

ЕРЕВАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АДАМЯН ВЕРА АРТУРОВНА

РЕЧЕВОЙ АКТ ПРОСЬБЫ В РУССКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата филологических наук по специальности

10.02.04 - «Славянские языки» (русский язык)

Научный руководитель:
доктор филологических наук,
профессор Л.Г. Брутян

ЕРЕВАН – 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИЗУЧЕНИЯ РЕЧЕВОГО АКТА	
ПРОСЬБЫ	11
1.1. Антропоцентрическая научная парадигма	11
1.2. Прагматика как направление антропоцентрической научной парадигмы.....	13
1.3. Теория речевых актов как один из источников прагматики	14
1.4. Речевой акт и смежные с ним понятия	18
1.5. Категория вежливости и речевой этикет	23
1.6. Просьба как императивный жанр.....	30
1.7. Речевой акт просьбы как разновидность директивов	32
1.8. Просьба в контексте диалогического дискурса	37
1.9. Перформативные просьбы	45
1.10. Косвенный речевой акт просьбы.....	47
ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ.....	54
ГЛАВА II. РАЗНОВИДНОСТИ ПРОСЬБЫ. ПРОСЬБА В СВЕТЕ ПРАГМАТИЧЕСКОГО И ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	56
2.1. Косвенная просьба как дискурсивная стратегия.	56
2.2. Вербальные и невербальные просьбы. Нестандартные просьбы.....	65
2.3. Просьба в письменном дискурсе	67
2.4. Реакция на просьбу	70
2.5. Просьба в свете социопрагматических факторов	79
2.5.1. Выражение просьбы в зависимости от социального статуса, возрастных особенностей и характера взаимоотношений коммуникантов	80
2.5.2. Речевой акт просьбы в мужском и женском дискурсе.....	86
2.5.3. Речевой акт просьбы в сфере обслуживания	93
ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ.....	98

ГЛАВА 3. СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ	100
3.1. Прямые способы выражения речевого акта просьбы.....	100
3.1.1. Императивные конструкции	101
3.1.1.1. Императивные конструкции без актуализаторов вежливости	103
3.1.1.2. Императивные конструкции с актуализаторами вежливости	112
3.1.1.3. Императивные конструкции с частицами волеизъявления	117
3.1.2. Перформативные просьбы	123
3.1.3. Неимперативные средства прямых способов воздействия на адресата (Неполные ситуативные предложения).....	127
3.2. Косвенные способы выражения речевого акта просьбы	128
3.2.1. Вопросительные конструкции	129
3.2.2. Повествовательные предложения	137
3.2.3. Побудительные предложения	143
ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ.....	145
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	147
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	154

Просите, и дано будет вам; <...> ибо всякий просящий получает.

Библия, Евангелие от Матфея

Могущественный и когда просит, принуждает.

Лаберий

ВВЕДЕНИЕ

С учетом господствующей сегодня антропоцентрической научной парадигмы в современном языкознании все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с теорией коммуникации, в частности, с теорией речевых актов.

Данное диссертационное исследование посвящено речевому акту просьбы в русской лингвокультуре. Выбор **темы** обусловлен важностью изучения, правильной интерпретации и использования речевых актов вообще и речевого акта просьбы, в частности. В рамках современной антропоцентрической парадигмы в языкознании изучение языка как действия, как речевых актов не вызывает сомнения и является насущно необходимым. В свете сказанного определяется **актуальность** данного исследования. В пользу насущной необходимости изучения речевых актов свидетельствует также высокая степень распространенности жанра диалога в условиях современной коммуникации и необходимость минимизации возможных конфликтов в процессе общения.

Объектом изучения в диссертационной работе является речевой акт просьбы. **Предметом** исследования являются языковые средства выражения речевого акта просьбы в свете прагмалингвистического анализа (структурные, семантические и прагматические характеристики).

