

© 2013 г. *О.А. Рубанова*
УДК 81

**ТИПЫ ПЕРЛОКУТИВНОГО ЭФФЕКТА
ВЫСКАЗЫВАНИЙ С СЕМАНТИКОЙ ПОБУЖДЕНИЯ
В СИТУАЦИЯХ ПОВСЕДНЕВНОГО ОБЩЕНИЯ**

Теория речевых актов, включенная в лингвистическую прагматику, предоставляет возможность исследователям речевого общения рассмотреть три составляющих этого процесса в деталях: локуцию, иллокуцию и перлокуцию. То, что мы произносим в конкретный момент, является локутивным актом. Принимая во внимание цели, которые имеет ввиду говорящий, произнося данное высказывание для воздействия на слушающего, мы можем говорить об иллокутивном акте. И если эти иллокуции достигнут эффекта воздействия, то есть, слушающий примет к сведению нужды говорящего и отреагирует соответствующим высказыванием, то можно говорить, что состоялся перлокутивный акт, который повлечёт за собой достижение результата [1].

Проанализированные нами ситуации повседневного общения, выбранные из художественных произведений современных англо- и русскоязычных авторов, позволяют нам сделать вывод о том, что успешность перлокутивного акта может зависеть от различных факторов: социальных статусов говорящего и слушающего (их возраста, пола, национальности, положения в обществе), личностных свойств говорящего и слушающего, а также от ситуации общения (официальная / неофициальная беседа), темы беседы, заинтересованности говорящего и слушающего в осуществлении действия и готовности слушающего его выполнить, и особенно актуальным представляется рассмотрение и анализ зависимости перлокутивного эффекта от формы самого высказывания, то есть от тех языковых средств, которые говорящий выбирает осознанно или неосознанно для наилучшего воздействия на слушающего.

Научная новизна исследования определяется тем, что в нем впервые на материале двух языков выявляются основные разновидности перлокутивного эффекта на иллокуцию побуждения к действию. Итак, было выделено четыре

основных типа: первый тип проявляется в охотном выполнении действия, второй тип – в неохотном, третий тип заключается в вежливом отказе выполнять действие и может сопровождаться объяснением причины нежелания или невозможности его выполнения, четвертый тип демонстрирует категорический отказ выполнять действие, иногда проявляющийся в невежливой или грубой форме. Данные типы перлокутивных эффектов, выражающиеся в вербальной или невербальной форме, описываются в текстах произведений и позволяют в определенной мере судить об эффективности выбранных говорящим форм побудительных высказываний и средств усиления их семантики.

Рассмотрим примеры побудительных высказываний, вызывающих перлокутивные эффекты разных типов, описание которых мы встречаем в художественных произведениях.

1. Перлокутивный эффект – охотное выполнение действия.

Языковыми средствами выражения перлокутивного эффекта «охотное выполнение действия» служат различные реплики согласия. К наиболее распространенным относятся: *Well. Yes. All right. Sure. I will (shall). I will (shall) try. Okay. I will do. As you say* и др. в английском языке и *Да. Конечно. Сделаю. Попытаюсь. Постараюсь. Хорошо. Сдаюсь. Слушаюсь. Уговорил(а). Ладно* и др. в русском языке. Эти реплики усиливаются различными средствами, что позволяет считать согласие слушающего выполнить действие «охотным». К таким средствам можно отнести модальные слова с семой «несомненность» (*I shall certainly try. I certainly will. It's obviously must be done. I'm really going to do it. Да, конечно, вы правы* и др.); усиленные наречия (*Very well. I'm absolutely ready to do it. Я совершенно готов* и др.); лексические повторы (*Well, well, well. I will do my best. I will do my best. Хорошо, хорошо. Сдаюсь, сдаюсь* и др.); различные формы обращения (*Yes, Reverend Mother. Yes, Comrade Major. Хорошо, мой господин. Конечно, старик* и др.); эмоционально окрашенную лексику (*I'd be delighted. What a magnificent idea. Выполню все ваши поручения с превеликим удовольствием* и др.); описания невербального поведения героев (“*All right*”, *Julia smiled. “Yes”*, *Arrieta assured her. «Хорошо»* – сказала Ольга с улыбкой восхищения и др.) и др.

Собеседник может также выражать согласие, сообщая о том, что требуемое действие будет им выполнено. Эти высказывания также содержат какие-

либо усилительные средства, свидетельствующие о том, что действие будет выполнено охотно (I'll *immediately* get the lady some tea. Her room shall be ready *in a minute*. На шоссе *постоянно* будут работать грейдер и грузовик и др.). Приведем примеры:

1. "Why don't we have a quiet supper in my room so I can tell all about it?"
"What a magnificent idea" (J. Archer);
2. - Немедленно оденься, приведи себя в порядок. Нужно поговорить.
- Хорошо, мой господин! (Н. Нестерова);
3. - Это вы должны говорить, чтобы казалось правдой. Мне надо, чтобы вам верили. Сделайте так, чтобы нас любили.
- Слушаюсь, бос. Сделаем. (Б. Акунин).

