

Оферта и акцепт в современной теории речевых актов

Геращенко Алёна Игоревна

Студент (бакалавр)

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Факультет права, Москва, Россия

E-mail: alena_gerashchenko@mail.ru

Восприятие «оферты» и «акцепта» исключительно как юридико-лингвистических инструментов, используемых при конструировании договора, является основанием для формирования у контрагентов неправильного представления о природе последнего. В отечественной юриспруденции языку не уделяется должного внимания, и он воспринимается только как носитель информации, хотя на самом деле язык является самостоятельным явлением, а зачастую и самим действием. Отношение субъектов договорных правоотношений к языку только как к средству достижения своих целей может стать причиной нарушения свободы договора, его неверной интерпретации, что в итоге, ведет к признанию договора недействительным. Целью исследования «оферты» и «акцепта» с позиции теории речевых актов является определение смысла, который в них должны вкладывать стороны договора для совершения успешной сделки. Анализ элементов договора и его толкование в целом посредством применения указанной теории — метод школы юридического формализма, который находится сегодня в центре внимания многих юристов англо-санктонской и романо-германской правовых семей.

В связи с обозначенной выше проблемой и целью представляется важным обращение к лингво-философским традициям. Теория речевых актов, сформированная в рамках английской школы лингвистического анализа в конце XIX - начале XX вв., характеризуется универсальностью ее применения в науке. Исследование речевых актов интересно, поскольку оно позволяет объяснить природу юридического языка, представленного преимущественно перформативными (иллокутивными) речевыми актами, которые не являются описанием действительности, но воздействуют на состояние мира.[5]

Договоры и их элементы, как законы и постановления судов, — «вещи в себе». Они не могут быть оценены с точки зрения «правильности» или «неправильности», их можно анализировать только с позиций «успешности» или «неуспешности». Успешным акт может быть тогда, когда он удовлетворяет ряду критериев, описанных в работах Остина и Сёрля, и когда сторонами договорных правоотношений достигается коммуникативная цель.[1]

Исследованию теории речевых (социальных) актов, семантики, модальной логики, лингвистической философии и договорных правоотношений посвящено немало трудов, авторами которых являются А. Райнах, Л. Витгенштейн, М. Хайдеггер, Дж.Л. Остин, Дж.Р. Сёрль, Ф. Соссюр, Д.Драйвер, Ю.Масаке, С.Шейн, А.Рейнах, П.М.Тиерсма, Л.Фиорито, Л.М.Солан, Дж.Ф.Липшоу и др.

Основателями теории, предполагающей, что действия можно осуществлять при помощи слов, являются А.Райнах, Дж.Л.Остин и Дж.Р.Сёрль. Такие действия были названы Райнахом «социальными актами» (1913 г.), а Остином и Сёрлем — «речевыми» (1962 г.). Если Райнаха интересовали акты больше в правовом контексте, то его последователей — в лингвистическом. По мнению немецкого феноменолога, обещание как основа обязательственных правоотношений не может быть воспринято само по себе: необходимо обращение к социальному акту, его выражающему. Остин и Сёрль разделяют данную позицию и развивают мысль, формируя классификацию речевых актов в зависимости от коммуникативных целей. Важной категорией для анализа «оферты» и «акцепта» являются речевые акты, «комиссивы», представляющие собой обещания, обязательства, декларированные

намерения.[3]

Важно, что рассматриваемые речевые акты должны сопровождаться определенными условиями, конвенциями. Также следует обратиться к исследованиям Сёрля, в которых лингвист делит обещания как речевые акты на «искренние» и «неискренние». В случае с искренними обещаниями можно говорить о наличии интенции у говорящего, в случае неискренности интенция не имеет места. Развивая мысль о неискренних обещаниях, Дж.Р.Сёрль вводит термин «responsibility for having the intention». Эта категория предполагает, что хотя обещание может и не определяться интенцией, субъект, который его произносит, берет на себя «ответственность за обладание намерением» (фикция намерения).[4]

Теория речевых актов, являющаяся одним из инструментов аналитической философии, сложившейся в XX в., и применяемая при интерпретации договоров, имеет своей основой представления о языке, сформированные Ф. Соссюром, Л. Витгенштейном и М. Хайдеггером. По мнению этих ученых, для восприятия действительности в целом необходимо учитывать осмысленное употребление знаков, являющихся чувственно воспринимаемыми частями символов, составляющих язык.

Толкование договора в соответствии с указанными лингво-философскими традициями является главным методом школы юридического формализма, расцвет которой приходился на 1960-70 гг. Сегодня многими юристами (П.М.Тиерсмой, Л.Фиорито, Ю.Масаке, С.Шейном и др.) предпринимаются попытки восстановления этой школы. Дж.Ф.Липшоу отмечает, что хотя П.М.Тиерсма и сделал неоценимый вклад в развитие формализма, тем не менее данная теория устарела. Если в XIX и XX вв. «отследить» реализацию модели оферты-акцепта было несложно, т.к. выражение взаимных намерений оферента и акцептора сводилось к формальному заданию вопроса и получению на него ответа, то сегодня эмпирически описать такую транзакцию практически невозможно.[2] Однако, никак нельзя оставить без внимания тот факт, что договоры и их составляющие, которые сегодня преимущественно оформляются текстуально, гораздо проще толкуются, проверяются на «успешность»/ «неуспешность» и классифицируются с помощью лингвистических формальных методов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ситуативный анализ «оферты» и «акцепта» как языковых единиц с учетом определенных конвенций и критериев и толкование договора с точки зрения современной теории речевых актов, несмотря на ряд недостатков, являются эффективными способами определения намерений контрагентов и действительности договора.

Источники и литература

- 1) Austin, J. L. How to do things with words. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1962.
- 2) Lipshaw, J.M. Formalism, Speech Acts, and the Realities of Contract Formation // Speaking of Language and Law: Conversations on the Work of Peter Tiersma. 2015.
- 3) Schane, S. Contract Formation as a Speech Act // The Oxford Handbook of Language and Law. 2012. p. 100 –114.
- 4) Searle, John R. How performatives work//Linguistics and Philosophy. 1989, №12(5).
- 5) Tiersma, P.M. The Language of Offer and Acceptance: Speech Acts and the Question of Intent // California Law Review. 1986. p. 189 –232.