Целью диссертационного исследования является изучение речевого акта просьбы в русской лингвокультуре, выявление особенностей выражения просьбы носителями данной лингвокультуры и в связи с этим – выявление специфики их менталитета. В связи с основной целью перед нами были поставлены следующие частные **задачи**:

1. на основе многочисленных дефиниций речевого акта просьбы выявить такую, которая станет рабочей в процессе исследования;
2. дифференцировать разновидности просьбы: прямая и косвенная, вербальная и невербальная, устная и письменная;
3. выявить особенности функционирования речевого акта просьбы в зависимости от социопрагматических факторов: возраста, пола, социального статуса участников коммуникации;
4. выявить типы моделей выражения просьбы в разных сферах общения, в частности, в сфере обслуживания (магазины, рынок, кафе, рестораны, гостиницы и т.д.);
5. выделить специфические речевые формулы, характерные для исследуемого речевого акта;
6. исследовать специфику выражения речевого акта просьбы в русском языке и выявить прямые и косвенные средства выражения просьбы;
7. описать лексико-грамматическую структуру исследуемого речевого акта.

В соответствии с задачами, поставленными в работе, нами были использованы следующие **методы исследования**:

1. метод сплошной выборки, использованный при отборе фактического языкового материала;
2. описательный метод, представляющий собой интерпретацию и классификацию собранного материала;
3. метод прагмалингвистического анализа, позволяющий проследить специфику функционирования языковых единиц с учетом разных прагмалингвистических факторов;
4. прагматический анализ, объясняющий значение языковых форм с позиции их использования в конкретном речевом акте;
5. контекстуальный анализ, дающий возможность рассматривать речевой акт просьбы в широком контексте;
6. дискурс-анализ, направленный на изучение языковых форм с точки зрения их использования в коммуникации;

7. метод соцопроса (в форме анкетирования и интервью), направленный на получение информации об основных формах выражения просьбы в разных сферах общения;

8. метод статистического анализа, использованный для определения частотности того или иного средства выражения речевого акта просьбы в русском языке.

Специфика настоящего исследования состоит в применении комплексного подхода к изучаемому объекту, предполагающего структурно-семантическое и прагма-лингвистическое описание речевого акта просьбы.

На защиту выносятся следующие **положения**:

1. Функцией речевого акта просьбы (наряду с остальными «директивными модальностями» – разрешением, предложением, приказом, советом и инструкцией) является побуждение адресата к определенному действию. Но в отличие от других актов, РА просьбы является универсальным речевым актом, поскольку аналогичное оформление могут иметь и другие речевые акты.

2. Дифференциация речевого акта просьбы происходит в «дискурсивном окружении» (по В.А. Звегинцеву), а оттенок побуждения может быть выявлен только в контексте.

3. В оформлении просьбы релевантными являются социопрагматические факторы: возраст, пол, образование, дистантный/недистантный характер речевого поведения коммуникантов, официальный/неофициальный регистр общения.

4. Для русского языка характерен разнообразный спектр морфолого-синтаксических моделей, в которых воплощается семантика просьбы.

5. Типичными для носителей русского языка являются императивные конструкции, вследствие чего основной тактикой воздействия на адресата являются прямые способы. В устном дискурсе грамматическим средством оформления просьбы является, прежде всего, побудительная интонация, в письменном – лексико-семантическая группа слов, указывающих на характер речевого акта.

6. В последнее время в русском речевом поведении наблюдается интенсификация категории вежливости и внедрение косвенных способов выражения просьбы. Наблюдается также определенная динамика в использовании речевого акта просьбы взамен «негативных жанров», таких как речевой акт приказа, требования.

Научная новизна работы обусловлена многоаспектным и комплексным подходом к исследованию речевого акта просьбы. Новым является и то, что исследование проводилось в русле лингвистической прагматики с применением прагматического, контекстуального и дискурсивного анализа. Впервые сделана попытка анализа и систематизации морфолого-синтаксических и лексико-семантических особенностей выражения речевого акта просьбы с учетом языковых и экстралингвистических факторов.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что данное исследование может в определенной степени заполнить лакуны, имеющиеся в теории речевых актов, в частности, более полно осветить речевой акт просьбы. **Практическое значение** работы состоит в том, что понимание речевого акта просьбы, правильное использование его и адекватная интерпретация могут минимизировать возможные конфликты в процессе коммуникации. Кроме этого, результаты исследования могут быть использованы в различных лекционных курсах и на семинарских занятиях по теории коммуникации и теории речевых актов, а также в учебных пособиях по теории коммуникации.

