

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

На правах рукописи

ИОСИФОВА Вера Евгеньевна

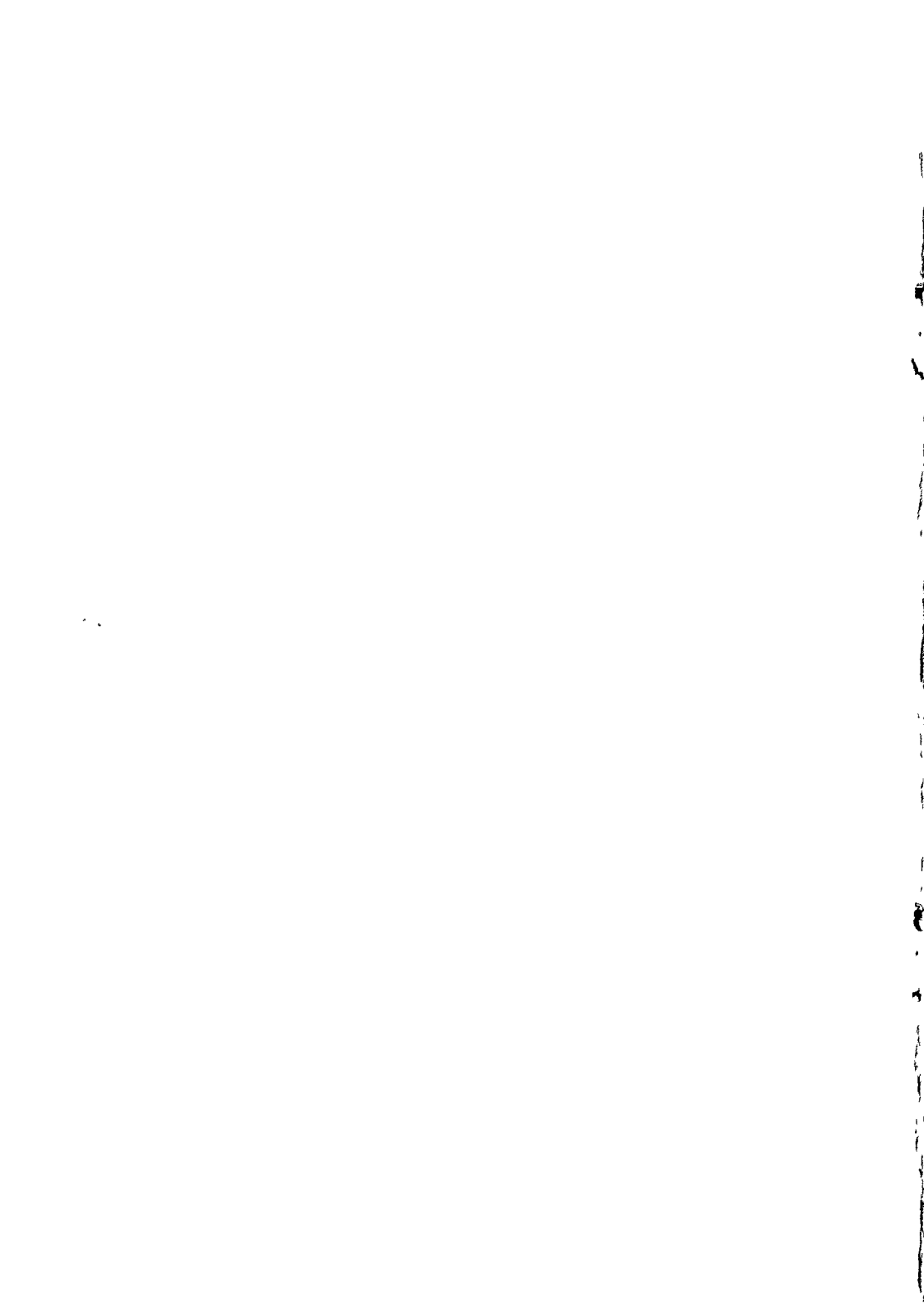
**Употребительность в естественном диалоге прямых и
косвенных речевых актов, выражающих побуждение
(на материале устной речи жителей г. Калуги.
К проблеме изучения языка города)**

Специальность 10.02.01 - русский язык

А в т о р е ф е р а т

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук**

Калуга – 2005



**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

2006-4
17889

На правах рукописи

ИОСИФОВА Вера Евгеньевна

**Употребительность в естественном диалоге прямых и
косвенных речевых актов, выражающих побуждение
(на материале устной речи жителей г. Калуги.
К проблеме изучения языка города)**

Специальность 10.02.01 - русский язык

А в т о р е ф е р а т

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук**

Калуга – 2005

2190068

Работа выполнена на кафедре русского языка Калужского государственного педагогического университета имени К. Э. Циолковского.

Научный руководитель - доктор филологических наук, профессор О. П. ЕРМАКОВА.

Официальные оппоненты:

доктор филологических наук, профессор Л. А. СЕРГИЕВСКАЯ,
кандидат филологических наук, доцент Е. Н. ТОПТЫГИНА.

Ведущая организация - Вятский государственный гуманитарный университет.

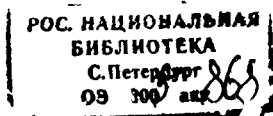
Защита диссертации состоится _____ декабря 2005г. в _____ часов на заседании Диссертационного совета по филологическим наукам Д212.155.02 в Московском государственном областном университете (105005, Москва, ул. Ф. Энгельса, д. 21 А).

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Московского государственного областного университета.

Автореферат разослан _____ декабря 2005г.

Ученый секретарь Диссертационного совета,
профессор

М. Ф. ТУЗОВА



Автореферат

Общая характеристика работы.

