

УДК 81

*Н.А. Ляшенко*

*Южный федеральный университет,*

*г. Ростов-на-Дону, Россия,*

*nlyashenko@yandex.ru*

**ЛЕКСИКО-ГРАММАТИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ  
ТАКТИК ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО ПОБУЖДЕНИЯ,  
РЕАЛИЗУЮЩИХ РЕЧЕВОЙ АКТ ПРОСЬБЫ  
В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ**

**[*Lyashenko N.A. Lexico-grammatical expression of direct and indirect inducement tactics realizing the speech act of request in the English language*]**

This article deals with the investigation of lexico-grammatical expression of direct and indirect inducement tactics realizing the speech act of request in the English language. Direct and indirect speech acts are distinguished according to the means of expressing the speaker's intention. Requests of direct inducement are expressed by imperative and declarative constructions, which is characterized by low politeness unacceptable in English speaking culture. Indirect expression of request sounds more like a question about possibility and addressee's willingness to fulfill this action, thus the listener is given an opportunity to refuse. Direct and indirect inducement tactics realizing the speech act of request in the English language can be expressed by imperative and declarative constructions, performance verbs, modifiers, terminal formative constructions, subject- and object-oriented interrogative constructions with modal verbs, interrogative constructions with the pronoun we, complex indirect interrogative constructions, pseudosubordinate clauses. The research was made on the material of English language films.

Key words: pragmatic linguistics, speech act, speech tactics, request.

Парадигмы современного языкознания в центр внимания ставят человека как творца языковой и речевой деятельности. Исследования в области науки о языке, главным образом, сосредоточены на поиске того, как человек использует язык в качестве орудия общения, и как человек сам отражается в языковых единицах. Очевидно, что новые парадигмы языкознания, принцип антропоцентризма, учет человеческого фактора в языке широко привлекает к исследованию данные прагматики. Изучение речевого акта просьбы и реализующих его тактик является, на наш взгляд, важным и интересным аспектом прагмалингвистики. Магистральное направление данного речевого акта, как в русском, так и в английском языке можно определить как «склонять к ис-

полнению своих желаний, молить, убеждать исполнить что-либо или согласиться на что-либо; добиться в чем-то чьего-либо согласия» [4, с. 509].

В рамках прагматических исследований просьба рассматривается как побудительный речевой акт, предполагающий действие, совершаемое слушающим в интересах говорящего, при этом у исполнителя действия есть свобода выбора относительно того, совершать это действие или нет. Это двухсторонний инициативный речевой акт, универсальность которого связана с тем, что он встречается в обычных не институализированных ситуациях общения в любой национально-культурной общности.

Речевой акт просьбы относится к речевым действиям волеизъявительного типа, так как воздействует на поведение собеседника и побуждает адресата действовать в соответствии с волей и желанием говорящего. Соответственно, коммуникативным назначением данного речевого акта является стремление говорящего побудить адресата совершить действие или изменить состояние. Данный речевой акт выполняет «... аргументативную функцию, направленную на убеждение адресата выполнить или не выполнить действие». Речевой акт просьбы является импозитивным, поскольку допускает прямое коммуникативное воздействие на собеседника, поэтому просьба представляет собой, в большей или меньшей степени, опасный речевой акт, так как содержит угрозу для обоих участников коммуникации: угрозу для объекта, на свободу которого покушаются, и угрозу для самого субъекта, который может получить отказ. Важной характеристикой данного речевого акта является то, что слушающий обладает «прагматической опцией» [6, с. 120], то есть свободой выбора совершать или не совершать требуемое действие. Основными характеристиками просьбы как речевого акта являются необлигаторность, бенифактивность, желательность и приоритетность адресата.

По способу выражения интенции говорящего выделяются два основных типа речевого акта просьбы: прямой и косвенный. Прямой речевой акт просьбы предполагает эксплицитное выражение иллокутивной цели говорящего, то есть коммуникативная функция побуждения сигнализируется соответствующей синтаксической формой предложения (побудительным предложением), соответствующими перформативными глаголами или другими средствами соответствующей семантики [2, с. 68]. Косвенный речевой акт просьбы предполагает имплицитное выражение, другими словами, желаемый

эффект побуждения к действию или изменению состояния достигается с помощью подтекстового смысла речевого акта, то есть с помощью показателей, исходно предназначенных для маркировки других иллокутивных целей, например, вопросительное высказывание о потенциальной возможности или желании слушающего выполнить определенное действие и т.д.