Методологической базой исследования являются основные положения теории речевых актов, разработанные в трудах основоположников теории речевых актов Дж.Остина, Дж.Серля и их последователей – Дж. Лакоффа, Г.П. Грайса, Т.Ван Дейка, Ф. Кифера, Р.Конрада, Дж.Н. Лича. При исследовании разных аспектов формальной и содержательной сторон речевых актов мы опирались на работы Н.Д. Арутюновой, А. Вежбицкой, Е.И.Беляевой, Н.И. Формановской и др. Стержневая в рамках теории речевых актов категория вежливости рассматривается с опорой на работы П. Брауна и С. Левинсона, Г.П. Грайса, Дж. Н.Лича, В.Е. Гольдина, Т.В. Лариной, С.Г. Тер-Минасовой и др. Теоретической основой диссертации послужили также труды в области коммуникативно-прагматической теории языка следующих лингвистов: Г.В. Колшанского, Е.В. Падучевой, Г.Г. Почепцова, И.А. Стернина, А.Д. Шмелева, Л.П. Крысина, А.А. Леонтьева, Е.В. Тарасова и др.

Материалом исследования послужили художественные произведения русских авторов преимущественно XX-XXI веков, кроме того, примеры, взятые из электронных ресурсов («Национальный корпус русского языка»), газеты и периодические издания, а

также образцы дискурса, взятые из наших наблюдений над живой речью. Общее количество проанализированных единиц – 1300.

Научная гипотеза работы заключается в том, что исследование речевых актов, в том числе речевого акта просьбы, должно проводиться исключительно в русле лингвопрагматики, с учетом как лингвистических, так и экстралингвистических факторов с обязательным применением прагматического, контекстуального и дискурсивного анализа. Исследование основано также на предположении о том, что под влиянием вышеуказанных факторов РА просьбы приобретает те или иные особенности.

Апробация работы. Диссертация обсуждалась и была рекомендована к защите на кафедре русского языкознания, типологии и теории коммуникации Ереванского государственного университета. Основные положения диссертации обсуждались на разных республиканских и международных научно-практических конференциях. По теме исследования опубликовано 7 статей.

В структурном отношении работа состоит из введения, трех глав, каждая из которых заканчивается выводами, заключения, списка использованной литературы, содержащего 199 наименований, и списка словарей (11 наименований).

Во введении обосновывается выбор темы диссертационного исследования, актуальность и новизна данного исследования, определяются объект и предмет изучения, формулируются цель и задачи, описываются методы, материал и структура исследования, обосновывается теоретическая и практическая значимость, описываются методологическая база работы, а также положения, выносимые на защиту.

В первой главе, озаглавленной «Теоретические предпосылки изучения речевого акта просьбы», излагаются теоретические основы исследования, с позиций которых осуществляется анализ эмпирического материала. Эта глава представляет собой экскурс в историю изучения речевых актов. Рассматривается антропоцентрическая парадигма, как ведущая парадигма современной лингвистики. Обращение в рамках антропоцентрической парадигмы к прагмалингвистике обусловлено предметом изучения в настоящей диссертационной работе – речевыми актами, в частности, речевым актом просьбы. В этой главе нами рассмотрен речевой акт просьбы в свете остиновской классификации, в

дальнейшем углубленной и дополненной Дж. Серлем и их последователями. Рассматривается также понятие иллокутивной цели, описываются ее классификации, предложенные Дж. Серлем и Д. Вандервекеном. Даются многочисленные определения понятия «речевой акт» и приводятся смежные понятия. Рассматривается стержневая в теории речевых актов категория вежливости, особенно важная в речевом акте просьбы с учетом специфики именно этого типа речевых актов. Рассматривается также противоположное понятие – «антиэтикет», т.е. невладение речевым этикетом, а также другая крайность – сверхвежливость. Также освещается речевой акт просьбы с точки зрения директивной иллокутивной силы. Нами вскрываются сходства и различия просьбы и других видов директивных модальностей. Рассматривается вопрос об успешности/неуспешности реализации иллокутивного акта просьбы. В этой главе мы обращаемся также к характеристике перформативных и косвенных просьб.