Интерес к речевым актам, и в том числе к побудительным речевым актам, в отечественной лингвистике связан со все возрастающим общелингвистическим интересом к субъективной стороне языка (к тому, как в языке отражается информация о субъекте речи – говорящем)¹, а также с интересом к проблемам соотношения языковых форм с действительностью (к вопросам референции высказываний)².

В современной лингвистической литературе проблема речевых актов уже нашла довольно широкое отражение. В нашем исследовании мы опирались на работы В.С.Храковского, А.П.Володина, Л.А.Бирюлина, В.И.Козырева, Е.В.Падучевой, Н.Д.Арутюновой, Т.В.Булыгиной, на исследования русской разговорной речи и просторечия (работы О.П.Лрмаковой, Е.А.Земской, Т.В.Шмелевой, О.Б.Сиротининой и др.).

Настоящая диссертация посвящена исследованию употребительности наиболее частотных форм прямого и косвенного побуждения в естественном диалоге (на примере устной речи жителей г. Калуги).

Объектом нашего исследования являются высказывания, возникающие в ходе побудительного речевого акта.

Основной целью работы является выявление функционирования системы форм прямого и косвенного побуждения в естественном диалоге. Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

1. Конкретизировать представление о побуждении как классе речевых актов
2. Произвести инвентаризацию основных типов несобственно-

¹ Бенвенист Э. Общая лингвистика. – М.: Прогресс, 1974. – С. 445.

² Арутюнова Н.Д., Падучева Е.В. Истоки, проблемы и категории прагматики / Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С. 3 – 42.

вопросительных и несобственно-утвердительных высказываний, выражающих побуждение (встречающихся в устной речи калужан).

- 1 Установить тенденции, действующие в сфере выражения побуждения косвенным способом.
- 2 Определить и описать наиболее частотные формы прямого и косвенного побуждения, встречающиеся в естественном диалоге.
- 3 Установить соотношение употребительности прямых и косвенных речевых актов.

Источниками фактического материала послужили примеры (около 2000), собранные (на начальном этапе работы) методом записи неподготовленной устной разговорной речи (в неофициальной и официальной обстановке). Наши информанты - это люди, владеющие литературным языком (учителя, врачи, работники различных организаций), но при этом мы записывали речь людей в разных местах (в городском транспорте, высказывания соседей, родственников). Следовательно, в нашем материале наблюдаются и элементы просторечия. Специального разграничения элементов разговорной речи и просторечия мы не проводили.

Основные методы исследования: наблюдение, описание, лингвистический эксперимент.

Научная новизна и актуальность исследования состоит в том, что впервые

- 1 решается задача составления инвентаря несобственно-вопросительных и несобственно-утвердительных высказываний, выражающих побуждение, встречающихся в естественном диалоге;
- 2 устанавливаются тенденции, проявляющиеся при выражении побуждения косвенным способом;
- 3 описываются наиболее частотные формы прямого и косвенного побуждения, встречающиеся в естественном диалоге.

Теоретическая и практическая значимость работы. Диссертация подтверждает некоторые теоретические положения, ранее

сформулированные в работах отечественных авторов по проблемам изучения речевых актов побуждения. Результаты исследования могут быть полезны для последующей разработки принципов и приемов семантико-прагматического анализа побудительных высказываний. Отраженные в работе наблюдения могут быть использованы при создании специальных курсов и семинаров по прагматическому синтаксису, в преподавании русского языка, а также для дальнейшего изучения речемыслительной деятельности индивида и актов речевой коммуникации в деятельности человека.

Апробация работы.

Материалы диссертации обсуждались на заседании кафедры русского языка КГПУ им. К.Э. Циолковского. Основное содержание работы отражено в 5 публикациях по теме диссертации.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения и библиографии. Общий объем работы 191 страница, библиография содержит 232 наименования.

Содержание работы.

Во введении определяется предмет исследования, обосновывается выбор темы и ее актуальность, определяются цели и задачи исследования, теоретическая и практическая значимость работы, характеризуется языковой материал и методы исследования, использованные в диссертации. Во введении излагаются также теоретические положения, связанные с исследованием высказываний, возникающих в ходе побудительного речевого акта как объекта лингвистического изучения, содержится характеристика подходов к проблеме «речевой акт» в лингвистической литературе.

В данной части работы определяется также, что мы понимаем под термином «речевой акт», поскольку до сих пор не выработан единый термин, который отразил бы суть этого лингвистического явления. Анализируются различные терминологические обозначения данного объекта и определения, отмеченные в научной литературе.

В первой главе диссертации «История изучения высказываний с точки зрения их коммуникативной направленности» рассматриваются способы описания высказываний по целеустановке.

Изучение высказываний по целенаправленности в мировой лингвистике имеет довольно долгую историю. Первые опыты описания относятся еще к античности, хотя в этот период времени высказывания описывались в основном «в разрезе их литературно-художественной специфики, ...а не как определенные типы высказываний»¹. Эта работа проводилась с чисто практической целью и была связана с потребностями риторики и ораторского искусства. Хотя первые опыты описания высказываний по целеустановке относятся к античности, тем не менее эта работа продолжается и в настоящее время, причем научными школами разных стран предлагаются различные пути решения этой задачи.

В славянской лингвистике отсутствует единый взгляд на классификацию высказываний по целенаправленности. Два различных подхода демонстрируют русская и чешская школы, что нашло отражение в академических грамматиках русского языка, изданных в нашей стране в 1970 году и в Праге в 1979 году.