Просьба является речевым актом, проявляющимся в диалогической форме, и определяется такими коммуникативно-прагматическими факторами, как пресуппозиция, интенция коммуникантов, их целеустановки, отношения между коммуникантами, этнокультурный фактор и т.д. В целом, исследователи выделяют следующие условия успешной реализации речевого акта просьбы [5, с. 142]:

1. предусловие: говорящий предполагает, что слушающий в состоянии совершить действие;
2. сущностные условия: а) говорящий представляет попытку заставить слушающего совершить определенное действие; б) говорящий считает, что необходимо некоторое количество аргументов для того чтобы достичь поставленной цели;
3. условие искренности: говорящий считает, что для слушающего целесообразно и хорошо совершить определенное действие;
4. дополнительное условие: говорящий и слушающий не должны находиться в отношениях конфронтации.

В лингвистической литературе речевой акт определяется как целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; нормативного социоречевого поведения, рассматриваемое в рамках прагматической ситуации [1, с. 412], как мельчайшая клеточка общения, как правило, адресованного проявления, в котором говорящий выражает свое коммуникативное намерение – речевую интенцию, что является, по словам Н.И. Формановской, одним из опорных понятий лингвистики общения» [9, с. 25]. В то время как под речевой тактикой понимается «... речевой прием, позволяющий достичь поставленных целей в конкретной ситуации» [3, с. 23] или «... конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов) соответствующие тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа» [8, с. 6].

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие речевой тактики шире понятия речевого акта в силу того, что любая речевая тактика рассматривается в рамках конкретной речевой ситуации и может быть реализована в определенных условиях несколькими речевыми актами.

В теории речевых актов объектом анализа служит отдельное высказывание, вне диалога, а в анализе речевых тактик учитываются социальные и психологические аспекты общения. Каждая тактика направлена на определенные аспекты модели мира адресата и его психики (знания, оценки, желания). Суть применения речевой тактики состоит в некоторой корректировке модели мира адресата и его психологических параметров. Тактика выбирается говорящим для достижения определенной цели, которую ставит перед собой адресат, для оказания намеренного, мотивированного воздействия на аудиторию. Речевая тактика может включать в себя как одно, так и несколько высказываний, при этом говорящий может корректировать свои речевые действия на отдельных этапах диалога, поэтому сама последовательность речевых актов может быть тактически мотивированна.

Исследователи сходятся во мнении, что в силу многообразия коммуникативных ситуаций выявление исчерпывающей классификации частных речевых тактик весьма затруднительно. В отношении классификации общих тактик, с функциональной точки зрения, выделяют основные (наиболее значимые в иерархии мотивов и целей) и вспомогательные или дополнительные (способствующие эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата).

Классификация общих речевых тактик всегда зависит от избранного основания, поэтому, чтобы выявить типы речевых тактик, реализующих просьбу, необходимо рассмотреть, для начала, структуру данного речевого акта. Речевой акт просьбы можно интерпретировать как комплекс из пяти компонентов, последовательность которых строго закреплена: 1) начало разговора; 2) обращение; 3) просьба о просьбе; 4) мотивировка; 5) собственно просьба [5, с. 67-68].

Компоненты речевого акта неравноценны. Главным компонентом или «ядром» является «собственно просьба». Начало разговора и обращение выполняют фатическую функцию, просьба о просьбе и мотивировка представляют собой дополнительные компоненты. Как отмечает В.И. Карасик, в ситуациях «осложненного общения» возникает потребность в дополнительных

компонентах, например, при различии в статусе, недостаточном знакомстве, напряженных отношениях и т.д. Исследователь выявляет следующую зависимость: чем больше дистанция между участниками коммуникации, тем вероятнее будет использована развернутая схема выражения просьбы.

Следовательно, исходя из структуры данного речевого акта и неравнозначности компонентов составляющих его, к основным тактикам следует отнести тактики побуждения, так как центральным компонентом является «собственно просьба» (то есть побуждение). К дополнительным тактикам, соответственно, относятся те, которые подготавливают побуждение, последуют ему, или иногда даже полностью заменяют его. Такие тактики называются сопутствующими побуждению.