Во второй главе, озаглавленной «Разновидности просьбы. Просьба в свете прагматического и лингвокультурологического анализа», рассматриваются такие разновидности просьбы, как косвенная, невербальная, неклассическая, «аномальная», «фиктивная». Также рассматривается важная составляющая речевого акта просьбы – реакция на просьбу, которая может быть как положительной, так и отрицательной. В этой главе анализируются особенности выражения просьбы в письменном дискурсе и выявляются основные стратегии выражения речевого акта просьбы в этом типе. Просьба анализируется с учетом социопрагматических факторов. В частности, рассматриваются особенности выражения просьбы в зависимости от социального статуса, возрастных различий, гендерных различий и характера взаимоотношений коммуникантов. Помимо этого, речевой акт просьбы анализируется в связи со сферой употребления, в частности, просьба исследуется нами в сфере обслуживания.

В **третьей главе** – «Средства выражения речевого акта просьбы» – на основе текстуального анализа материалов художественной литературы (преимущественно XXI в.), художественных фильмов и телесериалов рассматривается морфолого-синтаксическая структура высказываний, обладающих иллокутивной силой воздействия на адресата. Рассматриваются два основных способа выражения речевого акта просьбы: прямой и

косвенный. Исходя из этого, анализируются побудительные, вопросительные и повествовательные предложения. Среди прямых средств выражения просьбы выделяются императивные конструкции, перформативные просьбы, а также небольшая группа неимперативных конструкций. Среди косвенных способов выражения просьбы дифференцируются высказывания в форме вопросительных, повествовательных, а также побудительных предложений, представленных в форме повелительного наклонения.

Заключение содержит основные выводы и обобщение полученных результатов исследования.

Основные положения диссертации изложены в следующих публикациях:

1. Косвенный речевой акт просьбы как дискурсивная стратегия// Русский язык в Армении. – Ереван, 2015, №8 (93). – С.43-48.

2. Речевой акт просьбы в сфере обслуживания// Вестник Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина. Серия «Иностранная филология. Методика преподавания иностранных языков». Выпуск 81, Харьков, 2015. – С.81-92.

3. Речевой акт просьбы в русской, армянской и английской лингвокультурах// Материалы международной научной конференции «Проблемы современной филологии», посвященной 150-летию Манука Абебяна. МОН РА, Ванадзорский госуниверситет. Ереван: ИО «Вардан Мкртчян Феодори», 2015. – С.22-29.

4. Речевой акт просьбы в свете гендерных различий// Актуальные вопросы филологических исследований: Материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной 195-летию со дня рождения Ф.М. Достоевского. ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технический университет», под ред. В.Е. Зиньковской, Е.А.Берецкой. – Краснодар: Изд. дом – Юг, 2016. – С.72-79.

5. Морфолого-синтаксические особенности выражения речевого акта просьбы// Вестник Ереванского университета. Русская филология, № 2 (8). – Ереван, 2017. – С.76-83.

6. Реакция на речевой акт просьбы// Русский язык в Армении. – Ереван, 2017, №2 (105). – С.17-25.

7. Речевой акт просьбы в письменном дискурсе// Русский язык в Армении. – Ереван, 2017, №4 (107). – С.12-18.

ГЛАВА I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИЗУЧЕНИЯ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ

1.1. Антропоцентрическая научная парадигма

Современное языкознание, пришедшее на замену структурализму, основывается на идее антропоцентризма (от греч. *ἄνθρωπος* – человек и лат. *centrum* – центр). С.Г.Шулежкова пишет в связи с этим: «Большинство лингвистических школ конца XX – начала XXI в., критикуя структурализм за формальный подход к языку, за игнорирование человеческого фактора, за сужение предмета языкознания, строит свои теории, основываясь на принципе **антропоцентризма...** (здесь и далее выделяется нами – В.А.)» [190:11].

Развитие указанной парадигмы было обусловлено «осознанием того, что язык, будучи человеческим установлением, не может быть понят и объяснен вне связи с его создателем и пользователем» [100:6].

Ю.Д. Апресян пишет в данном контексте: «Язык, как известно, в высокой степени антропоцентричен. Громадная часть его словаря посвящена человеку – его внутреннему миру, восприятию внешнего мира, физической и интеллектуальной деятельности, его целям, отношениям с другими людьми, общению с ними, оценкам событий, положений и обстоятельств» [9:8]. Показательно в этом свете высказывание В.А. Масловой о том, что антропоцентризм «пронизывает весь язык» [122:67].

Сторонники антропоцентризма справедливо утверждают, что невозможно рассматривать язык без учета фактора его носителя, который становится “точкой отсчета” в анализе тех или иных явлений [109:54-55].

