

Е. И. БЕЛЯЕВА

**ГРАММАТИКА И ПРАГМАТИКА
ПОБУЖДЕНИЯ :
АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК**

Издательство
Воронежского университета
1992

Научный редактор — д-р филол.
наук, проф. З. Д. П о п о в а

Рецензенты:
д-р филол. наук, проф. Н. А. С л ю с а р е в а,
д-р филол. наук, проф. А. Д. Швейцер

Беляева Е. И.

Б 447 Грамматика и прагматика побуждения: Английский
язык. — Воронеж. Изд-во ВГУ, 1992. — 168 с.

ISBN 5-7455-0680-6

В монографии дается комплексный анализ директивных речевых актов с точки зрения прагматических оттенков содержания, языковых средств выражения и коммуникативных контекстов употребления. Приложение содержит упражнения на развитие коммуникативной компетенции изучающих английский язык.

Книга адресована широкому кругу читателей, занимающихся как теорией лингвистической прагматики, так и практикой ее применения.

Б — 4602030102-04Э^{85 9/2}

ББК 81.2

М174 (Q3ij-92
ISBN 5-7455-0680-6

@ Беляева Е. И., 1992
© Оформление. Издательство
Воронежского университета, 1992

ПРЕДИСЛОВИЕ

Писать о побуждении в настоящее время можно лишь при наличии достаточно сильной мотивации, побуждающей разрабатывать эту популярную тему. Таких мотивов было два. Во-первых, особая социальная значимость побуждения в процессе межличностной коммуникации, во-вторых, отсутствие комплексного описания побуждения в современном английском языке, которое можно было бы использовать как лингвистическую основу при осуществлении межъязыковой коммуникации.

В книге побуждение рассматривается как речевое действие — директивный речевой акт, представляющий собой «попытку ... со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил» (Дж. Серль). Мы постарались дать комплексное описание директивного акта, трактуя его как функционально-прагматическое поле, имеющее план содержания — коммуникативную интенцию говорящего, и план выражения — разнообразные языковые и речевые средства передачи директивной иллокутивной цели. План содержания описывается в терминах прагматических признаков приоритетности одного из коммуникантов, бенефактивности каузируемого действия и облигаторности его выполнения. В соответствии с этими признаками выделяются три прагматические разновидности директивов — суггестивы, реквестивы и прескрептивы — и варианты внутри каждого вида. План выражения анализируется в терминах коммуникативного контекста, который содержит лингвистически значимые факторы коммуникативной ситуации — взаимоположенность коммуникантов, социально-психологическую дистанцию между ними, обстановку общения и предмет побуждения. Сочетание этих факторов определяет выбор адекватной формы выражения директивной интенции говорящим. Процесс выбора формы регулируется также нормами речевого поведения и принципом вежливости.

Книга содержит изложение теоретических основ комплексного описания речевых актов, что включает определение таких понятий, как прагматический контекст, коммуни-

кативный контекст, коммуникативно-прагматический диапазон языковых форм, вариативность выражения коммуникативной интенции, прямые и косвенные способы оформления речевых актов, роль принципа вежливости в выборе форм выражения и средства его реализации в языке и речи, соотношение между понятиями вежливость и норма. Все эти понятия раскрываются в процессе их применения к анализу директивных речевых актов, проводимому на материале английского языка, что, по нашему мнению, не препятствует распространению данного алгоритма исследования на описание других речевых актов на разнообразной языковой основе.

Все положения книги иллюстрируются многочисленными примерами, источником которых послужили современная англоязычная проза и драматургия, а также материалы психолингвистического эксперимента, с привлечением носителей британского варианта английского языка, что позволило сделать дополнительные выводы относительно употребимости тех или иных форм в письменной и устной речи.

Надеюсь, что предлагаемый понятийный аппарат изложен в доступной для широкого круга читателей форме и может представить интерес для преподавателей и студентов, аспирантов и стажеров. Материалы, использованные при описании разных видов директивов в главе 6, могут быть, вероятно, полезны в практическом плане для изучающих английский речевой этикет, а также в качестве лингводидактической основы коммуникативно ориентированной методики преподавания английского языка.

Хочется выразить глубокую признательность тем, чья помощь была неоценима в сборе и обсуждении материала — членам проблемной группы кафедры английской филологии Воронежского университета Т. М. Чирко, Т. М. Ломовой, М. А. Егоровой, Е. А. Климкиной, К. С. Кедровой, а также стажерам из Великобритании, принимавшим участие в эксперименте.

ГЛАВА 1

ПРАГМАТИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

1.1. ПРОБЛЕМА КЛАССИФИКАЦИИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

Развитие современного языкознания характеризуется перемещением центра исследовательских интересов с анализа внутренней структуры языка на анализ коммуникативного аспекта языка, его функционирования в процессе речевой деятельности. Теоретической основой нового подхода к языку является представление о языке как деятельности, совершаемой общественным индивидуумом и направленной на достижение определенных целей.

Методологической основой теории речевых актов (ТРА) послужили идеи позднего Витгенштейна, который рассматривал язык как деятельность, осуществляемую людьми в конкретных общественных ситуациях, как особую форму общественного существования (русский перевод см.; Витгенштейн, 1985). Центральным понятием ТРА является понятие речевого акта, который понимается как способ осуществления целенаправленных действий с помощью языковых средств в процессе речепроизводства (Ср.: «производство высказывания является осуществлением действия/> — Остин, 1986, т. 27). Речевой акт (РА) заключается в произнесении говорящим высказывания, адресованного слушающему в определенной обстановке и с конкретной целью.

В ТРА речевой акт рассматривается как трехуровневое единство, включающее три вида действий: локутивное, иллокутивное и перлокутивное. Локутивный акт представляет собой совершение действия произнесения чего-либо, иллокутивный акт — совершение действия в процессе произнесения чего-либо, перлокутивный акт — совершение действия посредством произнесения чего-либо (Austin, 1962). В теории Дж. Остина иллокутивный акт отличается от локутивного по признаку целенаправленности, а от перлокутивного — по признаку конвенциональности, причем под конвенциональностью понимается способность иллокутивных

актов эксплицитоваться с помощью конвенциональных языковых средств.

На основе понятия иллокуции строятся различные классификации РА. Большинство таких классификаций основано на анализе семантики глагольных предикатов, которые группируются в более или менее обширные классы, соответствующие определенному типу иллокутивной силы (Austin, 1962; Vendler, 1972; Fraser, 1975). Самая подробная классификация приводится в работе (Ballmer, Brennenstuhl, 1981, гл. 5), в которой на основе анализа 4 800 английских предикатов речевого поведения выделяются восемь классов, 24 модели и 660 категорий, отражающих модели речевого поведения.

Классификации РА этого типа во многом определяются интуицией исследователя, поэтому количество и характер выделяемых РА варьируются в значительных пределах (см. сопоставительный анализ таксономии Остина, Вендлера, Омана и Фрезера в: Hancher, 1979).

На качественно иной основе строит свою классификацию Дж. Серль (Searle, 1975, русский перевод: Серль, 1985, с. 170—195). Он выдвигает двенадцать «значимых измерений», основными из которых являются иллокутивная цель, направление приспособления и условие искренности, т. е. выраженное психологическое состояние. Таксономия Дж. Серля включает пять классов, суть которых коротко можно выразить следующим образом.

Репрезентативы (позднее названные им ассертивами: Searle, 1979) сообщают слушающему о том, каково положение дел в действительности, фиксируя степень ответственности говорящего за истинность выражаемого суждения; директивы представляют собой попытку побудить слушающего; к действию и таким образом воздействовать на положение дел в действительности; коммиссивы возлагают на говорящего обязательство совершить действие, что, в свою очередь, приведет к изменению положения дел в действительности; экспрессивы выражают психологическое состояние говорящего, вызванное положением дел в действительности; декларации вносят изменения в положение дел в мире путем установления соответствия между содержанием высказывания и реальностью.

Не останавливаясь на разборе значимости используемых Серлем критериев оценки РА, степени их взаимоисключаемости, на тщательности и непротиворечивости формули-

ровок*, заметим только, что эта классификация позволила выявить многие существенные характеристики РА и послужила основой для дальнейшей детализации, уточнения и расширения списка свойств и параметров РА.

Уточнению прежде всего был подвергнут количественный состав выделенных Серлем РА. Так, основываясь на грамматическом критерии, Д. Вундерлих выделяет следующие типы РА: репрезентативные, директивные и эротетические РА, формой выражения которых служат соответственно декларативное, императивное и интеррогативное наклонения. Он также выделяет в отдельный класс декларации, которые выражаются в языке особыми формулами (Wunderlich, 1980, 'p. 297).

Более внимательное изучение плана содержания РА привело к разграничению простых и гибридных РА (Wunderlich, 1977; Hancher, 1979). Гибридные РА совмещают признаки двух различных РА, например РА предложения, приглашения совмещают иллокутивные силы директива и комиссива. РА дарения, завещания, продажи — иллокутивные силы декларации и комиссива.

В зависимости от способа выражения РА разделяются на прямые и косвенные (Searle, 1975). Прямые РА передаются средствами, языковая семантика которых соответствует иллокутивной силе РА. Косвенные РА выражаются языковыми формами, иллокутивная сила которых не является частью их семантики, а выводится логико-инференциальным путем из буквального значения формы с учетом ситуации произнесения.

С точки зрения универсальности РА разделяются на первичные, которые встречаются в любой интеракции (например, РА вопроса, констатации, просьбы и т. п.), и вторичные, или институализированные, которые специфичны для определенных видов интеракции (например, проповедь, крещение, политические дебаты и т. п.) (Wunderlich, 1980, p. 296).

Степень результативности РА зависит от того, насколько выполнение намерения говорящего определяется общественным законоуложением. Соответственно можно говорить о двух типах РА: конституированных и неконституированных

* Критический анализ таксономии Дж. Серла см. в: (Wunderlich, 1980, p. 297; Ballmer, Brennenstuhl, 1981, p. 56—58).

см. в: (Wunderlich,

(Стросон, 1986). (Ср. РА объявление приговора, бракосочетание, вывод из игры и т. п.)

С точки зрения позиции в дискурсе РА разделяются на инициативные и реактивные (Wunderlich, 1980), с точки зрения количества участников — на односторонние и кооперативные (дву- и многосторонние) (Hancher, 1979).

По структурным характеристикам РА можно разделить на простые (микроакты), которые реализуются в одном высказывании, составные, для выражения которых требуется помимо основного и вспомогательный РА, и сложные (макроакты), осуществляемые на уровне текста (Dijk, 1981).

Все эти классификации, по сути дела, выделяют различные аспекты РА и могут служить параметрами для полного описания того или иного РА.

Рассмотрим подробнее характеристики директивного речевого акта. Несмотря на значительные расхождения в трактовке РА, их количества и характера, существование побудительных РА, по-видимому, никогда не вызывало сомнений. Они выделяются и логиками, и лингвистами, хотя именуются по-разному: манды (Skinner, 1957; Lewis, 1969), императивы (Sniffer, 1972), экзерситивы (Vendler, 1972)*, директивы (Ross, 1970; Searle, 1976; Wunderlich, 1980). Однако состав этого класса РА, его положение относительно других РА определяются неоднозначно. Основную проблему составляет соотношение между РА побуждения и РА вопроса. Вопрос часто рассматривается как разновидность класса мандов (Skinner, Lewis) (или императивов (Sniffer) или директивов (Searle) на том основании, что служит побуждением к речевому действию. В связи с этим в логической структуре вопроса постулируется императивный семантический компонент и логическая формула вопроса представляется не как 'Я спрашиваю тебя ...', а как 'Я прошу, чтобы ты сообщил мне...' (Ross, 1970; Gordon, Lakoff, 1975; Белл, 1975).

Нам представляется такая точка зрения неправомерной по той причине, что не раскрывает существенных характеристик РА вопроса и побуждения. Мы рассматриваем вопрос как самостоятельный РА, суть которого состоит в выражении говорящим своего желания знать положение дел в

* У Дж. Остина побудительные РА частично попадают в разряд экзерситивов (совет, приказ), частично — в разряд бехабитивов (вызов и др.).

действительности. Речевой акт вопроса мотивирован отсутствием у говорящего необходимой информации, т. е. «информационной лакуной» (Почепцов О. Г., 1979).

Совершая РА вопроса, говорящий эксплицирует наличие информационной лакуны в своих знаниях о предмете и выражает свое желание иметь информацию. Однако в семантике вопроса не содержится императивного компонента, побуждающего адресата к ответной речевой реакции. Мы полностью разделяем мнение А. Вежбицкой, которая полагает, «что главный компонент вопроса выражает «желание» знать, а не «желание» повлиять на кого-либо таким образом, чтобы заставить его сделать так, чтобы мы знали. Это то, что связывает настоящие вопросы с вопросами, обращенными к самому себе, или так называемыми медитативными вопросами типа «Интересно, что случилось?» (Вежбицкая, 1985, с. 261). «Тот факт, что вопрос обычно подразумевает ответ, есть следствие конвенциональной ассоциации между произнесением вопроса и ожиданием ответа на него со стороны адресата» (Lyons, 1977, p. 755). Такое ожидание основано на презумпции, что адресат обладает информацией, нужной говорящему для заполнения информационной лакуны. В случаях адресованных вопросов, сообщая слушающему о своем желании узнать некоторую информацию, говорящий рассчитывает на то, что адресат в своих действиях будет руководствоваться коммуникативными принципами — принципом сотрудничества, предписывающим делать вклад в беседу, адекватный направлению разговора (Грайс, 1986), и принципом вежливости, предписывающим удовлетворять желания собеседника (Leech, 1983).

1.2. ДИРЕКТИВНЫЙ РЕЧЕВОЙ АКТ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В самом общем виде директивный речевой акт (ДРА) определяется как выражение волеизъявления говорящего, направленное на каузацию деятельности адресата (Skinner, 1957), что означает, что в логической структуре ДРА есть компонент воли — Да будет так! (so be it! / Lyons, 1977, p. 571). С точки зрения иллокутивной цели «директивы представляют собой попытки... со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил» (Серль, 1986, с. 182). Другими словами, особенность ДРА состоит в том, что они направлены на то, чтобы изменить окружающий

мир с помощью речевых действий, их цель «сделать так, чтобы мир соответствовал словам» (там же, с. 172).

В соответствии с критериями, приведенными в п. 1.1, ДРА можно характеризовать как двусторонний инициативный универсальный (первичный) РАТ. Это означает, что ДРА встречается в обычных, неинституализированных ситуациях общения в любой национально-культурной общности. ДРА знаменует начало речевой интеракции в диалогическом единстве, для успешной реализации которой требуется ответная реакция со стороны адресата. Ожидаемая реакция адресата состоит в том, чтобы он выполнил каузируемое действие либо способствовал его выполнению (Храковский, Володин, 1986, с. 12). Если адресат следует принципу кооперации, т. е. ведет себя в соответствии с ожиданиями говорящего и выполняет действие, интеракция имеет минимальную протяженность: ДРА → выполнение действия. Если адресат ведет себя «некооперативно» и отказывается выполнить каузируемое действие, то интеракция может протекать по двум возможным направлениям: а) говорящий принимает отказ и интеракция заканчивается, б) говорящий не принимает отказа и настаивает на выполнении желаемого действия.

Как будет показано ниже, ДРА может быть прямым и косвенным, простым и составным, некоторые из них относятся к разряду гибридных.

ДРА представляет собой коммуникативную ситуацию, в которой, как и в любой коммуникативной модели, присутствуют говорящий, слушающий (или, шире, адресат) и высказывание. С другой стороны, ДРА является отражением побудительной ситуации, которая включает следующие компоненты: источник побуждения (или прескриптор — термин Л. А. Бирюлина, 1987, с. 17), потенциальное действие или состояние, исполнитель потенциального действия и акт побуждения. Для адекватного анализа директивов необходимо учитывать как коммуникативную, так и побудительную ситуации и соответственно выделять первичные коммуникативные роли — говорящего, адресата и учитывать вторичные коммуникативные роли — прескриптора, исполнителя. Кроме того, для описания ДРА существенной оказывается еще одна роль — роль лица, ответственного за принятие решения совершать или не совершать действие, к которому побуждает высказывание, Е. Девис называет эту роль *Decider* (Davies, 1979, p. 48) и связывает ее с понятием авто-

ритетности занимаемой позиции. Действительно, решение о реализации потенциального действия принимается тем участником коммуникации, который занимает приоритетную позицию в данном речевом акте. Признак приоритетности / неприоритетности используется для характеристики говорящего и адресата в работе А. Дорошенко и определяется как «позиция в социально-ролевой структуре коммуникативного акта в зависимости от наличия / отсутствия полномочий распоряжаться действиями другого лица» (Дорошенко, 1985, с. 18). Данное определение можно принять за основу, если уточнить два его положения. Во-первых, право распоряжаться действиями другого лица распространяется лишь на те сферы, где деятельность коммуникантов строго регламентируется субординативными отношениями — армия, флот и т. п. В других сферах одно лицо может лишь контролировать исполнение действия другого лица. Во-вторых, в ДРА просьбы право распоряжаться чьей-либо деятельностью принадлежит адресату (т. е. адресат находится в приоритетной позиции), однако воля адресата распространяется не на действия другого лица, а на свои собственные. Очевидно, точнее было бы говорить не о функции распоряжения, а о функции к о н т р о л я за исполнением действия, т. е. о праве принятия решения об исполнении действия. И не только действия, касающегося другого лица, но и своего собственного. Таким образом, принимая в целом понятие приоритетности / неприоритетности как весьма существенное для дифференциации ДРА, предлагаем следующую его формулировку: приоритетность / неприоритетность — это позиция в иерархии отношений между коммуникантами в речевом акте, которая определяется наличием / отсутствием полномочий контролировать исполнение действия, к которому побуждает высказывание. Приоритетность является не абсолютным, а относительным признаком одного из участников коммуникативного акта и может характеризовать как говорящего, так и адресата, как исполнителя, так и субъекта побуждения (прескриптора) независимо от их статусных и позиционных ролей.

В ДРА можно выделить три аспекта: семантический, синтаксический и прагматический.

Семантический аспект ДРА составляет содержание высказывания, называющее характеризующее потенциальное действие, которое предстоит совершить исполнителю. Будущее действие можно характеризовать по

двум параметрам: а) с точки зрения его содержания: действие физическое, речевое, ментальное, социальное и т. п., б) с точки зрения его характера: трудное /легкое, срочное/ несрочное, желательное /нежелательное, деликатное / обычное и т. п.

Синтаксический аспект ДРА составляет формальная сторона выражения коммуникативной интенции. План выражения РА можно характеризовать а) по линии средств выражения, т. е. с точки зрения того, каков лингвистический статус структурных вариантов выражения директивной иллокутивной цели, б) по линии способа выражения директивной иллокуции, т. е. с точки зрения того, являются ли данные средства прямыми или косвенными, эксплицитными или имплицитными, конвенциональными или неконвенциональными.

Прагматический аспект ДРА включает целый ряд факторов экстралингвистического, точнее, социолингвистического характера:

а) распределение первичных и вторичных коммуникативных ролей между участниками РА. Каждый участник РА может быть одновременно носителем двух или трех коммуникативных ролей. Например, в ДРА предложения говорящий является прескриптором и исполнителем потенциального действия;

б) распределение социальных ролей между коммуникантами;

в) характер межличностных отношений, который определяется в зависимости от степени социально-психологической дистанции между коммуникантами;

г) отношение коммуникантов к потенциальному действию. Действие может быть охарактеризовано по двум параметрам: бенефактивности, т. е. соответствия интересам одного из коммуникантов, и желательности. Одно и то же действие может быть одновременно бенефактивным и желательным с точки зрения одного из коммуникантов (например, в ДРА просьбы) или бенефактивным, но нежелательным (в ДРА совета), наконец, действие может быть желательным для одного из коммуникантов и нежелательным для другого (например, в ДРА мольбы, запрещения).

Каждый из участников ДРА имеет свой «прагматический паспорт», который содержит все его существенные прагматические характеристики (ср. понятия сферы говорящего и сферы адресата: Дорошенко, 1985).

Согласно основному тезису теории речевых актов для реализации любого речевого акта необходимо соблюдение определенных условий успешности (*felicity conditions*: Austin, 1962), которые должны включать а) пропозициональное содержание, б) предварительные условия, в) условие искренности и г) существенное условие (Searle, 1969). Для директивов условия успешности заключается в следующем.

Подготовительные условия	1 С способен совершить А 2 С не станет выполнять действие, не будучи побуждаем к этому
Условие искренности	Г хочет, чтобы С сделал А
Условие пропозиционального содержания	Г преддицирует будущее действие С
Существенное условие	Попытка Г побудить С сделать А

(С — слушающий, Г — говорящий, А — каузируемое действие).

Перечисленные условия распространяются на все ДРА и в силу этого отличаются большой степенью обобщенности. (По сути дела, все эти условия могут относиться и к неречевым действиям, например жестам, мимике, побудительным выкрикам). Для разработки прагматической типологии ДРА необходимо конкретизировать имеющиеся и добавить новые параметры, чтобы обеспечить дифференциацию ДРА и определить специфику каждого из них.

В качестве дополнительных параметров определения ДРА мы рассматриваем мотивацию и прагматические presuppositions, касающиеся сферы говорящего и сферы адресата и их отношения к потенциальному действию. Эти факторы являются существенными не только для построения типологии ДРА, но и для определения правил выбора формы выражения ДРА.

1.3. ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ТИПЫ ДИРЕКТИВОВ

Как было определено выше, общим коммуникативным назначением директивного акта является стремление говорящего побудить адресата совершить действие или изменить состояние. Вместе с тем в каждой конкретной ситуации общения ДРА может расцениваться по-разному: как приказ.

как просьба, как совет, разрешение, мольба, запрещение и т. п. Этот достаточно очевидный феномен подтверждается и тем, что ДРА может быть введен или прокомментирован или передан глагольными предикатами, раскрывающими и конкретизирующими коммуникативно-целевой смысл РА (анализ предикатов, относящихся к директивному общению, см.: Бйм, 1983; Дорошенко, 1985).

Дифференциация ДРА определяется действием факторов прагматического характера и тесно связана с ситуацией общения, поэтому типология ДРА, по существу, является прагматической типологией. Вместе с тем имеется давняя традиция рассматривать разные виды побуждения с семантических позиций как разные значения или как оттенки значения волеизъявления (хотя упорядоченного списка таких значений нет).

Первым примером классификации побудительных предложений на основании прагматических признаков является работа М. Ф. Косиловой. Автор использует три классификационных признака, каждый из которых принимает три значения: 1) отношение между участниками коммуникации (наличие/отсутствие зависимости между ними); 2) отношение говорящего к действию с точки зрения желательности/нежелательности, 3) отношение адресата к действию (Косилова, 1962).

Классификация частных семантических интерпретаций императивного значения, разработанная В. С. Храковским и А. П. Володиным, строится на основе тех же признаков (заинтересованность в исполнении каузируемого действия, субординативность отношений между коммуникантами) с добавлением признака «импульс каузации» (Храковский, Володин, 1986, с. 137).

Признаки облигаторности исполнения действия, его бенефактивности для говорящего или для адресата, отношение между коммуникантами (равноположенность/неравноположенность) используются в качестве основания классификации в целом ряде работ, касающихся ДРА (Leech, 1980; Дорошенко, 1985; Глудуш, 1985).

Иной способ анализа ДРА, основу которого составляет понятийный аппарат семантического синтаксиса и семный анализ аргументов в реляционной структуре высказывания, предлагает А. А. Романов (Романов, 1982). Автор убедительно доказывает, что дифференциация побудительных выска-

званий обусловлена различием в наборе функций носителя воздействия и объекта воздействия.

Прагматическая типология директивов может быть построена с различной степенью детализации в зависимости от избираемых в качестве основы классификации признаков.

Анализ описанных в лингвистической литературе конкретных разновидностей директивных высказываний и ситуаций позволил выделить три основных типа директивов: 1) прескриптивных, т. е. предписывающих действия адресата; 2) реквестивных, т. е. побуждающих к действию, совершаемому в интересах говорящего, и 3) суггестивных, т. е. выражающих совет. Для описания различий между этими типами ДРА оказалось необходимым и достаточным использовать три прагматических признака: а) облигаторности выполнения действия для адресата, б) бенефактивности действия для одного из коммуникантов, в) приоритетности по отношению говорящего или адресата.

Данные признаки составляют основу членения плана содержания директивов. Типовые комбинации значений этих признаков составляют типы прагматических контекстов, которые представлены в табл. 1.

Таблица
Таблица 1

Типология директивных речевых актов

	Тип ДРА		
	Прескрип- тивы	Реквестивы	Суггестивы
Облигаторность действия	+	—	—
Приоритетность говорящего	+	—	+
Бенефактивность действия для говорящего	∅	+	—

Каждый тип ДРА характеризуется своим набором значений данных признаков. Прескриптивы — облигаторность действия, приоритетность позиции говорящего. Реквестивы — приоритетность адресата, необлигаторность действия, бенефактивность для говорящего. Суггестивы — приоритетность говорящего, необлигаторность и бенефактивность действия для адресата. Данные комбинации признаков можно назвать прагматическим контекстом, который отражает пра-

гматически релевантные признаки коммуникативной ситуации. В зависимости от типа прагматического контекста любые по форме высказывания получают определенную прагматическую интерпретацию. Например, императивное предложение «Пишите» в прескриптивном контексте интерпретируется как приказ, в суггестивном — как совет, в реквестивном — как просьба.

Каждый тип ДРА включает несколько разновидностей ДРА, для которых выделенные признаки являются основополагающими. Кроме того, каждый тип характеризуется своим набором различительных признаков, позволяющим дифференцировать ДРА внутри данного типа. Существенными для дальнейшего анализа являются следующие признаки: мотивы побуждения, желательность/нежелательность действия, участие/неучастие в выполнении каузируемого действия, содержание действия, характер предписывающей инстанции (источника побуждения), сфера коммуникации. Рассмотрим подробно характеристики каждого прагматического варианта ДРА в пределах выделенных типов.

І. Прескриптивные ДРА. Прескриптивы характеризуются облигаторностью выполнения действия для адресата, приоритетностью позиции говорящего. Признак бенефактивности действия в данном типе ДРА нерелевантен. Исполнителем каузируемого действия является адресат. Источником побуждения может выступать как отдельное лицо, занимающее определенную социальную позицию (позицию авторитета), так и общественный институт. Адресат находится в неприоритетной позиции и не обладает правом решать вопрос о выполнении/невыполнении действия, более того, невыполнение действия наказуемо, влечет санкции (Morris. 1960, p. 202).

Существуют несколько видов прескриптивных РА: приказ, распоряжение, разрешение, запрещение, инструкция, предписание, заказ.

1.1. В РА **п р и к а з а** служебная позиция говорящего дает ему право на побуждение адресата к действию*. Не-

* Социальная закрепленность приоритетной позиции говорящего является обязательным условием успешности ДРА приказа. В противном случае РА будет неудачен. Дж. Остин приводит в качестве иллюстрации такой пример: «Ты можешь сказать мне на пустынном острове: «Пойди и собери ветки для костра», а я могу ответить: «Не приказывай мне» или «Ты мне не начальник» (Остин, 1986, с. 41).

выполнение приказа наказуемо, при этом отношении адресата к каузируемому действию для говорящего нерелевантно.

В качестве негативной формы приказа выступает запрещение. Это превентивный РА, базирующийся на пресуппозиции наличия у адресата желания совершить некоторое действие, которое является нежелательным для говорящего. Здесь налицо дисгармония отношений к действию.

↑ 12. Особенности собственно побуждений состоит в том, что каузируемое действие рационально, целесообразно в данной ситуации, поэтому собственно побуждению нередко сопутствует экспликация причин, заставляющих говорящего предпринимать попытку каузировать действия адресата, или изложение следствий каузируемого действия.

↑ 13. Речевым актом разрешения говорящий санкционирует действие, исходя из пресуппозиции, что адресат желает его совершить. Таким образом, желание адресата не вступает в конфликт с намерениями говорящего.

↑ 14. Инструкция представляет собой особый вид прескриптивов, в которых приоритетность позиции говорящего основана на наличии у него знаний в определенной области. Инструкция базируется на прагматической пресуппозиции о том, что адресат заинтересован в получении этих знаний. Цель инструкции — снабдить адресата указаниями о ходе выполнения действий, способных привести к желаемому для него результату, всякий раз, когда он приступает к осуществлению определенной деятельности. Обязательность выполнения инструкции определяется соображениями целесообразности, ибо невыполнение инструкции может привести к неудовлетворительным результатам, т. е. адресат будет косвенно наказан.

↑ 15. Предписание является вариантом РА инструкции, источником побуждения в котором служат какая-либо инстанция, законодательный орган или социальный институт. Цель таких инструкций-предписаний в том, чтобы регулировать нормы поведения лиц, принадлежащих к определенной социальной или служебной категории. Любое лицо, приняв на себя определенную позиционную (ученик, студент) или ситуационную роль (пассажир, клиент), обязан следовать нормам, предписанным в деонтических инструкциях. Несоблюдение норм наказуемо.

↑ 16. **З а к а з** выделяется в отдельный вид прескриптивного РА на том основании, что его осуществление связано с конвенциональными ситуациями общения — ресторан, бар, магазин, касса, бюро обслуживания (Дорошенко, 1985). Приоритетную позицию занимает говорящий, что обусловлено его ситуационной ролью клиента, чьи запросы должен удовлетворять адресат. Адресат расценивает каузируемое действие как облигаторное, ибо оно входит в круг его служебных обязанностей.

↑ 17. **Т р е б о в а н и е** представляет собой вид прескриптива, основанный на прагматической пресуппозиции нежелания адресата выполнить каузируемое действие. В одних случаях это нежелание обусловлено психологическим состоянием адресата, в других — непризнанием приоритетности положения говорящего. Говорящий может присваивать приоритет, действуя с «позиции силы» либо в ситуации особого напряжения, когда он берет на себя ответственность распорядиться действиями других людей (например, во время пожара, кораблекрушения, наводнения и т. п.).

П. Р е к в е с т и в ы. В реквестивных ДРА искомое для говорящего действие, совершить которое он побуждает адресата, не подлежит обязательному выполнению. Позиция говорящего в этом классе ДРА неприоритетная по сравнению с позицией адресата. Каузируемое действие бенефактивно для говорящего или (в случае приглашения) для говорящего и для адресата. Исполнителем действия является адресат. Он же выступает как ответственный за принятие решения.

К реквестивным ДРА относятся: просьба, мольба и приглашение.

П.1. П р о с ь б у можно рассматривать как ядерный РА в классе реквестивов, поскольку остальные виды реквестивных ДРА имеют особенности в реализации прагматических признаков. Семантическим вариантом просьбы является **з а п р о с о р а з р е ш е н и я**. Искомое для говорящего действие адресата — дать полномочия говорящему для совершения некоторого действия. А. Дорошенко определяет запрос о разрешении как «вынужденную просьбу» (Дорошенко, 1985, с. 24), так как действия говорящего по тем или иным причинам оказываются в сфере ведения другого лица, т. е. адресата.

П.2. М о л ь б а представляет собой вариант РА просьбы. Отличительным признаком мольбы является пресуппо-

зиция нежелания адресата совершить действие, к которому побуждает высказывание. Другой прагматической пресуппозицией данного РА служит наличие сильного мотива у говорящего, который заставляет его пытаться преодолеть сопротивление адресата, используя различные тактики настаивания.

II.3. Приглашение совмещает признаки реквестивов и суггестивов по линии бенефактивности действия: действие одновременно желаемо для говорящего и приятно или полезно для адресата. В речевом акте приглашения существен параметр социального пространства. Говорящий заинтересован в прибытии адресата в определенное место.

III. Суггестивы представляют собой такой тип директивов, в которых приоритетную позицию занимает говорящий, на основе своего житейского опыта или знания положения дел в определенной ситуации, считающий себя вправе каузировать действия адресата. По мнению говорящего, каузируемое действие бенефактивно для адресата, хотя выполнение его не является облигаторным и адресат сам принимает решение о его выполнении или невыполнении. Суггестивы могут быть бенефактивны и для обоих участников коммуникативного акта (в случае предложения совместного действия). Исполнителями действия являются адресат или адресат и говорящий, однако ответственным за принятие решения всегда является адресат. К суггестивам относятся: совет, предложение и предупреждение.

– 1111. Совет можно рассматривать как ядерный вид суггестивов.

– 1112. Предложение представляет собой побуждение к совместному действию говорящего и единичного или группового адресата. Совершая ДРА предложения, говорящий не только каузирует действия других, но и обрекает себя на определенное действие. Отсюда следует, что предложение является гибридным речевым актом, совмещающим признаки директива и комиссива. Вариантом предложения является предложение собственных услуг, в этом случае исполнителем действия будет сам говорящий.

III.3. Предупреждение* является косвенным по-

* А. Дорошенко выделяет предупреждения в отдельный тип ДРА наряду с прескриптивными, побудительными и реквестивными ДРА (Дорошенко, 1985). Нам представляется, что по ключевым прагматическим признакам (необлигаторность действия для адресата, приоритетность позиции говорящего) предупреждение относится к классу суггестивов, но имеет свою семантическую специфику.

буждением, пропозициональное содержание которого указывает на существующую опасность или на возможные неблагоприятные последствия какого-либо действия для адресата.

В заключение подчеркнем некоторые существенные положения главы.

1. Директивные речевые акты представляют собой отдельный класс РА, относящихся к разряду двусторонних инициативных первичных (неинституализованных) РА, для

успешной реализации которых требуется ответная реакция адресата.

2. Адресованное побуждение к совершению некоторого действия составляет иллокутивное содержание ДРА и является существенным условием для данного речевого акта.

3. Дифференциация плана содержания ДРА определяется действием следующих прагматических факторов, отражающих существенные признаки директивной ситуации:

1) облигаторность каузируемого действия для адресата; 2) приоритетность/неприоритетность позиции одного из коммуникантов; 3) бенефактивность каузируемого действия для говорящего или для адресата. Эти признаки составляют основу членения плана содержания ДРА.

4. Определенную конфигурацию прагматических признаков ситуации можно назвать прагматическим контекстом, который определяет прагматическую интерпретацию любого по форме высказывания.

В зависимости от прагматического контекста в функционально-прагматическом поле ДРА выделяются три типа директивов: прескриптивные, реквестивные и суггестивные, для каждого из которых характерен свой набор признаков.

Частная интерпретация различных видов ДРА осуществляется в соответствии с дополнительными прагматическими признаками: отношение к каузируемому действию, мотивы побуждения, содержание каузируемого действия, сфера общения.

ГЛАВА 2

СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

2.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В языке существуют разные типы средств, с помощью которых может быть реализована коммуникативная цель речевого акта (см. описание различных классов языковых единиц: Wunderlich, 1980, p. 229). В естественном стремлении к эффективному общению, т. е. желая осуществить задуманное иллокутивное воздействие на слушателя, говорящий выбирает оптимальные для данной обстановки средства достижения иллокутивной цели.

В зависимости от того, в какой мере иллокутивная сила той или иной формы соответствует ее языковой семантике различаются два класса средств выражения речевых актов: неконвенциональные и конвенциональные. Последний класс включает две разновидности: языковые конвенции и речевые конвенции (Morgan, 1978). Языковыми конвенциями являются такие формы, иллокутивная сила которых соответствует их языковой, системно закрепленной семантике. Например, за формами повелительного наклонения в системе языка закреплено значение побуждения. Речевыми конвенциями являются такие средства, иллокутивная сила которых не есть прямое следствие их языковой семантики, а закреплена за ними конвенцией употребления, в результате чего эти средства служат стандартными (т. е. конвенциональными) речевыми способами выражения определенной иллокутивной силы.

Так, к речевым конвенциям выражения директивов можно отнести общепросительные высказывания с модальными глаголами *can/could*, *will/would*. Неконвенциональными являются такие средства, иллокутивная сила которых целиком определяется коммуникативной ситуацией. Так, высказывания *Whose shoes are these?*, *What are these shoes doing here?* в ситуации, когда туфли лежат посередине комнаты, воспринимаются как побуждение убрать туфли только на основании прагматической пресуппозиции*, что место туфлям

* Прагматическая пресуппозиция включает общие фоновые знания коммуникантов (социальные, культурные, предметные) и определяет уместность высказывания в данном контексте.

в шкафу в прихожей (пример из работы Ervin-Tripp, 1976).

Рассмотрим подробнее план выражения ДРА, те способы и формы, с помощью которых выражается иллюкутивная цель в директивных речевых актах.

Средства выражения ДРА относятся к разным уровням языка и включают следующие классы единиц: 1) морфологические формы наклонения; 2) лексико-грамматические средства — модальные глаголы в сочетании с инфинитивом; 3) синтаксические модели разных коммуникативных типов предложений — повествовательные, вопросительные, побудительные, а также синтаксические конструкции со сложным дополнением; 4) интонационные средства.

С точки зрения модальной характеристики можно выделить три группы форм, участвующих в оформлении ДРА:

А. Императивные предложения с глаголами повелительного наклонения (включая как синтетические, так и аналитические формы) в четырех синтаксических вариантах:

1) простые: Take a few aspirins (J. Galsworthy); You run away and get your work done, little boy (J. Priestley); Let's

go away, Ann (A. Elliot); By the way, let me see this will

(J. Galsworthy);

2) эмфатические: Oh, do shut up! Do have a cup of tea;

3) модифицированные присоединительными вопросами или условными фразами: Tell everyone that I am not in town

at present, will you? (T. Caldwell); Read it to me, if you will

(M. Alexander); Formulate it, if you can (J. Galsworthy);

4) эллиптические (безглагольные): One more, Father, please! (J. Galsworthy); One single to Bristol, please.

Б. Неимперативные предложения. Б.1.