В свою очередь, в тактиках, сопутствующих побуждению выделяют несколько подвидов: тактика активизации внимания, тактика извинения, тактика обоснования просьбы, подготавливающая тактика (сообщение о каком-либо факте), вопросительные тактики (выяснение условий для побуждения), тактика создания положительного эмоционального фона, тактика коррекции модели мира адресата (установление общего фона), тактика выражения оптимизма (в том смысле, что просьба легко выполнима), тактика учета желаний и склонностей слушающего, тактики прямых и косвенных намеков, тактика имперсонализации участников общения, тактика генерализации требований в виде независимых от говорящего норм и другие.

В нашем исследовании мы, главным образом, рассматривали тактики побуждения. Просьба может быть выражена как единичным речевым актом, так и несколькими речевыми актами. В случаях одноактных способов выражения просьбы можно говорить преимущественно о выборе говорящего между прямым и косвенным способом выражения побуждения.

Прямое побуждение в речевом акте просьбы реализуется в английском языке с помощью императивных и декларативных конструкций (типа *I want / I need* и т.д.):

- (1) *Just handle the interviews for me. (The Adjustment Bureau)*
- (2) *Come into my office for a second. (The Adjustment Bureau)*
- (3) *I want to go to a club. (The Adjustment Bureau)*
- (4) *David, I really wish you just listen to me. (The Adjustment Bureau)*
- (5) *I need you to trust me. (The Adjustment Bureau)*

Прямое побуждение может быть также выражено с помощью перформативных глаголов (*to ask, to request* и другие), но такой способ встречается крайне редко. Рассмотрим несколько примеров с данными глаголами.

(6) *I ask your help. (Iron Lady)*

Интересно отметить, что данные примеры были использованы говорящими во время публичных выступлений. Высказывания звучат очень серьезно, требовательно и настойчиво и показывают, что адресанты настроены очень решительно и испытывают сильную потребность в том, чтобы их просьбы были не только услышаны, но и выполнены.

Использование императива в следующих декларативных выражениях в чистом виде подразумевает прямолинейное выражение намерения говорящего, что, в свою очередь, звучит грубо, прямолинейно и, следовательно, неприемлемо в английской лингвокультуре, вследствие чего, данные выражения осложняются различными модификаторами (*please, just, do*):

(7) *Just stop talking. Please! (The Proposal)*

(8) *Mrs. Roberts, do join the ladies. (Iron Lady)*

В каждом случае употребления того или иного модификатора есть свои особенности, оговорки и ограничения. Например, рассмотрим модификатор *please*. Смысл сообщения зависит от того, какое место это слово занимает в предложении. Употребленное в начале предложения, слово *please* усиливает просьбу, например:

(9) *Please, tell me what to say, because I can't have you hating me like this anymore. (A Little Bit of Heaven)*

Если слово *please* стоит в середине предложения и произносится с сильным ударением, это подчеркивает настойчивость просьбы или даже раздражение, например:

(10) *Dr. Stonehill, please, turn it down. (Extraordinary Measures)*

Если слово *please* произносится после паузы, такая просьба может звучать несколько агрессивно, выражая раздражение говорящего, например:

(11) *Just stop talking. Please! (The Proposal)*

Говорящий может смягчить воздействие императива, осложнив его каким-либо конечным формативом (*will you, would you, right, all right, OK*). Использование конструкций данного типа позволяют адресанту заручиться согласием адресата совершить какое-либо действие и убедиться в том, что он не возражает:

(12) *Listen to me, will you? (A Little Bit of Heaven)*

(13) *Shut up. Would you, please? (The Proposal)*

(14) *We can do this Bob, all right? (Extraordinary Measures)*

(15) *Just drink it, okay? (Grown-ups)*

(16) *So later on when your doorbell rings, you answer it. Okay? (A Little Bit of Heaven)*

В высказываниях этого типа конечный форматив *will you / would you* утратил значение вопроса и стал маркером вежливости. После таких высказываний ответная реплика часто отсутствует и даже не предполагается.

(17) *Well, tell him to come up after he has kissed them good night, would you, Carol darling? (Iron Lady)*

Для выражения тактики прямого побуждения употребляется также сочетание глагола *let* с инфинитивом:

(18) *We had a good time let us just leave it at that. (A Little Bit of Heaven)*

В данном примере девушка просит молодого человека прекратить отношения, поэтому просьба звучит несколько напряженно и раздраженно.