Отечественная лингвистика традиционно выделяет два вида речевых намерений (установок): сообщение (или передача информации) и вопрос (или запрос информации). Чешская школа выделяет четыре типа высказываний: вопросительные, повествовательные, побудительные и оптативные. Система из четырех классов представлена и в последней академической грамматике русского языка под ред. Н.Ю. Шведовой, изданной в 1980 году.

Кроме традиционных подходов к описанию высказываний по целеустановке в последнее время получили распространение новые, связанные с появлением принципиально иной концепции выделения и

¹ Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Эстетика словесного творчества. – М., 1979. – С. 237.

описания типов высказываний по целенаправленности – теории речевых актов.

Появившись на Западе, эта концепция получила затем широкое распространение и в отечественной науке. Принципиальное отличие этого нового подхода к описанию высказываний заключается в том, что при таком подходе учитываются экстралингвистические факторы, характеризующие конкретную ситуацию употребления высказывания и оказывающие существенное влияние на значение высказываний. Теория речевых актов базируется на понимании слова как действия, равносильного любому другому действию, совершаемому человеком, и является таким образом, одним из вариантов деятельностного подхода в лингвистике.

В данной главе рассматривается создание классификации высказываний по целеустановке в отечественной науке (в рамках традиционного подхода) исследования М.В.Ломоносова, послеломоносовские классификации, работы А.А.Шахматова, А.М.Пешковского. Устанавливается, что современная лингвистика оперирует в основном понятиями «предложение» и «высказывание». Предложение является объектом изучения с точки зрения языка, и его функции рассматриваются «как конструктивно-синтаксические способы выражения им своего типового значения»¹. Именно предложение и описывала традиционная синтаксическая наука. «Расширение пределов наблюдения, включение в них средств выражения коммуникативных намерений связанных с иерархизацией элементов смысла, потребовало введения понятия «высказывание», обозначившего предложение в новом объеме с дополнительной информацией о ситуации общения»²

В теории речевых актов высказыванием называют продукт речевой деятельности говорящего, осуществляемой в определенных условиях

¹ Золотова Г.А. Очерки функционального синтаксиса русского языка. – М., 1973 – С. 331.

² Белошапкова В.А. и др. Современный русский язык. – М., 1977. – С. 143

общения с особой коммуникативной целью. Однако нельзя сказать, что, анализируя предложения, лингвисты имеют дело с «чистым» предложением. Было отмечено, что в лингвистике объектом описания является на самом деле не предложение, а некий гибрид предложения и высказывания. Так, в любое описание синтаксиса входит «классификация по цели высказывания (это деление предложений на утвердительные, вопросительные, побудительные)»². Характеризуя предложение с точки зрения интонации, с которой его произносит говорящий, лингвисты также обращаются к термину «высказывание». Классификация предложений и классификация высказываний, разрабатываемые традиционной синтаксической наукой и теорией речевых актов, при очевидном наличии серьезных отличий в методах и подходах к объекту исследования имеют целый ряд общих черт, взаимно дополняя друг друга.

В этой главе анализируются классификации высказываний по целенаправленности, представленные в академических грамматиках русского языка. Устанавливается, что основанные на описании формальных типов высказываний (на синтаксическом, т.е. внутриязыковом описании) академические классификации не обошлись без применения экстралингвистических критериев для дифференциации типов высказываний. Однако полный переход к прагматическому описанию высказываний был осуществлен только в русле теории речевых актов.

В этой же части диссертации рассматриваются основные положения теории речевых актов, показывается использование данной теории в отечественной лингвистике. Устанавливается, что пристальное внимание к различного рода характеристикам участников речевого акта и экстралингвистическим факторам в целом составляет основное отличие подхода, используемого теорией речевых актов, от подхода академических грамматик. Если последние стремятся установить «способности»

² Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью. – М., 1985. – С. 4.

высказывания служить той или иной коммуникативной цели. исходя из их (высказываний) структуры, то последователи теории речевых актов обращаются главным образом, к анализу факторов ситуации общения. а лишь затем исчисляют типы высказываний, способных обслуживать ту или иную ситуацию общения.

Во второй главе «Речевой акт побуждения» конкретизируется представление о побуждении как классе речевых актов, исследуются виды побуждения, дается характеристика ситуации того или иного вида побудительного речевого акта. Устанавливается, что каждый вид побуждения обладает определенными признаками. Эти признаки самые различные некоторые из них существенны в одной ситуации и не существенны в другой Из всех различных признаков преобладающим будет признак «отношение говорящего (далее – Г) к действию». на основании которого рассмотренные нами виды побуждения можно разделить на три основные группы категорический, смягченный и нейтральный типы

Побуждающие речевые акты. приказ, требование, распоряжение, запрещение – объединяются общей семой «Я требую обязательного исполнения действия» и являются категорическим типом побуждения

Вторая группа видов побуждения объединяет просьбу и мольбу. Эти виды побуждения включают в себя сему «Я хочу исполнения действия» и относятся к смягченному типу побуждения.

Третью группу составляют совет, рекомендация, предостережение, предложение, которые объединяются общим семантическим элементом «Я считаю целесообразным исполнение предлагаемого действия» (нейтральный тип побуждения). В главе рассматриваются побудительные речевые акты относящиеся к перечисленным выше группам

¹ Термины категорический, смягченный, нейтральный типы взяты у И.С. Андреевой / Андреева И.С. «Повелительное наклонение и контекст при выражении побуждения в современном русском языке» Автореф. дисс. канд. филолог. наук. – Л., 1971. – С. 48 – 57

Речевой акт побуждения совершается всюду в нашей повседневной жизни: в официальной и бытовой сфере. В повседневной жизни человек общается с разными людьми, различающимися по родственным связям, общественному положению, возрасту и степени знакомства.