Повествовательные предложения с глагольными предикатами:

1) в форме изъявительного наклонения:

а) настоящее неопределенное: Everyone stays in his place (J. Lovelace);

б) настоящее продолженное: You are not going anywhere tonight;

в) будущее неопределенное: Tomorrow you will take the boy Isaak into the country (J. Oleck);

2) в форме сослагательного наклонения: It is demanded that he should come at once (J. Oleck); I order that they come before midday (P. Benchley);

Б.2. Повествовательные предложения с модальными предикатами:

а) возможности *can, could, may, might*: You might start immediately; I'm not going. You can go alone (I. Murdoch); You could do with a bit of washing up yourself (L. Jones);

б) долженствования *must, should, ought to, have to, be to, shall*: You must lie down and rest (G. Green); You shall do what you are told!; You ought to go to boys' school sometime (J. Salinger); No, you should do as I say (I. Murdoch); Remember — you are not to torment yourself with worry (J. Oleck);

в) желательности: Will you please leave the room? Would you come and have tea with us?

Б.3. Оптативные предложения: I wish you'd hurry up; I'd like you to be more polite to your granny (L. Jones); I want you to see to it yourself (*P. Benchley*);

Б.4. Вопросительные предложения: May I proceed now? (*J. Steinbeck*); Could you do me a favour and read this to me? (*L. Jones*); Must you be so noisy? (*R. Wakely*).

Отдельную группу составляют императивные фразеологизмы типа: *Would you care for X? Do you mind doing X? Why don't you do X? Why not do X? What/How about doing X? Have X, why don't you? I'd be much obliged if you do X (etc).*

Различные по своей языковой модальной семантике эти средства можно объединить в единую систему на основе их способности в определенных контекстах выражать директивную интенцию говорящего.

Доминанту плана выражения директивов составляет категория императивной модальности и ее ядро — повелительное наклонение, для которого значение побуждения является прямым значением. Формы повелительного наклонения могут выражать все оттенки значения побуждения от приказа до приглашения. Специализированным средством выражения директивной модальности служит также императивная фразеология, формы которой в английском языке отличаются большим разнообразием. Остальные формы составляют периферию микрополя.

Коммуникативный смысл (иллокутивная сила) периферийных форм выражения директивов в определенной степени обусловлен их языковой (системной) семантикой и тесно связан с условиями успешности осуществления директивного речевого акта, в частности с пропозициональным содержанием и прагматическими пресуппозициями директива. Так,

использование футуральных форм индикатива и форм настоящего времени со значением ближайшего будущего для выражения побуждения связано с пропозициональным содержанием ДРА и обусловлено тем, что эти формы так же, как и императив, обозначают потенциальное действие, которое будет совершено после момента речи. С прагматической пресуппозицией возможности совершить действие связано регулярное использование конструкций с модальным глаголом возможности: говорящий либо утверждает наличие такой возможности для говорящего, либо запрашивает о ней у слушающего. Использование модальных и других глаголов со значением необходимости обусловлено стремлением говорящего сигнализировать о совершаемой им попытке побудить слушающего к действию. Оптативные конструкции и другие формы с глаголами желания употребляются как способы эксплицитного представления желания говорящего, чтобы слушающий совершил действие.

Для того чтобы неимперативные по своей семантике формы воспринимались как директивные, необходимы определенные прагматические условия, определенный прагматический контекст (например, приоритетность позиции говорящего). Кроме того, для успешной реализации коммуникативного намерения говорящего, пользующегося этими формами, необходимо, чтобы коммуниканты руководствовались правилами и принципами речевого общения, такими, например, как принцип сотрудничества (Грайс, 1975) или принцип вежливости (Leech, 1980).

Помимо означенных выше форм, регулярно соотносимых с выражением побуждения, в директивной функции могут быть использованы различные по семантическому содержанию повествовательные высказывания-намеки, императивный смысл которых выводится слушающим на основе правил речевого взаимодействия (так называемые речевые имплицатуры П. Грайса) либо определяется конкретной ситуацией общения. Данные формы не входят в разряд системных средств выражения побуждения в силу того, что их функционирование целиком обусловлено речевыми условиями употребления.

2.2. КЛАССИФИКАЦИЯ СПОСОБОВ ВЫРАЖЕНИЯ ДИРЕКТИВОВ

Для понимания механизма выражения коммуникативного намерения говорящего в директивном речевом акте

важно определить возможные стратегии достижения оптимальной реализации иллокутивной цели коммуникации. С точки зрения стратегии осуществления РА можно выделить четыре способа оформления ДРА на основании признаков прямой/косвенный, эксплицитный/имплицитный.

Прямой способ выражения ДРА заключается в том, что говорящий стремится оказать определенное иллокутивное воздействие на слушателя путем использования таких языковых средств, иллокутивная сила которых легко опознается слушающим. В таких случаях «говорящий, пронося некоторое предложение, имеет в виду (means) ровно и буквально то, что он говорит» (Серль, 1986, с. 195). Речевые акты, оформленные таким образом, принято называть прямыми речевыми актами: «Прямыми речевыми актами являются такие высказывания, у которых коммуникативная функция (утверждение, вопрос, побуждение) сигнализируется соответствующей синтаксической формой предложения (повествовательное, вопросительное, побудительное предложения), соответствующим перформативным глаголом или другим индексом» (Хельбиг, 1978, с. 16; ср. сходное определение Б. Фрезера (Fraser, 1983, p. 44).

В зависимости от характера индексов иллокутивной силы можно говорить о двух формах выражения речевых актов: эксплицитном, в котором иллокутивное намерение выражено отдельным языковым элементом, и имплицитном, когда иллокутивная сила имплицитно содержится в семантической структуре языковой формы.

Прямым эксплицитным способом выражения ДРА служат перформативные глаголы в их «классическом» употреблении, т. е. в форме настоящего времени действительного залога изъявительного наклонения в сочетании с местоименным подлежащим 1 л. ед. ч. Эти так называемые «эксплицитные перформативы» (Остин, 1986, с. 67), или «перформативные префиксы» (Levinson, 1983, p. 224), однозначно и дифференцированно определяют характер иллокутивного намерения говорящего. Например: I strongly r e c o m m e n d you to stop smoking; I a p o l o g i s e for being late; I s u g g e s t that we should start immediately; I a s s u r e you that it's true.

В зависимости от семантики перформативного глагола речевое действие говорящего квалифицируется слушающим как приказ (command, order, direct, require), просьба (ask, request); предложение (suggest, put forward, propose, adv.an-

се); совет (advise, advocate); рекомендация (recommend); разрешение (allow, permit); запрещение (forbid, veto); мольба (beg, plead, call on, implore, pray); требование (demand, insist, urge); предостережение (warn, caution) и др.

Некоторые ДРА не могут быть выражены с помощью эксплицитных перформативов, например ДРА инструкции. Нельзя сказать: I instruct you to plug in the tape-recorder. Эксплицитное выражение иллокутивной силы инструкции возможно лишь при описании, а не при производстве данного речевого акта. Например: He instructed him how to use the tape-recorder.

Прямой директивный речевой акт может быть выражен имплицитно с помощью языковых единиц, в которых значение побуждения составляет грамматическое содержание формы. Такой формой в английском языке является модальный тип императивного предложения: глагольного и неглагольного. Например: Push it! Let's push it! Forward! Грамматическая форма императивного предложения (в соответствующем интонационном оформлении) сигнализирует о намерении говорящего побудить адресата к совершению/несовершению действия, т. е. директивная иллокутивная сила получает в них грамматикализованное выражение и закреплена за данной синтаксической формой в силу языковой конвенции (так называемые «имплицитные перформативы» — Levinson, 1983, p. 224).

Однако синтаксическая форма предложения — повелительного, повествовательного, вопросительного — задает лишь иллокутивный потенциал высказывания (Fraser, 1983, p. 43), снабжая слушающего «ключом», позволяющим раскрыть общее иллокутивное намерение говорящего. Конкретная интерпретация иллокутивной силы высказывания возможна лишь с учетом всех аспектов коммуникативной ситуации: обстановки общения, отношений между коммуникантами, пропозиционального содержания высказывания и др.

Речевые акты, если понимать их как целенаправленное речевое действие, в процессе которого реализуется определенное коммуникативное намерение говорящего, всегда «прямые», т. е. своим речевым действием говорящий намерен просить, требовать, спрашивать, сообщать и т. п. Однако в зависимости от действия факторов нелингвистического порядка (фактора адресата, обстановки, темы, наличия других участников коммуникации) говорящий выбирает раз-

ные формы передачи своего намерения, использует различные способы достижения иллокутивной цели речевого акта. В одном случае говорящий избирает кратчайший путь, идет по линии наименьшей затраты усилий для достижения иллокутивного воздействия на адресата, что достигается употреблением таких форм, иллокутивная сила которой легко распознается адресатом. В другом случае, в силу определенных причин, о которых речь пойдет ниже, говорящий избирает не прямой, окольный, путь, может быть более длинный, но не менее эффективный, ибо в конечном счете он добивается реализации поставленной иллокутивной цели, выбирая способ, наиболее адекватный ситуации общения. В некоторых случаях косвенный способ осуществления коммуникативного намерения может быть единственно возможным. Например, в ситуациях, когда необходимо побудить к действию малознакомого или незнакомого человека, при обращении младших по возрасту и по положению к старшим, при особой трудности или деликатности действия, исполнителем которого должен стать слушающий. В таких ситуациях косвенный способ является единственно возможным и, стало быть, эффективным средством осуществления иллокутивного воздействия.

Если рассматривать речевой акт как единство формы и содержания, между которыми существует одно-однозначное соответствие, то разделение речевых актов на прямые и косвенные, вероятно, оправдано.

Если же речевой акт рассматривать как выражение некоторого иллокутивного намерения говорящего и признавать принципиальную возможность вариативности способов реализации этого намерения в зависимости от действия коммуникативных (прагматических) факторов, то понятия «прямой» и «косвенный» будут характеризовать способ оформления речевого акта, а не сам речевой акт.

Директивный речевой акт может быть выражен косвенным способом при помощи различных форм, языковое (буквальное, первичное) значение которых не имеет семы побуждения. Употребление этих форм в функции директива частично или, полностью определяется прагматическими условиями ситуации общения и в разной мере связано с их буквальной иллокутивной силой.

Косвенные способы выражения ДРА многочисленны и разнообразны. По данным нашей выборки, косвенные формы составляют основной корпус примеров (около

70%). Наиболее частотную группу средств представляют повествовательные высказывания с различными модальными глаголами (28%). Далее по частотности употребления следуют вопросительные предложения всех структурных типов (20%), удельный вес которых возрастает при выражении просьбы (27%), предложения (33%) и приглашения (36%). Обращает на себя "внимание и обилие структурных вариантов выражения ДРА (более сорока моделей), наибольшее количество которых приходится на выражение просьбы и предложения, наименьшее — на выражение приказа и разрешения.

Косвенные способы выражения ДРА можно разделить на эксплицитные и имплицитные на основании критерия представленности/непредставленности элементов директивного комплекса в семантической структуре предложения: адресата высказывания, агента акта директивной интенции, говорящего и действия, планируемого говорящим (Гладуш, 1985, с. 9).

К имплицитным относятся такие формы, которые либо не имеют в своей структуре указания на директивное коммуникативное намерение говорящего, либо такие формы, в которых не названы компоненты каузируемой ситуации.

Имплицитные косвенные формы выражения представляют собою неконвенциональные способы передачи коммуникативного намерения говорящего, и их интерпретация как ДРА определяется конкретными условиями коммуникации и зависит от таких факторов, как оценка говорящим имеющегося положения дел (Почепцов Г. Г., 1981), релевантности/нерелевантности содержания высказывания для актуальной ситуации (Гладуш, 1985, с. 18), иерархии отношений между коммуникантами (Gordon, Lakoff, 1975), фреймовой организации социального контекста (Dijk, 1981, p. 224), степени стандартизованности коммуникативной ситуации (Ervin-Tripp, 1976).

Косвенным имплицитным средством выражения ДРА чаще всего служит повествование-намек. Например, высказывания, выражающие мотивацию для совершения некоторого действия и в силу принципа вежливости имплицитующие совершение этого действия адресатом: *It's cold here → Close the window; I can't concentrate with the TV on → Turn off the TV.*

Некоторые неконвенциональные способы выражения побуждения рассматриваются как сигнал к действию только

при наличии определенных фоновых знаний у коммуникантов. Так, высказывание *It's 12 o'clock*, произнесенное учителем, означает побуждение к действию «Идите пить сок» лишь тогда, когда коммуникантам известно, что в 12 часов учащиеся пьют сок (пример из работы Эрвин-Трипп) (Ervin-Tripp, 1976).

Эксплицитные косвенные формы выражения ДРА имеют в своей семантической структуре элементы, отражающие компоненты ситуации побуждения и связанные с условиями успешности ДРА (см. об этом: Gordon, Lakoff, 1975; Searle, 1975).

Семантический анализ вопросительных высказываний, служащих эксплицитным косвенным способом выражения ДРА, показал, что они направлены на выявление следующих аспектов прагматической ситуации побуждения:

а) возможностей адресата совершить желаемое действие: *Can we go anywhere that's not so public?* (J. Galsworthy); *Could you come and sit with me?* (B. Temple); *Can't you be quiet?*

б) наличия у него желания совершить требуемое действие: *How do you feel about a little walk round?* (J. Priestley); *Won't you come up and have tea? I wonder if you'd care for a drive in the Park* (J. Galsworthy);

в) наличия материальных объектов, требуемых для выполнения желаемого действия: *Do you have a cigarette, Lieutenant?* (A. Elliot);

г) будущих действий адресата, в исполнении которых заинтересован говорящий: *You will put in a word for me, won't you?* (G. Green).

Наше исследование показало, что вопрос употребляется только в таких директивных ситуациях, в которых право решения выполнять или не выполнять действие принадлежит адресату, т. е. в реквестивных или суггестивных ДРА: просьба, предложение, совет, приглашение. В таких ситуациях, прежде чем (или вместо того чтобы) выступить с прямым побуждением, говорящий выясняет с помощью упреждающего вопроса готовность адресата к совершению действия. В предписывающих ДРА такая необходимость исключается в силу существования социальной иерархии между коммуникантами.

Из всех перечисленных семантических типов вопросительных предложений наибольшее распространение в речи в английском (и в русском) языке имеют вопросы, направ-

ленные на выяснение возможностей адресата совершить действие, желаемое говорящим. Модальный глагол употребляется в таких вопросах как в форме индикатива — *can*, так и в форме конъюнктива — *could*, причем вопросы с *could* не допускают интерпретации их как обычных информативных вопросов. *Could* употребляется только в ситуации просьбы*. Отмечается также, что и ко многим вопросам типа *Could you do X?* неприменима вопросительная интерпретация, т. е. интерпретация без дополнительного значения побуждения, в силу чего вопросам этого типа часто приписывается иллокутивная сила директива. Нам представляется более убедительным мнение на этот счет Р. Конрада, который видит причину того, что подобные вопросы редко функционируют как информативные вопросы в том, что «не имеет особого смысла задавать вопросы о способности, возможности или готовности к действию в качестве самоцели» (Конрад, 1985; с. 376). Вследствие того, что такие вопросы чаще всего употребляются для выяснения условий успешности директивного акта просьбы, «возникает ситуативно обусловленная, стереотипная связь между вопросом и просьбой» (там же).

Еще большее семантическое разнообразие наблюдается у повествовательных директивов. Повествования приобретают иллокутивную силу побуждения в следующих случаях:

1) Если сообщают о таком состоянии дел, которое, по мнению говорящего, требует изменения и в силу этого может служить мотивом для адресата совершить действие. Повествовательное предложение передает информацию различного содержания:

а) констатирует, что действие, которое должно быть совершено, еще не произошло — *You haven't paid me yet* (P. Wodehouse);

б) дает отрицательную оценку настоящих действий адресата — «*Bella, about the coffee, while you're talking it's getting cold*». Oppenheim said. «*My goodness, it isn't!*» Bella cried in panic. She poured the coffee and gave a cup to Oppenheim (A. Elliot);

в) регистрирует состояние, неблагоприятное (дискомфортное) для говорящего — *I'm hungry; It's cold here; There's no sugar in your tea;*

* Здесь, разумеется, имеются в виду высказывания, которые относятся к плану настоящего или будущего.

г) напоминает о своевременности действия — «Dear», said Marjorie, «it's time to help me load the baskets in the carriage» (...) Jonathan helped her to place the picnic baskets in the surrey (T. Galdwell);

д) указывает на возможные нежелательные следствия, если действие будет совершено или если настоящее положение дел будет продолжаться «He'll die if we move him». «He'll die, if we don't» (B. Monte).

2) Если регистрируют такое состояние дел, которое позволяет совершить следующее действие, т. е.

сообщают о наличии предварительных условий для успешного совершения

ДРАГ Dinner is ready; Mr. X is waiting for you.

3) Если эксплицируют условия искренности ДРА, т. е. сообщают о желании говорящего или другого авторитетно

лица — «I want you to come and stay with me Strathairlie

(M. Alexander); Mr. Dersingham wants to see you (J. Priestley).

4) Если преддицирует будущее действие адресата (про позициональное условие ДРА) — «Fetch the boatswain», he commanded. «This man will stay aboard with fourteen sailors.

And the others will go ashore» (J. Oleck).

В зависимости от того, выражается ли РА одним или несколькими высказываниями, различаются простые и составные речевые акты (Dijk, 1981, p. 201). Ср.: 1a You'd better not go out. The weather is horrible. 6 You'd better not go out.

2a It's getting dark. Will you switch on the light?

6 Will you switch on the light?

Варианты 1б и 2б представляют собой простые ДРА совета и просьбы. Варианты 1а и 2а являются составными речевыми актами и представлены последовательностью ассертивных и директивных РА, каждый из которых выражен отдельным высказыванием. Между речевыми актами, входящими в составные РА, существуют отношения прагматической связанности. Прагматическая связанность этих двух РА проявляется в том, что ассертивные РА представляют собой мотивацию для осуществления директивных РА. В зависимости от положения в дискурсе относительно ДРА ассертивный РА выполняет или функцию обоснования последующего ДРА (2а), или функцию объяснения предшествующего ДРА (1а).

Семантически высказывания, сопровождающие ДРА, относятся с условиями успешности осуществления соответ-

ствующих РА. Так, ассертивы, входящие в составные ДРА просьбы, обычно эксплицируют причины, заставляющие говорящего обращаться с просьбой к адресату: невозможность самому совершить действие, отсутствие необходимых ресурсов, состояние дискомфорта. Например: Open the door, Alex. I'm loaded down with bundles (J. Cheever); I cannot read this letter to you, granny. Could you please read it yourself? (M. Alexander). В составных РА коммуникативная цель может быть достигнута и без помощи ассертивного РА, удаление из реплики сопутствующего компонента не меняет акторечевого значения высказывания, из чего следует, что сопутствующий РА в составных РА выполняет вспомогательную роль. Главным в составных РА является ДРА, который определяет его прагматическую доминанту.

В составных РА встречаются и другие вспомогательные элементы, создающие необходимые условия для успешной реализации доминирующего РА. К ним относятся следующие элементы:

а) элементы, обеспечивающие прием сообщения адресатом, привлекающие его внимание: Er; Нтпп; Неу; I say: Oh, I say, you won't say a word to Eustace about this, will you? (P. Wodehouse);

б) обращения, выделяющие адресата из множества слушающих или привлекающие его внимание: Howard, please, don't stay long, will you? (T. Caldwell);

в) контактоустанавливающие элементы, выполняющие также дополнительную функцию выражения вежливости: Excuse me, I'm sorry to trouble/bother/disturb you; Excuse me. Could you tell me the way to Trafalgar Square?; Sorry to bother you, but would you mind closing the window?;

г) метакоммуникативные элементы, эксплицирующие речеактовую задачу последующего высказывания: I want to ask you a favour;

д) вопросительные высказывания, вводимые противительным союзом, которые выполняют функцию корректировки предшествующего РА: Do you want a sandwich? Or aren't you hungry?; Could you lend me a hundred guilders? Or are you short of cash yourself? (Dijk. 1981, p. 170);

е) императивные предложения, повторяющие или перефразирующие предшествующее доминирующее ДРА с целью его усиления: Stop it! For God's sake do stop it! (J. Oleck);

ж) условные обороты, ограничивающие сферу исполни-

тельской деятельности адресата пределами его возможностей или желаний, что приводит к смягчению категоричности ДРА: *Come in the morning, if you can.*

Использование в речи составных ДРА чаще всего связано с целью смягчить категоричность директива, что обусловлено, в свою очередь, межличностными отношениями между коммуникантами и некоторыми другими факторами коммуникативной ситуации, о чем речь пойдет в следующем разделе.

Приведенные в этом разделе формы выражений ДРА обеспечивают говорящего средствами, пригодными для реализации коммуникативной интенции как прямым, так и косвенным способом. Однако в реальном общении эти формы соотносятся, как правило, с несколькими типами ДРА. Ассоциативная связь между типом ДРА и формой зависит от характера ситуации общения. Наиболее тесную связь с определенным типом ДРА имеют формы, закрепленные за стереотипной ситуацией. Такие формы — речевые шаблоны (Крысин, 1976), или речевые штампы (Дорошенко, 1985), — имеют фиксированную структуру и лексическое наполнение. Например: *Fasten seat belts; No smoking; Silence; Keep off grass.* Одно-однозначную связь с типом ДРА имеют императивные фразеологизмы, которые связаны не с ситуацией, а с иллокутивным намерением. Например: *What about X? Why don't you do X, Why not X,* — предложение, *Would/Do you mind doing X?* — просьба. Близки к фразеологизмам и формы *Could you do X, Would you do X* (Leech, 1983). Наибольшую прагматическую многозначность проявляют формы, «которые оторваны от какой-либо конкретной ситуации и имплицитно иллокутивную силу посредством грамматических элементов» (Дорошенко, 1985, с. 81). Например, форма императива, которая может участвовать в оформлении всех типов ДРА.

2.3. ПРОБЛЕМА СМЫСЛОВОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОСВЕННЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

Косвенный речевой акт имеет место в том случае, «если нет соответствия между коммуникативной функцией и типом предложения» (Хельбиг, 1978, с. 16). Иными словами, понятие косвенного речевого акта (КРА) основывается на противопоставлении первичного (буквального) и вторичного (фактического, коммуникативного) значения языковой

формы, между которыми существует определенная связь, выявляемая в процессе коммуникации.

Проблема КРА, как ее сформулировал Дж. Серль, «заключается в выяснении того, каким образом говорящий может с помощью некоторого высказывания выражать не только то, что оно непосредственно означает, но и нечто иное», и того, «каким образом становится возможным понимание слушающим косвенного речевого акта» (Серль, 1986, с. 196).

Был предложен ряд подходов к решению этой проблемы, которые различаются: а) в отношении к вопросу о соотношении буквального значения и коммуникативного смысла в пределах одной формы, б) в объяснении процесса интерпретации КРА (см. обзор разных точек зрения в: Герасимова, 1985; Гладуш, 1985).

В отечественном языкознании проблема КРА получила интерпретацию с позиций теории транспозиции, согласно которой значение транспонированных предложений (т. е. таких предложений, которые по своим формальным признакам принадлежат к одному прагматическому типу, а употребляются с иллокутивной силой другого прагматического типа) рассматривается как результат действия многих факторов лингвистического и нелингвистического характера (Почепцов Г. Г., 1981, с. 281, а также Герасимова, 1985; Гладуш, 1985).

В зарубежной лингвопрагматике широкое распространение получил логико-инференциальный подход к трактовке КРА, в рамках которого между буквальным (прямым) и косвенным (контекстуальным) значениями высказывания устанавливаются отношения речевого имплицирования. Так, по мнению Дж. Серля (Searle, 1975, рус. пер.: Серль, 1986), КРА имеет место в том случае, «когда один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого». При косвенном выражении говорящим своего коммуникативного намерения одному локутивному акту соответствуют два иллокутивных акта: первичный (косвенный) и вторичный (прямой), т. е. высказывание обладает одновременно двумя иллокутивными силами (Серль, 1986, с. 196). Для выявления коммуникативного смысла высказывания предлагается процедура логического вывода, которая основана на знаниях теории речевых актов, принципов речевого общения в духе принципа сотрудничества П. Грайса, фактологической фоновой информации и на способности слушаю-

щего к логическому мышлению (умению делать выводы и умозаключения). Заметим, однако, что при формулировании теоретических выводов Дж. Серль получает правила («обобщения»), которые оказываются в конечном счете связанными с условиями успешности речевых актов.

В иных теоретических позициях проблема КРА рассматривается в концепциях Д. Вундерлиха (Wunderlich, 1976, 1980) и Р. Конрада (Conrad, 1983, рус. пер.: Конрад, 1985), которые включают язык в сферу человеческой деятельности вообще и рассматривают речевое поведение в более широком неязыковом контексте.

С точки зрения Р. Конрада, решающую роль для интерпретации предложения (высказывания) как косвенного речевого акта играют ситуация общения, наличие «схем поведения» с «некоторой заранее заданной иерархией целей».

Анализируя случай использования пассажирами вопроса «Вы выходите?» для побуждения адресата к действию (которое заключается в том, чтобы уступить дорогу выходящему пассажиру), Р. Конрад приходит к заключению, что косвенных речевых актов не существует как таковых, что «под косвенными речевыми актами имеются в виду потенциальные, т. е., собственно говоря, пропущенные, воображаемые, а не реальные речевые акты», они, однако, существуют в сознании коммуникантов как «запланированные» (Конрад, 1985, с. 358). Вопрос воспринимается адресатом как первый шаг в осуществлении сложного намерения, как своего рода «разведка», за которой должен последовать следующий шаг — выражение собственно побуждения совершить действие, об условиях успешности выполнения которого запрашивалось в высказывании. Адресат, воспринимая высказывание, отражающее первый шаг в осуществлении речевого намерения говорящего, в силу логического вывода, а чаще в силу устойчивой речевой привычки, предвидит и второй шаг. Далее, действуя по принципу вежливости, адресат реагирует уже на второй, не выраженный в данный момент шаг, в реализации коммуникативной задачи говорящего, о чем свидетельствует перлокутивный эффект речевого акта, когда адресат выполняет действие, которое не названо, но на которое намекает высказывание. Известно, что обычной реакцией на вопрос «Вы выходите?» (при отрицательном ответе) служат действия адресата, который освобождает путь к выходу.

Косвенный речевой акт может рассматриваться и как

особая речевая стратегия, именуемая стратегией намека (Hinting Strategy — Leech, 1980; 1983, p. 97), которая заключается в том, что производимый иллокутивный акт предназначен для выполнения вспомогательной роли в осуществлении другого иллокутивного акта. Эффективность стратегии намека основана на действии принципа релевантности П. Грайса («Не отклоняйся от темы»), благодаря которому слушающий воспринимает имеющийся речевой акт как предваряющий иллокутивный акт, который «прокладывает дорогу» последующему иллокутивному акту.

В речевой практике преобладает редуцированная схема, когда желаемый эффект достигается с помощью осуществления не основного, а подготовительного РА. Именно это широко распространенное явление и получило название косвенного речевого акта.

Столь резкое различие взглядов на природу явления, именуемого косвенными речевыми актами, во многом, кажется, объясняется тем, что приводимое Р. Конрадом в качестве примера высказывание имеет иной статус, нежели высказывание, анализируемое Дж. Серлем. Очевидно, что ситуации с вопросом «Вы выходите?» и с вопросом «Вы не могли бы передать соль?» имеют существенное различие, которое заключается в степени информированности говорящего о возможностях и будущих действиях адресата.

Ситуация в транспорте имеет все параметры ситуации вопросительного речевого акта (наличие информационной лакуны в знаниях говорящего и стремление заполнить ее с помощью речевых действий адресата (Почепцов О. Г., 1979), и соответственно высказывание «Вы выходите?» выполняет свою первичную иллокутивную функцию информативного вопроса.

В ситуации за столом наличие у адресата возможности совершить действие, о котором говорится в высказывании, очевидно для говорящего. Стало быть, в этой ситуации «блокируется» основное условие успешности интеррогативного речевого акта (говорящий не обладает информацией), и вопрос перестает быть вопросом.

Доказательством того, что вопросительное высказывание теряет свою интеррогативную силу, служат следующие обстоятельства: 1) ответная реакция адресата (его «да» или «нет») не является ответом на запрос об информации, а выступает в качестве согласия («да, конечно») или отказа («нет, извините, не могу») выполнить просьбу; чаще всего

согласие сопровождается или заменяется желаемым действием, а отказ сопровождается извинением и объяснением причин; 2) вопрос-побуждение является «положительно ориентированным», о чем свидетельствует употребление неопределенных местоимений *some, something* вместо обычных для интеррогативов *any, anything*: Can you lend me some money? (Почепцов Г. Г., 1981, с. 278 и след.); 3) когда у говорящего отсутствует информационная лакуна, требующая заполнения, вопросительное высказывание свободно сочетается с лексическим маркером просьбы — *please**.

Вопросительные предложения, выполняющие функцию побуждения, обладают также рядом семантико-синтаксических особенностей. Вопросы-побуждения строятся по определенным структурным схемам: а) местоименные вопросы, в которых начальная позиция заполняется модальными предикатами возможности, долженствования, желания и предикатами обладания: Will you step aside? Can you read this for me? Must you make so much noise? (Sinclair, 1972); б) разделительные вопросы (в предложениях с предикатами в будущем времени): You will lei a word for me, won't you?; в) местоименные вопросительные предложения высокой степени идиоматизации: Why not X? What about X?; г) косвенные вопросы, вводимые оборотом I wonder: I wonder if you could possibly help me with these terms.

Субъектом вопроса-побуждения является непосредственный участник коммуникации, выраженный в предложении личным местоимением 2 л.; предикат обозначает контролируемые действия, физически выполнимые данным субъектом (Sinclair, 1974). Глагольный предикат обычно употребляется в форме настоящего или будущего времени индикатива или в сослагательном наклонении.

Из сказанного следует, во-первых, что коммуникативная ситуация накладывает отпечаток на лингвистические и прагматические характеристики высказывания, во-вторых, в ситуации, когда блокируются условия успешности, характерные для данной формы, высказывание выполняет иную, косвенную коммуникативную функцию, которая определяется актуальной ситуацией; в таких случаях высказывание при-

* Д. Гордон и Дж. Лакофф отмечают важность *please* при определении иллокутивной силы высказывания: «в начальной позиции *please* соединяется с любым предложением, которое выражает просьбу в данном контексте, независимо от поверхностного грамматического оформления предложения» Гордон, Лакофф, 1985, т. 290).

обретает иллокутивную силу, соответствующую ситуации употребления, в-третьих, в тех случаях, когда высказывание выполняет свою первичную коммуникативную функцию, но при этом служит основанием для последующего речевого хода или логического вывода, может происходить переосмысление коммуникативной значимости высказывания, которому приписывается иллокутивная сила последующего речевого акта в силу «ассоциации по смежности».

Для решения проблемы интерпретации коммуникативного смысла КРА следует, на наш взгляд, учитывать неоднородность самих КРА.

Очевидно стоит говорить о шкале конвенциональности КРА. На одном полюсе этой шкалы находятся такие КРА, которые в силу устойчивой, стереотипной связи с побудительной ситуацией однозначно воспринимаются коммуникантами как директивы. Например, *Could you/Would you do X?* Автоматизация логических связей между формой и стереотипной ситуацией употребления приводит к тому, что происходит частичная или полная идиоматизация значений, которые иногда интерпретируются как прямые, например, в случаях с императивными фразеологизмами типа *Why not X? What about X? Would you care fo X? Would you mind doing X?*

На противоположном полюсе шкалы находятся такие КРА, связь которых с ситуацией побуждения целиком определяется контекстом употребления, фоновыми знаниями коммуникантов.

В этих ситуациях директивной интерпретации подвергаются такие высказывания, «которые нарушают тематическую связность дискурса или содержат упоминание запрещенных или обязательных действий адресата, или атрибутов таких действий, или формулирует какое-либо социальное правило» (Ervin-Tripp, 1977, p. 169). Например: *Somebody's talking; I see chewing gum; Where does your dish go?*

Большинство КРА располагается между крайними точками шкалы, и их интерпретация осуществляется в процессе операций логического вывода на основе теории речевых актов и принципов кооперативного общения. Степень конвенционализованности таких промежуточных КРА зависит от степени устойчивости ассоциативных связей между формой и обстановкой общения (в транспорте, в магазине, в ресторане, в кассе и т. п.). Так, на пути к конвенционали-

зации находятся формы типа *Can you pass the salt?* в английском языке, вопросительные предложения с отрицанием типа «Нет ли у вас спичек? Вы не могли бы помочь мне с вещами?» (Булыгина, 1981, с. 338), которые служат стандартными способами выражения просьбы.

В заключение подведем некоторые итоги.

Мы рассматриваем ДРА как функционально-прагматическое целое, в котором объединены разноуровневые средства выражения директивного коммуникативного намерения. План выражения ДРА отличается обилием и разноплановостью форм, которые различаются как по модальной семантике, так и по степени эксплицитности выражения директивной иллюкутивной цели. Признавая принципиальную возможность вариативности средств и способов выражения иллюкутивной семантики речевого акта, мы используем термины «прямой» и «косвенный» речевой акт для обозначения способа оформления речевого акта, а не для характеристики типа речевого акта.

Грамматическое ядро плана выражения ДРА составляет императивная модальность, формы которой являются прямым конвенциональным средством выражения ДРА и употребляются для выражения различных ДРА, однако частотность императивных форм в речи уступает частотности косвенных форм, которые с семантической точки зрения находятся на периферии функционально-прагматического поля директивов и связаны с условиями успешности ДРА.

В следующем разделе мы постараемся раскрыть мотивы, которыми руководствуется говорящий, прибегая к косвенным способам выражения директивной интенции.

ГЛАВА 3

ПРИЧИНЫ КОСВЕННОГО ВЫРАЖЕНИЯ ПОБУЖДЕНИЯ В ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТАХ

Считается, что главным мотивом использования косвенных форм является вежливость (Searle, 1975; Brown, Levinson, 1978; Leech, 1980). Для того чтобы убедиться в справедливости этого мнения по отношению к директивным речевым актам, необходимо ответить на три вопроса:

- 1) Что составляет суть самого понятия «вежливость»?
- 2) Является ли вежливость единственной причиной КР А?
- 3) Распространяется ли действие принципа вежливости на прямые ДРА?

3.1. ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В РЕЧЕВОМ ОБЩЕНИИ

В теоретическом плане понятие вежливости получило разработку в современной прагматике в рамках теории речевого общения. Основным принцип коммуникации, сформулированный П. Грайсом и названный им принципом кооперации, заключается в требовании к говорящему делать свой вклад в речевое общение в соответствии с совместно принятой целью и направлением разговора (Grice, 1975, p. 45). Соблюдение этого принципа обеспечивается следованием четырьмя правилами (постулатам, максима́м) общения: 1) постулат количества (Твое высказывание должно содержать не меньше и не больше информации, чем требуется); 2) постулат качества (Не говори того, что ты считаешь ложным или для чего у тебя нет достаточных оснований) ; 3) постулат релевантности (отношения) (Не отклоняйся от темы); 4) постулат манеры (Выражайся ясно, кратко и последовательно).

Перечисленные правила сформулированы для такого типа общения, цель которого — максимально эффективный обмен информацией, что имеет место, хотя и не в полной мере, в деловом или научном общении. В обыденной речи данные правила соблюдаются далеко не всегда, а иногда и полностью нарушаются, что проявляется в таких явлениях, как ирония, метафора, литота, гиперболa, недосказание, шутка, а также при сознательном сокрытии говорящим своих истинных коммуникативных целей (подробнее см. ниже). Очевидно, помимо принципа кооперации существуют и иные причины и цели, регулирующие речевое взаимодействие собеседников. Так, Д. Гордон и Дж. Лакофф к числу постулатов разговорной речи относят условие искренности и условие разумности (Gordon, Lakoff, 1975).

Не менее важным, чем принцип кооперации, является принцип вежливости, влияние которого часто играет решающую роль в оформлении высказывания и в отборе речевых вариантов выражения ДРА.

В наиболее общем виде вежливость можно определить как принцип социального взаимодействия, в основе которого

лежит уважение к личности партнера. Этот общий принцип распространяется на все виды человеческого взаимодействия — как вербального, так и невербального. Следование принципу вежливости накладывает определенные ограничения на поведение членов общества, которые заключаются в том, чтобы учитывать интересы партнера, считаться с его мнениями, желаниями и чувствами, облегчать, по возможности, возлагаемые на него задачи. Соблюдение принципа вежливости в конечном счете имеет целью добиться максимальной эффективности социального взаимодействия за счет «соблюдения социального равновесия и дружественных отношений» (Leech, 1983, p. 82). Такова этическая основа принципа вежливости, которая сохраняется и при более узком толковании этого понятия в применении к речевой коммуникации.

В прагматической теории речевого общения вежливость рассматривается как универсальный принцип, который в практике речевого взаимодействия играет более значительную регулирующую роль, чем принцип кооперации*. Принцип вежливости (ПВ) определяется как (особая стратегия речевого поведения, направленная на «предотвращение конфликтных ситуаций» (Leech, 1980, p. 109), цель которой «сохранить лицо» (save face) в ситуациях, когда существует угроза «потерять лицо» (face-threatening acts) (Brown, Levinson, 1978, p. 67) J

Данный" стратегический принцип реализуется в практике речевого общения с помощью различных тактических приемов, которые так же, как и у П. Грайса, формулируются в виде постулатов и максим. Например, Р. Лакофф включает три правила, воплощающие принцип вежливости: Не навязывай своего мнения, Давай собеседнику возможность выбора. Будь доброжелателен (Lakoff, 1973). У Дж. Лича таких максим шесть:

1) максима такта: Своди до минимума затраты усилий партнера; Старайся увеличить выгоду для партнера; 2) максима великодушия: Своди до минимума выгоду для себя, бери на себя все усилия; 3) максима одобрения: Не хули других; 4) максима скромности: Своди до минимума похвалу в свой адрес; 5) максима согласия: Избеган разногласий;

* Как остроумно заметил Дж. Лич, «если ты не будешь вежлив со своим сэседом, нарушится канал коммуникации, и ты уже не сможет» одолжить у него косилку для газона» (Leech, 1983, p. 82)"

Стремись к согласию; б) максима симпатии: Будь благожелательным (Leech, 1983, p. 132).