Г.А. Золотова пишет по этому поводу, что «вся эта картина мира, вся жизнь человека [точнее, человеческого общества] в мире, пропущенная сквозь коллективное человеческое сознание, отражается в языке и, находя в каждом языке соответствующие формы выражения, становится содержанием коммуникации» [76:5].

Проблема «язык и культура», «язык и человек» стала одной из центральных проблем в языкознании еще до зарождения антропоцентрически ориентированной лингвистики. В языкознании интерес к проблемам общения проявляется в стремлении изучать язык в широком неязыковом контексте (труды В. фон Гумбольдта, Э. Бенвениста, Г. Штейнталя, А.А. Потебни и других ученых) [см. 169:5].

Принцип антропоцентризма был известен лингвистике давно, хотя не было определенного термина. В. Фон Гумбольдт, без указания на антропоцентрическую парадигму, говорит об основном тезисе данной парадигмы: язык и человек взаимосвязаны: «язык – орган, образующий мысль, следовательно, в становлении человеческой личности, в образовании у нее системы понятий, в присвоении ей накопленного поколениями опыта языку принадлежит ведущая роль» [63:78].

Э. Бенвенист в «Общей лингвистике» развивает мысль о том, что понятия “язык” и “человек” взаимосвязаны: «В мире существует только человек с языком, человек, говорящий с другим человеком, и язык, таким образом, необходимо принадлежит самому определению человека», – пишет он [26:448]. В российской лингвистике об антропоцентризме как основном принципе современной лингвистики одним из первых писал Ю.С. Степанов, анализируя концепцию Э. Бенвениста относительно указанной проблемы. Во вступительной статье к труду Э. Бенвениста он заявляет об антропоцентризме как о главном принципе современной лингвистики: «Язык создан по мерке человека, и этот масштаб запечатлен в самой организации языка; в соответствии с ним язык и должен изучаться» [163:15]. Принцип антропоцентризма прослеживается также в трудах Х.Штейнталя, Г.Пауля, А.А. Потебни, И.А. Бодуэна де Куртенэ, Д.Н. Овсяннико-Куликовского и др.

Одной из сквозных идей антропоцентрической парадигмы является «**языковая личность**», являющаяся стержневым, определяющим понятием для исследуемой нами проблемы. Обращение к языковой личности связано с именем немецкого ученого И.Вейсгербера. В российский научный дискурс понятие языковой личности введено Ю.Н.Карауловым, считающим, что языковая личность – это «углубление, развитие, насыщение дополнительным содержанием понятия личности вообще» [85:38]. По

определению В.В. Красных, языковая личность – «личность, проявляющая себя в речевой деятельности, обладающая определенной совокупностью знаний и представлений» [101:17].

В рамках современной антропоцентрической парадигмы в языкознании внимание исследователей приковано к «философии прагматизма», которая лежит в основе теории речевых актов. Она выражается «в трактовке высказывания только как действия поведенческого акта, то есть подчеркивается его прагматический аспект и, соответственно, иллиминируются когнитивный, познавательный аспекты высказывания» [75:26].

1.2. Прагматика как направление антропоцентрической научной парадигмы

Исследуемая нами теория речевых актов является предметом изучения прагматики [подробнее см. 165:423]. **Прагматика** – относительно молодая область лингвистики. Термин «прагматика» (от греч. πρ'αγμα “дело”, “действие”) ввел в научный обиход один из основателей семиотики (общей теории знаков) Ч. Моррис. Согласно исследователю, прагматика – один из трех разделов семиотики наряду с синтактикой («учение об отношениях между знаками») и семантикой («учение об отношении знаков к объектам действительности») [см. 199:1]. Возникновение прагматики было связано с тем, что структурная лингвистика и логическая семантика имели «слабую связь с реальностью и практической деятельностью людей», поэтому в 60-70-е годы обнаружился резкий поворот к изучению прагматических аспектов языка [см. 133:471]. Мощному потоку исследований по прагматике положили начало труды Л. Витгенштейна. Ученый, указывая на необходимость учета внеязыковой ситуации, формирует концепцию значения слова как его употребления. В «Философских исследованиях» он пишет: «значение слова – это его употребление в языке» [53:250]. «Каждый знак, взятый сам по себе, кажется мертвым. Что придает ему жизнь? Он живет в употреблении. Несет ли он живое дыхание в самом себе? Или же употребление и есть его дыхание?», – задается риторическим вопросом исследователь [53:403].