В силу своих особенностей речевой акт побуждения в большей части имеет место в диалогической речи, где побуждение в основном используется в реплике-стимуле.

При рассмотрении средств выражения побуждения в русском языке, выясняется, что они многочисленны и разнообразны. Одни из них мы можем назвать специфическими, это такие конструкции, которые всегда при всех условиях являются побудительными. Другие же неспецифическими, это такие конструкции, которые могут быть побудительными или непобудительными в зависимости от ситуации.

Специфическими побудительными конструкциями являются: 1) формы повелительного наклонения, 2) побудительные междометия, 3) перформативные высказывания глагольных и именных классов.

К специфическим побудительным конструкциям можно отнести формы сослагательного наклонения, изъявительного наклонения, прошедшего времени глаголов, 2 л. настоящего и будущего времени, некоторые типы номинативных, вопросительных предложений, некоторые слова категории состояния.

В третьей главе «Способы выражения прямого побуждения, встречающиеся в устной речи калужан» рассмотрены средства выражения прямого побуждения, встречающиеся в естественном диалоге.

Речевые акты совета, рекомендации, предложения включают в себя элемент: **я считаю целесообразным для адресата (далее – А) исполнение/неисполнение предлагаемого действия.**

Все перечисленные выше речевые акты обязательно учитывают интересы А, т.е. предполагают, что каузируемое действие совершается в пользу адресата. Это их общая черта, в этом их сходство.

При просьбе Г ниже А, Г зависим от А. Просьбы предполагают, что каузируемое действие совершится в пользу Г.

Большинство исследователей выделяют 9 видов побуждения (просьба, мольба, совет, рекомендация, предложение, предостережение, требование, приказ и запрещение).

Однако, мы установили, что в устной речи калужан наиболее употребительными являются только 5 видов прямых речевых актов (просьба, совет, рекомендация, предложение, предостережение).

Некоторыми исследователями (например, Формановской, Лобановой, Слесаревой и др.) выделяется 14 видов средств выражения побуждения. Однако, наши наблюдения показали, что в устной речи калужан для выражения названных речевых актов используются в основном формы довательного наклонения (далее – ФПН) 2 л. ед. и мн. числа, перформативные высказывания, высказывания с формами сослагательного наклонения.

В данной главе сделаны выводы о том, что ФПН 2 лица единственного и множественного числа являются универсальным средством выражения всех рассмотренных нами видов прямых речевых актов (кроме предостережения) и могут использоваться в любой обстановке.

(В магазине):

- Купи эту шляпку. Она тебе очень идет (совет); (мать – ребенку): Не беги так быстро. Устанешь (совет);

(Молодая хозяйка – пожилой женщине):

- Куда ж вы пойдете такую темень? И дождь поливает как из ведра. – ничего, как –нибудь доберусь! – А то почуйте у нас, места всем хватит (предложение);

(Учитель – ученику):

- Расскажи мне честно, не бойся, как же было дело. Кто же первый начал драку? (просьба);

(Мать – дочери):

- Жизнь, конечно, она сложная. А что сделаешь? Помирись ты все же с мужем. Он какой – никакой, а все же муж. Помирись, я тебя прошу (просьба).

В естественном диалоге реже встречаются перформативные высказывания. Перформативные речевые акты чаще встречаются в официальной обстановке.

(Учитель – родителям ученика):

- Убедительно советую вам: займитесь воспитанием вашего сына. Может быть еще не поздно. (Совет).

(Методист – заместитель директора по учебно-воспитательной работе):

- Я Вас, конечно, понимаю. Составить расписание, соблюдая все нормы, очень сложно. Вышел «Вестник образования» № 4. Я очень рекомендую Вам его прочитать. Думаю, Вы для себя найдете много полезной информации. (Рекомендация).

(На городском собрании в управлении образования по вопросам проведения ЕГЭ):

- Предлагаю прекратить прения. Давайте попытаемся все-таки найти общее решение. (Предложение).

(На совещании в управлении образования по вопросам проведения ЕГЭ):

- Мы уже эту проблему не раз обсуждали. Эти теперь дискуссии ни к чему не приведут. Я прошу вас не шуметь и не возмущаться. (Просьба).

Для выражения побуждения в естественном диалоге часто встречаются предложения с существительными приказ, просьба, совет, предложение, входящие в сложные конструкции, которые состоят из двух предикативных единиц: единицы с номинативным предикатом и единицы с предикатом ФПН или спрягаемой формой глагола изъявительного либо сослагательного наклонения.

Эти две предикативные единицы могут не объединяться в коммуникативном акте и составлять два связанных между собой высказывания, входящие в одно сложное синтаксическое целое:

(Из разговора двух подруг):

- Ты очень эмоциональный человек. Хочу дать тебе один совет: живи и радуйся жизни. Слишком часто мы на все обращаем внимание. (Совет).

(Учитель – ученикам):

- Вы, я вижу, совсем уже устали. Вряд ли мы с вами сегодня сможем хорошо отрепетировать. У меня к вам предложение: давайте-ка завтра порепетируем после уроков. Время у нас с вами еще есть. (Предложение).

(На рынке. Из разговора двух женщин):

- Михална, пригляди за товаром. Я мигну. А еще Сашка мой должен подойти. У меня к тебе просьба: на, отдай ему деньги. (Просьба).

В устной речи калужан встречаются номинативные конструкции с синтаксическими синонимами. Синонимичными номинативными конструкциями являются глагольно-именные словосочетания:

(Женщина - зашедшей соседке):

- Пройди, посиди.

- Да некогда. Я вот зашла к тебе с просьбой: деньгами не выручишь. (Просьба).