П. Браун и С. Левинсон предлагают набор различных тактических приемов, при помощи которых говорящий регулирует свое речевое поведение, исходя из оценки ситуации. Ситуация оценивается говорящим на основе трех независимых переменных: а) социальной дистанции между говорящим и слушающим, б) власти одного коммуниканта над другим и в) степени внедрения в сферу адресата (Brown, Levinson, 1978; p. 79) В соответствии с тем, каким образом говорящий оценивает риск «потери лица» в данной обстановке, он решает совершать или не совершать речевой акт, а если совершать, то какую форму выражения вежливости избрать — открытую, эксплицитную (on record) или скрытую, имплицитную (off record).

Анализируя действия максимы такта, Дж. Лич выделяет аналогичные аспекты ситуации общения и предлагает их сравнительную оценку, которая определяется с помощью пяти шкал: 1) шкала затрат и выгоды (cost/benefit scale); 2) шкала свободы выбора; 3) шкала авторитетности; 4) шкала социальной дистанции и, наконец, 5) шкала косвенности, которая, по сути дела, представляет собою модель выбора формы в зависимости от предварительной оценки ситуации, произведенной по предыдущим четырем признакам. Корреляция максимы такта и прагматических параметров ситуации формулируется следующим образом чем больше усилий потребуется от слушающего, чтобы совершить действие, чем дальше социальная дистанция между говорящим и слушающим и чем выше авторитет слушающего, тем большая необходимость возникает в предоставлении слушающему свободы выбора и соответственно возрастает необходимость в увеличении косвенности выражения директивного речевого акта (Leech, 1983, p. 127). Таким образом, оказывается, что степень косвенности выражения в ДРА находится в прямо пропорциональной зависимости от степени свободы выбора решения, которую подразумевает та или иная форма. Так, по мнению Дж. Лича, вопросительная форма просьбы, запрашивающая о возможностях слушающего (Can you do X?), более вежлива по сравнению с вопросом о желании говорящего (Will you do X?), ибо предоставляет ему большую свободу «выхода из игры»: непредосудительно признаться в отсутствии возможности, но нехорошо открыто признаваться в отсутствии желания. Последнее обстоятель-

ство вынуждает слушающего согласиться выполнить действие независимо от его воли.

Принципы и стратегии вежливости, в том виде, в котором они сформулированы в работах П. Брауна, С. Левинсона и Дж. Лича, представляют собою своего рода абсолютную шкалу, по которой оцениваются как сами речевые акты, так и формы их выражения, включая оценку пропозиционального содержания. Так, с точки зрения того, насколько они способствуют или препятствуют установлению социального единства, речевые акты делятся на три категории: а) вежливые (например, предложение, приглашение, обещание, благодарность, похвала, поздравление), б) невежливые (например, приказ, просьба, совет, рекомендация, обвинение, хвастовство), в) нейтральные (например, утверждения, предположения, заявления).

Осуществление разных типов РА требует различных речевых стратегий. Для их разграничения вводится различие между «положительной» и «отрицательной» вежливостью (Brown, Levinson, 1978, p. 73; Leech, 1983, p. 83). «Положительная вежливость» заключается в усилении вежливого эффекта вежливых РА, «отрицательная вежливость» заключается в уменьшении невежливости невежливых РА. «Положительная вежливость» реализуется в деятельности говорящего, направленной на то, чтобы не упускать возможности совершать вежливые РА. Стратегия «отрицательной вежливости» состоит в том, чтобы «ретушировать» совершаемый РА с целью вуалирования истинных коммуникативных намерений. Типичным приемом «отрицательной вежливости» является использование КРА, я чтобы избежать прямого формулирования тех своих желаний, осуществление которых может затруднить адресата. Такое замещение коммуникативной цели служит «смягчению коммуникативного намерения» (Gordon, Lakoff, 1975) и приводит к общему снижению категоричности высказывания.

Вежливыми или невежливыми, по мнению Дж. Лича, могут быть и сами пропозиции, точнее, то, к чему относятся пропозиции. Так, пропозициональное содержание ДРА оценивается по шкале вежливости в зависимости от того, в какой мере желаемое действие бенефактивно для слушающего. Ср.: Peel these potatoes; Have another sandwich (Leech, 1983, p. 107). Такое разграничение представляется нам не совсем корректным. Дело в том, что признак бенефактивности служит различительным признаком при классифика-

ции самих ДРА: побуждение к выполнению действия, бенефактивного для говорящего, представляет собой ДРА просьбы, тогда как побуждение к действию, бенефактивному для слушающего, является ДРА совета или предложения. Выходит, что оценка пропозиций перекрещивается с оценкой самих РА. Вместе с тем сам принцип оценки содержания пропозиции с точки зрения ее желательности/нежелательности для слушающего кажется нам весьма перспективным, ибо он позволяет определить меру вежливости при выборе вариантов оформления одного и того же РА.

В понятии принципа вежливости помимо абсолютного следует выделить и относительные аспекты. Относительность ПВ проявляется, во-первых, в том, как этот принцип реализуется в различных типах речевых актов; во-вторых, в том, как он воплощается в речевом поведении различных социальных, возрастных групп, в речи женщин и мужчин; в-третьих, в том, какие стратегии применяются для его осуществления в различных национально-этнических лингвистических группах. Все эти аспекты ПВ нуждаются в изучении и эмпирической проверке на материале разных языков.

В теоретическом плане существенными, на наш взгляд, являются два вопроса: 1) соотношение понятий вежливости и нормы; 2) соотношение между языковым и речевым аспектами вежливости.

3.2. ЭТИКЕТ, НОРМА, ВЕЖЛИВОСТЬ

Принцип вежливости, регулирующий отношения между личностью и обществом, относится к области этикетного поведения. Этикет определяется как «социально детерминированные нормы поведения человека в обществе» (Храковский. Володин, 1986, с. 212). Любому члену общества в соответствии с социальными характеристиками (например, общественного положения, пола, возраста) приписывается определенный модус поведения (Крысин, 1976), который распространяется как на невербальное, так и на вербальное поведение индивида. Речевой этикет регулирует речевое поведение членов общества, выступающих в процессе коммуникации в роли говорящего или слушающего, в различных социально значимых ситуациях общения. Правила речевого этикета варьируются применительно к сфере общения, ситуации общения и зависят от таких экстралингвистичес-

ких факторов, как ролевые и личностные отношения коммуникантов.

По определению Н. И. Формановской, «речевой этикет — это микросистема национально-специфических устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта собеседников, поддержания общения в избранной тональности» (Формановская, 1982, с. 8).

Принимая данное определение в целом, мы не можем согласиться со следующим далее утверждением автора, что областью применения речевого этикета являются «ситуации в е ж л и в о г о (разрядка наша. — Е. Б.) обхождения друг с другом членов коллектива» (там же). Мы постараемся показать, что вежливость составляет лишь часть речевого этикета наряду с понятием нормы. Существенным для этого разграничения является понятие детерминированности речевого поведения.

Степень детерминированности речевого поведения говорящего зависит от степени стандартизованности того или иного речевого акта, той или иной ситуации общения. Здесь можно выделить два типа ситуаций.

Первый тип составляют ситуации, в которых речевое поведение говорящего ритуализировано. Это означает, что за каждой такой ситуацией закреплен определенный набор форм, употребление которых осуществляется говорящим автоматически в зависимости от своей социальной роли и ситуации общения. Именно такое ритуализированное речевое поведение определяется иногда как речевой этикет (Акишина и др., 1972, с. 60). Этикетными (ритуализированными) речевыми ситуациями являются речевые акты, выражающие реакцию на поведение других людей (бехабитивы) : выражение благодарности, соболезнования, поздравления, пожелания, извинения; к разряду ритуализированных относятся и институализированные декларативные РА: объявление войны, выдвижение кандидатов, обряды крещения, бракосочетания и т. п.

Ко второму (наиболее распространенному) типу относятся речевые ситуации, в которых говорящий располагает набором вариантов выражения своего коммуникативного намерения, из которых он осуществляет выбор предпочтительной формы. Выбор формы детерминируется действием факторов экстралингвистического характера, таких, как статус, положение, возраст коммуникантов, обстановка общения, степень социально-психологической дистанции и др.

Так, в зависимости от параметров социальной ситуации осуществляется выбор форм ед. и мн. числа глаголов повелительного наклонения в русском языке, форм обращения в английском языке (Белл, 1980; Чирко, 1986), личных местоимений 2 л. ед. ч. и 2 л. мн. ч. в русском языке (Brown, Gilman, 1960).

Выбор адекватной формы в ситуациях, характеризующихся наличием вариантов выражения, тесно связан с понятием нормы. Категория нормы по-разному интерпретируется в лингвистической литературе. С одной стороны, норма определяется как «наиболее устойчивые реализации языковой системы, в той или иной мере осознаваемые и фиксируемые обществом как правильные, образцовые, обязательные» (Семенюк, 1973, с. 42), с другой — как «набор правил, определяющих стратегию выбора одного из конкурирующих вариантов в зависимости от параметров социальной ситуации» (Швейцер, 1987, с. 197; см. также: Швейцер, 1976, с. 101). Нам представляется, что в этих двух определениях выделяются два различных аспекта одного явления: статический и динамический. В первом случае, когда норма определяется как совокупность реализаций системы, фиксируется результат некоторого процесса, сущность которого отражена во втором определении, когда норма представлена как регулятор отбора языковых средств. Таким образом, в своем динамическом аспекте норма предстает как операция выбора на основе коллективно осознанных правил, в своем статическом аспекте норма представляет собою совокупность форм, принятых как образцовые.

Норма исторически изменчива, социально и территориально вариативна. Социальная вариативность нормы зависит как от социальной стратификации общества, так и от параметров социальной ситуации (Швейцер, 1976, 1983). Наряду с исторической, социальной, территориальной можно выделить и национально-культурную вариативность нормы.

Понятие нормы служит центральным понятием при описании речевого поведения и отправной точкой при определении понятия вежливости. Норма представляет собой предпочтительную форму выражения коммуникативного намерения в типизированной ситуации общения. Возможно отклонение от нормы, что происходит в тех случаях, когда говорящий желает подчеркнуть свое отношение к адресату. Отклонение от нормы возможно как в сторону подчеркнуто учтвого отношения (и тогда мы имеем дело с вежлн-

востью), так и в сторону подчеркнуто нелюбезного отношения к адресату (тогда мы имеем дело с грубостью, невежливостью).

Для выражения вежливости/невежливости в языке имеются как универсальные средства, маркированные по этому признаку, так и средства, этикетный статус которых определяется в зависимости от экстралингвистических параметров ситуации общения. В первом случае признак закреплен за формой конвенциями языка, во втором — речевыми конвенциями употребления. Так, в сфере выражения ДРА универсальными маркерами вежливости являются лексемы *please, kindly, possibly*, присоединяемые к различным по форме высказываниям, и специальные формулы вежливости типа *Would you mind doing X? I'd be much obliged if you'd do X*. Речевыми конвенциями вежливого выражения ДРА просьбы служат формы *Could/Would you do X?*

В большинстве случаев интерпретация формы как вежливой или невежливой производится по отношению к тому, что является нормой, принятой для данной коммуникативной ситуации в данном национально-культурном социуме. Так, в ДРА в коммуникативной ситуации общения равных по положению коммуникантов при близкой социально-психологической дистанции между ними нормой является модифицированная форма императива *Do X, will you?/can you?/could you? would you?*, а также вопрос-побуждение с модальными глаголами *can, will: Can/Will you do X? Форма Could/Would you do X? и форма косвенного вопроса I wonder if you could (possibly) do X* в этой коммуникативной ситуации расцениваются как вежливые. Эти же формы нейтральны (т. е. нормативны) при обращении с просьбой младшего к старшему.

Таким образом, одна и та же форма может квалифицироваться как нормативная для одного типа ситуаций и как вежливая для другого типа ситуаций. Другими словами, интерпретация формы зависит от конфигурации параметров коммуникативной ситуации.

Между нормой и вежливостью нет жестких границ. «Существуют ситуации речевого общения, когда вежливая форма ... является предпочтительной, даже обязательной» (Храковский, Володин, 1986, с. 225). Например, в ДРА вежливая форма выражения просьбы является нормой в следующих типах коммуникативных ситуаций: а) при обращении младшего к старшему, б) при равных отношениях, но

далекой социально-психологической дистанции между коммуникантами, в) в ситуации, когда выполнение желаемого действия требует значительной затраты усилий со стороны адресата.

С другой стороны, в некоторых ситуациях вежливая форма неуместна. Таковы ситуации прескриптивных речевых актов (команда, распоряжение, деонтическая инструкция). Необычны такие формы и в коммуникативных ситуациях при обращении старшего к младшему при близкой социально-психологической дистанции. Сознательное употребление форм, маркированных по признаку вежливости, в таких ситуациях создает эффект неожиданности, с чем связаны такие явления, как ирония, сарказм. Так, при обращении отца к девятилетнему сыну форма *Could I trouble you to take out the garbage, King Alfred?* может быть расценена как саркастический намек на то, что сын не выполнил положенного действия (Ervin-Tripp, 1976, с. 60). Иронично-насмешливо звучит и следующая форма побуждения, обращенная учителем к ученику: *Would you care to hear what I have to say?* (J. Salinger).

Таким образом, категория вежливости является коммуникативной категорией, для реализации которой используются как маркированные языковые формы, так и формы, этикетный статус которых получает прагматическую интерпретацию в соответствии с параметрами в конкретной коммуникативной ситуации и носит относительный характер.

Подводя итоги сказанному, подчеркнем, что в понятии вежливости, как и в понятии нормы, следует выделять два аспекта: вежливость как принцип речевого поведения и вежливость как результат реализации этого принципа, как речевую категорию. В первом случае мы имеем дело с правилом, предписывающим выражать уважительное отношение к собеседнику, реализация которого связана с соблюдением универсальных максим вежливости. В другом случае речь идет о формах, служащих для выражения уважительного отношения к собеседнику. Для выражения вежливости используются два типа форм: языковые формы, маркированные по признаку вежливости и формы, прагматический статус которых устанавливается в соответствии с коммуникативными параметрами конкретной ситуации и носит относительный характер.

Адекватное речевое поведение коммуникантов определяется прежде всего речевой нормой, соблюдение которой

предписывается правилами данного лингвистического социума в зависимости от параметров коммуникативной ситуации. Вежливость является факультативным элементом речевого поведения, воплощение которого в значительной мере определяется желанием и волей говорящего. По сути дела, «выражение вежливости — лишь факультативное дополнение к обязательному этикетному обращению» (Хракозский, Володин, 1986, т. 225). Вместе с тем принцип вежливости служит существенным фактором, определяющим выбор формы выражения в различных типах речевых актов и особенно существен при оформлении директивных актов.

Принцип вежливости по-разному реализуется в различных типах речевых актов и в значительной степени определяется этнокультурной спецификой речевого поведения (Беляева, 1985;). Ниже речь пойдет о ПВ в директивных актах.

3.3. ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ В ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТАХ

В своей классификации иллокутивных актов по признаку вежливости Дж. Лич разделяет директивы на две группы — «вежливые» и «невежливые». К первой группе относятся такие ДРА, которые способствуют социальной цели установления и поддержания добрососедских отношений, ко второй — ДРА, которые не способствуют или препятствуют этой социальной цели (Лич называет их импозитивами) (Leech, 1983, p. 106). Согласно такому критерию вежливыми могут считаться ДРА приглашения, разрешения и возможно, предложения (при условии, если предложенное не нарушает личных планов адресата). Большинство ДРА (приказ, побуждение, распоряжение, совет, просьба и др.) попадают в разряд невежливых речевых актов.

Представляется, что в пределах импозитивов можно провести дальнейшую дифференциацию по шкале вежливости в зависимости от того, в какой степени совершаемый говорящим ДРА вторгается в сферу существования адресата. Если рассматривать ДРА с этой точки зрения, то самыми «невежливыми» будут прескриптивные ДРА (приказ, распоряжение, требование), исполнение которых обременяет адресата и не оставляет адресату свободы выбора. Далее следуют реквестивные ДРА (просьба, мольба), в которых свобода выбора в принятии решения совершать или не совершать

4. Заказ 604

действие также оказывается ограниченной, но не социальными нормами, как в случае прескриптивных РА, а самим принципом вежливости, предписывающим относиться с уважением к личности партнера и стараться удовлетворить его желание или потребности. Таким образом, действия адресата обусловлены морально-этическими нормами общества.

В меньшей мере «невежливы» суггестивные ДРА, ибо в них адресат волен принять решение о выполнении/невыполнении действия в зависимости от своих собственных взглядов и намерений. (Известно, что совету следуют лишь в тех случаях, когда он совпадает с собственным мнением.) Естественно, если совет дается в ответ на желание адресата, то вопрос о его «невежливости» снимается.

Рассмотрим, каким образом принцип вежливости реализуется в разных типах ДРА.

В наименьшей степени ПВ действует в прескриптивных ДРА. При совершении РА приказа, предписания, распоряжения от говорящего не требуется соблюдение ПВ, чтобы обеспечить перлокутивный эффект своего РА: эффективность иллокутивного воздействия обеспечивается в прескриптивных РА приоритетной позицией говорящего, которая исключает неподчинение. Речевая норма не обязывает говорящего быть вежливым и смягчать свое коммуникативное намерение в приказе, однако говорящий может быть вежливым, стремясь расположить к себе адресата или руководствуясь какими-либо другими причинами личного характера.

Несколько иначе обстоит дело с ДРА инструкции. Здесь многое определяется типом инструкции, т. е. фактором отправителя. Деонтические инструкции ближе к приказам, обязательность их исполнения диктуется социальным предписанием, и в них соблюдение ПВ неуместно. Более того, именно деонтические инструкции отличаются наибольшей категоричностью выражения побуждения, широко используя для этого формы будущего времени и модальные конструкции с глаголами долженствования (must, have to, be to, be obliged to).

В недеонтических инструкциях действие ПВ обусловлено фактором адресата, т. е. зависит от того, кому предназначена инструкция. Так, ПВ соблюдается в тех видах нетехнических инструкций, которые рассчитаны на широкий круг пользователей, не обладающих специальными знаниями по предмету. В большей степени это касается инст-

рукций, имеющих характер рекомендаций, следование которым не является строго обязательным ни с социальной, ни с чисто технологической точки зрения, а диктуется соображениями целесообразности (например, методические рекомендации).

В суггестивных ДРА действие ПВ обусловлено пропозициональным содержанием РА. Мера такта определяется тем, относительно чего высказывается предложение, дается совет, в какой мере будущие действия затрагивают сферу существования адресата. Другим фактором, диктующим выбор формы выражения совета или предложения, является социально-психологическая дистанция между коммуникантами.

Распространенным способом снижения категоричности ДРА совета является повествовательное высказывание, в котором будущее действие представлено как гипотетическое в воображаемой ситуации (причем роль исполнителя в ней отводится говорящему), а также вопрос-намеки. Например: *If I were you I'd do X; Might it be an idea to do X? Have you ever thought if doing X? Don't you think it might be wise to do X?*

Другим способом реализации ПВ может служить оценочное суждение, выражающее мнение говорящего относительно возможной программы действий в данной ситуации. Например: *Ah, yes, a new journal might be worth trying (K. Amis); I suppose the solution of the problem would be to buy a couple of disguises (P. Wodehouse) ; The best thing I think, my dear, is for you to go upstairs and take off your hat and have a wash (A. Christie).*

Следует заметить, что в силу того что в ДРА совета говорящий приписывает себе приоритетную позицию, этот тип ДРА исключается в асимметричных коммуникативных ситуациях при обращении младшего к старшему (разумеется, кроме тех случаев, когда старший сам обращается за советом к младшему по возрасту или по положению).

В реквестивных ДРА следование ПВ является обязательным как для говорящего, так и для адресата. В этом смысле просьба представляет собой самый сложный ДРА. От говорящего требуется максимальная тактичность в том, чтобы деликатно побудить к действию, которое совершается за счет усилий адресата, но направлено на удов-

летворение потребностей говорящего*. Н. И. Формановская пишет по этому поводу: «В коммуникативной компетенции говорящего есть представление о том, что попросить надо вежливо, т. е. определенным способом выразить уважительное отношение к адресату, иначе факт вербальной просьбы не обретет иллюкутивной силы и за ним не последует действия со стороны адресата для удовлетворения просьбы» (Формановская, 1984, с. 68).

Необходимость выбора наиболее адекватной тактики в ДРА просьбы диктуется еще и тем, что ситуация просьбы является и наиболее рискованной с точки зрения опасности для говорящего «потерять лицо» (т. е. получить отказ), ибо в данной ситуации говорящий находится в неприоритетной позиции просителя, чьи будущие действия зависят от того, насколько эффективно будет осуществлен РА просьбы.

В главе 6 будет подробно рассмотрено действие принципа вежливости в РА просьбы и совета.

ГЛАВА 4

КОММУНИКАТИВНЫЕ УСЛОВИЯ УПОТРЕБЛЕНИЯ ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

4.1. ПОНЯТИЕ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТЕКСТА

Как и для любых речевых актов, для директивов характерна множественность способов и форм выражения коммуникативной цели. Свой набор языковых вариантов имеет и каждый тип ДРА. В этой главе мы рассмотрим взаимодействие между различными факторами коммуникативной ситуации и способами оформления директивов в английском языке с тем, чтобы определить корреляцию между типом коммуникативного контекста и речевым вариантом директивов, установить набор форм, уместных в каждом от-

* Иногда просьба ошибочно трактуется как метод вежливого побуждения к действиям (Green, 1975, p. 121). Очевидно, что такое мнение основано на смещении формы и содержания РА. Просьба, как было показано в главе 1, представляет собою побуждение к действию, бенефактивному для говорящего, тогда как в собственно побуждении такая пресуппозиция отсутствует. Кроме того, сам РА просьбы может быть оформлен как нейтральный, вежливый или невежливый (см. глава 6), однако невежливая просьба не означает, что совершается РА побуждения, распоряжения (ср. Lyons, 1977, p. 748).

дельном типе контекста, выделив среди них наиболее распространённые нормативные и вежливые варианты выражения.

Каждый речевой акт совершается с определёнными целями, в определённых условиях и имеет определённую направленность. Другими словами, каждый речевой акт имеет структуру, в которой, выделяются отдельные компоненты. Например, 1) говорящий; 2) адресат; 3) исходный материал высказывания (пресуппозиции говорящих); 4) цель сообщения; 5) развитие, внутренняя организация речевого акта; 6) контекст, ситуация общения (Гак, 1985, с. 12). Каждый компонент структуры имеет множество частных характеристик, однако не все они являются необходимыми для интерпретации речевых актов. Как было показано в предыдущей главе, для выделения прагматических типов директивных речевых актов существенны параметры приоритетности/неприоритетности говорящего, пресуппозиции облигаторности и бенефактивности каузируемого действия. Для выделения видовых вариантов директивов необходимо учитывать также такие параметры, как число исполнителей каузируемого действия, желательность/нежелательность его для одного из коммуникантов, степень стандартизованности™ ситуации общения.

Какие факторы определяют выбор формы выражения директивов? Какие компоненты структуры речевого акта составляют коммуникативные условия уместности того или иного языкового варианта? Иными словами, каков коммуникативный контекст той или иной формы, передающей директивную интенцию говорящего?

Вслед за Ван Дийком мы различаем понятия «ситуация» и «контекст». Ситуация представляет собой реальное «положение дел, в котором имело место коммуникативное событие», контекст включает в себя лишь лингвистически релевантные характеристики коммуникативной ситуации (Dijk, 1981, p. 30). Чтобы избежать смешения с иными пониманиями многозначного термина «контекст», мы будем пользоваться термином «коммуникативный контекст». Коммуникативный контекст можно определить как тип социального контекста, который включает определённый набор значимых компонентов коммуникативной ситуации, детерминирующих выбор формы выражения речевого акта (ср. контекст ситуации — context of situation: Firth, 1962, p. 9), ситуа-

ция высказывания (situation of utterance: Davies, 1979, p. 58), ситуация общения (Дудник, 1982, с. 10).

Что собой представляют значимые компоненты коммуникативной ситуации? Очевидно, для каждого типа речевых актов набор таких компонентов будет различен. Например, адекватность употребления репрезентативных РА будет зависеть от такого параметра, как эпистемическое состояние говорящего, т. е. от степени его осведомленности о фактическом положении дел и от характера имеющихся в его распоряжении данных. Для деклараций существенным является конвенционализированность ситуации произнесения РА и т. д.

Изучению факторов определяющих выбор языковых единиц в процессе коммуникации, уделяется большое внимание как отечественными (Крысин, 1976; Швейцер, 1976; Тарасов, 1977; Володин, Храковский, 1980; Арутюнова, 1981; Дудник, 1982; Долинин, 1983; Формановская, 1983), так и зарубежными лингвистами (Хаймс, 1972; Эрвин Трипп, 1976; Белл, 1980; Leech, 1980; Holmes, 1983; Hill at al, 1986).

Для директивов (поскольку ДРА всегда апеллятивны) одним из наиболее существенных факторов является «фактор адресата». По мнению Н. Д. Арутюновой, коммуникативное намерение говорящего в речевом акте должно согласовываться с социальными и психологическими характеристиками адресата. «Иными словами, всякий речевой акт рассчитан на определенную модель адресата. Удовлетворение пресуппозиции адресата составляет одно из важных условий его эффективности» (Арутюнова, 1981, с. 358).

Среди параметров, влияющих на выбор речевого варианта выражения ДРА, называются возраст, общественное положение коммуникантов, степень интимности, отношение между ними, возможности адресата относительно выполнения действия; местонахождение коммуникантов, канал коммуникации, присутствие постороннего («фактор слушающего»).

Текстуальный анализ произведений англоязычной художественной прозы, изучение имеющейся литературы по вопросам вариативности ДРА и экспериментальное исследование с использованием информантов (носителей британского варианта английского языка) позволяют предположить, что выделенные факторы различаются по степени их детерминирующего воздействия на модель социолингвистического выбора форм выпажения директивов. Для выяснения силы зависимости выбора варианта от характера экстралингвистического

тических параметров ситуации был проведен анализ коррелятивной связи между формами выражения директивов и факторами коммуникативного контекста, который осуществляли в три этапа.

На первом этапе был проведен контекстуальный анализ литературных примеров с использованием методов семантической трансформации, перформативного анализа и сопоставительного анализа переводов. Цель анализа: 1) выделение синтаксических вариантов выражения ДРА; 2) определение компонентов коммуникативной ситуации ДРА; 3) формулировка гипотезы о соответствии тех или иных вариантов выражения ДРА определенным типам коммуникативного контекста.

На втором этапе был осуществлен психолингвистический эксперимент с целью: а) определения релевантности выделенных на первом этапе коммуникативных признаков, б) выявления списка вариантов, приемлемых в различных типах КК, в) выделения нормативных и вежливых вариантов выражения ДРА в разных типах коммуникативных контекстов (подробнее см.: Беляева, Егорова, 1989).

На третьем этапе проводился корреляционный анализ влияния коммуникативных факторов на речевую вариативность речевых форм с помощью ЭВМ с целью определения коммуникативной мощности тех или иных факторов и их комбинаций, и установления силы взаимодействия факторов и форм.

Остановимся несколько подробнее на описании третьего этапа.

4.2. КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ ФАКТОРОВ НА РЕЧЕВУЮ ВАРИАТИВНОСТЬ ДИРЕКТИВОВ

Цель анализа — оценить степень влияния различных компонентов ситуации общения на форму высказывания, для осуществления которой решаются следующие задачи: выделить количество релевантных факторов; определить силу взаимодействия определенного фактора и формы; выявить коммуникативную мощность факторов в подсистеме; оценить достаточность количества исходных данных (примеров) для получения достоверных статистических данных.

Метод исследования — корреляционный анализ статистических данных с помощью ЭВМ (Ампер, 1983).

Результат анализа используется для определения праг-

матического пространства употребления директивных языковых форм на примере реквестивов.

Исходная информация: коммуникативные факторы, языковые формы, которые вводились в ЭВМ в форме матричной записи, содержащей перечень факторов и лингвистических форм (табл. 2, 3).

Т а б л и ц а

2 Коммуникативные факторы и их позиция в матрице

№ позиции	Фактор	Значение фактора	Матричное обозначение
1	Позиционные отношения	Млад.: старшему Старш.: младшему Равные Невыраженные	1 2 3 0
2	Дистанция	Близкая Далекая Невыраженная	1 2 0
3	Возрастные отношения	Младш.: старшему Старш.: младшему Ровесники	1 2 3
4	Пол говорящего	Мужской Женский	1 2
5	Пол адресата	Мужской Женский	1 2
6	Срочность действия	Срочное Обычное	1 2
7	Деликатность Д	Деликатное Обычное	1 2
8	Трудоемкость Д	Трудное Обычное	1 2
9	Обстановка	Официальная Неофициальная Нейтральная Непринужденная	1 0 2 3

Языковые формы и их позиция в матрице: (выражение просьбы)

№ позиции	Характер формы	Значение формы	Матричное обозначение
10	Метаязыковой сигнал	Do me a favour	0
И	Препозиционное усложнение	Just	1 2
		Excuse me Do you think I wonder if	3 4
12	Базовая форма	Повествование	0
		Imperative Can you? Can I/we?	12
		Could you? Do you mind? Will you? Have you? I need/want	3 4
		Elliptical sent.	5 6
			7 8
			9
13	Постпозиционное усложнение	will you/can you	1
		Отсутствие	0
14		please	10
		Отсутствие	
15		explanation	10
		Отсутствие	
16		if clause	1
		Отсутствие	0
17	Обращение	Наличие	1
		Отсутствие	0
18	Лексическое усложнение	possibly, kindly	1
		Отсутствие	0
19	Усиление	for God's sake	1
		Отсутствие	

Пример: Приятель приятелю в клубе: wonder if you could possibly lend me your cat, mine is broken.

Образец матричной записи:

№ позиции	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Значение					3	1	2	1	2	3	2	4	0	0			

Проверка гипотезы о наличии/отсутствии связи между факторами коммуникативной ситуации и формами выражения ДРА проводилась по критерию хи-квадрат (с выбранным уровнем значимости 0,05), с помощью которого устанавливалось критическое значение критерия и определялась сила связи между избранными параметрами. Здесь мы ограничимся анализом двух типовых блоков.

Каждый типовой блок содержит следующие данные: а) значения избранных для анализа параметров, б) число степеней свободы (NST), наблюдаемое значение критерия (хи-квадрат), на основе которого по таблице распределения хи-квадрат определяется критическое значение критерия, в) коэффициент связи между параметрами (FKR)*.

Возможны два варианта результата коррелятивного анализа: 1) связь между параметрами есть, что имеет место в том случае, если хи-квадрат наблюдаемого значения параметра больше хи-квадрат критического значения критерия; 2) связи между параметрами нет, что наблюдается в том случае, если хи-квадрат наблюдаемого значения меньше хи-квадрат критического значения критерия.

Примером положительного варианта коррелятивного анализа служит блок связи между параметрами 3 (статусные отношения) и параметрами 12 (базовые формы) (табл. 4). Параметр 3 (X_3) принимает четыре значения X_3 (0) — невыраженные отношения, X_3 (1) — отношения младший старшему, X_3 (2) — отношения старший младшему, X_3 (3) — равные отношения.

Параметр 12 (X_{12}) имеет десять значений (см. табл. 3).

Между параметрами X_3 и X_{12} существует связь, сила которой равна 0,562. Значение X_3 (1) предполагает значения X_{12} (3) и X_{12} (4), что означает, что при отношениях младший старшему высокая вероятность употребления вопроса-разрешения (частотность которого высока лишь при этом значении X_3) и вопроса-побуждения. Употребление других форм очень ограничено. Значение X_3 (3) предполагает значения X_{12} (1) и X_{12} (4), в меньшей степени — значение X_2 (2). Это означает, что при равноположенности коммуникантов высоко и равновероятны формы императива и вопроса-побуждения.

* Коэффициент (мера) связи определялся по формуле квадратный корень из среднего квадрата коэффициента сопряженности (Аптон, 1983, с. 25). Значение этого коэффициента заключается в интервале от 0 до 1. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем сильнее связь между избранными параметрами.

Could you do X? Вероятна, хотя и менее частотна, форма Can you do X? Вариативность форм возрастает при значениях X_3 (2) и X_3 (3), т. е. при отношениях старшего к младшему и при равных отношениях. При X_3 (2) более вероятны X_{12} (1) и X_{12} (4), однако формы императива вдвое частотнее, чем формы вопроса-побуждения.

Примером отрицательного варианта коррелятивного анализа служит блок связи параметров X_2 (социально-психологическая дистанция) и X_{17} (наличие/отсутствие обращения) (табл. 5).

Таблица
Таблица 4

Блок связи X_3 и X_{12}

X_3	X_{12}									NST	χ^2	FKR
	0	1	2	3	4	5	6	7	8			
0	0	0	1	3	0	0	2	2	0			
1	0	7	8	31	40	6	3	5	2			
2	2	22	5	3	11	2	8	0	0			
3	7	46	15	6	41	3	13	5	4			
										24	94,27	0,562

Таблица 5

Блок связи X_2 и X_{17}

X_2	X_{17}		NST	χ^2	FKR
	0	1			
0	12	1			
1	131	51			
2	68	35			
			2	4,17	0,118

Параметр X_2 принимает три значения: X_2 (0) — невыраженная дистанция, X_2 (1) — близкая дистанция, X_2 (2) — далекая дистанция. Параметр X_{17} имеет два значения:

X_{17} (0) — отсутствие обращения, X_{17} (1) — наличие обращения. Анализ по критерию хи-квадрат показал, что связь между этими параметрами отсутствует. Независимо от того, какое значение принимает X_2 , параметр X_{17} имеет значение (0) в два, два с половиной раза чаще, чем значение (1). Это означает, что появление обращения в директивном высказывании равновероятно как при близкой, так и при далекой СП дистанции.

Коррелятивный анализ факторов коммуникативной ситуации и форм выражения реквестивного речевого акта просьбы, проведенный на 700 примерах, показал, что выделенные в ходе предварительного анализа факторы имеют разную силу связи с речевыми вариантами выражения просьбы.

С наибольшей регулярностью прослеживается связь факторов с базовыми формами. Параметр 12 (базовые формы) имеет сильные связи со всеми факторами коммуникативной обстановки, кроме факторов пола. Пол говорящего связан лишь с наличием препозиционных усложнений (женщины чаще, чем мужчины, употребляют формы *Do you think? I wonder*).

Пол адресата имеет слабо выраженную связь с параметрами 14 и 16. В силу того что фактор пола не связан с выбором базовых вариантов выражения просьбы, мы исключили его из дальнейшего анализа.

Сильные связи обнаружены между некоторыми параметрами формы (X_{12} и X_{11} — 0,434; X_{12} и X_{13} — 0,544; X_{12} и X_{15} — 0,421). Так, наибольшее количество препозиционных усложнений связано с вопросом-побуждением *Could you do X?* Почти все постпозиционные присоединительные вопросы употребляются с базовой формой императива, в свою очередь, половина императивных форм имеет постпозиционные усложнения. Наличие усиления свойственно в основном императивным предложениям, треть которых содержит разные формы усиления — грамматические и лексические.

Сильную коррелятивную связь показали и факторы X_6 , X_7 , X_8 , характеризующие каузируемое действие: X_2 и X_7 — 0,409; X_6 и X_8 — 0,685; X_8 и % — 0,571. На этом основании мы сочли рациональным объединить эти факторы в единый параметр маркированности (необычности) немаркированности (обычности) просьбы.

На основании проведенного анализа мы сделали заклю-

чение о том, что для построения достаточно типовой модели соответствий между формами выражения директивов и коммуникативной ситуацией следует «укрупнить» социальные факторы, опираясь на те, которые показали сильную коррелятивную связь, и их положить в основу классификации типов коммуникативных контекстов для директивных речевых актов

4.3. ТИПЫ КОММУНИКАТИВНЫХ КОНТЕКСТОВ

Коммуникативный контекст употребления языковой формы составляют лингвистически релевантные факторы ситуации общения, которые определяют ее функционирование в той или иной коммуникативной ситуации. В качестве базовых факторов, определяющих коммуникативный контекст директивных речевых актов, мы предлагаем рассматривать три экстралингвистических фактора: 1) ролевые отношения; 2) отношение социально-психологической дистанции и 3) обстановка общения. Для многих ДРА существенным является и характер каузируемого действия.

Ролевые отношения зависят от ролевых характеристик коммуникантов. Социальная роль коммуниканта может определяться его положением, его позицией в инфраструктуре социальных отношений (учитель, ученик, начальник, подчиненный, сослуживец), его статусом (отец, друг, любовник, пожилой человек, юноша, ребенок, мужчина, женщина), ситуацией общения (пешеход, покупатель, гость, хозяин, клиент) (см. классификацию ролей У. Герхардт, приведенную в: (Тарасов, 1977, с. 47—49). Ср. трактовку терминов статус и роль: (Швейцер, 1976, с. 81).

Ролевые отношения (позиционные, статусные, ситуационные) определяют иерархию взаимоотношения коммуникантов: ниже — равное — выше. Соответственно выделяются разные типы ситуаций — симметричные, или несубординативные, и асимметричные, или субординативные (Крысин, 1976). В зависимости от направления коммуникации субординативные отношения реализуются в двух типовых моделях: старший — младшему и младший — старшему*.

* Каждый из коммуникантов является носителем разных типов ролей — позиционных, статусных, ситуационных, однако в конкретной ситуации актуализируется одна из них. Коммуникация осуществляется с ориентацией на «предпочтительное социальное отношение» (Храковский, Володин, 1986, с. 213).

Другим базовым фактором коммуникативной ситуации ДРА является социально-психологическая дистанция между коммуникантами, которая может быть определена как близкая или далекая в зависимости от степени интимности отношений между говорящим и слушающим (Leech, 1980; ср. фактор солидарности (Brown, Gilman, 1960); отношения свой — чужой (Храковский, 1990).

Третьим базовым фактором, определяющим выбор форм ДРА, является обстановка общения. Известно, что «даже с близкими друзьями или с родственниками в официальной обстановке, например на службе, на собрании и пр., не принято говорить так, как в домашней обстановке» (Бархударов, 1975, с. 111 и след.).

Обстановку общения можно характеризовать с различной степенью детализации. Мы различаем три типа: официальная, нейтральная, непринужденная. Официальная обстановка типична для общественных учреждений и институтов; нейтральная обстановка отличает общение в местах общественного пользования: улица, ресторан, транспорт, магазин и т. п.; непринужденная обстановка соответствует частным, интимным ситуациям: дома, на вечеринке, на отдыхе.