Иногда успешный перлокутивный эффект реализуется посредством немедленного выполнения команды. При этом автор произведения описывает невербальное поведение героя, и такое описание может также содержать различные усилительные средства, указывающие на то, что слушающий выполняет действие охотно (He followed him down the path *with delight*. She obeyed him *eagerly*. Глупый Гаврюшин вздохнул и принялся *изливать душу*. Парни были готовы выполнить просьбу *немедленно*. Ива *быстро* направилась к двери. Стас *довольно* улыбнулся, выражая согласие и др.). Приведем примеры:

4. - Невинная я!
- Слезай с кровати, невинная, – жестко потребовал Вася.
Поля торопливо встала (Н. Нестерова);
5. - Заткнись, предательница! – были первые слова Васи.
Повторять просьбу не требовалось, потому что Поля онемела от удивления (Н. Нестерова).

Все выше перечисленные побудительные высказывания содержат средства усиления их семантики. В большинстве случаев выбор средств усиления воздействия говорящий производит с учетом экстралингвистических факторов (специфики ситуации, статуса коммуникантов и т. д.).

В примере №3 говорящий, занимая более высокое положение в обществе, чем слушающий, для успешного воздействия выбирает более категоричные формы побудительных высказываний: императивные по форме высказывания и побудительные высказывания, содержащие модальные глаголы долженствования. Акты волеизъявления состоят из серии команд. Высокий со-

циальный статус говорящего позволяет ему, применяя такие формы побуждения, добиваться беспрекословного выполнения его команд адресатом.

В примерах №4 и №5 слушающий безоговорочно выполняет требуемые действия под влиянием сильного, волевого характера говорящего. Успех перлокутивного эффекта в этих ситуациях также объясняется тем, что слушающий напуган и взволнован, а говорящий рассержен и озлоблен. Соответственно, выбор говорящим таких средств, как грубо фамильярное обращение (№5), грубо фамильярная лексика (№5), ирония (№4), особенности интонации и голоса (№4), описываемые в контексте, усиливают семантику побуждения, помогая говорящему добиться успешного перлокутивного эффекта.

В примере №2 успешный перлокутивный эффект побудительного высказывания объясняется заинтересованностью самого слушающего в исполнении требуемых от него действий. А наречие «немедленно», используемое говорящим, способствует более быстрой ответной реакции со стороны слушающего.

Вежливая форма побудительного высказывания со значением приглашения (пример №1) стимулирует положительную реакцию слушающего, также заинтересованного в выполнении действия, как и говорящий.

2. Перлокутивный эффект – неохотное выполнение действия.

Языковыми средствами выражения перлокутивного эффекта «неохотное выполнение действия» служат те же реплики согласия, которые были названы нами в предыдущем пункте, при описании перлокутивного эффекта «охотное выполнение действия». Однако в этом случае реплики согласия не содержат усилительных средств, подчеркивающих, что адресат готов выполнить требуемое от него действие охотно. И, наоборот, перлокутивный эффект «неохотное выполнение действие» часто реализуется в репликах согласия, выражающих равнодушие, отсутствие личного желания у слушающего выполнить действие. Например: *If you like. It's up to you. Это ваше дело. Возражений нет. Ладно, посмотрим. Если надо будет* и др. Приведем примеры:

6. “I wonder if you would be kind enough to translate a paragraph for me?”

“I try”, she said (J. Archer);

7. - Лева, что ты тут делаешь? Иди на улицу.

- Подумаешь! – хмыкнул Лева и пошел (Н. Нестерова).

Перлокутивный эффект «неохотное выполнение действия» может также выражаться при помощи описания автором невербального поведения героя,

которое демонстрирует отсутствие у него желания к выполнению действия (*He raised no objections. He nodded reluctantly. I obeyed her. I followed him. Он не возражал. Он покачал головой и др.*):

8. “We’d like to borrow your keys to find out if they have the right lock”.

Carey silently handed over the keys (D. Francis);

9. “You must have my son in the game”.

Cotton indifferently looked into the man’s eyes and nodded (S. Sheldon).

Кроме лингвистических факторов, неохотное выполнение адресатом требуемых действий может объясняться отсутствием у него мотивации к их выполнению, недостаточным авторитетом говорящего, способным повлиять на поведение слушающего и др., а также отсутствием эффективных средств усиления речевого воздействия в составе побудительных высказываний.

3. *Перлокутивный эффект – отказ выполнить действие, выраженный в вежливой форме.*

Языковыми средствами выражения этого типа перлокутивного эффекта служат реплики несогласия, отказа, опровержения, представленные в вежливой, некатегоричной форме. К наиболее распространенным относятся: *I’ll not. I can’t. No. Не могу. Это невозможно. Не получится. Не сейчас* и др. Эти реплики часто сопровождаются лексемами со значением извинения и сожаления (*Sorry, but it’s impossible. I’m awfully sorry, but I can’t. Unfortunately, there is no need in doing it. Он, к сожалению, в командировке. Извините, у меня не получится. Мне очень жаль, но я не смогу и др.*). Данные лексемы делают отказ менее категоричным и более вежливым.