(Из разговора двух коллег):

- Всякое в жизни бывает, не надо принимать все так близко к сердцу. Примите мой дружеский совет: идите домой, выпейте что-нибудь успокоительного и постарайтесь уснуть. (Совет).

Номинативная конструкция Мое предложение, включающее притяжательное местоимение + существительное, может стоять в начале или в конце предложения. Что касается конструкции типа У меня просьба и глагольно-именных словосочетаний, то они занимают препозитивное

положение по отношению к предикативной единице, включающей спрягаемую форму глагола.

При номинативной конструкции в большинстве случаев Г обозначается эксплицитно:

У меня просьба

Мой совет

У меня предложение

(Брат – сестре):

Мой тебе совет: не давай матери вмешиваться в вашу личную жизнь.

(Совет).

(Внук – бабушке):

- **Бабуль, мама пришла что-то вся заплаканная. У меня к тебе проси.ба: я сбегая в магазин, а ты разузнай, что там случилось?** (Просьба).

В устной речи наблюдаются высказывания с формами сослагательного наклонения, при этом Г обычно выражает необходимость поправить существующую в настоящем времени ситуацию в лучшую сторону. Наблюдения показывают, что речевые акты с формами сослагательного наклонения используются в неофициальной обстановке.

(Жена – мужу):

- **Бросил бы ты курить, пока астма совсем бы тебя не задушила.**

(Совет).

(Из разговора двух соседок):

- **Зашла бы хоть поболтать. Живем рядом и не видимся. Во жизнь!**

- **Что поделаешь? Работа, семья. Телевизор посмотреть некогда.**

(Предложение).

Самым употребительным в естественном диалоге является речевой акт просьбы. Являясь одним из участков поля побуждения, он обладает специфическим набором семантических признаков. В естественном диалоге просьба проявляется как побуждение что-то сделать и как побуждение не

делать. Просьба не делать отличается дополнительными смысловыми компонентами.

1. Хочу, чтобы ты не делал чего-то, что может быть для меня плохим.

2. Говорю, потому что хочу, чтобы этого не делал.

3. Не знаю, согласишься ли ты этого не делать, потому что не обязан делать это или не делать.

4. Мыслю, что ты можешь этого не делать (совершение этого не является для тебя жизненной необходимостью, с моей точки зрения).

5. Допускаю, что ты способен или намереваешься это сделать (как сознательное причинение мне зла или без понимания, учета того, что такое действие для меня имеет дурные последствия).

Например: Не приглашай Наташу, пожалуйста, она всех заговорит; Прошу тебя, не уходи из дома сегодня вечером! Пожалуйста, не открывай окно; Ради бога, не рассказывай об этом отцу.

В этих случаях говорящий просит не совершать то действие, которое предполагается как возможное, как обычно происходящее и т.д. Возможна также ситуация, когда говорящий просит прекратить действие, которое партнер уже совершает. Например: **Ты мог бы не курить в комнате?** Просить не делать то, что партнер не делает или не собирается делать – либо странно и ненормально, либо подстрекательство к действию, которое партнеру и в голову не приходит, типа: **Не думай об обезьяне, не садись на злую собаку и т.д.**

Таким образом, хотя просьба не делать не отличается от первой только наличием **не**, в ней присутствует помимо отрицания, дополнительный компонент, не свойственный «положительной» просьбе:

Мыслю (или вижу), что ты склонен, намереваешься это сделать (или уже делаешь).

Имея почти идентичный набор моделей прямого и косвенного выражения, эти два типа просьбы различаются своей привязанностью к определенным формам вида: просьба не делать выражается только

несовершенным видом предиката исполнения. Просьба без отрицания за определенным видом не закреплена.

У некоторых речевых актов вмешательство отрицания порождает четкое другое значение, которое занимает определенное место в «списке» частных семантических проявлений императива: приказ с отрицанием – запрещение, совет с отрицанием – предостережение / здесь, впрочем, нет полного семантического тождества/. Просьба с отрицанием может остаться просьбой, хотя при некоторых семантических условиях ее нельзя четко отграничить от совета и предостережения.

Предостережение совершается в интересах собеседника, как и совет. Но предостережение не обязательно тождественно совету с отрицанием: предостережение предупреждает о возможной опасности, неприятности, грозящей собеседнику, но не всегда называет то действие, которое он не должен совершить для избежания опасности. Предостережение часто выражается глаголом, называющим действие, произвольного характера.

Ср.: **Покажись-ка ты хорошему врачу /совет/. Не читай при плохом свете – испортишь глаза /совет/.**

- Не отступись! Не урони что-нибудь в темноте! Не простудись! Не унидай! Не забудь билеты! Не потеряй деньги! Не обожгись! /предостережение/. Чтобы перевести предостережение в совет не делать, надо сказать так: **Не ходи, не глядя под ноги. Не одевайся слишком легко /не стой на сквозняке/ и т.п. Не хватайся за горячее и т.д.**

В некоторых случаях просьба не делать не отграничивается от предостережения, если: а/ совпадают интересы обоих коммуникантов. б/ действие носит произвольный характер: **Ты уж, пожалуйста, не влюбляйся в нее, будем все несчастны.** Такие высказывания нельзя с точностью отнести к просьбе, совету или предостережению. Наблюдается семантическая нейтрализация в зоне трех частных семантических проявлений императива.

В зависимости от наличия отрицания высказывания просьбы сочетаются с разными распространителями, а при одних и тех же распространителях, как правило, выражают различные смыслы. Так, высказывание – **Прошу тебя, не делай это из-за меня** – может быть истолковано:

1). Я не хочу, чтобы ты делал это, руководствуясь моими интересами. Но против действия говорящий не выражает.