Исходя из факторов дистанции и ролевых отношений, можно выделить следующие типы коммуникативных контекстов (КК):

1. Симметричные КК

- ┌ 11.равный — равному при близкой социально-психологической дистанции;
- ┌ 12.равный — равному при далекой социально-психологической дистанции;

2. Асимметричные КК

- ┌ 21.младший — старшему при близкой социально-психологической дистанции;
- ┌ 22.младший — старшему при далекой социально-психологической дистанции;
- ┌ 23.старший — младшему при близкой социально-психологической дистанции;
- ┌ 24.старший — младшему при далекой социально-психологической дистанции.

Данные шесть типов КК существуют в трех вариантах в зависимости от обстановки общения — официальной (оф.), нейтральной (нейтр.), непринужденной (непр.). Так. вариан-

тами КК 1.1. будут следующие КК: 1.1. оф, 1.1. нейтр., 1.1. непр.

Представленная здесь классификация КК не претендует на полноту и окончательность решения проблемы отражения существенных факторов коммуникативной ситуации, а представляет собой одно из возможных решений задачи описания корреляции между формой и социальными параметрами речевого акта. Более того, данная система отражения лингвистически значимых параметров коммуникативной ситуации не свободна от недостатков. Во-первых, существует известная доля субъективности в оценке параметра социально-психологической дистанции, во-вторых, не учитываются промежуточные варианты и разные степени субординации, в-третьих, мы абстрагируемся в данной схеме от влияющих небазовых факторов, показавших слабую корреляционную связь с формами выражения директивов.

Вместе с тем использование представленной здесь типологии коммуникативных контекстов позволяет с достаточной степенью точности решить вопрос выбора речевого варианта выражения директива, адекватного в определенной ситуации общения, и установить закономерности соответствия формы и коммуникативного контекста. В нашей работе данная схема служит основанием при определении ситуативной вариативности директивных речевых актов. Существует два типа вариативности в языке: внешняя и внутренняя. Внутренняя вариативность обусловлена внутриязыковыми процессами и выражается в множественности способов передачи определенного значения. Языковая вариативность присуща всем уровням языка и достаточно хорошо описана в грамматической теории. Существует и межуровневая вариативность, например, есть лексические, синтаксические и морфологические варианты выражения модального значения возможности. Ср.: здесь нельзя пройти — здесь не пройдешь — здесь не пройти. Многообразны способы выражения модальности побуждения (см. Беляева, 1985, гл. 2). Лингвистическое описание таких единиц дается в рамках функционально-семантической модели, ориентированной на создание интегрированного, системного представления языкового «репертуара» средств выражения некоего грамматического значения.

Внешняя, или социальная, вариативность, вызывается действием внешних факторов и проявляется в процессе речевого общения. В пределах социальной вариативности вы-

деляются две разновидности: стратификационная, непосредственно связанная со структурой "общества, и ситуативная, связанная с ситуацией общения (Швейцер, 1976, "с."78 и след.). Ситуативная вариативность проявляется в «преимущественном использовании тех или иных языковых средств — отдельных единиц, их вариантов или целых систем или подсистем — в зависимости от социальной ситуации» (там же, с. 79).

Внешняя вариативность языка обеспечена наличием языковых вариантов, которые приобретают статус социолингвистических переменных, выбор которых осуществляется под влиянием факторов социальной ситуации.

Можно установить определенные соответствия между языковой единицей и социальным коммуникативным контекстом. С другой стороны, для того или иного типа КК можно определить набор языковых вариантов, уместных при данной конфигурации ситуативных признаков.

Следует подчеркнуть; что зависимость между формой и коммуникативным контекстом не является жесткой. Это проявляется в том, что во-первых, релевантность этой связи выражается главным образом в частотности использования той или иной формы в определенном КК. Во-вторых, отношение между формой и КК определяется не по принципу да/нет, а по принципу больше/меньше. Другими словами, данная единица может быть более или менее уместной в

; данным КК, и наоборот, данный КК может быть более или менее удовлетворительным для данной единицы (Dijk, 1981, p. 31).

Мы рассматриваем ситуативную вариативность на уровне директивных речевых актов с тем, чтобы определить а) каким образом факторы коммуникативной ситуации влияют на способы выражения директивной интенции говорящего и б) какова корреляция формы с определенными конфигурациями ситуативных признаков.

Мы начнем с описания коммуникативно-прагматического диапазона языковых вариантов выражения директивной интенции, для того чтобы представить потенциальные возможности, которыми располагает система английского языка для обеспечения социальных потребностей коммуникации и которые реализуются в различных типах ДРА в зависимости от коммуникативного контекста.

À

ГЛАВА 5

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЙ ДИАПАЗОН ФОРМ ВЫРАЖЕНИЯ ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ

Мы рассмотрим различные по своей модальной семантике формы с целью определения а) их диапазона при выражении прагматических типов и видов ДРА и б) типов коммуникативных контекстов, в которых данные формы уместны при выражении того или иного ДРЛ.

5.1. ИМПЕРАТИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Императивные предложения (ИП) являются прямым грамматическим средством выражения директивной коммуникативной интенции в силу того, что их коммуникативная функция совпадает с их языковой семантикой. Значение побуждения составляет семантическое содержание императивных форм. Однако дальнейшая дифференциация выражаемой этими формами иллокуции определяется типом прагматического контекста употребления и зависит от конфигурации таких его признаков, как приоритетность позиции говорящего/адресата, облигаторности и бенефактивности каузиреуемого действия. Мы различаем следующие варианты императивных предложений: 1) глагольные ИП с четырьмя модификациями: а) с синтетической формой императива — Take it! Be quiet, б) с аналитической формой императива*, образуемой с помощью Let — Let me do it; Let him/her do it; Let them do it; Let us do it; в) эмфатические ИП — Do take it! Do be quiet, г) модифицированные ИП с конечными формативами типа will you? — Take it, will you?, Do it, can you?. Be quiet, if you can; 2) безглагольные эллиптические ИП; а) именные — Dinner!, Fire!, Three whiskies, please, б) наречные — Forward!, Slower!, Out.

Императивные предложения с синтетической императивной формой глагола

Такие ИП употребляются в основном для выражения прескриптивных ДРА, когда налицо прагматическая пресуппозиция облигаторности выполнения действия, обеспеченная

* Мы принимаем за основу пятичленную парадигму императива, выделенную В. С. Храковским на основе функционального подхода к анализу этой категории (Храковский, Володин, 1986).

приоритетной позиционной ролью говорящего. КК употребления таких высказываний отражает субординативные отношения и далекую социально-психологическую (СП) дистанцию между коммуникантами.

Хозяин слуге: Take Miss Sedley's plate away (W. Thackeray).

Начальник подчиненному: Get those letters copied, sharp as you can (J. Priestley).

Попытка использовать императив как форму побуждения при равных отношениях между коммуникантами может встретить отпор со стороны адресата, который не признает за говорящим права на приказ. В целом такое использование императива можно расценить как неадекватное, а сам ДРА неудачным в силу того, что нарушается "прагматическая пресуппозиция ДРА приказа.

Девушка юноше, ненамного ее младше: «You run away and get your work done, little boy». «I'm as big as you are» (J. Priestley).

В непринужденной обстановке при близком, СП дистанции ИП этого типа могут выражать собственно побуждение при любых ролевых отношениях коммуникантами.

Мать дочери: «Get your Dad his slippers, Edna, that's a good girl», said her mother (J. Priestley).

Дочь отцу: Well, listen to me, father, and never mind about that (J. Galsworthy).

Чаще всего эта форма используется при равных отношениях между коммуникантами.

Жена мужу: Drink your tea before it gets cold (L. Jones).

При выражении просьбы ИП употребляется обычно в симметричном КК при близкой СП дистанции в непринужденной обстановке.

Брат сестре: Turn down the music. I can't concentrate.

Использование этой формы при обращении младшего к старшему может быть расценено как фамильярное, т. е. как намеренная демонстрация неуважительного отношения к адресату.

Дочь отцу в гостях: You're a rotten father. I've told you that before. Now introduce me (J. Priestley).

При выражении совета ИП употребляются в КК близкой СП дистанции при равных отношениях и при обращении старшего к младшему, как правило, в нейтральной или непринужденной обстановке.

Мать дочери: Take a few aspirins (J. Priestley).

Приятель приятелю в доме говорящего: I don't know what he does. But go and talk to my friend on the Quai Mytho (G. Green).

ИП типичны при выражении предложения и приглашения в КК субординативных или равных отношениях между коммуникантами в нейтральной или непринужденной обстановке.

Молодой человек своему приятелю: Come and see the girls and make love to Miss Sharp yourself (W. Thackeray).

Владелец бара посетителю: Come again, young man (J. Priestley).

Императив возможен при обращении младшего к старшему, если выражается приглашение к действию, обеспечение которого входит в круг обязанностей говорящего.

Горничная гостье: «Do have a cup of tea first, Miss». «No, thank you — after» (M. Alexander).

В целом ИП с синтетической формой глагола чаще всего используются для выражения прескриптивных ДРА, для которых они являются нормой, не зависящей от факторов СП дистанции и обстановки общения. При выражении реквестивов и суггестивов ИП чаще встречаются в КК при близкой СП дистанции и непринужденной обстановке общения. Необходимым условием, позволяющим использовать эти формы в субординативных КК, является близость СП дистанции. Употребление ИП является нормой при выражении ДРА приглашения в непринужденной обстановке общения при близкой СП дистанции между коммуникантами.

Эмфатические императивные предложения

Эмфатические ИП употребляются при равных отношениях между коммуникантами и близкой СП дистанции. КК их употребления всегда эмоционально маркирован, что связано с признаком желательности/нежелательности действия для говорящего или для адресата. Выполняя усиленную функцию, эти конструкции оформляют ДРА просьбы, приглашения, собственно побуждения в трех типах КК:

1) когда говорящий подчеркивает свою особую заинтересованность в каузируемом действии:

Жена мужу: Oh, do shut the door, Howard! (J. Priestley).

Молодая женщина подруге: Do tell me about your trip to Rome. I'm dying to hear the details (L. Jones);

2) для выражения настойчивого побуждения, когда адресат совершает действия, неприятные для говорящего:

Oh, Dick, do stop singing like that. People will think we're mad (R. Kipling); But what horrid clothes you have got on! Do go and change them (O. Wild);

3) при повторном побуждении, в ответ на отказ или проявление нежелания совершить действие, к которому побуждает говорящий (ситуация «контрастирующего подтверждения») (contrastive affirmation):

Сын отцу: «Give me a penny, Papa». «I have nothing for you». «Do give me just one penny» (Curme, 1932, p. 432).

*Императивные предложения
с конечными формативами*

В ИП этого типа в качестве конечного форматива служат либо присоединительные вопросы will you? won't you? can you? can't you? could you?, либо условные предложения if you please, if you can, if you will, if you don't mind.

Конечные формативы апеллируют к желанию или способности адресата и в силу этого служат маркерами вежливости в ИП. По мнению М. Свона, функция таких формативов аналогична функции слова please.

Дядя племяннице: Pour out the coffee, will you (J. Galsworthy).

Женщина телефонистке: Leave me through, will you (K. Amis).

Юноша товарищу по комнате: Hey. Lend me your scissors a second, will ya (J. Salinger).

Данная форма возможна и при выражении прескриптивных ДРА в субординативных КК, если говорящий соблюдает принцип вежливости.

Хозяин дома горничной: Mary, there will be many calls for me this morning. Tell everyone that I am not in town at present, will you? (T. Caldwell).

Руководитель группы подчиненному: «Come with me, will you?» «Yes, Mr. Hansen» (A. Elliot).

Форматив will you, произнесенный с понижающейся интонацией, смягчает побуждение, тогда как при произнесении с повышающейся интонацией он свидетельствует о нетерпении говорящего: Ср.: Don't be late, will you: Sit down, will you (Leech, Svartvic, 1983, p. 130—131).

По сравнению с ИП с формативом will you ИП с w o n't u o и? является более настойчивой формой выражения реквестива, ибо отрицательная форма присоединительного вопроса предполагает положительную реакцию адре-

сата. Употребление этой формы ограничено симметричными КК с близкой СП дистанцией.

Женщина приятельнице: «Give Mr. Torpenhow my love if you see him, won't you?» «Of course, I will, dear» (R. Kipling). Форматив *won't you?* может употребляться и в эмфатических императивных конструкциях при выражении приглашения: *Do come over to-morrow, won't you?* (Bolinger, 1977, p. 157); *Do sit down, won't you?* (Swan, 1982, p. 515).

Употребление ИП с формативами *can you? can't you?* при выражении собственно побуждения основано на разных пресуппозициях: форматив *can't, you?* свидетельствует о раздраженности говорящего, вызванного предполагаемым нежеланием адресата выполнить каузируемое действие (Leech, 1983). Данная форма приемлема лишь при фамильярном регистре общения.

Девушка молодому человеку: «Oh, go away, can't you! Fool!» (J. Priestley); *Shut up, can't you? Come down quietly, can't you?*

Формативы, выраженные условными предложениями, служат маркерами вежливости в любых коммуникативных контекстах. Наибольшее распространение эти формы имеют при выражении прескриптивных ДРА в официальной обстановке общения или в присутствии посторонних слушателей, при любых ролевых отношениях.

Канторский служащий подчиненному (в конторе) : *Mr. Pore, get the release papers, if you please* (W. Thackerey).

Командир гарнизона посыльному: *Get us help, if you can* (B. Monte).

Врач своему другу священнику (в доме смертельно больного): *Father, you mustn't let them hope. There's no hope. Just help them, that's all, if you can* (T. Caldwell).

Редактор молодому сотруднику: *Formulate it, if you can* (J. Galsworthy).

ИП с формативами типа *if you can* возможны и в непринужденной обстановке общения равных по статусу коммуникантов, при выражении просьбы, если говорящий стремится облечь ДРА в более вежливую форму.

Врач своему коллеге: *Bob, open the door, if you please* (T. Caldwell).

Женщина подруге: *Read it to me, if you will* (M. Alexander).

Девушка приятелю: *Keep your hands to yourself, if you don't mind* (J. Salinger).

*Императивные предложения с
аналитической формой глагола*

Данные ИП могут выражать побуждение к действию, направленное на любое лицо, включая говорящего. Наибольшее распространение, однако, имеют ИП с местоимениями 1 л. мн. ч., выражающие предложение совершить некоторое совместное действие. Такая форма ДРА уместна в КК при несубординативных отношениях при близкой СП дистанции в непринужденной обстановке.

Девушка молодому человеку (в кафе): *Let's go away from Copenhagen, from Denmark* (A. Elliot).

Врач коллегам в больнице: *Let's not get into a medical discussion, gentlemen, on this fine day!* (T. Caldweii).

Включение в число исполнителей каузируемого действия наряду с адресатом и говорящего, делает данную конструкцию неуместной при обращении младшего к старшему, за исключением тех случаев, когда между коммуникантами существуют очень близкие отношения.

В ситуациях, когда говорящий не может быть исполнителем каузируемого действия, форма *Let's* служит для выражения реквестивного ДРА.

Владелец дома квартиранту: *Let's move this dust bin* (Ervin-Tripp).

Молодой человек хозяйке дома: *Let us have some music*, Miss Sedley (W. Thackeray).

Более распространенной формой выражения просьбы является ИП с местоимением 1 л. ед. ч. Данная форма употребляется и как вежливое предложение услуг, в ситуациях при далекой СП дистанции между коммуникантами.

Пожилой господин сиделке больного родственника: *By the way, let me see his will* (J. Galsworthy).

Подруга хозяйки гостю: «*Let me offer you a cup of tea*». «*Thank you*» (M. Alexander).

*Безглагольные (эллиптические)
императивные предложения*

Безглагольные ИП представляют собой достаточно распространенный способ выражения ДРА в ситуациях определенного плана: а) в стандартизованных ситуациях с заранее известным ритуалом поведения — в магазине, за столом, в кафе, в классе, на плацу, на марше, в операционной (ср. ситуации с фиксированным социальным пространством (Дорошенко, 1985), б) в ситуациях, для которых «характере-

рен дефицит времени» (Храковский, Володин, 1986, с. 173).

В таких ситуациях естествен процесс свертывания высказывания за счет элиминирования элемента, заранее известного или очевидного для коммуникантов. Этот процесс соответствует «не только соображениям экономичности речи, но и стремлению выделить наиболее существенные, с точки зрения коммуникативного задания, элементы высказывания» (Звегинцев, 1976, с. 288).

В КК с заданной обстановкой общения эллиптические ИП выражают ДРА распоряжения-заказа. Естественно, что в таких ситуациях ролевые характеристики говорящего и отношения интимности нерелевантны. ИП, выражающее заказ, может быть модифицировано, смягчено за счет обращения и маркеров вежливости.

Хозяин слуге: Three whiskies and soda, Albert. Please (T. Caldwell).

Посетитель кафе буфетчице: Two double whiskies, please, and two small soda (J. Priestley).

Эллиптические ИП могут употребляться для выражения симметричных просьб в КК при близкой СП дистанции между коммуникантами.

Муж жене: Another beer, iLotty (A. Elliot).

Дочь отцу: One more, Father, please (J. Galsworthy).

В прагматической ситуации приказа, т. е. при субординативной приоритетности говорящего и облигаторности действия, эллиптические ИП служат категорической формой выражения прескриптивных ДРА.

Королева солдатам: Off with his head! (L. Carroll).

Хозяин слуге: The new plaid rug! (J. Galsworthy).

Эллиптические ИП уместны при выражении предложения в симметричных КК при близкой СП дистанции в непринужденной обстановке.

Хозяин гостю: A drink? More tea?

Сестра брату: «Rickey, darling, just a cup of coffee». «No» (B. Temple).

Эллиптические ИП представляют собой кодифицированные формы выражения военных команд: Eyes, right! Равнение направо! Eyes, left! Равнение налево! About; face! Кругом! Right, face! Направо! Fire! Огонь!

В заключение заметим, что императивные предложения, единые по своей модальной семантике, различаются по признакам экспрессивности и вежливости, что является причи-

ной различия их прагматического диапазона при выражении ДРА и коммуникативных контекстов их употребления.

5.2. ОПТАТИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Для выражения ДРА употребляются такие оптативные предложения (ОП), которые имеют прямую направленность на адресата: I wish you would do X; I wish you to do X; I want you to do X; I should like you to do X. Данные предложения находятся на периферии поля оптативной модальности в зоне пересечения его с полем императивной модальности по той причине, что не содержат семантического компонента побуждения, однако в силу своей адресованности могут интерпретироваться как побудительные. Директивная иллюкутивная сила ОП является следствием речевой импликации, детерминированной прагматическим контекстом. В тех случаях, когда ОП произносится говорящим, имеющим институтивную приоритетную позицию в речевом акте, они интерпретируются как прескриптивный ДРА: действие, по поводу которого высказано пожелание вышестоящего, является облигаторным для нижестоящего.

Хозяин слуге: «I want you to observe closely, Jeeves, and form your decision». «Very good, sir» (P. Wodehouse).

В иных КК, при близкой СП дистанции между коммуникантами в нейтральной или непринужденной обстановке, когда речь идет о действии бенефактивном для говорящего, исполнение желания говорящего подлежит удовлетворению в силу принципа вежливости.

Тетя племяннику: «I wish you to go with your poor Uncle George to Harrowgate for a few weeks» «I'll try my best» (P. Wodehouse).

Хозяйка гостю: «I wish you would do me the kindness and sing to me». «With pleasure» (W. Thackeray).

ОП обладают разной степенью категоричности. Очевидно, что наименее категоричной является ОП с формой сослагательного наклонения I wis'h you would do X, в которой будущее действие представлено в гипотетическом плане. Этот тип ОП употребляется для выражения просьбы при далекой СП дистанции равных по статусу коммуникантов.

Девушка молодому человеку: I wish you'd give a shock to the donkey on my other side (J. Galsworthy).

Конструкции I want you to do X, I wish you to do X не имеют смягчающего элемента, переводящего желательную

ситуацию в один из возможных миров, и поэтому звучат более авторитарно и могут встретить протест со стороны адресата, если он не желает соблюдать принцип вежливости. Другими словами, такая форма побуждения в реквестивных ДРА может привести к коммуникативной неудаче.

Девушка молодому человеку: «I want you to write a play for me, Rickey». He sat up. «A play?» (B. Temple).

Молодая женщина приятелю: «I wish you to cut him down. Tony's my property». «Who am I to cut Tony down?» (B. Temple).

ОП I should like you to do X служит менее категоричной формой побуждения и уместна при близких отношениях между коммуникантами в непринужденной обстановке.

Дядя племяннице (дома): «I should like you to keep that in mind, Jenny». «I certainly will» (T. Caldwell).

В целом ОП служат достаточно распространенной конвенциональной речевой формой выражения ДРА, употребление которой связано с прагматическими типами просьбы и собственно побуждения. При выражении просьбы ОП уместны при употреблении в КК непринужденной обстановки при близкой СП дистанции между коммуникантами. При выражении прескриптивных ДРА употребление этих конструкций ограничено КК нейтральной обстановки, субординативных отношений и далекой СП дистанции.

5.3. ПОВЕСТВОВАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Повествовательные предложения имеют широкое распространение как косвенная форма выражения директивной интенции. С точки зрения модальной характеристики повествовательные предложения делятся на две группы: 1) предложения с модальными глаголами, входящими в составное модальное сказуемое, и 2) предложения с глагольными предикатами в форме индикатива. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

5.3.1. Предложения с глагольными предикатами

В специальном исследовании, посвященном повествовательным директивам (ПД) в английском языке, выделяются два типа: эксплицитные и имплицитные повествовательные директивы. Эксплицитные ПД отражают различные условия осуществления директивного речевого акта в своем позициональном содержании, имплицитные ПД не содержат

в своей семантической структуре элементов директивной интенции (Гладуш, 1985, с. 9). Интерпретация ПД, как и других косвенных способов выражения коммуникативной интенции говорящего, зависит от конфигурации прагматических признаков ситуации употребления.

К речевым конвенциям можно отнести выражения прескриптивных ДРА с помощью предложений, в которых эксплицируется будущее действие адресата. В субординативных КК при обращении старшего к младшему такие формы имеют иллюкутивную силу приказа, распоряжения, предписания как в официальной, так и в неофициальной обстановке общения.

Учитель ученикам: You will all stand up when the headmaster enters (Huddleston, 1984, p. 171).

Немецкий офицер арестованному: You will come down with your hands held behind your neck (A. Elliot).

Мать дочери: You're not going anywhere to-night (J. Oleck).

В таких КК иллюкутивную силу прескриптива приобретают высказывания, выражающие желание говорящего совершить некоторое действие, которое должно быть обеспечено другим действием адресата.

Владелец имения своему клерку: «I want to look at my Will and Marriage Settlement, Gradman». Old Gradman... drew out two drafts from the bottom drawer (J. Galsworthy).

Суггестивные ДРА могут быть выражены предложениями, содержащими оценку ситуации, целесообразности действия в КК непринужденной обстановки при равных отношениях и близкой СП дистанции между коммуникантами.

Муж жене: Bella, about the coffee, while you're talking it's getting cold (A. Elliot).

Девушка подруге: It' best to try to reach him in the office (L. Jones).

Чаще всего ПД употребляются для выражения реквестива, когда говорящий предпочитает тактику намека прямому выражению просьбы. Это возможно при обращении старшего к младшему при близкой СП дистанции в непринужденной обстановке. В ПД говорящий может указывать на несовершенство желательного действия, его своевременность.

Пожилой мужчина своей родственнице: «You haven't played me «Che faro» (J. Galsworthy).

Мать сыну: «Dear», said Marjorie, «it's time to help me load the baskets in the carriage» (T. Caldwell).

Высказывания, в которых констатируется положение дел в момент речи, приобретают директивную иллокутивную силу, если имеют пресуппозицию, что данное положение дел не удовлетворяет говорящего. В зависимости от приоритетности/неприоритетности говорящего такие высказывания интерпретируются либо как прескриптивный, либо как реквезитивный ДРА. Ср.:

Хозяин дворцовому. It's getting dark → Bring in the light.

Дочь матери: I'm hungry → Give me some food.

Регулярным способом выражения просьбы при близкой СП дистанции в нейтральной или непринужденной обстановке является повествование-потребность.

Дочь матери: I need some money for the taxi.

Прятедь прятелю: I haven't got cigarettes with me.

Повествование-потребность уместно в стандартизованных ситуациях (в магазине, в кафе) для выражения объекта действия, совершение которого входит в обязанности адресата.

Покупательница продавцу: I need a pair of strong walking shoes → Show me some walking shoes.

Клиент официанту: I want something hot to drink → Bring me... Употребление в ПД форм сослагательного наклонения придает высказыванию гипотетический характер и тем самым способствует смягчению директивного иллокутивного намерения говорящего. Будущее действие в таких высказываниях представлено как ирреальное в воображаемой ситуации, причем роль исполнителя в ней отводится говорящему. Такая форма встречается при выражении совета в двух типах КК: а) при обращении старшего к младшему при далекой СП дистанции:

Профессор молодому преподавателю: If I were you, Dixon, I should take all the steps I possibly could to get this article accepted in the next month or so (K. Amis);

б) при равных отношениях и близкой СП дистанции, но когда речь идет о деликатных вещах или когда говорящий не считает себя в этом вопросе достаточно авторитетным:

Отец дочери: «Have you got over that — er — not telling each other things?» «Yes». «I shouldn't begin it again. He's very fond of you» (J. Galsworthy).

Муж жене, собирающейся в суд: He found her in pink underclothes. «I should wear black», he said (J. Galsworthy).

5.3.2. Предложения с модальными предикатами

Модальные глаголы (МГ) английского языка представляют собой сложную семантическую систему, элементы которой способны выражать различные оттенки модальности возможности и необходимости. Наряду с выражением отношения между субъектом и признаком, обусловленных внутренними и внешними объективными факторами (алетическая модальность), и значений вероятности и достоверности (эпистемическая модальность), МГ регулярно используются для выражения деонтической модальности, отражающей необходимость и возможность, обусловленную социальными нормами или волей субъекта модальности (см. гл. 2, разд. 1.4, 2.1). Значение деонтической возможности и необходимости составляет зону пересечения ФСП полей предметной и императивной модальности. Находясь на периферии поля волеизъявления, МГ не теряют в большинстве случаев своего конкретно-лексического значения, которое, накладываясь на значение побуждения, способствует дифференциации последнего, обогащению его различными оттенками: вежливости, категоричности, настойчивости, экспрессивности.

Рассмотрим подробнее прагматические и коммуникативные характеристики предложений с МГ возможности и с МГ необходимости.

Директивная иллокутивная семантика выражается высказываниями с МГ *must*, *have to*, *be to*, *should*, *ought*, *shall*. Синтаксической особенностью таких высказываний является их прямая адресованность собеседнику и эксплицитная выраженность адресата местоимением 2 л.

Must является самым частотным из всех МГ и может употребляться в равной степени для выражения всех типов ДРА. Основным семантическим компонентом выражаемых с его помощью ДРА является сема субъективного волеизъявления {Palmer, 1979; Swan, 1982, p. 285}. Если МГ *have to* сигнализирует о том, что обязательство накладывается извне, в силу действия внешних деонтических сил, то *must* означает, что обязательство накладывается самим говорящим. Ср.:

You must stop smoking (I want you to);

You have to stop smoking (The doctors say so).

В силу того что *must* обладает ярко выраженной субъективной окрашенностью, употребление предложений с этим МГ при выражении прескриптивных ДРА уместно в типах КК:

1) когда говорящий находится в непререкаемой приоритетной позиции и может быть уверен, что его волеизъявление является достаточным основанием для каузирования действий адресата:

Вождь племени соплеменникам: *Everybody must begin hunting. He must be secured* (P. Benchley).

Отец семейству (в положении беженцев): *We must keep quiet* (A. Elliot).

2) В КК при близкой СП дистанции, равных отношениях и непринужденной обстановке, в которой авторитарность такой формы побуждения не будет воспринята как оскорбительная:

Невеста жениху: *When we are married you must get rid of Jeeves* (P. Wodehouse).

Лорд маркизу: *You must give him time and pamphlets*, Marquess (J. Galsworthy);

3) в асимметричных КК при любой СП дистанции, если речь идет о действиях бенефактивных для адресата:

Сын отцу: *Yes, Papa, but you must get on with the others* (A. Elliot).

Офицер незнакомой женщине: *You must leave here. The place is no longer safe* (B. Monte).

Врач пациентке: *You must be careful about crossing the street while you're so weak* (E. Glasgow).

Конструкции с *must* вполне приемлемы при выражении суггестивных ДРА, в особенности приглашения или предложения чего-либо приятного. В этих случаях *must* несет на себе фразовое ударение:

Хозяйка гостю: *You must have some tea* (J. Galsworthy).

Муж жене: *We' must celebrate the great occasion somehow tonight* !J. Priestley).

Хозяин дома архитектору: *You must come again soon; Irene likes to have you to talk about the house!* (J. Galsworthy).

Совет может быть оформлен с помощью *must* лишь в тех КК, когда между коммуникантами существуют достаточно близкие отношения или когда статус говорящего, его возраст, жизненный опыт позволяют ему выражаться столь прямолинейно.

Сестра брату: *«And you must have a hot bath and a warm drink»*. He accepted her ministrations as a matter of course (B. Temple).

В отличие от *must* МГ *have to* выражает «долженствование, которое идет извне» (Swan, 1982, p. 258), точнее,

вынужденность, обусловленную внешними обстоятельствами. Такая определенность семантики накладывает ограничения на употребление этого МГ в директивных РА. Высказывания с *have to* уместны лишь при выражении совета, когда говорящий побуждает адресата к совершению некоего действия, имея в виду детерминированность действия обстоятельствами, а не личной волей говорящего. Наличие такой пресуппозиции смягчает категоричность побуждения, переводит его из разряда прескриптивных в суггестивные, даже в КК при обращении старшего к младшему.

Начальник разведки подчиненному: *You'll have to find that penny-book (G. Green).*

Врач пациентке: *You'll have to stay in bed a while now (M. Alexander).*

В КК при равных отношениях между коммуникантами в нейтральной обстановке высказывания с *have to* могут выражать ДРА совета или собственно побуждения.

Женщина знакомому: *You'll have to find your rich old woman (S. Maugham).*

Коллега коллеге: *You'll have to keep an eye on him (J. Braine).*

МГ *shall* в своем деонтическом значении (как и МГ *must*) имеет ярко выраженный субъективный характер, но в отличие от *must shall* имеет дополнительный оттенок категоричности, что значительно сужает диапазон его употребления. Оформление ДРА с помощью *shall* допустимо лишь при близких отношениях между коммуникантами, когда можно быть уверенным, что очевидная авторитарность формы не вызовет негативной реакции.

Сестра брату: «*You shall sleep in my bed*», she said, «and *I'll take the coach*». He accepted the command without a word (B. Temple).

В ситуациях, когда такой уверенности нет, директивные высказывания с *shall* могут расцениваться как излишне настойчивые, даже грубые.

Молодой человек девушке: «...if he goes, he goes alone. *You shall not go with him (B. Temple).*

С другой стороны, *shall* возможно при выражении ДРА приглашения, ибо речь идет о действии бенефактивном для адресата, однако и в этой ситуации оттенок категоричности сохраняется.

Хозяйка неожиданному гостю: «*Come in, Lieutenant*»,

she invited. «You are hungry, I know. A beef will be killed for your men but you shall dine with us» (B. Monte).

МГ *should* и *ought* употребляется в суггестивных ДРА, выражая побуждение к действию, бенефактивно для адресата. Семантическое различие между этими МГ сохраняется и в директивных высказываниях: *should* отражает субъективное мнение говорящего, тогда как *ought* имеет пресуппозицию, что мнение говорящего совпадает с морально-этическими нормами, принятыми в данном социуме. Ср.: You *should* forgive him; well, you *ought* to accept what Waring thinks about it — he has the right to be consulted (M. Alexander).

Выражение совета при помощи высказываний с МГ *should*, *ought* уместно в двух типах КК:

а) при равных отношениях и близкой СП дистанции между коммуникантами:

Девушка молодому человеку: And she is the kind of woman you *ought* to marry (B. Temple).

Жена мужу: You *should* do something about it (A. Elliot); б) при обращении старшего к младшему при любой СП дистанции:

Хозяин гостю: You *should* look at the British Museum (J. Galsworthy).

Пожилой человек молодой родственнице: At your time of life you *ought* to take an interest in things (J. Galsworthy).

Употребление МГ *be to*, выражающего необходимость, обусловленную предварительным планом, ограничено прескриптивными ДРА в КК институализованной субординации: Officers are to report for duty by 8 a. m.

Be to имеет осязаемый оттенок категоричности, что делает неуместным использование этой формы при близкой СП дистанции.

Капитан корабля матросу: You are to stay where you are (J. Lovelace).

В целом заметим, что директивные высказывания с МГ чаще встречаются в КК при обращении старшего к младшему или равного к равному и неуместны при обращении младшего к старшему.

Среди модальных предикатов в о з м о ж н о с т и *can*, *could*, *may*, *might* наибольшее распространение при выражении ДРА имеет МГ *can*, который используется для оформления всех типов директивов, однако сфера его функционирования ограничена нейтральной или непринужденной обста-

новой общении. Чаще всего *can* используется для выражения суггестивных ДРА: предложения, приглашения, совета. Типичный для этой формы КК предполагает, помимо непринужденной обстановки, несубординативные отношения между коммуникантами при близкой СП дистанции.

Брат сестре (дома): *We can go and have a good time* (B. Temple).

Отец сыну (в кафе): *You can take the carriage to take you down* (J. Galsworthy).

Отрицательные высказывания с МГ *can* участвуют в оформлении ДРА запрещения, а) основанного на деонтических нормах, б) базирующегося на субъективном волеизъявлении говорящего.

Санитар раненому: *You can't do it, Colonel. You'll have to rest till when we need you later* (B. Monte).

Юноша девушке: «*You can't go home tonight*». «*Please, Anders*» (T. Elliot).

При выражении ДРА разрешения участвуют два МГ — *can* и *may*, различие между которыми заключается в КК употребления: *may* чаще встречается в официальной обстановке общения при далекой СП дистанции между коммуникантами, *can* — в нейтральной или непринужденной обстановке и при близкой СП дистанции. То же относится и к вопросительным предложениям, выражающим запрос о разрешении.

Хозяйка дома и ее знакомая: «*May I stay to luncheon, Jinny? It's such a dreary day*». «*You can always stay*» (B. Temple).

Офицер арестованной: «*You may smoke as much as you please, Fraulein*», he said agreeably (A. Elliot).

Как известно, ДРА разрешения имеет в основе своей presupпозицию желанья, намерения адресата совершить действие. Говорящий в данном случае не побуждает, а реагирует на некоторый импульс, исходящий от адресата (Храковский, Володин, 1986, с. 168).

В тех случаях, когда такой импульс отсутствует, т. е. адресат не намерен совершать действие и ему не требуется санкция говорящего, форма с МГ *can* имеет иллюкутивную силу предписания в КК приоритетной позиции говорящего.

Хозяин слуге: «*You can go to bed, Parfitt*». said old Jolyon (J. Galsworthy).

Офицер солдатам: *You may remove the body now* (A. Elliot).

Мать дочери: You can do a bit of washing after dinner.

При равных отношениях между коммуникантами, когда решение об исполнении действия принимает адресат, такие высказывания имеют иллюкативную силу совета, предложения.

Женщина подруге: «You may take a little walk — nothing like fresh air for keeping the nerves in tune». «Thank you very much» (M. Alexander).

Формы сослагательного наклонения МГ could, might употребляются в суггестивных ДРА, с целью смягчения коммуникативного намерения говорящего, что является нормой при обращении младшего к старшему или при далекой СП дистанции.

Подзащитный адвокату: I thought you could turn the whole thing into an indictment of modern morality (J. Galsworthy).

Профессор преподавателю: Ah, yes, a new journal might be worth trying (K. Amis).

В симметричных КК данная форма служит для выражения уважительного отношения говорящего к адресату и является более вежливой по сравнению с формами can, may.

Девушка молодому человеку: «I think you could make him look like a school boy». «We're on that now» (A. Elliot).

Пожилой мужчина знакомому: I think we might have our coffee here, don't you? (S. Maugham).

Мать сыну: «You might as well go, too, Tony», his mother suggested (B. Temple).

Одной из самых распространенных форм выражения суггестивных ДРА является конструкция You'd better do X, которая служит для выражения «долженствования в собственных интересах» («it is the must of self-interest») Ср.: You must speak the truth (it is an important moral duty); You'd better speak the truth (it'll be to your advantage).

Употребление этой конструкции для выражения совета характерно для непринужденного регистра общения, т. е. в КК несубординативных отношений при близкой СП дистанции, когда каузируемое действие бенефактивно для адресата. В этой КК данная форма является немаркированной.

Врач коллеге: You'd better look more closely at him (T. Caldwell).

Дядя племяннице: You'd better take a cutlet, June, there's nothing coming (J. Galsworthy).

В сочетании с местоимением 1 л. мн. ч. конструкция *you'd better* имеет иллокутивную силу предложения совершить совместное действие, что уместно при близкой СП дистанции между равными по статусу коммуникантами.

Офицер своему товарищу: *We'd better run for it* (B. Monte).

В ситуации приоритетной позиции говорящего высказывания с *You'd better* выражают ДРА собственно побуждения или распоряжения. В этом К.К. данная форма маркирована по признаку вежливости.

Хозяин служанке: *You'd better see that Fleur doesn't go about abusing that red-haired baggage* (J. Galsworthy).

Мать сыну: *Tony, you'd better go to the Inn and reserve the table* (B. Temple).

Как правило, данная форма не употребляется при обращении младшего к старшему за исключением тех случаев, когда говорящий уверен, что существует острая необходимость совершения действия в интересах адресата.

Девушка пожилому человеку, пострадавшему в катастрофе: *You had better rest a few minutes first* (M. Alexander).

Доверенный слуга хозяину: «*You'd better come along and meet her at lunch*», he said looking at his watch (P. Wodehouse).

