE SUCCESS IN THE DIALOGICAL INTERACTION

Abstract. The study attempts to outline the ways in which communicative success in the dialogical interaction is conceived and interpreted. The verbal reaction of the hearer shouldn't be qualified as communicative success of the speaker, since it's neither a perlocutionary effect of the opening act within the dialogue unit nor a product of a unilateral dominant planning. As a coequal act the same conveys certain intentional function and attitude towards the interactional model proposed by the speaker and contributes to the joint outcome of the exchange determined by an interdependent choice.

Donka Mangacheva

✉ Sofia University "St. Kliment Ohridski"
15, Tsar Osvoboditel Blvd.
1504, Sofia, Bulgaria
e-mail: dmangacheva@gmail.com