2). Я не хочу, чтобы ты это делал. Считаю, что ты можешь это делать, так как я прошу об этом. Совершение этого действия мне приятно.

В других случаях, когда такой двусмысленности нет, отрицательный императив просьбы, как правило, заключает в себе не побуждение не делать, а побуждение руководствоваться в действии другими мотивами.

Например: **Не говори это из упрямства, прошу тебя. Не стремись к этой должности из тщеславия и т.д.**

Таким образом, наличие отрицания при императиве просьбы вносит довольно сложные отношения глагола с его распространителями.

В естественном диалоге часто употребляются прямые речевые акты просьбы, совета, предостережения, предложения.

В четвертой главе «Способы косвенного побуждения, встречающиеся в устной речи калужан» анализируются наиболее частотные формы косвенного побуждения в естественном диалоге. Рассматриваются несобственно-вопросительные и несобственно-утвердительные высказывания.

В разделе главы «Несобственно-вопросительные высказывания как косвенные речевые акты» устанавливается, что выбор косвенного способа побуждения (в форме вопроса) не всегда мотивируется стремлением

говорящего быть более вежливым.¹ Так, с одной стороны, в устной речи мы встречаем эмоционально-окрашенные вопросительно-побудительные высказывания, которые отражают недовольство, раздражение, негодование говорящего или его ироничное отношение к адресату (**Ты будешь заниматься или нет? Может быть, вы прекратите ругаться?**). Такие высказывания часто выражают требование или приказание.

С другой стороны, выбор косвенной формы может определяться объективными причинами. Так, если говорящий побуждает адресата к действию, не очевидному и не ожидаемому для них обоих, например, к действию, которое не входит в круг обязанностей последнего, если говорящий просит об одолжении, он, следуя этикетным нормам, должен использовать только вопросительно-побудительное, а не собственно побудительное (императивное) высказывание (**Вы не могли бы немного подвинуться?; Извините, Вы не подадите мой чемодан с полки?**) В то же время если речь идет о действиях, входящих в обязанности исполнителя, у говорящего есть выбор: ограничиться ли прямыми способами побуждения (**Дайте, пожалуйста, два пакета молока /Пожалуйста, два батона/ Будьте добры, килограмм лука**), т.е. быть нейтрально вежливым, или же прибегнуть к косвенному способу (**Не могли бы Вы дать мне два пакета молока?; Не будете ли Вы так любезны дать мне два батона?**), т.е. повести себя подчеркнуто вежливо или даже сверхвежливо.

Отмечается, что «сверхвежливые» формы, типа **Не будете ли Вы так добры...?; Не будете ли Вы так любезны...?; Вас не затруднило бы...?** для современного речевого общения в целом не характерны. Подобные речевые клише очень редки. Наблюдения показывают, что, сохраняясь в среде образованной части старшего поколения как вежливая норма, они

¹ В этой связи хочется отметить верное наблюдение (Бердник Л.Ф. Вопросительно-побудительные предложения в современном русском языке // РЯШ. 1989, №2. – С.91): побуждение в форме вопросительного предложения неоднозначно – либо более жестко, категорично, либо более мягко по сравнению с побуждением в форме императивного предложения.

воспринимаются в среде среднего и молодого поколения наших современников как несовременные, старомодные. Последние, если и употребляют такие высказывания, то только с целью комического эффекта или с целью выразить свое ироническое отношение к собеседнику.

(Муж – жене):

- Интересно, сударыня, не найдете ли возможным объяснить откуда это мы в столь поздний час?

(В больнице сын больного отца обращается к врачу):

-Извините, доктор, не найдете ли возможным уделить мне пару минут.

Выявляется, что есть виды побуждения, которые не могут быть выражены косвенным образом (в форме вопросительного предложения). Это разрешение, наставление, мольба, предупреждение, призыв и запрещение. Названные речевые акты: 1)либо не предполагают альтернативности в поведении адресата (мольба по субъективным причинам, запрещение – в силу объективных причин). 2)либо несовместимы с «отрицательным эмоциональным зарядом» (мольба, призыв), 3) либо используют другой способ косвенного выражения (разрешение, наставление, предупреждение, запрещение).

Рассматриваются побудительные речевые акты, для которых стандартной формой выражения является именно вопросительное предложение. Таковы речевые акты просьба о разрешении: **Могу ли я от Вас позвонить?; Можно мне воспользоваться вашей книгой?.**

Устанавливается, что большинство вопросительно-побудительных высказываний репрезентирует речевые акты некатегорического побуждения. Среди таких речевых актов чаще других форму вопроса эксплуатирует речевой акт просьбы как 1) предполагающий альтернативность в поведении адресата и 2) совместимый с «отрицательным эмоциональным зарядом».

(В троллейбусе):

-Вы не могли бы открыть люк?

(На вокзале):

- **Купишь мне билет? Вот деньги.**

(Из разговора двух подруг):

- **Ты действительно собираешься уйги к нему?**

Вопросительно-побудительные высказывания могут представлять речевые акты категорического побуждения – приказание, требование (в случае эмоциональной реакции говорящего на не удовлетворяющую его ситуацию).

Выявлено, что речевые акты избирательны по отношению к косвенным способам выражения. Например, просьба – речевой акт, наиболее активно использующий форму вопроса, тем не менее проявляет известную избирательность. В естественном диалоге нам не встретились речевые акты просьбы, которые выражались бы посредством вопросительных высказываний с начальным «Почему бы тебе...» или высказываний с перфектным глаголом в форме прошедшего времени (**Пошли; Ну что, понесли?**).