Дочь отцу, которому стало плохо: *We'd better go home, dear, at once, so that you can lie down* (J. Galsworthy).

5.4. ВОПРОСИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Выше отмечалось, что вопросительные предложения (ВП) являются косвенной формой выражения директивной иллокуции и подразделяются на эксплицитные и имплицитные, в зависимости от того, называются ли в них компоненты ситуации побуждения. Эрвин-Трипп делит ВП на три категории: вопрос-побуждение, вопрос-разрешение и вопрос-намеки (Ervin-Tripp, 1976, p. 46; см. также: Дудник, 1982, с. 8). Каждый тип включает несколько структурных разновидностей, различающихся и по своим коммуникативно-прагматическим характеристикам. Рассмотрим каждую группу ВП отдельно.

Вопрос-побуждение имеет следующие разновидности: *Will you do X? Won't you do X? Would you do X? Can you do X? Could you do X? Why don't you do X? Why not do*

X? What/How about doing X? Would you mind doing X? You'll do that, won't you?

Наибольшее распространение среди вопросов этого типа имеет ВП с модальным глаголом желания Will you do X?, частотность которого среди вопросительных директивов составляет 25%.

Эта форма является нормативной в следующих КК:

а) при выражении ДРА просьбы и предложения в не принужденной обстановке и близкой СП дистанции равных по статусу коммуникантов и при обращении старшего к младшему:

Мать дочери: Will you get me a quite plain parasole? (J. Galsworthy).

Сестра брату: Will you drop this letter for me?

Хозяйка гостю: Will you have a cigarette? (S. Maugham).

Молодая женщина жениху: Will you have a whiskey and soda? It's in that cupboard (J. Galsworthy).

б) при выражении приглашения при субординативных отношениях младший старшему:

Племянница дяде: Will you take the arm-chair, Uncle? (M. Alexander).

Молодой человек пожилому: Will you come into the reading-room, my lord? (J. Galsworthy).

Форма Will you do X? маркирована по признаку вежливости в КК собственно побуждения при обращении старшего к младшему при близкой СП дистанции.

Мать сыну: Will you tell your father about your experience, dear? (T. Caldwell).

Секундант дуэлянтам: Will you shake hands? (B. Monte).

По сравнению с Will you do X? отрицательно-вопросительная форма Won't you do X? обладает большей побудительной силой, ибо предполагает только положительную реакцию на вопрос. В силу этого данная форма расценивается как менее вежливая по сравнению с will you? при выражении просьбы/не собственно побуждения, так как практически не оставляет адресату шанса отказаться от выполнения каузируемого действия, бенефактивного для говорящего. В то же время данная форма служит более вежливой формой выражения приглашения или предложения, ибо «заставляет» адресата совершить бенефактивное для него действие (Leech. 1983, p. 122).

Хозяйка гостю: (предложение): Won't you come in and have tea?

Гость хозяйке (просьба): Won't you come and meet her at my hotel, and shake hands? (J. Galsworthy).

ВП Would you like X? употребляется для выражения ДРА предложения как вежливая форма при обращении старшего к младшему и равных по статусу коммуникантов при далекой СП дистанции и как нормативная форма при обращении младшего к старшему.

Офицер офицеру (в кафе): Would you like another cup of coffee, sir? (A. Elliot).

Сын матери (дома): Would you like an Aspirin tablet? (T. Caldwell).

Пожилой человек родственнице: Would you like to put on your hat and come for a drive in the Park? (J. Galsworthy).

Аналогичную прагматическую пресуппозицию имеют и присоединительные вопросы с конечными форматами will you? won't you? Независимо от позиции отрицания такие ВП выражают настойчивее побуждение и в силу этого являются менее вежливой формой директива. Их употребление уместно лишь при равных отношениях и близкой СП дистанции в непринужденной обстановке, но и в этой ситуации велик риск получить отказ.

Молодой человек приятелю: Oh, I say, you won't say a word to Eustall about this, will you? (P. Wodehouse).

Женщина своему другу: «You will go and see George tomorrow, won't you?» «Not to-morrow. I have business» (W. Thackeray).

Широко распространенной формой вопросов-побуждений является модель с М Г в о з м о ж н о с т и Can you do X? Can't you do X? Could you do X? По сравнению с прямыми способами побуждения императивными предложениями такие высказывания в целом служат более вежливой формой побуждения в силу того, что направлены на выяснение возможностей адресата совершить каузируемое действие и тем самым демонстрируют уважительное отношение говорящего к личности адресата (Конрад, 1985).

Форма can you? является кормой* при выражении про-

* Дж. Лич считает ВП can you? более вежливой формой директива по сравнению с will you? на том основании, что отказ выполнить действие является более естественным по причине отсутствия возможности, чем по причине отсутствия желания (Leech, 1983, p. 120). Действительно, как показало наше исследование, отказ чаще всего мотивируется отсутствием возможности, но такая мотивировка в одинаковой степени возможна при реакции как на will you?, так и на Can you?

сьбы и предложения в симметричных и асимметричных КК. в любой обстановке при любой СП дистанции.

Девушка подруге: «Have you got cigarettes?» «Some over there somewhere. Can you reach over and get them? I'll have one, too» (J. Priestley).

Посетитель редактору газеты: «Can you step round to the Connoisseurs' Club this morning some time?» «Certainly, sir» (J. Galsworthy).

Пожилой человек незнакомому молодому человеку: can we go somewhere that's not so public? (J. Priestley).

Форма can't you? при выражении реквестива в тех же КК является менее вежливой по сравнению с can you, ибо предполагает лишь положительный ответ. При выражении собственно побуждения эта форма сигнализирует о раздражении говорящего действиями адресата (Leech, 1983, p. 122).

Полковник телефонистке: Can't you be a little quicker? (A. Elliot).

Девушка молодому человеку: Oh. can't you stop him? (B. Temple).

Употребление в ВП гипотетических форм C o u l d y o u d o X? W o u l d y o u d o X?, которые как бы перемещают желаемую ситуацию в один из возможных миров, придают директивному высказыванию менее категорический характер, который еще более смягчается при введении в высказывание единиц с «негативной пресуппозицией», т. г. заранее предполагающих невозможность со стороны адресата совершить действие и тем самым дающие ему возможность «выйти из игры» без особых затруднений: Could you p o s s i b l y take me home? Would you m i n d taking me home? (Leech, 1933, p. 121). Такие формы, по мнению Дж. Лича, служат специализированными средствами «открытого» («on record») выражения вежливости. С этим трудно согласиться полностью по двум причинам. Во-первых, такое явное проявление вежливости со стороны говорящего не облегчает, а затрудняет выход из игры в силу того, что соблюдение принципа вежливости требует от адресата удовлетворения желания говорящего. По этой причине отказать в вежливой просьбе труднее, чем противостоять прямолинейному побуждению. Во-вторых, формы Could you? Would you? служат целям выражения подчеркнутого уважительного отношения говорящего к адресату лишь в некоторых КК. в других же КК они являются единственно приемлемыми формами рек-

вестива и с этой точки зрения могут быть расценены как норма.

Формы *Could you? Would you?* употребляются, как правило, в реквестивных ДРА в любой обстановке общения при любых ролевых отношениях.

При обращении младшего к старшему с просьбой или предложением эти формы являются нормой.

Девушка пожилому человеку: *And would you take my arm, Mr. Craig?* (M, Alexander).

Внучка бабушке: *I can not read this letter for you, grannie. Could you read it yourself?* (M. Alexander).

В симметричных КК и при обращении старшего к младшему ВП *Could you? Would you?* служат вежливыми формами выражения реквестива или собственно побуждения, употребление которых детерминировано характером просьбы (подробнее см. следующий раздел).

Лорд маркизу: *Could you put in a word, sir?* (J. Galsworthy).

Бабушка внучке: *My child, could you make up your mind to marry this young man?* (M. Alexander).

Мужчина своей знакомой: *Amelia, if called on would you swear that these bills... were really made out only three weeks ago?* (T. Caldwell).

При выражении суггестивных ДРА в непринужденной обстановке в симметричных КК при близкой СП дистанции используются конструкции *Why don't you do X? Why not do X? What about doing X?*

Эти конструкции не содержат семы прямого побуждения, а выражают запрос о мнении адресата по поводу некоторой ситуации, желательной для говорящего.

Как показал анализ иллокутивной семантики данных конструкций (Wierzbicka, 1986), наибольшей побудительной силой обладает конструкция *Why don't you do X?* основанная на презумпции, что у адресата нет веских аргументов не делать того, чего желает говорящий. Эта конструкция употребляется для выражения суггестивных ДРА а) в симметричных КК при любой СП дистанции, б) при обращении младшего к старшему при близкой СП дистанции.

Мужчина знакомому: *Why don't you ever send your work to exhibitions?* (S. Maugham).

Племянница дяде: *Why don't you go into the country?* (J. Galsworthy).

Коллега коллеге: Why don't you join my mother and me for tea? (T. Caldwell).

Конструкция Why not do X? представляет собой попытку со стороны говорящего побудить адресата принять решение совершить действие, одобренное говорящим. Данная конструкция регулярно употребляется для выражения предложения в симметричных КК при близкой СП дистанции между коммуникантами.

Мужчина старому знакомому: Then, why not come away with me? (L. Jones).

Сестра брату: Marty is going up to the Mainwoods, why not go with her? (B. Temple).

В отличие от приведенных выше форм, конструкция What/How about X? не содержит пресуппозиции, что каузируемое действие, желаемое для говорящего, вызовет одобрение адресата, в силу чего, задавая вопрос What about? говорящий желает побудить адресата высказать свое мнение по поводу будущего действия.

Таким образом, данная конструкция является наиболее «слабой» по своей побудительной силе и употребляется в основном для выражения ДРА предложения в одном типовом контексте: непринужденной обстановки, несубординативных отношений и близкой СП дистанции.

Мужчина девушке (в машине): What about a trip down there next week-end, Libian? (L. Priestley).

Юноша товарищу по комнате: How about a little walk around? (J. Salinger).

Более эксплицитным вариантом данной конструкции является ВП How do you feel about X/doing X?

В о п р о с - р а з р е ш е н и е с МГ can, may может использоваться в своем прямом значении для выражения запроса на разрешение совершить действие. Различие между can и may состоит в различной оценке статуса адресата: may выражает большее почтение к адресату, оценку говорящим своего отношения к нему как младшего к старшему. Например:

Молодая девушка обращается к Пилар, своему старшему товарищу и руководителю партизанской группы: Can I go, Pilar? (...) May I go, too? (E. Hemigway). Первый вопрос относится к Пилар-товарищу, второй к Пилар-командиру.

Вопрос-разрешение может употребляться для выражения просьбы или предложения в КК непринужденной обста-

новки, но при далекой СП дистанции между коммуникантами.

Молодой человек девушке (в гостях): May I ask you for Tosti's «Good buy, summer»? (M. Alexander).

Молодой человек новому знакомому: May I offer you a cocktail or a glass of sherry? (J. Galsworthy).

При равных отношениях и близкой СП дистанции вопрос-разрешение является более вежливой формой выражения просьбы по сравнению с вопросом-побуждением, так как опускает указание на исполнителя действия (Leech, 1983, p. 134). Ср.: Could I borrow this electric drill? Could you lend me this electric drill?

Вопрос-намеки является имплицитной формой косвенного побуждения, ибо не содержит упоминания о действии, желаемом для говорящего. Интерпретация вопроса-намёка как директивного высказывания осуществляется либо с опорой на его семантику, либо с опорой на ситуацию общения. Так, регулярной формой выражения просьбы служит вопрос о наличии у адресата ресурсов для совершения желаемого или необходимого для говорящего действия: Have you got light? → Give me light, please. Такая форма реквестива возможна при близких отношениях между коммуникантами.

Девушка своему молодому человеку: «I must get a taxi. Oh, I've got only sixpence. Have you got any money?»

В большинстве случаев адекватное понимание того, к чему побуждает высказывание, возможно при наличии общих фоновых знаний у коммуникантов. Так, стандартны ситуации, в которых вопрос типа Is Sibil there? воспринимается как побуждение позвать названного человека к телефону, а вопрос «Вы выходите?» — как побуждение освободить дорогу к выходу. В иных случаях, количество «посвященных» может быть ограничено определенным микро-социумом.

Подводя итог изложенному, сделаем некоторые выводы:

— в выражении директивной коммуникативной интенции участвуют все типы модальных форм;

— каждая форма употребляется для выражения определенных прагматических видов директивных речевых актов,

т. е. имеет различные прагматические контексты употребления;

— количество прагматических контекстов определяется модальной семантикой формы;

- в каждом прагматическом контексте форма характеризуется определенным набором коммуникативных контекстов употребления;
- коммуникативный статус (обычная, вежливая, грубая) формы изменяется в различных коммуникативных контекстах;
- наибольшая вариативность форм наблюдается в реквестивных ДРА, наименьшая — в прескриптивных ДРА;
- наибольшим прагматическим диапазоном обладают императивные предложения, наименьшим — вопросы-намеки.

ГЛАВА 6 СИТУАТИВНАЯ ВАРИАТИВНОСТЬ ДИРЕКТИВОВ

В этой главе речь пойдет о вариантах выражения различных типов ДРА в разных типах коммуникативных контекстов. При описании корреляций между способом оформления речевых актов и факторами коммуникативной обстановки мы ограничимся лишь ядерными РА в пределах каждого типа и наиболее типичными контекстами употребления.

6.1. РЕКВЕСТИВНЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ*

Ядром функционально-прагматического поля реквестива является РА просьбы, при выполнении которого говорящий побуждает адресата совершить действие, направленное на удовлетворение потребностей говорящего. Решение о том, совершать или не совершать данное действие принимает адресат. Таким образом, просьба — это такой директивный речевой акт, в котором приоритетную позицию занимает адресат, контролирующий выполнение действия, бенефактивного для говорящего. Последнее обстоятельство ставит реквестив в раздел весьма невежливых речевых актов, ибо исполнителем желаемого для говорящего действия должен стать кто-то другой — либо непосредственный адресат, либо иное лицо. Для обращения с просьбой говорящий должен иметь веские основания, мотивирующие его речевое действие, в котором он подвергается реальной опасности «поте-

* Данный раздел написан в соавторстве с М. А. Егоровой (см. Беляева, Егорова, 1988; 1989).

рять лицо», т. е. получить отказ со стороны адресата. Все это заставляет говорящего использовать разнообразные тактические приемы, чтобы обеспечить успешность столь деликатного директивного акта и добиться желаемого перлокутивного эффекта.

6.1.1. Структурные варианты выражения просьбы

В английском языке употребляется более сорока лекси-ко-синтаксических форм выражения РА просьбы, которые различаются по своим структурным, семантическим и прагматическим характеристикам.

1. **П о в е с т в о в а н и е - п о б у ж д е н и е :**
I ask/I am going to ask you to give me your pen.
2. **И м п е р а т и в :**
Give me your pen.
Give me your pen, will you?/would you?/ can you?/
could you?
Do give me your pen for a moment.
One tonic, please; Out!
3. **В о п р о с - п о б у ж д е н и е :**
Will/Would/Can/Could you give me your pen?
Do you think you can/could give me your pen?
Do/Would you mind giving me your pen?
Would it be possible for you to give me your pen?
Any chance of you giving me your pen?
I wonder if you can/could give me your pen.
I was wondering if you could give me your pen.
Would you care to give me your pen?
How about giving me your pen?
Why don't you give me your pen?
4. **В о п р о с - р а з р е ш е н и е :**
Can/Could I borrow your pen?
May I borrow your pen?
Do/Would you mind if I borrow your pen?
Is it OK if I borrow your pen?
Would/Will it bother you if I borrow your pen?
Are you bothered if I borrow your pen?
5. **П о в е с т в о в а н и е - п о т р е б н о с т ь :**
I need/want a pen.
I must take your pen.
I wish you'd give me your pen.
I'd rather you gave me your pen.

6. Вопрос-намеки:

Have you/Got a pen?

Are you busy tonight?

7. Повествование-намеки:

Give no change on me.

8. «Гибриды»:

Have you got a pen I could use?

Некоторые из них представляют прямые формы побуждения, другие относятся к разряду косвенных форм, в которых отсутствует эксплицитно выраженное побуждение: вопрос-побуждение, вопрос-разрешение, повествование-потребность, вопрос-намеки, повествование-намеки. Семантически большинство форм связано с разными условиями успешности речевых действий — с предметом просьбы, исполнителем действия, его возможностями и желанием, а также изложением мотивов для обращения с просьбой. Любое высказывание может иметь иллокутивную силу просьбы, в случае если оно:

а) эксплицитно выражает желание или потребность говорящего в совершении действия или регистрирует некоторое неблагоприятное положение дел, которое требует изменения: I want a light; I am hungry; I need a dictionary;

б) содержит вопрос или утверждение о наличии возможностей, желания или ресурсов у адресата, позволяющих выполнить каузируемое действие: Could you lend me your dictionary for the evening? You could be a little more quiet; Do you want some typing practice I've got? Have you got a 10 p coin?

Рассмотрим подробнее формы, которые употребляются в нескольких наиболее частотных коммуникативных контекстах, характерных для просьбы. Чаще всего просьба высказывается в ситуациях, определяемых не социальными, а статусными ролевыми отношениями, и, как правило, в неофициальной обстановке. Существенными для выбора варианта оформления оказываются прежде всего факторы социально-психологической дистанции и характера каузируемого действия — его маркированность по признакам трудоемкости, деликатности, степени важности или срочности.

Для иллюстрации используются как примеры из художественной прозы и драматургии, так и материалы психолингвистического эксперимента. По возможности, если позволял материал, в каждом коммуникативном контексте выделялись нормативные и вежливые варианты.

6.1.2. Коммуникативные контексты просьбы

КК 1. Симметричные ролевые отношения при близкой дистанции

В данном коммуникативном подтексте употребляется широкий диапазон форм (табл. 6). Доминантными являются императивные формы и вопрос-побуждение, однако их коммуникативный диапазон различен.

Таблица
Таблица 6

Форма просьбы	% в корпусе примеров
1. Императив	32
1.1. Do X, will you?	5
2. Вопрос-побуждение	
2.1. Could you do X?	16,5
2.2. Can you do X?	10,5
2.3. Would you do X?	.
2.4. Will you do X?	7
2.5. Would you mind doing X?	.
2.6. Do you think you could do X?	5,5
2.7. I wonder if you could do X?	.
2.8. Any chance of you doing X?	.
3. Вопрос-разрешение	
3.1. Could I have/do X?	.
3.2. Can I have/do X?	2,5
3.3. May I do X?	.
3.4. Is it OK if I do X?	.
4. Повествование-потребность, повествование-побуждение	
4.1. I want/need X	3,5
4.2. I must do X	.
4.3. I want you to do X	4,5
4.4. I wish you'd do X	.
4.5. I'd rather you did X	.
5. Намек	.
6. Эллипс	.
7. «Гибриды»	.
8. Разное	.
8.1. (Perhaps) you'd do X	.
8.2. You'll do X, won't you?	.
8.3. You might do X	.

Примечание. Здесь и далее в таблицах точкой отмечены единичные случаи употребления формы.

Примечание. Здесь и далее в таблицах точкой отмечены единичные случаи употребления формы.

Императив является нормативной формой в обычных, немаркированных просьбах, и очень часто при этом сопровождается *please*, обращением и (или) модальным глаголом (в основном *will*) в постпозиции. Эти средства служат снижению категоричности императивной формы.

Молодая женщина к своему спутнику в баре: *Get me another drink, Randal dear (I. Murdoch). Keep my seat for me, will you, darling? I shan't be long (K. Amis).*

Вопросы-побуждения с модальными глаголами в этом КК почти не употребляются. Произнесение говорящим этих форм воспринимается как дистанцирование от собеседника. Приводимые ниже примеры из художественной литературы хорошо иллюстрируют данное положение.

Ср.: Маргарет и Диксон — коллеги. Между ними близкие отношения и вне работы.

а) Маргарет обращается к Диксону в баре: *Beer. Buy me beer. The night is young (K. Amis);*

б) Маргарет — Диксону после ссоры (в результате которой произошло изменение психологической дистанции, что и подчеркивает говорящий): *Would you get me an ashtray, James (K- Amis).*

Подтверждением тому, что форма *will you?* может служить сигналом далекой дистанции, является разговор между Ирэн и Сомсом, героями «Саги о Форсайтах»:

Ирэн: *Will you please leave my room?*

Соме: *Will you treat me as your husband?*

Ирэн: *No (J. Galsworthy).*

Приведенные выше высказывания имеют оттенок холодности, демонстрируют отчуждение говорящего от собеседника. Интересно, что такого рода негативные коннотации они приобретают в основном в ситуациях, где отсутствует готовность адресата выполнить казузируемое действие, о чем можно судить по ответным репликам адресата.

О предполагаемом нежелании адресата выполнить казузируемое действие свидетельствует и употребление говорящим формы *won't you do X?*

Например: Китти хочет поговорить со своим мужем Вальтером на тему, которую последний предпочел бы не затрагивать и предать забвению:

Китти: *But you don't forget, neither do I. I've been thinking a great deal since I came here. Won't you listen to what I have to say?*

В остальных случаях высказывания типа Will you do X? нейтральны.

Молодая женщина своему спутнику: Will you keep me warm? (E. Bowen).

Однако число подобных примеров, как видно из табл. 6, невелико. В основном они встречались в художественной литературе и практически не употреблялись участниками эксперимента.

Если сферой употребления императива в данном типе коммуникативной ситуации являются «простые», немаркированные просьбы, то вопросы-побуждения доминируют в случае просьб, маркированных по признаку трудоемкости/деликатности/нежелательности.

Как показал устный опрос информантов, к ситуациям деликатной просьбы относятся, например, различного рода займы (в том числе займ денег практически независимо от суммы).

Так просьба одолжить деньги на такси, адресованная другу или сестре (примерно одного возраста с говорящим), была оформлена следующим образом:

1. Вопросы-побуждения с модальным глаголом could: Could you lend me a fiver for a taxi, please?

Вариант: Do you think you could lend me some money?

2. Императив: Lend me some money for the taxi, can you?

3. Вопрос-побуждение с модальным глаголом can: Can you lend me the money for a taxi?

Релевантность деликатного предмета просьбы при близкой социально-психологической дистанции подтверждается также и анализом параллельных примеров из художественной литературы. Например, Энн (молодая женщина), обращаясь к своему духовнику и соседу Дугласу примерно одного с ней возраста, в немаркированных ситуациях использует императив: Thank Clare for the bottled apricots, will you? (I. Murdoch). Однако, когда ей нужно поговорить с Феликсом с глазу на глаз и присутствие Дугласа оказывается помехой, она деликатно просит его удалиться, используя вопрос-побуждение с модальным глаголом would: Douglas, dear, would you just go and see what's going on outside? (...) Douglas, would you go and ask Mildred to sit in the drawing-room? And thank you for being so sweet and helpful and for coming so soon. I'll just talk a bit with Felix now, I think (I. Murdoch).

Примерно такая же картина наблюдается в просьбах средней трудности. Наиболее употребимы нормативные варианты:

1. *Can you do X?*: Can you help me with this translation work?

2. *Do X*: Give me a hand with some of these words.

В просьбах, требующих от адресата большой затраты усилий и (или) времени, доминировали два варианта вопроса-побуждения: 1) *Could you do X?* 2) *Do you think you could do X?*

Часто просьба предваряется эксплицитным выражением коммуникативного намерения говорящего: *(Could you) do me a favour*, которое может выступать в составном ДРА в качестве самостоятельного высказывания:

Could you do me a favour?

Could you type me a 20-page article? или в качестве его составной части: *Could you do me a big favour and type my article for me?*

Произнесение говорящим *Could you do me a (big) favour?* всегда является для слушающего сигналом того, что последует особая просьба. Поэтому довольно частым является ответ: *It depends; Depends what it is.*

Независимо от предмета просьбы в данном коммуникативном контексте возможно употребление разговорных форм местоимений *we* и *us* в значении ед. ч.: *Could you give us a hand with this translation? I can't do it myself.*

Нужно отметить, что ряд форм просьбы, встречающихся в художественной литературе, крайне редко или совсем не употреблялся участниками эксперимента. К ним относятся: 1) повествования-потребности *I need X; I want X*, иногда используемые информантами в качестве вспомогательного элемента в функции обоснования; 2) повествования-побуждения *I wish you'd do X; I want you to do X*; 3) высказывания с МГ должностования *must (You must make up my mind for me, Mildred (I. Murdoch))*.

Такие варианты просьбы (вероятно, благодаря их лаконичности) часто употребляются в экстремальных ситуациях, в срочных просьбах, при высокой значимости некоторой потребности для говорящего. Например: *I want help badly (H. Wells); I want the car new (D. Francis); I need a drink (T. Caldwell).*

Повествования-побуждения (формы типа *You must do*

X) могут употребляться также для выражения настойчивых просьб.

Молодая женщина своему приятелю: I must see you at once. It's urgent (S. Maugham).

Намеки в этой КК встречаются крайне редко и обычно в ситуациях, легко интерпретируемых коммуникантам! Например:

Молодая женщина приятелю: Have you got a cigarette, Jim? (K. Amis).

КК. 2. Симметричные ролевые отношения, далекая дистанция

Для анализа способов выражения просьбы в данном КК информантам была предъявлена следующая ситуация: You've been phoning your friend (Ben Smith) for a week, but you can't catch him at home. One day you meet his wife Mary. Ask her to pass a message on to Ben. Хотя по степени трудности действия просьба является немаркированной, далекая социально-психологическая дистанция между коммуникантами, несмотря на равный статус, не допускает употребления по отношению к адресату императива; большинство информистов предпочли вопрос-побуждение с модальным глаголом could; Mary, could you ask Ben to give me a ring? I've been trying to get hold of him for ages: или еще более сложную форму: Do you think you could do X?: Oh, Mary, I've been trying to get in touch with Ben all week. Do you think you could tell him that? Незначительное число информантов употребило также вопрос-побуждение с модальным can. Возможны вежливые формы Would you mind doing X?

Как видно из приведенных примеров, просьбы сопровождаются объяснением их мотива. С усложнением предмета просьбы набор форм ее выражения остаетея тем же. Наиболее частотные вопросы-побуждения с модальным глаголом: Could you tell me what these words mean, please?

Для данного КК характерно сужение круга прогб, допустимых по отношению к адресату, от которого говорящего отделяет далекая социально-психологическая дистанция, по сравнению с просьбами, допустимыми в общении с близкими людьми.

Итак, при несубординативных беспозиционных РО (равный — равному) наиболее употребимы варианты, приведенные в табл. 7.

Доминирующие варианты выражения просьбы при симметричных РО

	Просьба маркирована по признаку трудности, деликатности	Просьба легко выполняема
Симметричные беспозиционные РО при близкой социално-психологической дистанции	Could you do X, please? Could you do me a favour and do X? Can you do X?	Do X, will you?/can you?
Симметричные беспозиционные РО при далекой социально-психологической дистанции	Could you do X, please?	Can you do X?

КК 3. Асимметричные РО «младший — старшему» при близкой дистанции

В ситуациях данного типа (примером может служить обращение с некоторой просьбой к родителям) доминируют вопросы-побуждения, вопросы-разрешения и императивные конструкции (см. табл. 9). Could you do X? Do X, please; Do X:

Дочь матери: Do stop walking about the room. You make me tired.

Как показал эксперимент, самой приемлемой формой легко выполнимой просьбы (например, опустить по дороге письмо) является вопрос-побуждение с модальным глаголом could: Could you post this letter for me, (please)?

При усложнении просьбы усложняются и формы ее выражения за счет введения элементов, маркированных по признаку вежливости, и увеличения степени косвенности выражения речевого намерения: вопросительные конструкции «второй степени», введение вспомогательных речевых актов, направленных на выявление возможностей адресата.

(Please) could you (possibly) do X?

Would you mind doing X?

Do you think you could do X? а также: Could you do me a favour and do X? Have you got time to do X? Would you do X?

Сын отцу: Dad, do you think you could spare time to type this article up for me? It's really important.

Дочь матери: Mum, would you mind going and meeting my friend for me?

В ситуациях, маркированных по признаку деликатности (например, в ситуации займа денег), просьба часто оформляется с помощью вопроса-разрешения, обычно употребляемого в случаях, когда требуется получить санкцию на выполнение некоторого действия.

Дочь матери: Mum, can I have some money for the taxi? It's the only way I'll make it to get to the interview in time.

Вероятно, вопрос-разрешение широко используется в функции просьбы при обращении к старшему, поскольку, как пишет Эрвин-Трипп, в этой структуре происходит смещение фокуса с «донорского» действия адресата на собственную деятельность говорящего как реципиента (Ervin-Tripp, 1976).

Нормативной формой обращения к старшему в деликатных просьбах является структура *Could/Can we have/do X?*, поскольку она позволяет говорящему прямо не называть исполнителя физического действия, в результате чего ситуация просьбы приобретает определенную двусмысленность и в дальнейшем события развиваются по усмотрению адресата.

Вежливые формы *Would you mind doing X?*, вопросы-разрешения, а также вопросы-побуждения без указания на исполнителя действия (типа *Could we have/do X?*) доминировали в ситуации деликатной просьбы, маркированной по признаку нежелательности действия для адресата. Примером может служить ситуация, в которой информантам предлагалось обратиться к матери/отцу с просьбой сделать тише (или выключить) телевизор, так как он мешает сосредоточиться. Предпочтение было отдано следующим формам:

1. *Would you mind very much turning that off?*

I can't concentrate and this is very important;

2. *Mum, can we have the Tele off? I can't work with it on.*

Итак, при обращении с просьбой к адресату, занимающему более высокое статусное положение при близкой социально-психологической дистанции, в основном употребляются следующие формы просьбы (табл. 8).

*Доминирующие варианты выражения просьбы
при асимметричных РО «младший — старшему» и близкой
социально-психологической дистанции*

Маркированные просьбы	Немаркированные просьбы
Could you do X, please?	
Do you think you could do X?	Can you do X?
Would you mind doing X?	Do X, please
Could/Can we have/do X?	
Could I have/do X?	

Очень сложные закономерности вариативности форм просьбы имеет сфера позиционных отношений. Это объясняется рядом причин: во-первых, речевое поведение коммуникантов, связанных деловыми контактами, как правило, зависит от узуса, принятого в данном коллективе (Храковский, Володин, 1986, с. 218), во-вторых, теоретически возможны различные комбинации возрастных и позиционных характеристик коммуникантов (например, адресат старше говорящего по возрасту, но ниже по служебному положению — т. е. возрастные и позиционные параметры рассогласованы) и их сочетания с далекой и близкой социально-психологической дистанцией между говорящим и слушающим; в-третьих, на социалингвистический выбор говорящего сложным образом влияет смена обстановки общения.

Сравним частотность употребления вариантов просьбы при асимметричных ролевых отношениях «младший — старшему» и далекой дистанции в трех аспектах: А — при позиционных ролях, Б — при статусных ролях. В — средняя частотность формы в данном КК (табл. 9).

Формы просьбы (поз.) 100%	% в корпусе примеров		
	А	Б	В
1. Вопрос-побуждение	34	77	55
1.1. Could you do X?	19	29	24
1.2. Can you do X?	.	11	6
1.3. Would you do X?	.	.	.
1.4. Do you think you could do X?	.	.	.
1.5. I wonder if you could do X?	.	13	5,5
2. Вопрос-разрешение	44	12	28,5
2.1. Could I do X?	22	.	12,5
2.2. Can I do X?	12	.	6
2.3. Do you mind if I do X?	.	—	—
2.4. Will it disturb you if do X?	.	—	.
2.5. Might I trouble you?	.	—	.
2.6. Do you think I could do X?	.	—	.
3. Намек + «гибрид»	10	.	5,5

При позиционных отношениях между коммуникантами в корпусе примеров вопросы-разрешения преобладают над вопросами-побуждениями, в то время как в обращении к старшему по статусу наблюдается обратная картина.

Например:

1) аспирант просит профессора помочь ему с переводом нескольких терминов с русского языка: Could I take up some of your time with this problem?;

2) тот же информант обращается к отцу своей невесты с идентичной просьбой (адресат хорошо знает русский язык): Could you give me some help with this?

Кроме того, при позиционных РО чаще используются намеки или составные формы, содержащие вопрос-намеки: Студент — преподавателю (профессору):

1. Excuse me, Mr. Dixon, have you got a minute to spare? (...) Have you got that syllabus together yet, sir? (K. Amis);

2. Ah, Mr. Dixon, I hope you're not busy? (K. Amis);

3. Professor, are you free for a moment, please?

Чаще, чем в других типах КК, встречается зачин I wonder if...

Преподаватель — профессору I wonder if you would mind helping me out with these terms.

В целом в качестве ядерных форм при далекой социально-психологической дистанции и асимметричных РО «младший — старшему» можно назвать:

1. Could you do X; please?
2. Could/Can I do X?
3. I wonder if you could do/would mind doing X.

При далекой дистанции между коммуникантами многими информантами в качестве преамбул используются контактоустанавливающие элементы (Excuse me; Sorry to bother/' disturb/interrupt you), которые являются нормой в данной КК и не встречаются при близкой дистанции.

*КК 4. Асимметричные РО «старший — младшему»
при близкой дистанции*

В табл. 10 приведены формы просьбы в данном типе коммуникативных ситуаций. Доминирующим вариантом является императив. В немаркированных просьбах наиболее частотны варианты:

Таблица 10

Формы просьбы	% в корпусе примеров
1. Императив	40
1.1. You must do X	.
2. Вопрос-побуждение	.
2.1. Could you do X?	22
2.2. Can you do X?	11
2.3. Would you do X?	4
2.4. Will you do X?	7
2.5. Would you mind doing X?	4
2.6. Do you think you could do X?	4
3. Повествование-потребность	.
3.1. I want you to do X	.
3.2. I should like you to do X	.
4. «Гибрид»	3
5. Perhaps you'd do X	.

Do X, will /can/ could you?

Do me a favour and do X, will you?

Сестра — младшему брату: Do me a favour and post this letter for me, would you?

Произнесенная без ударения фраза Do me a favour, как показал опрос информантов, служит только для привлечения внимания собеседника, не сигнализируя о трудоемкости просьбы, и вся реплика в общей сложности получает оттенок «разговорного стиля».

Уместным в данной ситуации является также вопрос-побуждение с модальными глаголами could, can.

В художественной литературе в немаркированных просьбах часто встречается форма Will you do X?

Мать — дочери: Will you get me a quite plain parasol? (J. Galsworthy).

В маркированных просьбах набор форм остается фактически тем же, однако процентное содержание вопрос-побуждений выше, чем в немаркированных ситуациях.

Интересно отметить, что просьба к младшему брату выключить магнитофон (аналогичная просьбе выключить телевизор, адресованной матери), судя по средствам ее выражения, рассматривается далеко не всеми информантами как деликатная и иногда даже больше походит на распоряжение или требование: Switch it off!

Следовательно, признак деликатности РА является результирующей всей ситуации общения: т. е. соотношения параметров коммуникантов с предметом просьбы и обстановкой коммуникации. Это значит, что некоторая просьба может быть деликатной в одной обстановке общения и нейтральной — в другой, деликатной по отношению к одному адресату и немаркированной по отношению к другому.

Итак, при данном типе РО «старший — младшему» и близкой социально-психологической дистанции наиболее употребимы следующие формы просьбы (табл. 11).

Таблица 11

Маркированные просьбы	Немаркированные просьбы
Do X, will you? Do me a favour and do X Could you do X, please? Can you do X; please?	Will you do X?

Интересные выводы относительно закономерностей вариативности форм просьбы можно сделать, сопоставив данные эксперимента в ситуациях с далекой и близкой социально-психологической дистанцией между коммуникантами.

Если при близкой социально-психологической дистанции набор форм просьбы для обращения к младшему существенно не отличается от средств, используемых в просьбах, адресованных равному (доминанты: императив в простых просьбах; вопрос-побуждение с модальными глаголами *could, can* — в маркированных просьбах), то совсем иная картина наблюдается в соответствующих типах коммуникативных ситуаций при далекой социально-психологической дистанции (сфера беспозиционных РО).

Обращаясь к 16-летнему брату своего друга Бена (т. е. к младшему), информанты в основном использовали императив: *Peter, pass on a message to Ben for us, would you?*

Хотя оказались возможными, кроме того, и вопросы-побуждения: *Can you give a message to Ben, Peter? Could you pass a message to Ben?*

В аналогичной ситуации по отношению к жене Бена (т. е. равному) императив употреблен только один раз, в остальных случаях встречается вопрос-побуждение с модальными глаголами *could, can, would*.

При обращении с просьбой о выполнении нежелательного действия к младшему при близкой социально-психологической дистанции не было ни одного случая употребления вопроса-разрешения. Большинство информантов употребляли императив с модальным глаголом в постпозиции: *Turn your music a bit down, could you?*, а также вопрос-побуждение с модальным глаголом *can*: *Can you turn it down a bit, please?*

Некоторые информанты употребили формы, обычно адресуемые старшему по рангу. Например: *Oh, do you think you could switch that off?*

Устный опрос показал, что в этом случае форма употреблена в несвойственной ей сфере отношений, чтобы подчеркнуть сарказм или раздраженность говорящего (об этом явлении пишет и Эрвин-Трипп (Ervin-Tripp, 1976, p. 60).

Таким образом, если при близкой социально-психологической дистанции употребление императива допустимо по отношению ко всем типам адресата, и при симметрии, и при асимметрии статусных ролей, кроме того, данная форма является ядерной в обращении к младшему и равному,

то далекая социально-психологическая дистанция позволяет употреблять императив только по отношению к младшему, преимущественно «невзрослому» адресату. В обращении к взрослым адресатам, младшим по возрасту, при далекой социально-психологической дистанции между ними, субординация может быть, а может и не быть подчеркнута говорящим в зависимости от его привычек, манеры разговора, желаний. Сравним:

а) Пожилой мужчина — молодому: Hold on a minute, Dixon (K. Amis);

б) Пожилая женщина — молодой: Would it be asking too much of you to register the parcel when you arrive at Marseilles? (S. Maugham).