К средствам смягчения прямого побуждения мы также относим употребление глаголов *look* или *come on* в начале или в конце выражения. Конструкции такого вида встречаются при общении хорошо знающих друг друга людей, располагают к общению и делают высказывания более убедительными. Часто такие предложения сопровождаются модификаторами или ласковыми обращениями, что делает коммуникацию более дружелюбной, например:

(19) *Look, just meet her. (Remember Me)*

(20) *Come on, Love, get to bed (Iron Lady)*

Несмотря на многообразие средств смягчения, речевые тактики прямого побуждения подразумевают прямолинейное выражение намеренья говорящего и характеризуются фамильярностью, поэтому используются, как правило, в неформальной обстановке.

Речевые тактики косвенного побуждения в просьбе реализуются в английском языке, в первую очередь, с помощью субъектно- или объектно ориентированных вопросительных конструкций с модальными глаголами (*can, could, will, would, may*).

(21) *Will you help me plan my funeral? (A Little Bit of Heaven)*

(22) *Would you rather talk about something else? (The Social Network)*

(23) *Can we get something to eat? (The Social Network)*

(24) *Could you tell him that Marley Corbett called? (A Little Bit of Heaven)*

Мы разделяем точку зрения Т.В. Лариной и считаем, что среди высказываний данного типа можно выделить два типа просьбы:

1) объектно-ориентированные, то есть ориентированные на слушающего:

(25) *Can you come to the office and talk to the lawyers? (Remember Me)*

2) субъектно-ориентированные, то есть ориентированные на говорящего:

(26) *Can I be here while you do the procedure? (A Little Bit of Heaven)*

Особый интерес представляют собой подобные вопросительные конструкции с местоимением *we*, так как, на первый взгляд, очевидно, что такие высказывания ориентированы одновременно и на слушающего и говорящего. В некоторых ситуациях это действительно так. Например, стараясь наладить отношения с отцом и понять его реальное отношение к своей семье и детям, сын обращается к нему с просьбой, настаивая, таким образом, на разговоре, который важен для обоих коммуникантов:

(27) *Can we at least talk about that? (Remember Me)*

Данная просьба направлена и на слушающего и на говорящего одновременно, потому что оба коммуниканта должны участвовать в требуемом действии – в обсуждении семейных проблем.

В других ситуациях, просьбы, реализованные с помощью подобных конструкций, ориентированы на слушающего. Например, обращаясь к своему старшему брату с просьбой прекратить курить, девочка говорит:

(28) *Can we make this a non-smoking statue? (Remember Me)*

Девочка не участвует в действии, которое она просит прекратить, следовательно, данная просьба ориентирована на слушающего.

Необходимо отметить, что в представленных выше примерах помимо тактики косвенного побуждения, реализуется тактика изменения модели мира адресата путем создания общего фона, что выражается с помощью употребления местоимения *we*. Употребление местоимения *we* показывает связь говорящего с партнером по коммуникации и подчеркивает, что адресант не ставит себя выше или ниже своего собеседника. В этих случаях возникает особая доверительная интонация и общение приобретает непринужденный характер, что, соответственно, делает коммуникацию более благоприятной и усиливает шансы говорящего ожидать положительную реакцию от слушающего.

К косвенным способам относятся такие развернутые высказывания как:



1. Сложные косвенно-вопросительные конструкции, например:

(29) *Would you mind rolling on your left side please? (A Little Bit of Heaven)*

(30) *Do you mind if I ask you a personal question? (A Little Bit of Heaven)*

В данных примерах выражения просьбы помимо тактики косвенного побуждения реализуется также тактика учета желаний и склонностей слушающего.