В разделе главы «**Несобственно-утвердительные высказывания как косвенные речевые акты**» рассмотрены наиболее частотные типы утвердительных высказываний, выражающих побуждение в естественном диалоге. В устной речи калужан встречаются существующие в русском языке два типа таких высказываний: а) **отрицательно-оценочные** (содержащие отрицательную оценку действий адресата) и б) **нейтрально-оценочные** (не содержащие отрицательной оценки действий адресата). Цель первых - побудить адресата скорректировать свои действия.

Среди высказываний с отрицательной оценкой в естественном диалоге встречается тип высказываний, сопровождающихся «отрицательным эмоциональным зарядом». Они отражают недовольство, раздражение говорящего по поводу действий адресата или по поводу их последствий (**Дел, ты уже замучил всех своими нотациями; Вы своей сумкой весь проход загородили.**)

В естественном диалоге нами не наблюдались следующие виды косвенного способа (использование повествовательных предложений с формами изъявительного и сослагательного предложений) побуждения: мольба, призыв, требование. По сравнению с вопросительными высказываниями, которые используются для выражения определенных видов побуждения, утвердительные высказывания соответствуют большему числу побудительных речевых актов. Например, утвердительные высказывания используются для выражения наставления (**За обедом не разговаривают**); предупреждения (**Кирюш, машина!**); запрещения (**Нечего на меня кричать**).

При нашем анализе утвердительных и вопросительных высказываний, выражающих побуждение в естественном диалоге, обнаружилось еще одно существенное отличие между ними. Косвенный способ (утвердительные высказывания с формами изъявительного наклонения) широко используется в устной речи при выражении такого вида категорического побуждения, как приказание ¹: **Вы должны будете отвезти табель в бухгалтерию и забрать у них тарификацию; Пишем, пишем, не отвлекаемся; Вам следует написать объяснительную записку; Тебе нужно будет переделать сочинение. Оно у тебя не по теме; Прекратили разговоры. Сели и слушаем.**

Установлено, что среди выражающих побуждение несобственно-утвердительных высказываний с формами изъявительного наклонения в естественном диалоге преобладают «ты»-ориентированные. они разнообразнее и многочисленнее. Этот факт – следствие проявления прагматического «естественного отбора». «Ты»-высказывания ближе к императивам, чем «я»-высказывания: адресованность их исполнителю побуждения очевиднее, поскольку она морфологизована.

¹ Вопросительные высказывания способны выражать приказание, только если они эмоционально негативно окрашены: **Ты будешь заниматься или нет?**

В устной речи выделяется особый тип выражающих побуждение утвердительных высказываний – высказывания-сигналы, формирующиеся из выражений разных групп - «я»-ориентированных высказываний с формами настоящего времени, «ты»-ориентированных высказываний с формами прошедшего времени, «я/ты»-неориентированных высказываний.

Употребительными в естественном диалоге являются следующие типы утвердительных высказываний:

«ты»-ориентированные высказывания – **Вы можете идти** (= «Идите»), используется в официальной обстановке, выражает разрешение; **Нечего на меня кричать!** (= «Не кричи на меня») (неофициально фамильярный), выражает запрещение. Модель «Нечего + инфинитив (несовершенного вида)»; **Пошли с нами за ягодами!** (= «Пойдем с нами за ягодами») (неофициальный), выражает приглашает, предложение к совместному действию; **Начали!** (= «Начинайте!»), **Побежали!** (= «Бегите»), выражает сигнал к началу действия;

«я»-ориентированные высказывания – **Я вас больше не задерживаю** (= «Идите»), официальная формула, выражающая разрешение; **Я вас слушаю** (= «Говорите»), официальная формула, побуждающая адресата к началу речевого действия; **Слушаю вас** (= «Говорите») – сигнал к началу или продолжению речевого действия при очном общении в официальной обстановке, при телефонном общении: **Прошу (вас / тебя)** (= «Проходите» / «Садитесь» / «Берите»), выражает приглашение, предложение;

«я/ты»-неориентированные высказывания - **Пожалуйста** (= «Проходите» / «Садитесь» / «Берите»), выражает приглашение, предложение; - **Можно мне завтра вам позвонить?** – **Пожалуйста.** (= «Позвоните»), выражает разрешение; - **Мам, можно я погуляю?** **Я уже сделал уроки.** – **Можно.** (= «Иди»), - **Нет / Нельзя,** выражает разрешение / запрещение; **К сожалению, наше время истекло. Подведем итог нашего урока** (= «Заканчиваем наш урок») – сигнал к прекращению действия адресата.

Установлено, что большинство «я/ты»-неориентированных утвердительных высказываний, выражающих побуждение, предполагает для адресата не знание конкретных речевых образцов для выражения определенных коммуникативных намерений, а умение извлекать из дискурса-диалога скрытые смыслы-имплицатуры (**Женщина! Вы сдачу не взяли; Ребята! Звонок уже прозвенел; Сань, ты же не стеклянный!**). Такие высказывания представляют собой реакцию говорящего на реальную или потенциальную ситуацию, не соответствующую нормальной, эталонной.