Прескриптивный характер имеют директивы, исходящие от начальника к подчиненному, от хозяина к слуге и др. Критерием их выделения является отношение каузируемого действия к кругу обязанностей адресата. Различие между этими двумя типами ситуаций, а соответственно и способами оформления РА, можно проследить на ряде параллельных примеров:

1) Вальтер-губернер в доме Харрингтонов, в обязанности которого входит только обучение дочери его хозяина.

Миссис Харингтон — Вальтеру: Oh, Walter, would you mind

taking Clive's suitcase upstairs as you go? (P. Shaffer);

2) Преподаватель студенту:

а) Do you think you could type this for me?

б) Delia, is there any possibility you could type this article for me? Your typing is so much more professional than mine. I would be very grateful.

в) Have you the time to do this for me?

Вероятно, правила вежливости предписывают некатегоричное обращение к адресату с директивами не только реквестивного, но и прескриптивного характера. В этом случае широко используются формы, встречающиеся в арсенале средств выражения просьбы. Приведем несколько примеров:

Служащий — своему подчиненному: ...Mf. Pое, get the release papers, if you please (J. Galsworthy);

Хозяин служанке: Mary, there will be many calls for me this morning. Tell everybody that I am not in town at present, will you? (T. Caldwell);

Девушка — служанке: I should like to see her. Could you stay for a little with Mrs. Newburg while I go downstairs? (M. Alexander).

Попутно отметим, что то же правило (т. е. прескриптив должен быть оформлен как просьба) действует и при наличии между коммуникантами определенных ситуативных ролей, например водитель такси — пассажир, официант — посетитель ресторана, банковский служащий — клиент банка и т. д. Данные ситуации характеризуются связью с социальным пространством (такси, магазин, ресторан, банк), и используемые в них формы директивов конвенционализированы (в большей или меньшей степени).

В баре, в кафе часто употребляются эллипсы с маркером вежливости *please*. Директив принимает форму заказа: *Teas for two, please* (K. Amis); *Two double whiskies, please, and two small sodas* (J. Priestley).

В магазине может употребляться повествование-потребность или вопросительный директив: *I'd like some herring* (A. Elliot); *Have you any good sigars?*

Судя по имеющимся у нас примерам, в обращении к служащим со стороны клиентов возможен императив:

Телефонист: *Do you require a further three minutes?*

Клиент: *Yes, please; leave me through, will you?* (K. Amis);

Пассажир — водителю такси: *We are nearly ready now. Just back into that side turning, will you?* (K. Amis).

В высокой степени стандартизованы способы вызова врача, полиции. Конвенционализированы приглашения к телефону:

Is X in? — Is Sybil there? (Eirvin-Tripp);

Have you X? — Have you a Mr. Dixon living there, please? (K. Amis);

Can I speak to X, please? — Can I speak to Professor Welch, please? (K. Amis);

I wonder if I could have a word with X — вежливая форма.

Разговоры по телефону имеют, кроме того, не допускающий изменений способ установления контакта — *Hello*.

Поскольку способы оформления речевых действий в конвенциональных ситуациях имеют свою национальную специфику, их целенаправленное изучение представляет большой практический интерес.

Таким образом, в зависимости от изменения экстралингвистических параметров ситуации меняются способы оформления речевых действий.

Эксперимент, а также анализ художественной литературы подтверждают правомерность данного утверждения и

позволяют выделить формы, приемлемые для каждого типа ситуаций (табл. 12).

Таблица 12

Формы выражения просьбы в различных коммуникативных ситуациях

Типы СО	Маркированные просьбы	Немаркированные просьбы
б/п, симметричные РО «равный — равному» Близкая с-п Д	Could you do X, please? Could you do me a (big) favour and do X? I want X	Can you do X? Do X, will/can you?
Далекая с-п Д	Could you do X, please? Can you do X?	
б/п, асимметричные РО при близкой с-п дистанции «младший — старшему»	Could you possibly do X, please? Do you think you could do X? Would you mind doing X? Could/Can I do/have X? Could/Can we do/have X?	Could you do X? Can you do X? Do X (please)
«старший — младшему»	Do X, (will you)? Do me a favour and do X (will you?) Could you do X (please)? Can you do X (please)?	Will you do X?
б/п, асимметричные РО при далекой с-п дистанции «младший — старшему»	Could you possibly do X (please)? I wonder if you could do X	Could you do X (please)? Can you do X (please)? you can/
«старший — младшему»		Do X (will/would you?) Can you do X?

Типы СО	Маркированные просьбы	Немаркированные просьбы
Позиционные, асимметричные РО при далекой с-п дистанции «младший — старшему»		Could/Can I do X? Could you do X? I wonder if you/I can/could do X Have you X?
«старший — младшему»		Do you think you could do X? Have you got time to do X? Would you mind doing X? Would you do X?

Подведем некоторые итоги. В современном английском языке имеется более сорока различных лексико-синтаксических форм выражения просьбы, иллокутивная функция которых состоит в побуждении приоритетного адресата к действию, бенефактивному для говорящего, однако они отличны с точки зрения синтаксической структуры и ее лексического наполнения. Собранный материал показал, что в английском языке просьба выражается с помощью семи структурных вариантов: 6) повествование-побуждение; 2) императив; 3) вопрос-побуждение; 4) вопрос-разрешение; 5) повествование-потребность; 6) вопрос-намеки; 7) повествование-намеки. Универсальной формой выражения просьбы в речи является вопрос-побуждение, обладающий наивысшей частотностью и широтой распространения (табл. 13). Исследование показало, что вопрос-побуждение имеет в два раза большую частотность, чем императив, в пять раз превышает употребление вопроса-разрешения, в десятки раз более частотен, чем повествование-потребность или намеки. Выраженная с помощью вопроса-побуждения просьба оказывается приемлемой практически во всех типах коммуникативных ситуаций, в то время как другие варианты имеют ограниченную сферу употребления.

Из возможных лексических вариантов вопроса-побуждения наиболее распространена форма *Could you do X (please)?*, на основании чего ее можно определить в качестве ядерного способа выражения просьбы, в то время как

Частотность употребления наиболее типичных вариантов просьбы в различных коммуникативных контекстах в неофициальной обстановке

Форма просьбы	Тип коммуникативных контекстов				Средняя
	= + = -	↑ +	↑ -	↓ + ↓ -	
Императив	32	.	.	40	25
Вопрос-побуждение	40	77	55	52	57
Could you do X?	16	29	24	22	30
Can you do X?	10	11	6	М	10
Would you do X?	.	.	.	4	2
Will you do X?	7	.	.	7	5
Would you mind doing X?	.	13	5	4	4
Do you think you could do X?	5	.	5	4	4
I wonder if you...	.	.	12	.	3
Вопрос-разрешение	35	13	28	.	12
Повествование-побуждение	13	.	5	.	5
Всего %	100	100		100	100

Условные обозначения: / = / — равные отношения; /f/ — отношения младший старшему; Д/ — отношения старший младшему; /+ / — близкая СП дистанция; /- / — далекая СП дистанция.

другие лексические варианты вопроса-побуждения, а также остальные синтаксические модели являются периферийными, поскольку коммуникативные условия их употребления имеют ограничения.

Таким образом, в арсенале средств выражения иллюктивной силы просьбы доминируют транспонированные формы, для которых побуждение является не первичной, а вторичной функцией. В большинстве случаев это объясняется тем, что переносное употребление формы менее категорично, а следовательно, составляет более приемлемый способ побуждения адресата к необлигаторному действию «в пользу» говорящего.

В ходе эксперимента подтвердились предположения о том, что выбор говорящего детерминирован социальными факторами, к числу которых относятся, в частности, социально-психологическая дистанция, ролевые отношения между коммуникантами и предмет просьбы. Релевантность выделенных экстралингвистических факторов проявилась в изме-

нении способа оформления речевого действия просьбы при смене одного из заданных параметров ситуации, а также в смещении предела допустимости степени деликатности, трудоемкости или нежелательности просьбы по отношению к различным моделям адресата. Например, употребление императива при далекой социально-психологической дистанции между коммуникантами оказалось возможным только по отношению к «невзрослому» адресату. Императив не употребляется также в деликатных и трудоемких просьбах. О смещении предела допустимости просьбы можно судить по следующим фактам: некоторые просьбы, допустимые по отношению к младшему брату, информанты посчитали неприемлемыми по отношению к своим родителям.

Проведенный анализ выявил наличие тесного взаимодействия и взаимовлияния между факторами К.К., позволил отметить некоторые случаи нейтрализации действия одних факторов другими. Например, при асимметричных ролевых отношениях «старший — младшему» наиболее существенным фактором оказывается асимметрия ролей коммуникантов, о чем свидетельствует относительная стабильность способа оформления просьбы при изменении социально-психологической дистанции и предмета просьбы. При наличии других типов РО («равный — равному», «младший — старшему») и социально-психологическая дистанция, и предмет просьбы оказываются релевантными: далекая социально-психологическая дистанция и маркированный предмет просьбы исключают использование императива. Следовательно, существуют ситуации общения, в которых релевантен только один фактор, а действие других нейтрализуется под его влиянием.

6.1.3. Принцип вежливости в речевом акте просьбы

Выбор тактики и способа оформления ДРА просьбы в соответствии с ПВ обусловлен такими факторами, как трудность или деликатность предмета просьбы (т. е. тем, насколько желаемое действие нарушает сферу существования адресата), а также характером межличностных отношений между коммуникантами.

ДРА просьбы может быть оформлен тремя способами: 1) в пределах одного высказывания (микроакта); 2) в пределах составного речевого акта; 3) в пределах макроакта, т. е. на уровне текста. В каждом из этих речевых действий ПВ осуществляется по-разному.

На уровне микроакта ПВ реализуется следующими способами (Leech, 1983):

а) при помощи прагматических маркеров вежливости *please**, *kindly*, *possibly*, которые присоединяются к различным по форме высказываниям: *Please do X*; *Will you kindly do X*? *Could you kindly/possibly do X*?

б) формой сослагательного наклонения, которая переводит содержание высказывания в один из возможных миров, что освобождает адресата реагировать на него как на запрос о реальных возможностях: *Could you do X*? *Would you do X*?

в) специальными вежливыми императивными фразеологизмами: *Would you mind doing X*? *Would you care for doing X*?

г) посредством вопроса-разрешения, в котором формальным агентом желаемого действия выступает говорящий, хотя действие совершается за счет адресата. Ср.: *Could I borrow your electric drill?* — *Could you lend me your electric drill?*

д) путем элиминирования в семантической структуре высказывания бенефицианта действия. Так, высказывание *Is there some more X*? более вежливо, чем *Could I have some more X*? *Can you give me more X*?

Более вежливым способом осуществления ДРА просьбы служит составной речевой акт, в котором осуществление иллокутивной цели совершается в два этапа: при помощи вспомогательного и главного речевого акта. В этом случае тактика реализации ПВ заключается в том, что прежде чем сформулировать просьбу, говорящий совершает предварительный тактический шаг, направленный на выяснение способности или готовности адресата совершить желаемое действие. Этот шаг реализуется в ходе осуществления «предва-

* Следует отметить неоднозначность прагматической значимости *please*. В начальной позиции любого по форме высказывания *please* служит сигналом того, что далее последует просьба. *Please* является маркером вежливости и в конечной позиции вопросов-побуждений и императивных предложений. В обособленной позиции и при повторном побуждении *please* выполняет усилительную функцию, придавая просьбе настойчивый характер или оттенок мольбы, что вряд ли можно расценивать как выражение вежливости, ибо в таких случаях говорящий явно не считается с нежеланием или неспособностью адресата выполнить действие. Например: *Don't kill him... Please* (P. Benchley); *C'mon. Take that off your head. C'mon, boy, Phoebe. Please, please, will ya* (J. Salinger).

рительной иллюзии» с помощью упреждающих вопросов, дающих возможность говорящему удостовериться в том, что адресат готов к дальнейшему общению. Как справедливо замечает Р. Конрад, «вежливость предписывает относиться к желаниям, как и вообще к личности другого человека, с постоянным уважением и не беспокоить его без его согласия» (Конрад, 1985. с. 371). В качестве упреждающих могут выступать следующие типы вопросов: Can you do X? Can you do me a favour? Have you got X?

В силу того что ДРА просьбы по сути своей является невежливым (ибо вступает в конфликт с интересами адресата) существует прагматическая презумпция, что говорящий не станет обращаться к адресату с просьбой, не имея веских на то оснований. Поэтому другим тактическим приемом реализации ПВслужит экспликация потребности говорящего в некотором действии или признание невозможности самому совершить желаемое действие. Говорящий тем самым объясняет мотивы и причины, заставляющие его обременять адресата просьбой. Например: Open the door, Alex, I'm loaded with bundles (J. Cheever); Mary, could you ask Ben to give me a ring? I've been trying to get hold of him for ages; Mum, can we have the Tele off? I can't work with it on.

Если желаемое действие требует значительных усилий со стороны адресата, коммуникативное намерение говорящего может получить воплощение на уровне целого текста. В этом случае собственно выражение просьбы сопровождается выражением речевой иллюкутивной цели макроакта и изложением причин, побудивших говорящего обратиться с просьбой,

В реквестивных РА принцип вежливости определяет речевое поведение не только говорящего, но и адресата. Руководствуясь общеэтическим принципом вежливости, адресат должен удовлетворить желание говорящего, т. е. выполнить действие, к которому побуждает РА. Невербальная реакция в этих случаях служит лучшим доказательством проявления уважения к личности говорящего. Вежливость проявляется и в вербальном подтверждении адресатом своей готовности выполнить действие, в особенности в тех случаях, когда совершение желаемого действия относится не к моменту РА, а к отдаленному будущему.

6.1.4. Реакция на речевой акт просьбы

Реакция адресата на просьбу может быть отрицательной (отказ выполнить каузируемое действие) или положительной (согласие выполнить действие). И та, и другая реакция может быть выражена вербально или невербально. Возможна и смешанная вербально-действенная реакция на просьбу.

Согласие является следствием соблюдения всех условий успешности РА просьбы и оформляется с помощью следующих вербальных форм: Yes; Yes, I'll do that; Certainly; Sure; Of course; All right; OK; Yes, I think so; I believe so; I'll enjoy doing that. Вербальное согласие не сопровождается неречевыми действиями, если каузируемое действие относится к будущему. Согласию могут предшествовать уточняющие вопросы.

Молодой человек отцу друга: «Can I come and see you, sir?... Please... it won't take long». «Urgent?» «Yes». «Come at once, then».

Согласие выполнить просьбу может сопровождаться дополнительными условиями. «Sing a song, Elizabeth... Please, «Sing a song of sixpence»». «I'll sing it for sixpence» (W. Thackeray).

Отказ выполнить просьбу является откровенно невежливым действием со стороны адресата и редко выражается прямо и категорично. Чаще отказ мотивируется и сопровождается объяснением причин, что является своеобразной формой реализации принципа вежливости адресатом.

Отец сыну: «I was wondering if I could persuade you to come over to Selton Blaise with the rest of us this evening». «Well, I don't think you can. I don't like those people and they don't like me» (I. Murdoch).

Знакомые: «May I see the picture of myself before you go?» «No, I don't think so. It's not very good» (I. Murdoch).

Вежливый отказ может быть выражен разными косвенными способами:

а) с помощью уточняющего вопроса, выражающего сомнение адресата в целесообразности выполнения каузируемого действия: «Will you go over to Paris and see Charlie?» they don't like me» (I. Murdoch).

б) с помощью ответного речевого акта просьбы или предложения:

Пряатель приятелю: «I rang up because I thought you might be able to give me some news of Margaret...» «Why

don't you get hold of her and ask her yourself?» (K. Amis).

Женщина другу: «I think perhaps you'd better go now, Felix». «Let me stay a little longer» (I. Murdoch);

в) путем информирования о невозможности совершить каузируемое действие: «I want to see you». «My dear, I'm awfully busy. I'm working» (S. Maugham).

Особым типом реагирования на РА просьбы может быть уточняющий вопрос, который направлен на выяснение недостающей информации, позволяющей адресату принять окончательное решение о выполнении каузируемого действия. Уточняющий вопрос может быть направлен на выявление мотивов просьбы, места, времени или характера будущего действия и т. п.

Отец дочери: «Can you ask this Mr. Curfew to tea?» «What for, Father?» (S. Maugham).

Невербальная реакция может быть как положительной — адресат молча выполняет каузируемое действие, — так и отрицательной — адресат игнорирует просьбу.

Жена мужу: «Would you hook me?» Soames hooked (J. Galsworthy).

Жена мужу: «Bob, open that door, if you please». Robert Morgan ignored her. (E. Caldwell).

Вербальная положительная реакция в сочетании с выполнением каузируемого действия имеет место в ситуациях, когда в качестве говорящего выступает авторитетное лицо или старший по возрасту или положению. Такой комплексный способ реагирования можно считать, вероятно, наиболее вежливым в реквестибной коммуникативной ситуации.

6.2. СУГГЕСТИВНЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ

Суггестивы представляют собой определенный вид директивных речевых актов, характерной особенностью которых является оценка говорящим будущего действия как бенефактивного для адресата. Иллокутивная цель суггестива состоит в побуждении адресата совершить действие, целесообразное или полезное для негa с точки зрения говорящего. Как и в реквестиве, адресат сам принимает решение об исполнении каузируемого действия, которое в этом случае не является облигаторным. Однако, в отличие от реквестива, бенефициантом оказывается не говорящий, а адресат. Во всяком случае, так его рассматривает говорящий, которому в данном речевом акте принадлежит приоритет-

ная позиция, оазирующаяся не столько на социальной роли, сколько на его жизненном опыте или профессиональной компетенции.

В рамках суггестивов можно выделить две разновидности — совет и предложение, которые различаются в зависимости от того, кто является исполнителем каузируемого действия. Если в советах очевидным исполнителем всегда предполагается адресат, то в предложении им может быть и говорящий. Ср.: You should see this film; — Let's see this film.

Рассмотрим подробнее некоторые прагматические пресуппозиции, касающиеся речевого акта совета, условий успешности его осуществления. Условия успешности РА совета включают три группы прагматических пресуппозиций: условия, характерные для всех директивов, условия, специфические для суггестивов, и условия, которые свойственны разным видам РА совета.

Условия, которые свойственны всем директивам, включают а) способность адресата совершить каузируемое действие, б) пресуппозицию, что адресат не совершит действия, не будучи побужден к этому. Специфика совета проявляется в прагматических пресуппозициях, касающихся отношения говорящего и адресата к каузируемому действию и к самой ситуации в момент коммуникации.

Условия успешности, характерные для РА совета:

- 1)говорящий предполагает/знает, что адресат находится в ситуации выбора действия, адекватного данной ситуации;
- 2)говорящий считает, что он знает, как нужно поступить в данной ситуации;
- 3)говорящий считает/знает, что выполнение такого действия будет целесообразно/полезно для адресата.

В зависимости от того, что порождает возникновение коммуникативной ситуации совета, можно выделить две его разновидности — инициативный совет и реактивный совет.

Инициативная суггестивная ситуация имеет место в том случае, когда говорящий сам делает первый речевой ход, обращаясь к адресату с советом.

Приятель приятелю: Why don't you try and give up (smoking)?

Реактивная суггестивная ситуация возникает в том случае, когда высказывание говорящего, содержащее совет, является ответом на коммуникативный ход запроса со сто-

роны другого коммуниканта (ср.: «импульс каузации» — Храковский, Володин, 1986, с. 137).

Коллега коллеге: «You can give me some advice. I need to buy some gifts i'or friends back to vhe States. What do you think I should get?» «Why don't you buy some tea?» «Oh, that's an idea!».

Каждая из этих разновидностей совета основывается на разных прагматических пресуппозициях и имеет несколько вариантов, выделяемых в зависимости от характера каузируемого действия и отношения к нему участников коммуникации. В соответствии с особенностями различных суггестивных ситуаций от говорящего требуется определенная речевая тактика. Различными могут быть и реакции на разные виды совета.

Прежде чем перейти к подробному описанию вариативности суггестивных контекстов и их оформлению, охарактеризуем в целом средства, которые используются для их оформления.

6.2.1. Структурные варианты выражения совета

С точки зрения лингвистического статуса все средства выражения совета можно разделить на морфологические (императив, видовременные формы настоящего и будущего, сослагательное наклонение в оптативных предложениях), лексико-синтаксические (сочетания модальных глаголов с инфинитивом), синтаксические конструкции и модели и фразеологизированные единицы типа *Why don't you do X?* (табл. 14).

С точки зрения их структурно-прагматических характеристик формы выражения совета подразделяются на классы, аналогичные тем, которые выделяются при описании способов оформления реквестива. Эксплицитные формы и императив являются прямыми способами выражения совета, все остальное можно отнести к косвенным, среди которых повествования-побуждения являются эксплицитными, а вопросы и повествования-оценки и намеки — имплицитными, побудительная сила которых есть следствие речевых импликатур и конвенций.

По частотности к ядерным средствам выражения совета* можно отнести несколько форм: императив (19%),

* В разделе используются материалы, опубликованные в: (Беляева. Климкина, 1990).

Варианты выражения совета

Форма	Частотность, %
Эксплицитная форма: I advise you to do X	3
Императив: Do X! Don't do X!	19
Повествование-побуждение:	
You'd better do X	10
You should do X	12
You ought to do X	7
You must do X	7
You can do X	2,8
You have to do X	2,8
You need to do X	1,5
You might do X	.
Вопрос-предложение:	
Why not do X?	6,5
Don't you think you ought to do X?	.
Might it be an idea to do X?	.
Couldn't you do X?	.
Have you ever thought of doing X?	.
Don't you think it might be an idea to do X?	.
I was wondering if you ever thought of doing X?	.
Вопрос-недоумение:	
Are you going to do X?	3
You are not going to do X, are you?	.
Оптимативные предложения:	
If I were you I'd do X	7
I would do X	.
Повествование-оценка:	7
The best thing is to do X	.
The point is to do X	.
It's time to do X	.
X is brilliant!	.
Вопрос-намеки:	3
Do you know how late it is?	.
Excuse me, are you sure the child is quite safe there?	.
Повествование-намеки:	5
It's very cold outside (You'd better put on a warmer coat)	.
You don't look very well today (Go and see the doctor)	.

повествования-побуждения с МГ should (12%), оптимативные предложения модели If I were you (7%), повествования-побуждения с МГ should (7%) и ought to (7%). Частот-

ность конструкции *You'd better do X*, которая обычно признается специализированным средством выражения косвенного побуждения в совете, оказалась разной в корпусе примеров из художественной литературы (18%) и в ответах информантов — студентов из Великобритании (2%). Анализ контекстов употребления показал, что эта конструкция характерна для ситуаций очевидного затруднения в выборе правильного пути адресатом, когда говорящий как бы приходит ему на помощь, выступая с инициативным советом. Таких ситуаций в нашем эксперименте было немного, поэтому и невелика частотность этой формы. Интервью с информантами подтвердило мнение, что данная форма вполне нормативна и обычна в определенных случаях при всех типах отношений между коммуникантами, если налицо альтернативная ситуация.

Доминантой поля совета следует, очевидно, считать не императив, который в силу своей семантической обобщенности может выражать все виды директивов, а специфическую для суггестива форму прямо адресованного повествования-побуждения с МГ *should* и *ought to*. Различие между ними состоит в степени субъективности выражаемого совета: *ought to* выражает скорее нормативную, общепринятую точку зрения, к которой присоединяется говорящий при оценке бенефактивности будущих действий адресата, тогда как *should* в большей мере отражает личное мнение говорящего. Ср.:

А) Хозяйка гостю: *I think that child should be taken home* (M. Spark).

Врач пациенту: *I can only say that to be on the safe side you should wait at least six months before opening such knee* (E. Hemingway).

Б) Молодой человек знакомому: *You oughtn't to spend winter in London with your cough and chest* (R. Aldington).

Старший брат младшему: *You ought to spend more time with your books and less time with your mates*.

О доминанте средств выражения совета в целом можно говорить лишь с определенной долей условности, ибо каждый коммуникативный вариант совета имеет свой специфический набор наиболее частотных способов оформления, среди которых можно выделить свою доминанту и периферию. Распределение форм по вариантам совета, их коммуникативный диапазон оказываются в прямой зависимости от их языковой семантики и стилистической маркированности.

6.2.2. Прагматические варианты совета

«Инициативный» совет

Ситуация инициативного совета возникает в силу следующих пресуппозиций:

1) говорящий предполагает, что в данной ситуации адресат совершит действие D_1

2) говорящий полагает, что D_1 не хорошо для адресата и знает, что существует такое действие D_2 , которое лучше

для адресата (Van Dijk, 1981, p. 38).

Исходя из этих предположений, говорящий дает оценку существующей и потенциальной ситуации, основываясь на своем жизненном опыте и знании партнера. Таким образом, он пытается контролировать будущие действия адресата и тем самым ставит себя в приоритетную позицию по отношению к последнему. Другими словами, говорящий присваивает себе приоритетное положение и берется судить о том, что хорошо и что плохо для адресата.

В пределах инициативного совета можно выделить несколько вариантов в зависимости от пресуппозиций, касающихся адресата, и характера каузируемого действия.

«Помогающий» совет. Адресат находится в затруднительном положении, вызванном тем, что он не может выбрать оптимальный выход из положения или находится в нерешительности относительно того, какой вариант действия предпринять. Говорящий, основываясь на своем опыте, предлагает свой вариант решения, высказывая мнение о его целесообразности, «напоминает ему то, что будет для него лучше всего» (Вежбицка, 1985, с. 269). Как правило, говорящий стремится мотивировать свое мнение, обосновать его.

Доктор мужу пациентки: You would have to do something eventually. Mrs. Henry is already losing much of her strength. The sooner we operate now the safer (E. Hemingway).

«Заинтересованный» совет. Говорящий побуждает адресата к выполнению действия, которое представляет интерес для самого говорящего, хотя и не противоречит интересам адресата. Каузируемое действие бенефактивно, таким образом, для обоих коммуникантов, но по разным причинам.

Мать дочери, потерявшей в доме улитку: You have a good look here and you'll probably find it. It can't have gone very far. If you don't see it, you'd better look in my room again. I don't want to discover it in my slipper or in my bed (I. Murdoch).

Иногда говорящий также включается в исполнение 118

каузируемого действия и тем самым становится его соучастником и бенефициантом.

Девушка своему любовнику: Mor, I cannot wait. I know this impatience may be very tiresome and wicked. If it is wicked, it hardly adds much to the sum of what we've already done wrong. But I think we should tell Nan the truth now (I. Murdoch).

В силу своей особой заинтересованности в том, чтобы каузируемая ситуация осуществилась, говорящий старается мотивировать свой совет, приводя различного рода аргументы.

Кристофер Робин своим друзьям: I think that we ought to eat all our provisions now, so that we shan't have so much to carry (A. Milne).

Оба эти варианта совета приемлемы в КК при общении как равных по положению, так и старшего с младшим, но при условии близкой социально-психологической дистанции. Если говорящий искренне желает помочь адресату найти оптимальный выход из положения, он старается выбрать косвенные формы выражения или смягчить категоричность совета, подчеркивая субъективность своего суждения, либо привести достаточно веские причины, объясняющие его вмешательство в сферу жизнедеятельности партнера. Именно соблюдение принципа вежливости позволяет говорящему добиться своей цели.

Приятель приятелю: «You know, Jerry, Sharon's looking very upset about this quarrel you had yesterday. Don't you think it's about time one of you gave in and you made up? Go on — show her you love her!»

Наиболее употребительны в этих вариантах совета вопросы-побуждения и повествования-побуждения с МГ должностования и необходимости.

«Совет-наставление». Говорящий отрицательно оценивает существующее положение дел, адресат же, напротив, не имеет намерения его изменить. Говорящий, не принимая во внимание отношение адресата, пытается контролировать его действия, отчего совет приобретает характер неделикатного вмешательства в личную жизнь партнера. Говорящий, однако, настолько уверен в своем приоритете, что не считает нужным скрывать своего коммуникативного намерения, и использует достаточно эксплицитные, прямые формы побуждения.

Тетя племяннику: Don't giggle nervously: try to keep that

horrible glassy expression out of your eyes; don't yawn or fidget; (...). Please remember that he drinks no wine, strongly disapproves of smoking, and can only eat the simplest food. Do not offer him coffee... (P. Wodehouse).

Несмотря на то, что в ситуации совета-наставления говорящий занимает, как правило, более высокое положение по отношению к адресату, последний может оспорить самовольно присвоенную приоритетную позицию и высказать свое несогласие с наставлениями говорящего.

Разговор тети и племянника (молодой человек около 30 лет):

«Bertie, it is imperative that you marry».

«But dash it all...!»

«Yes! You should be breeding children too... (P. Wodehouse).

«Критический» совет. Коммуникативная цель говорящего не столько каузировать действие, бенефактивное для адресата, сколько обратить внимание на неадекватность его поведения в данной ситуации. По сути дела, истинной целью говорящего является попытка заставить адресата изменить свои действия, однако избирается форма совета, а не предписания, на которое у говорящего нет оснований.

Хозяйка гостям, родителям маленькой девочки: Annabel looked against the lumpy little girl with extreme distaste and said, «It's time she was in bed. I think you must take her home right away» (M. Spark).

«Совет-предупреждение». Говорящий делает попытку побудить адресата не совершать некоторого действия в силу его неблагоприятности для последнего. Такой совет может иметь место при любой ролевой структуре коммуникативной ситуации, ибо мотивом побуждения является стремление говорящего предотвратить опасную или явно невыгодную для адресата ситуацию:

Механик лейтенанту: «Don't do it, Tenente. It's nothing to do. You go and pack your things» (E. Hemingway).

Для этого варианта совета характерны прямые формы выражения побуждения, но в сочетании с вспомогательными речевыми ходами, содержащими мотивировку побуждения. Совет-предупреждение может с равной вероятностью воспринят положительно (если адресат принимает авторитет или аргументацию говорящего) либо отрицательно (если адресат не признает право говорящего принимать решения за него).

Разговор в ресторане: «George! Don't drink too much!»
He made no answer, but sat looking heavily at his coffee cup.
Blast her. Blast Upjohn. Blast the lot of them. He drank another
glass of wine (JR. Aldington).

«Реактивный» совет.

К специфическим прагматическим пресуппозициям реактивной суггестивной ситуации можно отнести следующие:

- 1) адресат находится в затруднительном положении относительно правильного выбора действия из-за отсутствия опыта или компетентности;
- 2) адресат считает, что говорящий более компетентен/опытен и может определить оптимальный выход из существующей ситуации;
- 3) адресат хочет знать мнение говорящего и обращается к нему с запросом.

Таким образом, в реактивной ситуации адресат ставит говорящего в приоритетное положение, которое базируется на профессиональной компетенции или жизненном опыте.

В пределах реактивной суггестивной ситуации выделяются два варианта совета — профессиональный и бытовой.

«Профессиональный» совет дается, как правило, при наличии запроса в устной или письменной форме, может быть адресован конкретному лицу или группе заинтересованных лиц. Письменный профессиональный совет существует как отдельный жанр и имеет сходство с РА инструкции, ибо нацелен на то, чтобы снабдить адресата алгоритмом действий в определенной ситуации. Вместе с тем есть и существенные отличия профессионального совета от инструкции.

Во-первых, в РА совета каузируемое действие необлигаторно для исполнения (совету можно следовать, а можно и не следовать), в инструктивной ситуации неисполнение предписываемых действий ведет к нежелательным для адресата последствиям (порче или поломке устройства, нарушению общественных норм, санкциям со стороны контролирующих органов и т. п.).

Во-вторых, мотивом для профессионального совета является общий/личный интерес к какому-то виду деятельности (чаще бытовому: здоровье, гигиена, садоводство, уход за домашними растениями и животными), и цель совета — помочь адресату улучшить, усовершенствовать этот вид деятельности. Инструкция же дается в тех случаях, когда

адресат приступает к н о в о м у виду деятельности и нуждается в основных ориентирах.

В-третьих, отправителем инструкции чаще всего бывает обобщенный субъект, тогда как совет дается конкретным субъектом.

Письменный совет публикуется в специальных разделах или колонках периодических изданий и имеет широкую предметную сферу. Так, британский женский журнал «Honey and Vanity Fair» приглашает читателей обращаться за советом по всем вопросам.

If you want advice on jobs, civil rights, medical matters, beauty and travel, pet cats and gardening — or a n y o t h e r particular information — we'll do our best to give it. Just write, enclose a stamped, self-addressed envelope, to Help! Honey Magazine...

Основная форма, используемая в письменном профессиональном совете, повелительное наклонение, т. е. прямая форма побуждения, которая позволяет кратко и конкретно передать необходимую адресату информацию.

Совет, как лучше подготовиться ко сну, чтобы избежать бессонницы:

—Relax before going to bed.

—Take a warm — not hot — bath and wrap yourself in a large, soft towel to dry off. Choose soap, cologne or talcs

with the lightest possible fragrance...

—Don't go to bed with rampant emotions or worries over some injustice done to you during the day. Try to work them

out or better still talk them out before going to bed.

—Never go to bed on an unresolved quarrel... etc.

(«Women's Journal». 1987. July).

Профессиональный совет может быть подан не только через письменный, но и через устный канал связи: радио-, телепередача, консультация, беседа. В устном общении более разнообразны и формы совета, в них наряду с императивом используются и косвенные повествования-побуждения с МГ, оценочными конструкциями с безличными оборотами типа It is important, It is reasonable; etc.

Интервью с ветеринаром об уходе за домашними животными: Question: How much food does a cat need? Answer: Feed according to its appetite. But watch its weight: some cats, like humans, don't know when to stop eating. Half an

ounce of a reputable brand of tinned cat food per pound of cat per day should keep your pet healthy and strong.

(«Reader's Digest». 1988. March).

«Инструктивный» совет дается лицом, чей приоритет определяется не профессиональной компетенцией, а знанием положения дел на бытовом уровне, предыдущим опытом в данной предметной сфере. Как и РА инструкции, инструктивный совет представляет собою последовательность действий в конкретной ситуации, которую говорящий рекомендует адресату.

Основной формой выражения инструктивного совета служат императивные предложения и повествовательные предложения с презентными и футуральными формами глагола, описывающими будущие действия адресата, порядок следования которых регулируется модификаторами последовательности типа:

Бармен знакомому, который спрашивает, как перебраться на другой берег озера: «Row to Isola Bella. Then on the other side of Isola Madré go with the wind. The wind will take you to Pallanza. You will see the lights. Then you go up the shore» «All right», I stepped in the boat (E. Hemingway).

Инструктивный совет может прерываться уточняющими вопросами.

Сова Вини-Пуху: «The thing is to do it as follows. First, issue a Reward. Then». «Just a moment. What do we do this — what you were saying? You sneezed just as you were going to tell (A. Milne).

Типичной ситуацией инструктивного совета является указания, как лучше пройти или проехать в незнакомом городе: «Excuse me. Could you tell me the way to the centre, please?» «Go straight on along this street, then turn to the left at the traffic light and keep going until you reach the square».

Реакция на инструктивный совет, как правило, бывает положительной, так как у адресата нет оснований сомневаться в правильности предлагаемого говорящим алгоритма действий. Часто принятие совета сопровождается благодарностью со стороны адресата.

«Совет-рекомендация» дается в ответ на запрос в коммуникативной ситуации равноположенности коммуникантов при близкой социально-психологической дистанции между ними. Импульс каузации речевого действия исходит от адресата, который, обращаясь за советом, ставит собеседника в приоритетную позицию, рассчитывая на его разум, опыт, ин-

туацию. Нередко тот, к кому обращаются за советом, не считает себя вправе давать советы или дает их с оговорками па их субъективность.

Пряатель приятелю в баре: «All right, Moke, I'll tell you. Margo's husband Nigel keeps turning up with groups of old females. Margo's worded in case the thing develops a bit — you know, traps, grocers, one-legged soldiers. What d'you think she should do?»

«I don't know what Margo should do. Margo, I don't know what you should do. Except perhaps ask Nigel what he is up to» (W. Trevor).

Для совета-рекомендации типичны косвенные, некатегоричные способы выражения с маркерами неуверенности, сомнения, гипотетичности.

Девушка знакомому: «Well, what's to be done?» «It beats me. Couldn't you tell your maid to say you are not at home?» (P. Wodehouse).

В целом, реактивные суггестивные ситуации на бытовом уровне не типичны для данного РА, их доля в общем корпусе контекстов составляет лишь 8%. Частотность их выше в официальной обстановке общения между профессионалами.

Директор фирмы консультанту: «Now, Jane, I need your advice. What is the best way to modify this bike in the shortest possible way?» «Have you thought of modifying the seat?» (Person to Person).

6.2.3. Реакция на суггестивный речевой акт

Как и любой директивный акт, совет требует от адресата ответной реакции. Естественными реакциями на совет могут быть согласие, отказ или уточняющий вопрос (Падучева, 1982, с. 307). Реакции эти могут быть как вербальными, что происходит чаще всего, так и невербальными. Невербальное реагирование выражается с помощью мимики, жестов и может сопровождаться вербальной реакцией. Нередко адресат не проявляет внешних признаков реагирования, но своим дальнейшим поведением демонстрирует готовность или нежелание выполнить каузируемое действие.

Тип реакции на РА совета в значительной мере зависит от типа и характера совета. Для профессионального совета, естественно, типична положительная реакция, тогда как совет-наставление чаще встречает отпор со стороны адресата, не признающего право говорящего контролировать его

действия. В целом в инициативном совете доля отрицательных реакций составляет 57%.

Отрицательная реакция на совет может выражаться в отклонении совета по разным причинам, уклонении от его выполнения, возражении или прямом отказе выполнить совет, а также в «отводе» говорящего, когда он непрошено вторгается в его жизнь.

Способы отрицательного реагирования на совет отличаются большим разнообразием в силу того, что при соблюдении принципа вежливости адресату необходимо по-разному смягчить категоричность своего отказа. Одним из самых распространенных способов смягчить отрицательную реакцию — это мотивировать причину отказа.

Лифтер и пассажир: «You better wait in the lobby, fella». «I'd like to, I really would. But I have a bad leg; I have to hold it in a certain position. I think I'd better sit down in the chair outside their door» (J. Salinger).

Отрицательная реакция может быть выражена косвенно, когда отрицается не само каузируемое действие, а его presupпозиция или иное условие успешности РА совета. Адресат выделяет из совета говорящего некоторый семантический компонент, оценивает его как presupпозицию и выражает свое несогласие с этой presupпозицией (Падучева, 1982. с. 311).