Смягчающим фактором при отказе может выступать высказывание, содержащее объяснение причин отказа. Приведем несколько примеров:

10.- Антон! Не ездь туда! Не ездь!

- Что ты говоришь?! Она же моя жена (Э. Резник).

Отказ выполнить действие звучит мягче, если он содержит ласковое или вежливое обращение:

11.- Мы немедленно едем домой.

- Дорогой, это невозможно! (Н. Нестерова).

Перлокутивный эффект «отказ выполнить действие в вежливой форме» часто реализуется при помощи речевых актов опровержения (пример №13, №14), оценочных высказываний (пример №12):

12. “Will you just stop it!” Lisa ordered.

“Davis, you are too gross” (L. Wisdom);

13. - Ты тоже хороша, всех обманула! Я запрещаю тебе ходить в школу.

- Ну, со школой ты перегнул (Д. Донцова);

14. - Не смей говорить о чем не знаешь!

- Знаю! (Л. Милевская).

Отказ выполнить действие может объясняться отсутствием готовности, мотива, способности, желания у слушающего к совершению этого действия. Однако именно вежливая форма отказа свидетельствует о правильно подобранных говорящим формам побудительных высказываний и средствах, усиливающих их воздействие, а также о характере отношений между говорящим и слушающим, их социальных статусах, воспитанности и т. д.

4. Перлокутивный эффект – отказ выполнить действие, выраженный в невежливой форме.

Обычно в качестве такого типа перлокутивного эффекта выступают реплики отказа, представленные в невежливой форме, часто содержащие негативно эмоционально-окрашенную лексику, а также имплицитно подразумевающие отрицательное отношение адресата к говорящему или к действию, которое от него требуется. Такие реплики могут сопровождаться описанием грубых или агрессивных невербальных действий.

Перлокутивный эффект «отказ выполнить действие в невежливой форме» может содержать:

а) угрозу:

15. “Ah! There you speak like yourself. Now suppose you ask me to sit down and make myself comfortable”.

“I have a mind to put you downstairs by the back of your neck, you infernal black guard” (J. Archer);

б) грубо фамильярные обращения:

16. - Все равно я еще не в своей тарелке. Давай жажнем еще.

- Нет уж, дура старая, - рассердилась та, отодвигая от подруги поднос с водкой и закуской (Л. Милевская);

в) грубо фамильярную лексику, часто представленную коммуникемой:

17. - Ну хватит, я уже сто раз говорила тебе: прекрати ревновать.

- Да пошла ты, - махнула рукой Марина (Л. Милевская);

г) упрек:

18.- Анечка! Я же ничего сегодня не ел! Приготовь мне поесть.

- Ну, знаешь ли, дорогой, надо, в конце концов, и совесть иметь (М. Лемперт).

Этот тип перлокутивного эффекта может также реализоваться в репликах, выражающих категорический отказ совершить действие, но не содержащих отрицательно окрашенной лексики:

19.- Слушай меня. Сделаешь, как я скажу. Поняла?

- Ничего я делать не буду! - отчеканила она медленно (Н. Нестерова).

Игнорирование адресатом волеизъявления говорящего мы также относим к перлокутивному эффекту «отказ выполнить действие, выраженный в невежливой форме»:

20.- Сядь. Сядь, я тебе сказал.

- Ива настойчиво продолжала стоять (П. Лебедеико).

Неуспешный перлокутивный эффект в выше приведенных побудительных высказываниях может быть следствием того, что говорящий не учел каких-либо условий коммуникации, а также является результатом неправильно подобранных говорящим языковых форм побудительных высказываний и средств их усиления, хотя в отдельных случаях формы побудительных высказываний могут быть подобраны абсолютно верно, но обстоятельства оказываются сильнее речевого воздействия (пример №18).

Особой разновидностью перлокутивного эффекта четвертого типа является ответное агрессивное действие в ответ на грубый приказ:

21.- Ишь, расположилась! Вали отсюда, говядина!

Почему-то слово «говядина» показалось ей смертельно обидным. Она сорвала с ноги туфлю и хлопнула ею девушку по лбу (Е. Вильмонт).

Грубо фамильярный приказ «Вали отсюда» в сочетании с неприятным обращением «говядина», определенным образом усиливающие воздействие волеизъявления, спровоцировали адресата к агрессивным действиям.

Подводя итоги, следует отметить, что успешность перлокутивного эффекта при выражении семантики побуждения зависит от различных факторов, указанных нами выше, в частности, от форм побудительных высказываний и содержащихся в них средств усиления волеизъявительного значения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Austin J.L.* How to Do Things with Words. Cambridge, 1962.

REFERENCES

2. *Austin J.L.* How to Do Things with Words. Cambridge, 1962.

Южный

федеральный университет

17 апреля 2013 г.