Выявлено, что побуждение к совместному действию может быть выражено двойкой: несобственно-вопросительными высказываниями (**Может быть, погуляем?**) и несобственно-утвердительными высказываниями (**Пошли за ягодами.**)

Условия, в которых предложение приобретает вторичную побудительную функцию, имеют два аспекта – прагматический и грамматический. Прагматический аспект подразумевает наличие речевой побудительной ситуации. Грамматический аспект подразумевает комбинации следующих факторов:

- эксплицитная / имплицитная адресованность содержания предложения исполнителю ответного действия;

- эксплицитная / имплицитная модальность предложения (модальные рамки «не – ли», «не – бы», «почему бы – не», подчиняющие модальные предикаты должен, следует и др.);¹

- включенность / исключенность адресата из семантической структуры предложения

1 несобственно-вопросительные предложения: обязательная включенность адресата в состав «внутреннего субъекта» субъекта диктуемой части предложения (**Нельзя ли потише?; Куда ты несешься?** и др.), возможная включенность в него самого говорящего (**Может быть, погуляем?**), при исключенности других субъектов:

др.), возможная включенность в него самого говорящего (Может быть, погуляем?), при выключенности других субъектов;

2 несобственно–повествовательные предложения: необязательная включенность адресата в состав «внутреннего субъекта»:

а) включенность адресата (Напрасно ты это делаешь; Вы можете идти);

б) выключенность адресата (За обедом не разговаривают); возможная включенность говорящего (Я вас слушаю; Пошли за черникой); возможная выключенность адресата и говорящего из «внутреннего субъекта» предложения (Что-то дует; Ребята! Звонок уже прозвенел!).

В заключении диссертации даны общие выводы. Отмечается, что побуждение – класс «сильных» речевых актов, предполагающих (так же, как и вопрос и обращение) «обратную связь» между адресатом и говорящим. Установлено, что для различения видов побуждения самыми существенными являются следующие семантические критерии:

1. значимость/незначимость для ситуации побуждения соотношения социальных статусов Г и А;
2. наличие/отсутствие у Г права побуждать А к исполнению каузируемого действия;
3. представление о том, в чьих интересах (Г или А, или Г и А) совершение/несовершение каузируемого действия.

Установлено, что вежливость - не единственный мотив использования косвенных способов побуждения.

Обнаружены виды побуждения, которые не могут быть выражены косвенным способом, - речевые акты «мольба» и «призыв».

Несобственно-утвердительные высказывания реализуют большее количество видов побуждения. Для ряда побудительных речевых актов (просьба о разрешении, просьба дать совета, «побуждение-сигнал») форма вопросительного или повествовательного предложения (часто наряду с формой императивного предложения) является узуальной. Некоторые виды побуждения (разрешение, наставление, предупреждение, запрещение) в

качестве косвенного способа выражения используют только форму повествовательного предложения.

В естественном диалоге в сфере косвенного побуждения действует прагматический «естественный отбор» количественно преобладают несобственно-утвердительные «ты»-ориентированные высказывания с формами индикатива. В сфере косвенного побуждения заметна тенденция к избирательности, которую проявляют речевые акты по отношению к языковым моделям.

Косвенные побудительные высказывания, встречающиеся в устной речи калужан, различаются по степени употребительности. Среди несобственно-вопросительных высказываний самая высокая степень употребительности у речевого акта просьбы, среди несобственно-утвердительных высказываний – у речевых актов разрешения, запрещения и приглашения.

Наблюдения за функционированием разных типов высказываний для выражения как прямого, так и косвенного побуждения, укрепили нас в представлении о побудительной речевой ситуации как о решающем факторе для определения побудительного значения высказывания.

Побудительная речевая ситуация является индикатором для определения побудительной функции той или иной языковой единицы. Она представляет собой «сильный контекст», в котором даже утвердительные высказывания, по определению относящиеся к классу «слабых речевых актов, приобретают признаки «сильных» речевых актов».¹

Рассмотрена вся совокупность способов выражения каждого вида побуждения, встречающегося в естественном диалоге. Наши наблюдения показывают, что одинаково частотно употребленне в устной речи калужан как

¹ Побудительный контекст подчиняет своей модальности любые языковые единицы. Так, например, даже незначительные части речи – частицы и междометия, употребляясь в побудительной функции, приобретают несвойственные им признаки частей речи с номинативным значением: выступают как функциональные заместители императивов с определенным лексическим значением: Ну ... (= «Продолжай говорить»); «Пожалуйста» (= «Проходите» / «Садитесь» / «Берите»).

показывают, что одинаково частотно употребление в устной речи калужан как прямых, так и косвенных речевых актов. Как отмечалось, в выражениях среди косвенных выражений в естественном диалоге часто используются утвердительные высказывания (речевые акты разрешения, запрещения, приглашения, предупреждения, наставления, приказания).

Наиболее употребительной формой прямого побуждения в естественном диалоге является форма повелительного наклонения 2-го лица единственного и множественного числа.

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

1. Иосифова В.Е. Наиболее частотные формы употребления речевого акта совета в естественном диалоге. // Актуальные проблемы социогуманитарного знания. Сб. научных трудов. – М., 2005, №30.–С. 51– 60.

2. Иосифова В.Е. Речевой акт просьбы в естественном диалоге. // Актуальные проблемы социогуманитарного знания. Сб. научных трудов. – М., 2005, №30. – С. 38 – 51.

3. Иосифова В.Е. Употребительность прямых и косвенных речевых актов, выражающих побуждение, в естественном диалоге. // Актуальные проблемы социогуманитарного знания. Сб. научных трудов. – М., 2005, №30. – С. 30 – 38.

4. Иосифова В.Е. Наиболее частотные формы употребления речевого акта предостережения в естественном диалоге. // Актуальные проблемы социогуманитарного знания. Сб. научных трудов. – М., 2005, №32.–С. 88– 92.

5. . Иосифова В.Е. Наиболее частотные формы косвенного побуждения в живой разговорной речи калужан. // Актуальные проблемы социогуманитарного знания. Сб. научных трудов. – М., 2005, №32.– С.92–101.

Отпечатано в типографии "Мистер Принт"
248000, Калуга, ул. Ленина, 100, тел./факс: (4842) 56-58-35



21687

РНБ Русский фонд

2006-4

17889