Молодой человек другу: «You'd better not go up there drunk». «I'm not drunk. Really». (E. Hemingway).

Косвенной реакцией может быть смена темы или «парирующий» ответ, указывающий на неуместность затронутой темы.

Коллега коллеге: «I think you should reflect carefully before you proceed any further». «I know it's Sunday, Bledyard, but one sermon is enough. You speak of matters of which you know nothing whatever» (I. Murdoch).

Невежливыми вариантами отрицательной реакции являются: игнорирование совета, т. е. невербализованный отказ, немотивированный отказ или отказ, мотивированный лишь нежеланием выполнить данное действие.

Жена мужу: «You'd better eat before you go». «I don't want to» (M. Spark).

Девушка подруге: «Come on here and join me, and we can both go someplace in Switzerland for a time. I know some people with a pool». «I don't want a pool. I want to visit the girl».

Положительная реакция чаще наблюдается в ситуациях реактивного совета, когда адресат сам наделяет говорящего приоритетом. Выражается положительная реакция в одобрении каузируемого действия, в выражении благодарности за совет, обещании последовать ему. Наиболее употребительны формы: Right; All right; Yes; Oh yes; I know; That's a good idea; I'll try; I would be happy.

Врач пациенту: «...you should wait at least six months before opening such a knee. You are welcome of course to another opinion». «Thank you very much. I value your opinion» (E. Hemingway).

Таможенник туристу: «If you are going for winter sports, Wenden is the place. My father has a very fine hotel at Wenden». «That's splendid. Could you give me the name?» (E. Hemingway).

Положительная реакция может сопровождать и инициативный совет, если адресат признает приоритет говорящего, несмотря на его равное или подчиненное положение.

Девушка своему любовнику: «Well, I advise you to say nothing until she asks you». «All right, darling, if you think so» (R. Aldington).

Слуга хозяину: «I think if I were you, sir, I would accept Mr. Pitt-Walley's invitation immediately. If you remember, sir, he invited you to shoot with him in Norfolk this week». «"So be did. By God. Jeeves, you're always right» (P. Wodehouse).

Особо можно выделить промежуточную реакцию на совет, которая выражается в переспросе или уточняющих вопросах, направленных на выяснение мотивов, дополнительных условий, характера действия.

Девушка подруге: «I'd cut and run, if I were you». «Why?»

Молодой человек девушке: «Well, for God's sake, get him attended to, Margo». «You think I should». «Certainly I do» (W. Trevor).

Бармен постояльцу: «I don't want to be arrested». «Then go to Switzerland». «How?» «In my boat» (E. Hemingway).

Окончательное решение о выполнении каузируемого действия адресат принимает после того, как выяснит интересующие его обстоятельства.

6.2.4. Принцип вежливости в речевом акте совета

В основе принципа вежливости лежит уважение к личности партнера, и в частности невмешательство в сферу его жизненного пространства. Совет же по сути своей представляет попытку говорящего контролировать будущую деятельность адресата и может быть расценен как невежливый (Leech, 1986, p. 106). Нам представляется, однако, что действие принципа вежливости по-разному реализуется в разных типах совета, что определяется основанием приоритетности говорящего.

В реактивном совете, когда сам адресат обращается с запросом к говорящему и тем самым наделяет его правом определять исход ситуации, говорящему нет необходимости следовать принципу вежливости. Если говорящий уверен в своей компетентности, он может прямо и эксплицитно выражать свое коммуникативное намерение. Может, но не всегда хочет это делать, ибо любой совет налагает на говорящего ответственность за дальнейшую судьбу адресата. Обращаясь за советом, адресат как бы вручает свою судьбу говорящему и возлагает на него ответственность за свое будущее. Если говорящий не готов взять на себя такую ответственность, он прибегает к косвенным, некатегоричным формам выражения. Косвенность выражения совета наблюдается и в тех коммуникативных ситуациях реактивного совета, когда говорящий не считает свои знания достаточно надежными для решения затруднительной ситуации.

В инициативном совете, когда налицо прямое вмешательство в сферу существования адресата, принцип вежливости предписывает смягчать категоричность своего коммуникативного намерения различными способами. Форма косвенности выражения совета зависит от следующих прагматических presupпозиций:

а) оценка говорящим основания приоритетности своей позиции: чем больше он уверен в своей авторитетности для адресата, тем категоричнее может быть выражен совет;

б) уверенность говорящего в бенефактивности каузируемого действия для адресата: чем более убежден говорящий в целесообразности будущего действия, тем категоричнее выражен совет;

в) предметная сфера совета: чем деликатнее ситуация, тем ниже степень категоричности совета;

г) социально-психологическая дистанция: чем дальше дистанция, тем меньше уверен говорящий в своей автори-

тетности, тем менее он может оценить истинную бенефактивность каузируемого действия, тем категоричнее форма выражения совета.

Можно выделить разнообразные способы и средства вуалирования коммуникативного намерения при выражении совета, основными из которых являются следующие:

1) замена прямых форм выражения косвенными, эксплицитными — имплицитными: вопрос-побуждение и повествование

вопрос-побуждение вместо императива, вопрос-разрешение

вопрос-разрешение вместо вопроса-побуждения, гипотетические формы глагола

вопрос-разрешение вместо индикатива, намек вместо эксплицитного выражения каузируемого действия;

2) экспликация мотивов совета: говорящий обращает внимание адресата на объективные условия действительности, на актуальную ситуацию, которые требуют от него выполнения определенного действия.

Мужчина знакомой: You should stop that now and go to bed. You are too upset to paint (I. Murdoch);

3) включение в высказывание маркеров снижения категоричности:

а) наречий perhaps, rather:

Врач пациенту: I would rather have his judgement than any surgeon I know (E. Hemingway);

Молодой человек знакомой: Margo, I don't know what to do. Except, perhaps, ask Nigel what he is up to (W. Trevor).

б) субъективно-модальных оборотов типа: I think, It seems:

Пряатель приятелю: I really think you've had enough to drink. You should go home.

4) Замена одного речевого акта другим:

а) совет может быть выражен в форме просьбы, с помощью чего говорящий одновременно подчеркивает свою заботу об адресате и выражает свое почтительное отношение к нему:

Дочь матери: I'm worried about you, Mum. You're not being yourself over these last few days. Do me a favour and make an appointment the doctor, will you?

б) совет может быть выражен в форме предложения своей помощи;

Сестра младшему брату, плохо успевающему в школе: Why do you think you're not doing well at school, Jim? Is there any way I could help? How about if I go over your work with you tonight?

5) Мнимое включение говорящего в число исполнителей каузируемого действия:

Слуга хозяину: And in this present case, sir, if I may be permitted to take the liberty of making the observation, I think we should make allowances. We should remember that the securing of this headmastership meant everything to the young couple (P. Wodehouse). В двух последних случаях реализуется максима великодушия — «бери на себя все усилия» (Leech, 1986, p. 132).

б) Использование речевых импликатур:

а) вопросов-намеков типа Might it be an idea to do X?, Don't you think it would be good to do X?, Have you ever thought of doing X?

Незнакомец молодой матери, не обращающей внимание на залезшего в лужу ребенка: Excuse me, is that your child? Do you think she's alright there on her own?

б) повествований-оценок, конкретных или обобщенных:

Студент преподавателю: You don't look very well today.

Незнакомка молодой матери: Excuse me. Your son is getting wet.

Отец сыну: The way to anything, Davy, is to try to do it without effort. No effort (J. Aldridge).

6.2.5. Совет в различных коммуникативных контекстах

В отличие от реквестива, РА совета оформляется по-разному не столько в зависимости от коммуникативной ситуации, сколько от типа совета, поскольку сами выделенные нами типы совета базируются на таком важном социальном факторе, как основание приоритетности. В «реактивном» совете приоритетность позиции говорящего определяется адресатом и в силу этого не подлежит сомнению в данной ситуации. Другими словами, говорящий свободен в выборе формы выражения, которые определяются его самооценкой обоснованности своего авторитета в суггестивной ситуации.

В профессиональном совете, когда между коммуникантами существуют далекая социально-психологическая дистанция или даже отсутствие непосредственного контакта (письменный совет, рекомендация), а говорящий уверен в своей компетентности, наблюдается небольшая вариативность форм выражения. Преобладают императивные формы и повествования с модальными глаголами необходимости.

В совете-рекомендации при близкой социально-психологической дистанции форма выражения варьируется в зависимости от предмета совета: чем деликатнее предмет, тем косвеннее, некатегоричнее формы. Если говорящий сомневается в своем праве решать судьбу адресата, в высказывание вводятся всевозможные маркеры субъективности и гипотетичности типа сослагательных форм модальных глаголов, вводно-модальных слов и фраз, модификаторы меры. Почти полностью отсутствуют оптативные формы и намеки, предложения-оценки и вопросы-недоумения.

Реактивный и н с т р у к т и в н ы й совет касается главным образом конкретных ситуаций, связанных с выполнением несложных технологических или механических действий, поиска пути в незнакомом месте, здоровья и самочувствия. Основной формой выражения инструктивного совета в стереотипных ситуациях являются императив и повествования с МГ необходимости have to, need, формы простого настоящего и будущего.

В реактивных советах почти не встречаются маркеры вежливости, реализация принципа вежливости в этой ситуации заключается в самой даче совета в ответ на запрос партнера.

И н и ц и а т и в н ы й совет отличается большей вариативностью средств выражения, выбор которых зависит от дистанции и предмета совета. Взаимоположенность коммуникантов также играет свою роль в определении речевой тактики совета, но не столь существенную, как социально-психологическая дистанция. Для инициативного совета типичны неофициальная обстановка общения и преобладание в ситуациях с близкой дистанцией. Инициативный совет практически не встречается при общении незнакомых или малознакомых людей. Действие принципа вежливости в этом типе совета распространяется в основном на заинтересованный и помогающий совет: наставления и критические советы даются в тех случаях, когда говорящий, наоборот, не учитывает отношения адресата к каузируемому действию и не намерен проявлять особо почтительное отношение к нему.

Наибольшая вариативность форм выражения наблюдается в симметричных КК при близкой дистанции, в которой встречаются все виды средств (за исключением эксплицитных), но с различной частотностью. Наиболее употребимы конструкции с сослагательными формами в оптативных ус-

ловных предложениях *If I were you* и оборот *You'd better*, а также повествования с МГ необходимости и долженствования и модель *Why don't you do X?*

При равных отношениях, но далекой дистанции (коллеги, знакомые) преобладают высказывания с МГ *should*, оборот *You'd better* и речевые импликатуры — намеки и оценки. Следует отметить, что общая частотность данной ситуации значительно ниже частотности КК с близкой дистанцией и многие из предлагаемых нами ситуаций были отвергнуты информантами как неприемлемые (например, при обращении к незнакомым).

В КК общения старшего с младшим при близкой дистанции в неофициальной обстановке преобладают формы *You'd better* и императив. Уместны повествования с МГ *should*. Не встречаются формы сослагательного в условных периодах, эксплицитные формы и намеки.

Диапазон форм значительно сужается в КК общения старшего с младшим при далекой дистанции. Редки и сами КК этого типа. Доминирует форма *Why don't you do X?* и императив. Возможны повествования с МГ долженствования: *ought to, should, have to*.

При обращении младшего к старшему при близкой дистанции доминантными являются речевые импликатуры (намеки и повествования-оценки), модель *Why don't you?* и повествования с МГ *ought to, should*. Характерной особенностью выражения совета в этом КК служит наличие составных форм выражения, снижающих категоричность за счет введения маркеров гипотетичности и экспликации мотивов. Данный КК типичен при общении в семье, предметная сфера ограничена проблемами здоровья и досуга.

КК обращения младшего к старшему при далекой социально-психологической дистанции наименее подходит для РА совета. Именно в данном случае информантами было отвергнуто наибольшее количество ситуаций как неприемлемых. Чтобы давать советы старшему, необходимо иметь очень сильную мотивацию, побуждающую к столь невежливому речевому действию и, конечно, особо тщательное следование принципу вежливости с помощью средств, скрывающих или смягчающих речевое намерение говорящего. В данном КК не используются прямые и эксплицитные Формы, исключены императив и оптативные предложения. Преобладают косвенные формы выражения — намеки, с помощью которых говорящий привлекает внимание адресата

к актуальной ситуации, которая, по его мнению, должна быть изменена. Например, студент не будет советовать преподавателю обратиться к врачу, а ограничится намеком *You don't look well today*. Уместно здесь и употребление *MG need*.

В целом для плана выражения РА совета характерно отсутствие ярко выраженной доминанты, но есть отчетливо выделяемое ядро, в которое входят следующие формы: повествования с *MG should, ought to*, конструкции *You'd better do X, Why don't you do X?* и оптативные предложения модели *If I were you I'd do X*. Наибольшей универсальностью в РА инициативного совета обладает форма *You should do X*, которая встречается во всех типах КК со стабильно высокой частотностью как самостоятельно, так и в составе сложных речевых актов в сопровождении мотивирующих высказываний.

Диапазон использования формы *You'd better* ограничен КК, в которых присутствует ситуация выбора действия: presupпозиция намерения адресата совершить действие, не вызывающее одобрение говорящего. Употребление оптативных высказываний *If I were you I'd do X*, помещающих актуальную ситуацию в ситуацию «возможных миров», уместно в КК при далекой дистанции между коммуникантами, как косвенное побуждение при соблюдении принципа вежливости.

Вопросительная конструкция *Why don't you do X?* не содержит семы побуждения и дает адресату большую свободу в выборе дальнейшей модели поведения, а также позволяет достойно отклонить совет, дав ответ на заданный вопрос, в котором можно аргументировать отказ выполнить каузируемое действие. Эта форма уместна в ситуациях, менее типичных для совета: при обращении младшего к старшему и при далекой дистанции.

Что касается плана содержания РА совета, то можно утверждать, что наиболее естественным типом КК для инициативного совета является ситуация общения равных коммуникантов при близкой дистанции, когда знание поведения и заинтересованность в благосостоянии партнера служат убедительным мотивом для РА совета. Для реактивного совета наиболее типична ситуация обращения младшего к старшему.

В целом микрополе суггестива можно отнести к ряду полицентрических и выделить в нем две зоны — инициативного и реактивного совета. На периферии микрополя

находятся РА предложения совместного действия и предупреждение.

6.3. ПРЕСКРИПТИВНЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ

Прескриптивы представляют собой отдельный тип ДРА, специфику которых составляет облигаторность каузируемого действия для адресата. Причина обязательности выполнения действия проста — невыполнение его наказуемо. Невыполнение таких прескриптивных актов, как приказ, распоряжение, правил поведения, производственных регламентаций, правил игры, должностных инструкций влечет санкции, вплоть до устранения из данной сферы деятельности. В других случаях, например технической или бытовой инструкции, медицинского предписания, кулинарного рецепта, невыполнение действия ведет к порче, поломке используемого объекта и тем самым неадекватная деятельность адресата оказывается косвенно наказуемой.

Как было показано в разделе 1.3., существует несколько вариантов прескриптивных РА, которые различаются в зависимости от основания приоритетности говорящего (или, шире — прескриптора — термин Л. Бирюлина) (Бирюлин, 1987), от отношения адресата к предписываемому действию и месту ДРА в дискурсе. Здесь мы рассмотрим более подробно некоторые характеристики РА инструкции*.

6.3.1. Прагматическая типология инструкций

Инструкция, очевидно, является наиболее распространенным видом директивных актов, который, как правило, получает письменное оформление в виде текста, имеющего свои специфические особенности (Беляева, 1987; см. также: Руперт, 1991).

Цель инструкции — снабдить получателя алгоритмом действий, необходимых или целесообразных при осуществлении определенной деятельности, что, в свою очередь, базируется на presupпозиции, что адресат не может эффективно выполнить каузируемое действие, не будучи информирован о ходе его выполнения. В зависимости от характера отправителя и сферы применения инструкции можно разделить на два вида — деонтические и недеонтические.

* Данный раздел написан на основе материалов, отраженных в: (Беляева, Кедрова, 1989).

В деонтических инструкциях прескриптором выступают некое социальное лицо или инстанция, их предписывающая сила распространяется на определенных лиц или социальные группы с целью регулирования норм их служебного или социального поведения. Если индивид принимает на себя определенную роль (учащийся, студент, пассажир общественного транспорта, читатель библиотеки и т. п.), он обязан соблюдать определенные правила, принятые в данном социальном сообществе. (Например, правила внутреннего распорядка гостиницы, Правила пользования общественным транспортом, Правила для учащихся и т. п.)

В недеонтических инструкциях прескриптором являются предприятие, фирма, группа экспертов, методист или коллективный орган, который определяет оптимальную модель поведения с целью лучшей организации определенных видов деятельности, в которую включается адресат. Отличие деонтических инструкций от недеонтических касается не только характера прескриптора и цели побуждения, но и степени обязательности выполнения казулируемого действия. Если в первом случае адресат обязан следовать соответствующим правилам с принятием определенной роли, то во втором случае адресат сам прибегает к помощи инструкции, когда приступает к выполнению какого-либо действия. Например, к садоводству, к освоению компьютера, занятиям восточными единоборствами и т. п. Вместе с тем свобода адресата в принятии решения о выполнении/невыполнении казулируемых действий детерминирована соображениями практической целесообразности, ибо отклонение от предлагаемого алгоритма ведет к неадекватной работе приборов, порче материалов, т. е. к ущербу интересам адресата.

В соответствии со сферой применения недеонтические инструкции можно разделить на: а) технические, б) нетехнические, в) правила игр. Технические инструкции далее делятся на производственные и бытовые, а нетехнические — на учебно-методические, медицинские, кулинарные, физкультурные, косметические, по уходу за одеждой, по шитью или вязанию.

Особый вид недеонтических инструкций составляют правила игр, которые, в отличие от правил деонтических, не столько регулируют, сколько создают определенные формы поведения и виды деятельности. Например, деятельность, называемая игрой в футбол, состоит в осуществлении ряда

действий определенным количеством участников с определенной целью в соответствии с определенными правилами. Без этих правил не существует и самой деятельности. Правила, относимые нами к разряду деонтических, регулируют деятельность, существовавшую до их возникновения и в принципе способную существовать и независимо от них.

От правил игр несколько отличаются уставы различных обществ, которые создают и регулируют отношения определенных социальных групп, невыполнение их влечет за собой общественные санкции.

Каждый вид инструкций имеет свои структурно-композиционные особенности и экспрессивно-стилистические характеристики, но все они имеют одну и ту же прагматическую функцию и строятся в соответствии с единым речевым модулем. Все инструкции обладают признаком универсальности, т. е. могут быть использованы любыми адресатами в любое время и в любом месте, как только адресат включается в определенный вид деятельности.

Рассмотрим несколько подробнее лингвистические характеристики недеонтических инструкций.

6.3.2. Речевой модус инструкций

Под речевым модусом мы имеем в виду способ организации текста, подбор и распределение языковых единиц в соответствии с определенной коммуникативной целью (ср.: Ванников, 1984, с. 23 и след.). Текст инструкций характеризуется особым речевым модусом, который можно назвать инструктивным. Инструктивный модус реализует коммуникативную установку прескриптора снабдить адресата алгоритмом действия в определенной ситуации.

За исключением технических производственных инструкций, которые содержат обширную описательную часть, излагающую технические характеристики прибора, текст инструкций в значительной мере однородный и отличается высокой структурной связностью, четким логическим членением, упрощающим пользование им, где четко выделяются параграфы, часто имеющие подзаголовки: *Tone control*.

With the aid of the tone control you can adjust the tone to suit the different types of musical programmes. Turning the tone control knob counter clockwise decreases treble emphasis; turning it clockwise decreases bass emphasis (Car 20 Stereo Operating Instruction).

В нетехнических инструкциях, имеющих меньший объем,

логическая связность текста и порядок каузируемых действий достигается с помощью модификаторов временной соотнесенности типа first, then, now, after.

Use either a pensil or a brush. Then fill in with a lipstick with a matte finish (Beauty Magazine);

First choose AMA (Amateur) or PRO (Professional) setting in the game selector switch. Then turn on the power switch... (Tony Puckman).

Порядок осуществления ряда последовательных действий может регулироваться самой последовательностью их описания либо числовой нумерацией:

Lay the unit face down... Remove the battery compartment cover... Lead ten new batteries into the compartment (Sharp 700 Operating Manual) ;

Cleaning with water:

1.Press fast frame release button.

2.Rinse the shaver under running water...

3.After rinsing switch the shaver off. (We-Dry Shaver ES-862 Operating Instruction).

Характерной чертой лексического оформления инструкций является их высокая типизированность, что относится прежде всего к семантике глаголов, связанных с предметом описания. Например, в кулинарных рецептах наиболее частотны глаголы семантического поля «воздействия на предмет с целью изменения его свойств» (boil, bake), состояния (crush, heat, cut), объема (add), местонахождения (put, place). В технических инструкциях семантика глагольного действия связана с операциями, производимыми над прибором или его частями или с его помощью: press, connect, turn, remove, set, start, increase etc.

Синтаксис инструкций отличается простотой и ясностью с преимущественным использованием двух типов предложений — императивных и простых повествовательных предложений, часто с однородными сказуемыми, выражающими ряд последовательных действий.

Собственно инструктивный модус этого типа директивов определяется преобладанием императивных конструкций, численность которых в тексте недеонтических инструкций составляет 53,6% (табл. 15). Обилие прямых форм побуждения составляет прагматическую особенность РА инструкции. Другой особенностью инструкции является отсутствие перформативного глагола, специфичного для этого РА. (Фраза I hereby instruct you... является неотмеченной.) Эксплицит-

Таблица 15

Способы выражения инструктивного модуса

Типы инструкций	Формы выражения										Всего
	эксплицитная	настоящее время	будущее время	повелительное наклонение	can	should	must	may	need	описательные	
Технические производственные	18	6	14	113	16	7	32	14	15	18	245
Технические бытовые	15	4	3	200	29	35	14	6	13	15	404
Нетехнические спецрекомендации	2	—	—	114	7	14	1	8	—	3	150
Нетехнические правила игр	1	21	12	26	6	—	12	20	1	—	112
Нетехнические методические рекомендации	2	22	—	38	14	15	7	7	1	—	74
Всего	37	53	29	537	72	61	66	56	10	36	983
%	3,8	5,4	2,8	53,6	7,3	6,2	6,7	5,6	1	3	

ной формой выражения побуждения в РА инструкции служит глагол *recommend*, однако его частотность невелика (3,8%), и сфера его употребления ограничена техническими инструкциями, авторы которых, полагаясь на свою профессиональную компетентность, берут на себя полную меру ответственности за целесообразность предлагаемых действий. Для этого вида инструкций характерно и более частое использование описательно-оценочных безличных предложений, образованных по модели *It is+Adj+Inf*, в которых в качестве оценочного предиката употребляются лексемы со значением целесообразности, необходимости, рациональности: *It is wise to do X; It is necessary to do X*.

При выражении инструктивного модуса большое распространение имеют повествования-побуждения с модальными глаголами — их общая частотность составляет более 25%. Существует определенная зависимость между семантикой МГ и видом инструкции. Так, в технических производственных инструкциях наиболее употребителен МГ *must*, выражающий наиболее авторитарный оттенок необходимости каузируемого действия; в технических бытовых инструкциях, рассчитанных на широкий круг потребителей-неспециалистов, более частотен МГ *should*, выражающий субъективное мнение прескриптора и тем самым снижающий категоричность директива. Некатегоричность свойственна и повествованиям-побуждениям с МГ *can*, который делает акцент на наличии возможностей для осуществления действия и тем самым побуждает адресата к его осуществлению. Использование пассивного инфинитива в сочетании с МГ еще более смягчает директивное коммуникативное намерение прескриптора за счет элиминации исполнителя каузируемого действия.

The battery should be replaced with a new N 392 or equivalent (Quarts Pen Watch Innovative Time).

The role-play can be repeated at a later stage in the course.

The stimulation can also be linked up with an examination of the language of actual interview of this kind (ELT).

МГ *may* имеет наибольшее распространение в правилах игр, выражая разрешение адресату совершать определенные действия в строго очерченных рамках данных правил. Для этого вида инструкций вообще характерно широкое использование МГ, за исключением *should*, субъективная семантика которого не согласуется с предписывающей функцией правил игры.

To enter a Career:

—You must move to, or land on, the white Entrance Square.

—You must meet one of the requirements or pay the fee...

—You need not enter any Career unless you have moved to it.

Entrance Square by means of an Opportunity. Then you must enter...

When you draw an Opportunity you may do one of three things...

—You may use it immediately by moving to the Career specified...

—You may save it, and use it at any other time...

Here are some things you may not do with Opportunities...
(Rules for Playing the Game of CAREERS).

В нетехнических инструкциях побудительную функцию приобретают и формы индикатива простого настоящего и будущего, которые описывают будущие действия адресата, к совершению которых он должен стремиться.

You may increase or decrease your Salary by your experience in various Careers. For example, by going through College you'll get an automatic increase of

...You always move in a clockwise direction and if you pass Payday, you collect your Salary (Rules for Playing the Game of Careers).

Suggested methods of handling a role-play:

1. Pupils are allocated roles and given their role-cards...

2. Before the role-play, the teacher should go through the...

3. With weak groups, a role-play rehearsal is often necessary... (Act English).

В целом, если рассматривать способы выражения инструктивного модуса как функционально-прагматическое поле его доминантой следует признать императивную форму, которая обладает как наибольшей абсолютной частотностью по отношению к другим формам, так и универсальностью употребления во всех видах инструкций, причем в каждом из них она имеет наибольший удельный вес. Остальные формы можно считать периферийными.

Принцип вежливости не распространяется на этот тип директив, что, очевидно, связано с тем, что к недеонтическим инструкциям адресат прибегает добровольно, в тех случаях, когда ему необходима помощь. Другими словами, инструкция выступает в социальной роли реактивного совета.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Директивные речевые акты составляют особый класс речевых актов, иллюкутивная цель которого рассматривается как попытка говорящего побудить адресата к совершению/несовершению действия или к изменению состояния. ДРА можно характеризовать как двусторонний первичный (неинституализированный) инициативный речевой акт, открывающий минимальную диалогическую интеракцию, для успешного завершения которой требуется ответная реакция адресата, связанная с каузируемым действием (выполнение/ невыполнение действия, согласие-отказ выполнить действие).

ДРА представляет собой функционально-прагматическую категорию, объединяющую разноплановые средства выражения директивной коммуникативной интенции говорящего. Данная категория имеет план содержания и план выражения. Структура плана содержания определяется следующими прагматическими признаками, отражающими существенные аспекты коммуникативной ситуации побуждения: 1) приоритетность/неприоритетность позиции говорящего; 2) облигаторность/необлигаторность выполнения каузируемого действия для адресата; 3) бенефактивность/небенефактивность каузируемого действия для одного из коммуникантов. Определенные комбинации этих признаков составляют типовые прагматические контексты, в соответствии с которыми выделяются типы ДРА: прескриптивные, реквестивные, суггестивные.

Каждый прагматический тип ДРА содержит несколько разновидностей, дифференциация которых осуществляется с помощью дополнительных прагматических признаков: мотивы побуждения, желательность/нежелательность действия партнером, основания приоритетности, содержание каузируемого действия, сфера общения и др.

План выражения ДРА включает многочисленные и разнообразные формы, которые различаются: а) по модальной семантике, б) по способу передачи иллюкутивного намерения говорящего, в) по степени эксплицитного представления компонентов директивной ситуации.

Грамматическое ядро плана выражения ДРА составля-

ет категория императивной модальности, которая реализуется в ДРА в форме императивных предложений разного типа: простых, модифицированных, эмфатических, эллиптических. Императивные предложения представляют собой прямой имплицитный способ выражения директивной иллюкуции, что обусловлено языковой конвенциональной семантикой этих форм. Однако императивные предложения не являются самыми частотными средствами выражения ДРА.

Наиболее многочисленную группу средств выражения директивов составляют косвенные эксплицитные способы выражения: вопросительные и повествовательные предложения с глагольными и модальными предикатами.

Семантически косвенные способы выражения директивов связаны с условиями успешности ДРА, и их интерпретация осуществляется с учетом их языковой семантики и контекста употребления. Степень автоматизированности процесса вывода коммуникативного смысла косвенных форм зависит от степени конвенционализированности ситуации, в которой употребляется данная форма. В тех случаях, когда косвенные формы употребляются в стандартизованных ситуациях* они могут восприниматься как директивы, в тех случаях, когда нет устойчивой ассоциативной связи между формой и ситуацией, интерпретация осуществляется по правилам речевого общения и теории речевых актов.

При решении вопроса о косвенных речевых актах мы склонны считать, что речевой акт следует рассматривать как диалектическое единство формы и содержания, между которыми нет одно-однозначного соответствия, т. е. как двустороннюю сущность, между сторонами которой существуют отношения асимметрии. Если признавать принципиальную возможность множественности способа выражения иллюкутивной цели речевого акта, то понятия прямой и косвенный речевой акт будут характеризовать способы оформления речевого акта, а не сам речевой акт.

Использование косвенных форм выражения речевых актов, в том числе и директивных, происходит по причинам различного характера: этическим, эстетическим, социальным, ситуативным. Одной из таких причин является вежливость. Принцип вежливости в речевом общении можно определить как принцип социальной речевой интеракции, в основе которого лежит уважение к личности партнера.

Действие принципа вежливости в ДРА направлено на смягчение коммуникативного намерения говорящего и осу-

ществляется путем снижения категоричности высказывания, с помощью которого оформляется речевой акт.

В понятии «вежливость» выделяются два аспекта: динамический и статический. В динамическом аспекте вежливость представляет собой принцип, регулирующий социальную, в том числе и речевую, интеракцию. В статическом аспекте вежливость предстает как речевая категория, включающая различные способы воплощения принципа вежливости в высказывании.

Снижение категоричности ДРА осуществляется с помощью увеличения косвенности выражения директивного коммуникативного намерения, а также с помощью языковых единиц, служащих для выражения уважительного отношения к собеседнику. Последние включают два типа форм: а) языковые единицы, маркированные по признаку вежливости в системе языка, и б) языковые единицы, прагматический статус которых устанавливается в данной речевой ситуации в соответствии с коммуникативным контекстом.

Действие принципа вежливости распространяется не на все ДРА и типы коммуникативных ситуаций. В наименьшей степени ПВ проявляется в прескриптивных ДРА и в ситуации обращения старшего к младшему при близкой социально-психологической дистанции. В суггестивных и реквестивных ДРА реализация ПВ зависит от действия двух факторов: пропозиционального содержания ДРА и социально-психологической дистанции между коммуникантами. В реквестивных и суггестивных ДРА действие ПВ распространяется на обоих участников ДРА.

Различные модальные формы имеют различный прагматический диапазон. Это означает, что для каждой формы имеется свой набор прагматических контекстов. Самым широким диапазоном обладают императивные предложения с синтетической формой императива, которые употребляются для выражения всех типов ДРА. Далее следуют повествовательные предложения с модальными предикатами возможности, которые могут оформлять все типы директивов, «кроме приказа и предложения с предикатами необходимости, участвующие в выражении всех типов ДРА, кроме разрешения. Узкий прагматический диапазон имеют вопросы-намеки и императивные фразеологизмы, употребление которых ограничено рамками двух ДРА: просьбы и (редко) собственно побуждения, а также вопрос-разрешение, который

употребляется при оформлении запроса о разрешении и (иногда) для вежливого выражения просьбы.

различные типы ДРА отличаются по количеству модальных форм, участвующих в их оформлении. Можно сказать, что различным ДРА присуща различная глубина варьирования (термин Семенюк — 1973, 10). Так, наибольшее количество вариантов выражения имеют ДРА просьбы (более сорока форм), совета (более двадцати форм) и предложения (двадцать пять форм). Различен и удельный вес разных модальных форм при выражении одного и того же ДРА. Императивные предложения с синтетической формой императива являются доминантой плана выражения прескриптивных ДРА приказа и собственно побуждения, доминантой плана выражения реквестивного ДРА просьбы служит вопрос-побуждение с МГ возможности. Такие ДРА относятся к разряду моноцентрических.

Некоторые ДРА имеют два ядерных варианта выражения. Например, наиболее частотными формами выражения реактивного совета служат императивные предложения, а для инициативного — конструкции с *should, ought to*. Для оформления ДРА предложения доминирующими являются императивные предложения с *Let's* и вопросы-побуждения типа *Why not X? What about X?* Такие ДРА можно отнести к разряду полицентрических.

В целом, если оценивать всю совокупность ДРА, среди разнообразных форм выражения трудно выделить структурный вариант, имеющий абсолютное преобладание над другими. К числу наиболее распространенных относятся синтетические формы императива, повествовательные предложения с МГ необходимости, вопросы-побуждения с МГ возможности и желательности. Далее по частотности следуют формы *Let+Infinitiv*, вопросы побуждения типа *Why not X? What about X?* неконвенциональные формы и конструкции *you'd better*. Если говорить о частотности отдельных классов директивных форм, то следует отметить приблизительный паритет императивных предложений, повествований-побуждений и вопросов-побуждений. Относительно меньшую частотность имеют оптативные предложения, неконвенциональные средства и императивная фразеология.

В целом для выражения директивной интенции говорящий использует косвенные способы выражения в три раза чаще, чем прямые.

Что касается частотности различных прагматических вариантов ДРА, то здесь можно отметить следующее. В художественном тексте чаще всего встречаются ДРА просьбы, частотность которых составила 28% от общего числа директивных ситуаций в нашей выборке. Большое распространение имеют ДРА предложения, совета и собственно побуждения. Наименее частотны в текстах этого типа ДРА приказа, запрещения и разрешения.

Наблюдается определенная корреляция между различными прагматическими вариантами ДРА и типами коммуникативных контекстов. Так, прескриптивные ДРА приказа чаще всего реализуются в КК официальной обстановки, позиционной институализированной субординации при далекой социально-психологической дистанции между коммуникантами. ДРА совета и предложения чаще осуществляется при обращении старшего по статусу (возраст, житейский опыт) к младшему при близкой СП дистанции в непринужденной обстановке. Данный КК оказывается наиболее благоприятным для ДРА собственно побуждения и просьбы.

С наибольшей регулярностью все типы (кроме приказа) осуществляются в КК несубординативных отношений при близкой социально-психологической дистанции в непринужденной обстановке общения. В этом КК наиболее частотны ДРА предложения и просьбы, совета и собственно побуждения.

Количество возможных ДРА резко сокращается в КК официальной обстановки при обращении младшего к старшему, находящихся в позиционных ролевых отношениях. В данном КК уместны лишь ДРА просьбы и предложения. При статусной субординации в непринужденной обстановке общения (дома, в ресторане, в гостях) при близкой СП дистанции директивный диапазон значительно расширяется: становятся возможными ДРА собственно побуждения, совета, приглашения.

Различен коммуникативный диапазон разных видов ДРА. Так, самое широкое распространение во всех типах КК имеет ДРА просьбы и предложения, ДРА совета и собственно побуждения возможны в любых типах КК, кроме официального обращения младшего по положению к старшему. ДРА приглашения (в устной форме) возможны в трех типах КК: в симметричных КК и при обращении младшего по статусу к старшему при близкой СП дистанции.

Наибольшая прагматическая вариативность ДРА наблюдается в неофициальной обстановке общения. В таких ситуациях большая частотность ДРА характерна для симметричных КК при близкой СП дистанции между коммуникантами. В асимметричных КК большими возможностями при выражении директивной интенции обладает старший по статусу или по положению. Директивный диапазон младшего по положению коммуниканта более ограничен, чем младшего по статусу. В целом преобладают ДРА, в которых бенефициантом выступает говорящий. Очевидно, такие ДРА наиболее естественны, ибо заинтересованность в каузируемом действии является естественным мотивом для совершения речевого акта побуждения. Эти ДРА отличает и наибольшая вариативность форм выражения. Учитывая широкую распространенность ДРА, в которых заинтересованным лицом является говорящий, и их языковую «обеспеченность», можно предположить, что такие ДРА составляют центр функционально-прагматического поля директивов.

При оформлении ДРА существенную роль играют правила речевого этикета, принятые в данной этнокультуре, для осознания специфики которых необходимы контрастивно-прагматические исследования. За основу таких исследований можно брать предложенный здесь аппарат, который позволяет представить языковой материал в легко сопоставляемой форме с выходом в прикладную лингвистику и методику обучения иноязычной речи с учетом различных коммуникативных ситуаций и прагматических контекстов.

ЛИТЕРАТУРА

- Аптон Г. Анализ таблиц сопряженности / Пер. с англ. и предисл. Ю. П. Адлера. М., 1982. 143 с.
- Арутюнова Н. Д. Фактор адресата // Изв. АН СССР. Сер. линг. и языка. 1981. Т. 40, № 4. С. 356—364.
- Арутюнова Н. Д., Падучева Е. В. Истоки, проблемы и категории прагматики // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16. С. 3—42.
- Бархударов Л. С. Язык и перевод. М., 1975. 258 с.
- Белл Р. Социолингвистика. Цели, методы, проблемы. М., 1980. 320 с.
- Беляева Е. И. Анализ системы средств выражения модальности вынужденности в методическом плане // Методика обучения иноязычной речи. Воронеж, 1979. С. 8—13.
- Беляева Е. И. Употребление форм со значением желательности (опатива) в английском языке // Иностранные языки в школе. 1983. № 2. С. 97—100.
- Беляева Е. И. Принцип вежливости в речевом общении // Иностранные языки в школе. 1985. № 2. С. 12—17 (а).
- Беляева Е. И. Функционально-семантические поля модальности в английском и русском языках. Воронеж, 1985. 180 с. (б).
- Беляева Е. И. Функционально-семантический анализ директивной модальности в английском языке // Педагогически ориентированное описание языка. Воронеж, 1986. С. 32—43 (а).
- Беляева Е. И. Коммуникативная ситуация и речевой акт просьбы в английском языке // Иностранные языки в школе. 1987. № 1. С. 6—Ю (а).
- Беляева Е. И. Речевой аспект категории модальности // Функционирование языковых единиц в речи и в тексте. Воронеж, 1987. С. 23—33 (б).
- Беляева Е. И. Модальность в различных речевых актах // Филологические науки. 1987. № 3. С. 64—70 (в).
- Беляева Е. И. Лингвистические и прагматические характеристики инструкций // Семантика целого текста: Тезисы выступлений на совещании. М., 1987. С. 11—12 (г).
- Беляева Е. И., Егорова М. А. Ситуативная вариативность реквестива // Всесоюзная конференция «Проблемы вариативности в германских языках». Тезисы докладов. М., 1988. С. 59—60.
- Беляева Е. И., Егорова М. А. Методические указания для самостоятельной¹ работы студентов 3 курса английского отделения по грамматическим и прагматическим аспектам выражения просьбы в английском языке. Воронеж, 1889. 24 с.
- Беляева Е. И., Климкина Е. Е. Грамматика и прагматика речевого акта совета: Методические указания для самостоятельной работы студентов 3 курса. Воронеж, 1990. 16 с.
- Беляева Е. И., Кедрова К. С. Типология и лингвистические характеристики текста инструкций // Функциональный аспект исследования языковых единиц. Воронеж, 1989. Рук. деп. в ИНИОН АН СССР № 37676 от 21.04.89.
- Бирюлин Л. А. Волюнтаривные рамки в структуре побуждения // Пропозициональные предикаты в логическом и лингвистическом аспекте: Тезисы докладов рабочего совещания. М., 1987. С. 17—20.