2. Декларативные высказывания, содержащие косвенный вопрос о возможности слушающего выполнить просьбу или выражающие гипотетическое желание обратиться с просьбой, например:

(31) *I don't know why you didn't have your friend Sarah watch the dog. Then I could stay here with you. I can't control my allergies, you know. (A Little Bit of Heaven)*

(32) *So, I'd like to ask Lenny Feder to come up now. (Grown-ups)*

В качестве средств выражения косвенного побуждения также возможно использование конструкций, которые в синтаксическом плане представляют собой псевдопридаточные предложения, так как в них отсутствует главная часть (предположительно *I wonder* или *I'd like to know*), например:

(33) *If we could just order some food. (The Social Network)*

(34) *If you let me continue with my line of questioning. (The Social Network)*

Таким образом, тактики прямого и косвенного побуждения, выражающие просьбу, могут быть оформлены с помощью разнообразных лексико-грамматических средств и осложнены многочисленными модификаторами, конечными форматами и т.д.

При прямом выражении побуждения просьба представлена эксплицитно, то есть императивными и декларативными высказываниями. Императивные высказывания, так же, как и прямые декларативные конструкции характерны, главным образом, для низкого уровня вежливости (употребляются в некоторых ситуациях при неформальном общении, в кругу близких и т.д.).

Косвенное выражение просьбы звучит не как прямое побуждение к действию, а как вопрос о возможности или желании адресата это действие совершить, таким образом, облегчается возможность отказа, слушающему предоставляют возможность не совершать действие, к которому его побуждают и при этом демонстрируют уважение говорящего к независимости адресата.

Анализ нашего фактологического материала показал, что очевидное предпочтение в английской коммуникации отдается тактикам косвенного побуждения в выражении просьбы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Арутюнова Н.Д.* Речевой Акт. // Языкознание. Большой Энциклопедический словарь. М.: Большая Российская Энциклопедия, 1998.
2. *Беляева Е.И.* Грамматика и прагматика побуждения. Английский язык. Воронеж, 1992.
3. *Гойхман О.Я., Надеина Т.М.* Речевая коммуникация. М.: КомКнига, 2006.
4. *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Государственное издательство национальных и толковых словарей, 1955.
5. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: ЛКИ, 2008.
6. *Карасик В.И.* Социальный статус человека в лингвистическом аспекте «Я», «Субъект», «Индивид» в парадигмах современного языкознания: Сб. научно-аналитических обзоров. М., 1992.
7. *Ларина Т.В.* Категория вежливости и стиль коммуникации. [Электронный ресурс] [http://fictionbook.ru/author/tatyana\\_viktorovna\\_larina/kategoriya\\_vejlivosti\\_i\\_stil\\_kommunikacii/read\\_online.html?page=0](http://fictionbook.ru/author/tatyana_viktorovna_larina/kategoriya_vejlivosti_i_stil_kommunikacii/read_online.html?page=0), свободный
8. *Сковородников А.П.* О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика – Лингвистика. Вып. 5. Сб. статей. Смоленск: СПГУ, 2004.
9. *Формановская Н.И.* Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Русский язык, 2002.

## REFERENCES

1. *Arutyunova N.D.* Speech act // Linguistics. Collegiate Dictionary. M. : Great Russian Encyclopedia, 1998.
2. *Belyaeva E.I.* Grammar and Pragmatics motivation. English. Voronezh, 1992.
3. *Goikhman O.J., Nadeina T.M.* Speech Communication. M.: KomKniga, 2006.
4. *Dal V.I.* Dictionary of the Russian language. M., 1955.
5. *Issers O.S.* Communication strategies and tactics of Russian speech. M.: LKS 2008.

6. *Karasik V.I.* Social status in the linguistic aspect of "I", "SUBJECT", "individual" in the paradigms of modern linguistics: Sat. scientific and analytical reviews. M., 1992.
7. *Larina T.V.* Category courtesy and communication style. [Electronic resource][http://fictionbook.ru/author/tatyana\\_viktorovna\\_larina/kategoriya\\_vejlivosti\\_i\\_stil\\_kommunikacii/read\\_online.html?page=0](http://fictionbook.ru/author/tatyana_viktorovna_larina/kategoriya_vejlivosti_i_stil_kommunikacii/read_online.html?page=0), free
8. *Skovorodnikov A.P.* On the necessity of distinguishing the concepts of "rhetorical device", "stylistic figure", "verbal tactics," "speech genre" in practice, terminology, lexicography // Rhetorics - Linguistics. Vol. 5. Coll. articles. Smolensk: SPGU, 2004.
9. *Formanovskaya N.I.* Speech communication: communicative-pragmatic approach. M. : Russian language, 2002.

*21 октября 2014 г.*

---