- Блох М. Я. Теоретические основы грамматики. М., 1986. 160 с.
- Бондарко А. В. Функциональная грамматика. Л., 1984. 134 с.
- Бондарко А. В., Буланин Л. Л. Русский глагол. Л., 1967. 191 с.
- Булыгина Т. В. О границах и содержании прагматики // Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка. 1981. Т. 40, № 4. С. 333—342.
- Ванников Ю. В. Типы научных и технических текстов и их лингвистические особенности. М., 1984. Т. 1.
- Вежбицка А. Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16. С. 251—276.
- Витгенштейн Л. Философские исследования // Там же. М., 1985. Вып. 16. С. 79—129.
- Гак В. Г. Прагматика, узус, грамматика речи // Иностранные языки в школе. 1982. № 5. С. 11—17.
- Гак В. Г. К типологии функциональных подходов к изучению языка // Проблемы функциональной грамматики. М., 1985. С. 5—15.
- Герасимова О. И. О типах значений косвенных высказываний // Прагматические и семантические аспекты синтаксиса. Калинин, 1985. С. 150—158.
- Гладуш Н. Ф. Повествовательные директивы в современном английском языке: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Киев, 1985. 22 с.
- Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16. С. 217—238.
- Демьянков В. З. «Теория речевых актов» в контексте современной лингвистической литературы // Там же. М., 1986. Вып. 17. С. 223—234.
- Долинин К. А. ИмPLICITное содержание высказывания // Вопросы языкознания. 1983. № 6.
- Дорошенко А. В. Побудительные речевые акты и их интерпретация в тексте (на материале английского языка); Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1985. 26 с.
- Дудник Л. В. Экстралингвистическая обусловленность вариативности речи (на материале структурных вариантов речевого действия): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1982. 16 с.
- Жармакин О. К. Об основных видах побуждения к действию // Иностранный язык. Алма-Ата, 1968. Вып. 3. С. 160—169.
- Звегинцев В. А. Предложение и его отношение к языку и речи. М., 1976. 307 с.
- Кифер Ф. О роли прагматики в лингвистическом описании // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16. С. 333—348.
- Кларк Г. Г., Карлсон Т. Б. Слушающий и речевой акт // Там же. М., 1986. Вып. 17. С. 270—322.
- Кобозева И., М. «Теория речевых актов» как один из вариантов теории речевой деятельности // Там же. М., 1986. Вып. [7]. С. 7—21.
- Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Там же. М., 1985. Вып. 16. С. 349—384.
- Косилова М. Ф. К вопросу о побудительных предложениях // Вестн. МГУ. Сер. филол. и журналист. М., 1962. № 4. С. 48—56.
- Крысин Л. П. Речевое общение и социальные роли говорящих. Социально-лингвистические исследования. М., 1976. С. 42—52.
- Лич Д., Свартвик Я- Коммуникативная грамматика английского языка. М., 1983. 304 с. На англ. языке.
- Остин Д. Ж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1986. Вып. 17. С. 22—131.

П а д у ч е в а Е. В. Актуализация предложения в составе речевого акта // Формальное представление лингвистической информации Новосибирск, 1982. С. 38—64.

П о ч е п ц о в Г. Г. Предложение // Иванова И. П., Бурлакова В. В., Почепцов Г. Г. Теоретическая грамматика современного английского языка. М., 1981. С. 164—282.

П о ч е п ц о в О. Г. Семантика и прагматика вопросительного предложения (ка материале английского языка): Автореф.; дис. ... канд. филол. наук. Киев, 1979. 24 с.

П о ч е п ц о в О. Г. Основы прагматического описания предложения. Киев, 1986. 115 с.

П р о к о п ч и к А. В. Структура и значение побудительных предложений в современном русском литературном языке: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Киев, 1979. 24 с.

Р о м а н о в А. А. Коммуникативно-прагматические и семантические свойства высказываний-просьб: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1982.

Р у б е р т И. Б. Типологические характеристики английских малоформатных текстов «Рецепт» и «Полезный совет»: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Л., 1991.

С е м е н ю к Н. Н. Формирование норм немецкого литературного языка первой половины XVIII столетия: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. М., 1973. 47 с.

С е р л ь Д ж. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1986. Вып. 17. С. 170—195.

С е р л ь Д ж., В а н д е р в е к е н Д. Основные понятия исчисления речевых актов // Там же. М., 1986. Вып. 18. С. 242—264.

С т р о с о н П. Ф. Намерение и конвенция в речевых актах // Там же. М., 1986. Вып. 17. С. 131—151.

Т а р а с о в Е. Ф. Социолингвистические проблемы теории речевой коммуникации // Основы теории речевой деятельности. М., 1974. С. 225—274.

Ф о р м а н о в с к а я Н. И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. М., 1982. 126 с.

Ф о р м а н о в с к а я Н. И. Способы выражения просьбы в русском языке (прагматический подход) // Русский язык за рубежом. 1984. № 6. С. 67—72.

Х а й м с Д Х. Этнография речи // Новое в лингвистике. М., 1972. Вып. 7. С. 72—96.

Х е л ь б и ч Г. Проблемы теории речевого акта // Иностранные языки в школе. 1978. № 5. С. 11—21.

Х р а к о в с к и й В. С. О правилах выбора «вежливых» императивных форм, (опыт формализации на материале русского языка) // Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка. 180. Т. 39, № 3. С. 269—278.

Х р а к о в с к и й В. С., В о л о д и н А. П. Семантика и типология императива. Русский императив. Л., 1986. 27(2) с.

Ч и р к о Т. М. Модель логической последовательности выбора форм обращения // Педагогически ориентированное описание языка. Ворлнеж, 1986. С. 101—108.

Ш в е й ц е р А. Д. Современная социолингвистика: Теория, проблемы, методы. М., 1976. 176 с.

Ш в е й ц е р А. Д., Н и к о л ь с к и й Л. Б. Введение в социолингвистику. М., 1978. 216 с.

Штелинг Д. А. О грамматическом статусе повелительного накло-
нения // Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка. 1982. Т. 42, № 3. С. 266—
272.

Эрвин-Трипп С. Социолингвистика в США // Социально-линг-
вистические исследования. М., 1976. С. 181—189.

Бйм Х. Я. Семантика и теория понимания языка: (Анализ лек-
сики текстов директивного общения эстонского языка): Автореф. дис. ...
д-ра филол. наук. Тарту, 1983. 40 с.

Austin J. How to do things with words. Oxford, 1962. VII. 166 p.
iBallmer Th., Brennenstuhl W. Speech act classification:
a study in the lexical analysis of English speech activity verbs. Berlin,
1981. X. 274 p.

Bolinger D. The imperatives in English // To honour Roman
Jacobson. The Hague: Mouton, 1967. Vol. 1..

Brown R., Gilman A. Pronouns of power and solidarity // Style in
Language / Ed. Sebeok T. Cambridge, 1960. P. 253—276.

Brown P., Levinson S. Universals in language usage: politeness
phenomena // Questions and Politeness : Strategies in Social Interaction /
Ed. by Goody E. N. Cambridge, 1978. VIII. 323 c

Collins Cobuild English Grammar. L., 1990.

Davies E. C. On the semantics of syntax: Mood and Condition in
English. L., 1979. 205 p.

Dijk T. A. van. Studies in Pragmatics of Discourse. The Hague:
Mouton, 1981. 285 p.

Ervin-Tripp S. Is Sybil there?: the structure of some American-
English directives // Language in Society. 1976. N 5. P. 25—66.

Ervin-Tripp S. How to make and understand requests // Possi-
bilities and Limitations of Pragmatics / Ed. by Parret H., Sbisà M., and
Verschuere J. Amsterdam, 1981. P. 195—209.

Fraser B. Hedged performatives // Syntax and Semantics. Vol. 3:
Speech Acts / Ed. by Cole P. and Morgan J. L. N. Y., 1975. P. 187—210.

Gordon D., Lakoff G. Conversational postulates // Syntax and
Semantics. Vol. 3: Speech Acts / Ed. by Cole P. and Morgan J. L.; N. Y.,
1975. P. 83—106.

Green G. M. How to get people to do things with words. The
Whimperative questions // Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech Acts. N. Y.,
1975. P. 107—143.

Grice H. P. Meaning // Philosophical Review. 1957. N 66. P. 377—
388.

Grice H. P. Logic and conversation // Syntax and Semantics. Vol.
3: Speech Acts / Ed. by Cole P. and Morgan J. L. N. Y., 1975. P. 42—58. H a l
lid ay M. A. K. An introduction to functional grammar. L., 1985.
XXXV. 387 p.

Hancher M. The classification of cooperative illocutionary acts //
Language in Society. 1979. Vol. 8, N 1. P. 1—4(4).

Holmes J. The structure of teachers' directives // Language and
Communication / Ed. by Richards J. C and Richard Schmidt. L.; N. Y.,
1983. P. 89—11117.

Hymes D. On communicative competence // Sociolinguistics:
Selected Readings / Ed. by Pride J. and Holmes J. Harmondsworth, 1972.
P. 269—293.

L a k o f f R. Language in woman's place // Language in Society. 1973. N 2. P. 45-70 (a).

L a k o f f R. The logic of politeness; or, minding your p's and q's // Papers from the Ninth Meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago, 1973. P. 292—305 (b).

L e e c h G. Explorations in semantics and pragmatics. Amsterdam, 1980. VIII. 133 p.

L e e c h G. Principles of pragmatics. L. and N. Y., 1983. XII. 250 p.

L e e c h G., S v a r t v i c J. A communicative grammar of English. L., 1975. 324 p.

L e v i n s o n S. Pragmatics. Cambridge, 1983. XVI. 420 p.

L e w i s D. Convention. A philosophical study. Cambridge, 1669. XII, 213 p.

L y o n s J. Semantics. Cambridge, 1977. Vol. 2. XIV. P. 374—377.

M o r g a n J. L. Two types of convention in indirect speech acts // Syntax and Semantics. Vol. 9: Pragmatics / Ed. by Cole P. N. Y., 1973. P. 261^80.

M o r r i s H. Imperatives and orders // Theoria. 1960. Vol. 26, N 3. P. 183—209.

P a l m e r F. R. Mood and Modality. Cambridge, 1986. XII. 243 p.

P o s s i b i l i t i e s and Limitations of Pragmatics / Ed. by Parret H., S b i s a M; and Verschueren J. Amsterdam, 1981. 354 p.

Q u i r k R., G r e e n b a u m S., L e e c h G. A university grammar of English. L., 1973. XI. 404 p.

Q u i r k., G r e e n b a u m S., L e e c h G., S v a r t v i c J. A grammar of contemporary English. L., 1972. XII. M20 p.

R o s s J. R. On declarative sentences // Readings in English Transformational Grammar / Ed. by Jacobs R. A. and Rosenbaum P. S. Ginn, 1970. P. 222—272.

S e a r l e J. R. Speech acts: an essay in the Philosophy of language. Cambridge, 1969.

S e a r l e J. R. Indirect-speech acts // Syntax and Semantics. V. 3: Speech Acts / Ed. by Cole P. and Morgan J. L. N. Y., 1975. P. 59—82.

S e a r l e J. R. A classification of illocutionary acts // Language in Society. 1976. N 5. P. li—23.

S e a r l e J. R. Expression and meaning : studies in the theory of speech acts. Cambridge, 1969. XIV. 187 p.

S e a r l e J. R., V a n d e r v e k e n D. The foundations of illocutionary logic. Cambridge, 1985. XI. 227 p.

S i n c l a i r J. M. A course in spoken English grammar. L., 1972. VIII. 226 p.

S k i n n e r B. J. Verbal behavior. N. Y., 1975. XIII. 480 p.

S o u z a F., D a n i l o M. de. Language and action : a reassessment of speech act theory. Amsterdam, 1984. 165 p.

V e n d l e r Z. Res cognitae: an essay in rational psychology. Ithaca, 1972. 225 p.

W i e r z b i c k a A. A semantic metalanguage for the description and comparison of illocutionary meanings // Journal of Pragmatics.

W u n d e r l i c h D. On problems of speech act theory // Basis Problems in Methodology and Linguistics. Dordrecht, 1977. P. 243—258.

W u n d e r l i c h D. Methodological remarks on speech act theory // Speech Act Theory and Pragmatics / Ed. by Searle J. et al. Dordrecht, 1980. P. 291—312.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Данное приложение* представляет собой опыт практического использования аппарата описания коммуникативных условий вариативности форм выражения директивов на примере обучения навыкам оформления просьбы в английском языке.

Просьба является, на наш взгляд, наиболее естественным видом директивных речевых актов, поскольку она мотивируется отсутствием у говорящего ресурсов для выполнения желаемого действия и вытекающей отсюда необходимостью побудить адресата к совершению этого действия.

Наиболее прототипической является ситуация просьбы при общении равных по статусу коммуникантов, ибо в данной ситуации наиболее полно реализуется свобода выбора адресата относительно выполнения / невыполнения казуируемого действия, так как над адресатом не довлеет статусное или позиционное положение говорящего. Обращение с просьбой к младшему не совсем этично, ибо для адресата эта просьба прозвучит скорее как прескриптив, несмотря на вежливость ее оформления. Прибегать к обращению с просьбой к старшему следует лишь в крайнем случае, поскольку нетактично вторгаться в сферу существования старшего, обременяя его незапланированными действиями.

Приложение состоит из двух частей. Часть первая «Preliminary Exercises» содержит практические задания к темам «Классификация речевых актов», «Классификация директивов», «Лексико-синтаксические варианты выражения просьбы» и «Коммуникативный контекст». Данные упражнения позволяют на практике освоить основные понятия прагматингвистики, необходимые для работы со второй частью «Improve Your Conversational Techniques», которая непосредственно направлена на формирование коммуникативной компетенции при обращении с просьбой. Принцип построения подобных заданий иллюстрируется на примере двух коммуникативных контекстов: немаркированная просьба (Units 1—2) и маркированная просьба (Units 3—4) при общении равных по статусу, собеседников.

Каждый подраздел (Unit) открывается диалогами-моделями, которые должны быть проанализированы студентами для выяснения форм выражения просьбы, форм реагирования на просьбу и коммуникативной схемы всего диалога. Как показывает практика, основную трудность для студентов представляет составление прагматически согласованных диалогов. Поэтому в приложении дается целый ряд упражнений на организацию разбросанных реплик в логически связный диалог. Формы просьбы и реакции на просьбу обрабатываются при помощи подстановочных таблиц и закрепляются в ходе коммуникативной практики (Communicative activity), которая предполагает свободное перемещение студентов по классу для общения с различными собеседниками. Класс делится на две половины (Student As and Student Bs). Карточки-задания для студентов А содержат вербально описанные ситуации просьбы, а для студентов Б — возможные варианты реагирования на просьбу. Основное содержание каждого раздела обобщено под заголовком RESUME.

* Приложение написано в соавторстве с М. А. Егоровой.

**P A R T I PRELIMINARY
EXERCISES**

**CLASSIFICATION OF SPEECH ACTS. DISCRIMINATION
OF DIRECTIVES: ORDER, REQUEST, INVITATION,
ADVICE, SUGGESTION**

P r a c t i c e 1. Which of the following utterances are directives?

1. (The Queen)

Off with his head!

2. (Birthday card)

Many happy returns of the day. '

3. Shampoo should be concentrated on the scalp.

4. Sorry, mother, will you test me on my history?

5. (A student to his examiner)

Did I pass? U:

6. (A girl to her boyfriend)

Get me another drink, Randall dear. "

7. (A lecturer in linguistics to her students)

Speech is action and language can actually be used to do things.

8. Shall we go for a stroll on the lawn?

9. (A master to his servant)

You must wake me at nine tomorrow.

10. You must core and dine with me soon again.

11. You really ought to show more consideration to your father.

P r a c t i c e 2. Decide what type of directives is expressed by the following utterances.

1. Do you think you could lend me 50 roubles?

2. Why don't you stop smoking?

3. I wonder if you could possibly tell me the way to the centre?

4. Shake before using.

5. Silence, everybody!

P r a c t i c e 3. Read the two dialogues below. What is the intent of the speaker in each situation? What is the interpretation on the part of the addressee? Are they identical?

3.1. (The boatman to a young man who is going to hire a canoe at the boat house)

—Can you swim?

—What now, in my clothes?

3.2. (Two colleagues)

—Can you give me Ann's address?

—She lives in Solihull. I might know the house again, but I can't remember the name of it.

VARIANT EXPRESSIONS OF THE REQUEST

Practice 4. One of the four request forms in each section has a different syntactic structure. Cross the odd form out! Define the direct and indirect forms of requesting.

- ↓ 11. Gimme a match.
- ↓ 12. Give me your address, Christine.
- ↓ 13. Keep my seat for me, will you?
- ↓ 14. Will you keep me warm?
- ↓ 21. I've run out of cigarettes.
- ↓ 22. Have you got a cigarette, Jim?
- ↓ 23. The matches are all gone.
- ↓ 24. It's really cold tonight.
- ↓ 31. Could you gimme a match?
- ↓ 32. Could I have brandy and soda?
- ↓ 33. Do you think I could switch off TV for a while?
- ↓ 34. I wonder if I can borrow your pen?
- ↓ 41. Oh, dear, I wish I were taller!
- ↓ 42. I need a match.
- ↓ 43. I want to see you.
- ↓ 44. I wish you would say something.
- ↓ 51. Is that bacon?
- ↓ 52. Is there any more cocoa left there?
- ↓ 53. Would you get me some coffee, Jeanie?
- ↓ 54. Got a match?

COMMUNICATIVE CONTEXT

Practice 5. Decide if the addressee is your peer, superior, inferior:

a) groupmate; b) tutor; c) elderly neighbour; d) wife/husband; e) landlady; f) GP.

Practice 6. What is your social distance and relationship with: a) an acquaintance of your age; b) your groupmate; c) a middle-aged stranger; d) landlady; e) younger brother; f) mother?

Which of the request forms might be used addressing the above people and sound appropriate?

1. Gimme your pen for a minute.
2. May I borrow your pen?
3. Could you lend me your pen for a minute?
4. Can I use your pen?
5. A pen!

P r a c t i c e 7. Spot the marked requests: suppose you want to ask your flatmate.

a) for a pen; b) for a dictionary; c) to help you with your French homework; d) to keep his/her things where they belong; e) to turn his/her tape-recorder off as you've got a headache; f) to lend you 50 roubles.

KEY TO PART I

P r a c t i c e 1. Only 2, 5, 7, are not directives: (2) expressive; (5) information question; (7) statement.

P r a c t i c e 2. (1) request; (2) advice; (3) request; (4) instruction; (5) order.

P r a c t i c e 3.1. Intent of the speaker: information question; interpretation: request to swim.

3.2. Intent of the speaker: information question; interpretation: request for Ann's address.

P r a c t i c e 4. The odd forms are: (1.4) imbedded imperative; (2.2) question directive; (3.1) imbedded imperative; 4.1 hint; 5.3 imbedded imperative.

Direct forms of requesting; (1.1), (1.2), (1.3) — imperatives.

Indirect forms of requesting: (2.1), (2.3), (2.4) — hints; (3.2), (3.3), (3.4) — permission directives; (4.2), (4.3), (4.4) — need statements; (5.1), (5.2), (5.4) — question directives.

P r a c t i c e 5. a) =; b) ↑; c) ↑; d) =; e) ↑; f) ↑;

P r a c t i c e 6. a) — =; b) —↑ =; c) —↑; d) —↑; e) +↓;

↳1) is possible with (b), (e), (f);

↳2) is appropriate with (c), (d);

↳3) might sound overpolite with (e), (b);

↳4) is all right with (a) — (f);

↳5) sounds rather rude.

P r a c t i c e 7. Obviously marked requests are: (c) — (f).

PART II
IMPROVE YOUR CONVERSATIONAL
TECHNIQUES

TALKING TO PEOPLE WHOM YOU KNOW WELL
AND WHO ARE ABOUT YOUR AGE

UNIT 1. BORROWING THINGS FROM FRIENDS

Practice 1. Read the model conversations below. In what respect is dialogue I different from dialogues II, III, IV?

Model Conversations

I. Student Residence. Knock on the door.

Tim: Come in.

Bob: Hi, Tim! ... Have you got a large dictionary, I could borrow?

Tim: (picking a large volume from his desk) Will this one do?

Bob: Yeah. I think so. When would you like it back?

Tim: No hurry, Bob.

Bob: Oh, thanks. I'll bring it back tomorrow anyway.

II. Two young managers talking in the corridor: there is a visitor in Vic's office.

Vic: Jim, can I use your phone? Jim: Of course. Anything wrong with yours? Vic: No. I just want to make a private call. Give me a couple of minutes, will you? Jim: Go ahead.

III. Office. Two young secretaries talking.

Carol: Betty? Is it OK to borrow your calculator?

Betty (giving the calculator) : Sure.

Carol: Thank you.

IV. Student Digs.

Mary: Ann, can I borrow this newspaper for the evening?

Ann: Mmm ... I've just bought it. I'll read it and give it to you later, OK?

Mary: Thank you.

Check with the Résumé for Unit 1 (1).

Practice 2. To find an appropriate form for your request is an important thing, but it is of no less importance to know how to keep the conversation going.

Let's arrange the conversational moves below so that they form discourse structures corresponding to dialogues II and IV.

Dialogue II.

A: ... (Attracting attention); B:
... (Encouraging); A: ...
(Supplying information); B: ...
(Requesting);
(Showing interest);
(Complying);
(Specifying the terms of request).

Dialogue IV.

A: ... (Expressing gratitude); B: ...
(Refusing by giving reasons); A: ...
(Accepting the alternative); (Suggesting *an*
alternative); (Requesting); (Attracting
attention). Check with the Resume for Unit 1
(2).

Practice 3. What *are* the discourse structures of dialogues I and III?

Practice 4. Reenact dialogues I—IV.

Practice 5. Using the substitution tables build your own requesting dialogues. First follow Discourse structure I and practise complying. Then go to Discourse structure 2 to practise refusing (For Discourse structures see the RESUMÉ) FOR UNIT 1 (2).

Situation: Student Digs. Talking to your flatmate.

Student A (Requests):

Can I borrow	your pen	for the evening? for
Can you lend me	your tape-recorder	a moment? for a
Could you lend me	your lecture notes	couple of
	a few glasses your	hours/days/weeks?
	bicycle	till Friday/tomorrow

Going out? Having
guests in?

Negative:

Sorry, but I don't think it's
working.

It's out of order.

It's being repaired.

I've given it to...

I'm using it now, perhaps
Later/play ing/reading

P r a c t i c e 6. Try to borrow the objects listed below from your neighbours at the Student Residence. You know that the people you go to **HAVE** these things.

Reply as it is suggested in the prompts.

(+) means a positive reply

(—) means a negative reply (give reasons when refusing)

1.«The Beatles» cassettes (+)

2.Saucepan (+)

3.Record player (—)

4.Skis (—)

5.A few cups and saucers (+)

6.Coffee maker (—)

7.Typewriter (+)

8.Umbrella (—)

9.Car (—).

P r a c t i c e 7. As in Practice 5 you need some objects (which are listed below) but this time knocking on your neighbours' door you are not at all sure they can help you. What request forms will you use?

You need: a spare envelope, a pen, a stamp, a bulb, a mincer, a hammer, pliers, sugar, flour, salt, nails, pepper, vinegar, screwdriver.

RESUME FOR UNIT 1

1. When it comes to borrowings, requesting moves usually take two different shapes. The choice of the appropriate form depends on whether the speaker knows that the addressee has the desired object (and the addressee presumes that the speaker knows it) or noi-

The speaker knows that the addressee has the desired

The speaker is unaware if the addressee has got the desired

object

object or not

Can you lend me smth?

Have you got smth? or

Could you lend/give me smth?

(when the speaker's intent is less obvious for the addressee)

Is it OK/Can I borrow/use smth?

Have you got smth, I could use/you could lend me?

2. Here are *two* typical discourse structures which can be used when building dialogues:

Discourse structures

I (Complying)

II (Refusing)

A
Attract attention
Request

B
Comply showing interest

Supply information

Encourage

Express gratitude

A
Attract attention
Request

B

Refuse giving

Suggest

Accept the alternative
Express gratitude

UNIT 2. ASKING FRIENDS TO PASS YOU OBJECTS OR DO OTHER SIMPLE ACTIONS FOR YOU

Practice 1. Before you read the model conversations and the Note, have a class discussion of possible social restrictions on requests for actions.

Model Conversations

I. At table.

Melody can't reach the apple plate. Melody: Can you pass me an apple, Rich? Rich: Yeah (passing an apple). Melody: Thanks.

II. At a party.

Tim stands up and makes for the kitchen. Alison: Tim, if you are going to the kitchen, can you get a Coke for me?

Tim: Certainly.

Alison: Thank you.

III. Making Preparations for a Party.

Melody: Is there anything I can do?

Hostess: Er... Can you chop these tomatoes while I lay the table?

Melody: Of course.

Note: As you can see from the above conversations it is not a custom in England to order other people (even if they are friends) about and ask them to do things which you **can** easily do yourself. It might be appropriate though to ask people about your age to do something for you on their way or when some desired object is out of your reach and within the reach of your addressee and, of course, if help has been offered.

P r a c t i c e 1. Arrange in an appropriate way the following utterances which should form five logical exchanges, (there might be from one to five verbal remarks in each). But firstly try to find out: 1) who is going back inside from the balcony; 2) who is making for the kitchen; 3) who is sitting near the window; 4) who is pouring coffee; 5) who is offering help.

'— Bob!

—If you're going back inside, Tim...

—John, can you please take these plates to the kitchen, if you are going there?

—Yes?

—Can I help?

—Can you ask Bob to put the kettle on?

—Oh, yes, Anna. Can you put- these flowers in water while I cut the bread?

—Yes?

—Me, too. Sue, please... Thank you.

—Sure. Shall I leave them on the table there?

—Are you cold? (closing the window)

—Can you close the window halfway?

—Yes, a bit... Thank you.

—OK.

—Yes, Thank you.

—Sure, (see the key, p. 165—166).

P r a c t i c e 2. Build your own dialogues around these

prompts. Consult the *Résumé* for appropriate forms of requesting.

Situation: Friends at a party.

Pass the ashtray, turn down the music a fraction, get a knife from the kitchen, help you to move the table, get another cheese plate from the fridge, you want some more salad, you have no spoon at table, pass you the herring, pass you a napkin, open the bottle, pick up your fork from the floor.

RÉSUMÉ FOR UNIT 2

Request forms: Can you do smth?

Can you do smth → if you are going there? →
as you go? → while I do
smth?

Imperatives with or without tags can also be used, but they sound more straightforward:

Switch on the light, will you?

Sue, get me a cup of tea while you're there.

Sometimes hints may come in handy:

Is that bacon? (i. e. pass it)

Is there a spare fork?' (i. e. bring a fork for me)

Is there any more coffee left? (i. e. give me some more coffee).

UNIT 3. HOW TO REFUSE POLITELY

Practice 1. The more difficult the request is, the more likely the refusal. Read the model conversations to find out how to refuse politely and what to say in reply (the follow-up move).

Model Conversations

I. Student Residence.

A: Mary!

M: Yes?

A: Could you give me a hand on this translation? B: Err... I can't just now, Tim. I'm going out for a couple of hours. But I'll have a look at it when I'm back, OK? A: I'll be up in *my room*. Thanks.

II. Student Residence.

A: Ann, could you please help me with a few exercises? I've got a reexamination in French tomorrow.

B: You know, Sue, I had a sleepless night and I'm just not fit for anything. Sorry.

A: That's all right. I'll try to find someone else. Get better.

B: Thanks. (See the Résumé for some alternatives).

Communicative Activity

Begin working in pairs. You will be asking your fellow students to help you with your studies. Student A should look at Activity 1, Student B at Activity 2.

A c t i v i t y 1. Ask your partner to do the first thing in the list for you. Then stand up and move on to talk to another Student B. Then keep circulating round the class moving from one person to the next. All Student Bs are your classmates.

1. You've got to make some pictures for your lesson at school, but you are not good at drawing.

2. You need someone to help you with your pronunciation.

3. Tomorrow you have a class in the language laboratory. You don't know how to operate the tape-recorder.

4. You want someone to test you on your history/on your irregular verbs.

5. You want some grammar to be sorted out for you, because you've missed some classes.

A c t i v i t y 2. Stay where you are while different people ask you to do things. Treat every visitor as a friend.. Unfortunately you can't help them.. Refuse politely explaining the reasons. It might be an idea to put forward an alternative solution for the problem.

1. You have tickets for the theatre and may not be back till late. Suggest another person who might help.

2. You're tired. You want to have a breather. Suggest doing it later.

3. You've twisted your right arm.

4. You are reading up for your reexamination in Latin which is tomorrow.

5. You don't know how to operate the tape-recorder yourself, because when the teacher was explaining it you were

reading a thriller and didn't hear a word.

RÉSUMÉ FOR UNIT 3

Polite refusal:

Do you think we could leave it till a bit later, because I

was going to have a shower/I'm busy now/I'm up to my ears in work?

Do you mind waiting till a bit later? I'm...

I'll do it with you later, OK? I can't just now.

I'd like to say yes, but...

I'd love to, but...

Follow-up to a refusal:

That's OK, Ann. I'll try to do it myself.

That's all right, Ann. I'll...

Never mind. I'll...

TEST SITUATIONS FOR UNITS 1—3

Write down requesting dialogues in the following situations.

1. Your sister (about your age) is going out. Ask her to post your letter. (+).

2. You are out of matches. See if your flatmate can help. (+)

3. You want to retape some of your friend's music. (—).

4. The doorbell rings when you're carrying a coffee tray to the lounge. Get one of your friends to answer the door. (+)

5. Ask your classmate at college for a spare pen. (—)

6. You've no napkin at table. Ask the hostess for it. (+)

7. You've dropped your pen. It's under your neighbour's desk. (+)

8. You've run out of paper while writing a test in class. Your classmate has a lot on his/her table. (+)

9. Ask one of your classmates to help you with your French homework. (—)

UNIT 4. SPECIAL SITUATIONS

Practice 1. Read- the Model Conversations below and find out the communicative strategy of the speaker and the request forms in special situations.

Model Conversations

I. Two Flatmates. John is going somewhere. Bob has a cold.

Bob: John! Any chance of your going past the bank?

John: Well... Probably yes. Why?

Bob: Do you think you can cash this cheque for me?

John: Sure. No problem, Bob.

II. A young lecturer to his friend:

Jim: Oh, Bill, I wonder if you could do me a favour?

Bill: Depends what it is.

Jim: It's one of my Professor's arty week-ends. I've got to turn up, but I can't face the whole of Sunday there.

Bill: Yes?

Jim: Could you ring me at this number about eleven on Sunday morning ... and tell whoever answers that my parents have turned out of the blue?

Bill: I see. I'll enjoy doing that.

P r a c t i c e 2. Make up requesting dialogues with your partner using the conversational moves below.

I

—Any chance of your going to the library?

—Could you do me a big favour?

—Are you doing anything special on Wednesday evening?

—I wonder if you could do me a favour?

II

—Depends what it is.

—Yes, of course.

—Well... May be. Why?

—I don't think so.

III

—Would you mind checking up a few points for me there?

—Would it be possible for you to meet my mother at the station at about 3 in the afternoon?

—Do you think you could babysit for Billy from 7 till 10?

—I wonder if you can lend me some money till Monday?

IV

—I've got an appointment with my tutor.

—John and I have got tickets for the theatre. We haven't been out for ages.

—I've lost my wallet and the banks are shut.

—I've got to give this essay in tomorrow morning and I just won't make it if I go myself.

V

— Sure, Phil. How much do you want?

И*

- Oh, yes. Certainly. Have you got a photo or something?
- No, not at all Jane.
- Of course, Mary. Shall I come to your place or will you bring him to my flat?

RÉSUMÉ FOR UNIT 4

Requesting in special situations is never a **single** move as one's request needs a prelude, a pre-request, in order to check the most likely grounds for rejection (the addressee's inability or unwillingness).

Pre-requests:

- Any chance of your going past the...?
- Will you be seeing Tim tomorrow?
- Will you be in your office on Monday by any chance?
- Are you going to Ben's party tonight?
- Could you do me a favour?

Request forms:

- Do you think you could do smth?
- I wonder *if* you could do smth?
- Would you mind doing smth?
- Would it be possible for you to do smth?

Communicative activity

Student A should look at Activity 1; Student B at Activity 3.

A c t i v i t y 1. You want your friends to do various things for you: some of them are easy, others are rather difficult or delicate. First talk to your partner and then move to another Student B.

1. You are doing practice teaching at school. You need some views of London. See if your English friend can help.
2. You know that your friends are going to Moscow by car. Ask them to take you.
3. Your sister (about your age) is going shopping. Ask her *to* buy you some soap, toilet water/shaving cream/tooth paste.
4. You're at your friend's place. You want to make a phone call.
5. Try to borrow your friend's typewriter for a few days. (Treat this as a special situation).
6. Ask your friend to give you a hand with your English. When you've finished look at Activity 2.

Activity 2. This time stay where you are while your friends ask you to do things for them. Here are some ideas about what you might say in reply.

—You've no coloured pencils.

—You don't think it'll be interesting and besides the language is outdated. Suggest staging something modern.

—Ask what books exactly your friend would like. Offer to buy David Lodge.

Activity 3. Student As are going to ask you to do various things. Stay where you are and wait for visitors. Here are some ideas as to what you might say if you don't want to comply.

—Your car is full because of an earlier arrangement with your neighbours.

—Your typewriter is out of order.

—Your parents are coming to see you. So you can't help your friend right away.

Now look at Activity 4.

Activity 4. Now it's your turn to go round the class and ask your friends to do favours.

1. Ask your friend to buy you some stamps and envelopes (newsagent's).

2. You need some coloured pencils. See if your friend living next door can help you.

3. Ask your English friend to give you a hand with staging 'Midsummer Night's Dream' in English.

4. You've lost your friend's holiday address. See if your classmate can help.

5. Ask your English friend who is going back to England for a month to buy you some popular books. Say you'll pay back.

6. Ask your English friend to go through your translation from English.

Key to Practice 1, Unit 2

1

—Bob!

—Yes?

—Can you close the window halfway?

—Are you cold?

—Yes, a bit... Thank you.

II

—If you are going back inside, Tim...

—Yes?

—Can you ask Rob to put the kettle on?

III

—John, can you take these plates to the kitchen, if you're going there?

—Sure. Shall I leave them on the table?

—Yes, thank you.

IV

— Me too. Sue, please... Thank you.

V

—Can I help?

—Oh, yes, Anna. Can you please put these flowers in water while I cut the bread?

—Sure.

О П Л А В Л Е Н И Е

Предисловие	3
Глава 1. Прагматическая типология директивных речевых актов	5
↓ 11. Проблема классификации речевых актов	5
↓ 12. Директивный речевой акт: общая характеристика	9
↓ 13. Прагматические типы директивов	13
Глава 2. Способы выражения директивных речевых актов	21
↓ 21. Общая характеристика	21
↓ 22. Классификация способов выражения директивов	24
↓ 23. Проблема смысловой интерпретации косвенных речевых актов	33
Глава 3. Причины косвенного выражения побуждения в директивных речевых актах	39
↓ 31. Принцип вежливости в речевом общении	40
↓ 32. Этикет, норма, вежливость	44
↓ 33. Принцип вежливости в директивных речевых актах	49
Глава 4. Коммуникативные условия употребления директивных речевых актов	52
↓ 41. Понятие коммуникативного контекста	52
↓ 42. Корреляционный анализ влияния коммуникативных факторов на речевую вариативность директивов	55
↓ 43. Типы коммуникативных контекстов	61
Глава 5. Коммуникативно-прагматический диапазон форм выражения директивных речевых актов	65
↓ 51. Императивные предложения	65
↓ 52. Оптативные предложения	72
↓ 53. Повествовательные предложения	73
↓ 54. Вопросительные предложения	82
Глава 6. Ситуативная вариативность директивов	89
↓ 61. Реквезитивные речевые акты	89
↓ 62. Суггестивные речевые акты	113
↓ 63. Прескриптивные речевые акты	133
Заключение	140
Литература	146
Приложение	151

Научное издание

Беляева Елена Ивановна

**ГРАММАТИКА И ПРАГМАТИКА ПОБУЖДЕНИЯ:
АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК**

Редактор В. А. Муконина

Художественный редактор Л. А. Клочков

Технические редакторы О. В. Нагаева, Ю. А. Фосс

Корректор Г. И. Старухина

ИБ № 249К>

Сдано в набор 18.08.92. Подп. в печ. лт.12.912. Форм. бум. 60x84/16
Бумага типографская № 2. Литературная гарнитура. Высокая печать
Усл. п. л. 9,8. Усл. кр.-отт. 10,0. Уч.-изд. л. 10,0. Тираж 700. Заказ 604.

Издательство Воронежского университета
394000. Воронеж, ул. Ф. Энгельса, 8

Типография ВГУ 394000. Воронеж,
ул. Пушкинская, 3