Дж.Н. Лич определяет прагматику, как раздел лингвистики, изучающий значение в контексте речевых ситуаций [198:6]. Именно это отличает ее от семантики. Если объектом изучения семантики является «язык», то объектом изучения прагматики является «язык в

использовании». И семантика, и прагматика изучают значение, однако в прагматике значение определяется с учетом говорящего или носителя языка, тогда как значение в семантике определяется исключительно как свойство выражения в данном языке, в отрыве от конкретных ситуаций, динамики и слушателей. Р.С. Столнейкер определяет прагматику «как изучение речевых актов и их контекстов, в которых они производятся» [198:5-6].

Прагматика исследует язык с учетом его носителя. Показательно в связи с этим утверждение О.С. Ахмановой и И.М. Магидовой, заявивших, что в силу общественного характера языка «любое исследование языка принципиально не может быть не “социолингвистическим”» [16:43].

В настоящее время под прагматикой понимается «когнитивное, социальное и культурное исследование языка и коммуникации» [103:294]. Следовательно, к исследованию языка применяется коммуникативно-прагматический подход. Данный подход «предполагает рассмотрение языка прежде всего как орудия воздействия говорящего (пишущего) на адресата с определенными практическими намерениями и целями» [178:45]. В нашем исследовании мы применяем исключительно коммуникативно-прагматический подход.

1.3. Теория речевых актов как один из источников прагматики

В русле современной антропоцентрической парадигмы и коммуникативно-прагматического подхода к исследованию языка теория речевых актов все больше вызывает интерес исследователей. Е.И. Беляева отмечает: «Теория речевых актов основывается на представлении о языке как деятельности, как разновидности целенаправленного межличностного поведения, протекающего в вербальной форме и направленного на удовлетворение социальных потребностей» [24:64].

В рамках общелингвистического подхода в теории речевых актов традиционно выделяют два направления: собственно теорию речевых актов, занимающуюся анализом, классификацией и установлением взаимосвязи между речевыми актами безотносительно к речевым средствам, и лингвистический анализ речи, или анализ речевых актов,

занимающийся установлением соответствия между речевыми актами и единицами речи [см. 65:224-225].

Изучением разнообразных вопросов, связанных с теорией речевых актов, занимались многие лингвисты, такие как Ш. Балли [18], Э. Бенвенист [26], М.М. Бахтин [20] и многие другие. Однако фундамент изучения этой проблемы был заложен Дж. Остином в работе «Слово как действие». Речевой акт, по мнению автора, это – «трехуровневое образование». Он, в частности, выделял локутивный акт, или локуцию – «акт говорения» (произнесение), иллокутивный акт, или иллокуцию – «осуществление какого-то акта в ходе говорения в противоположность действию самого говорения» (коммуникативное намерение) и перлокутивный (воздействующий) акт, или перлокуцию – «осуществление акта посредством говорения» [128:84-88]. Автор считает, что локутивный акт «грубо соответствует произнесению определенного предложения с определенным смыслом и референцией, что опять-таки грубо соответствует “значению” в традиционном смысле слова». Перлокутивные акты, по Дж. Остину, способны «вызывать что-то или достигать чего-то через посредство говорения, скажем, убеждать, вынуждать, устрашать и даже удивлять или вводить в заблуждение». К иллокутивным же актам (такие как информирование, приказ, начинание, предупреждение и т.п.) Дж. Остин относит высказывания, «обладающие определенной (конвенциональной) силой» [128:92-93]. Следует отметить, что на сегодня в качестве основного объекта исследования в ТРА рассматривается именно иллокутивный уровень, в силу того, что ТРА «продемонстрировала важность учета подлежащей распознаванию цели (намерения) говорящего для объяснения процессов речевого взаимодействия» [91:20].

Обратимся к определению иллокутивных актов, приведенному Дж. Остином. Как видим, по Дж. Остину, основополагающей является «конвенциональная природа» иллокутивных актов, о которой он неоднократно говорит. Слово «конвенциональный» («conventional») в оксфордском словаре толкуется следующим образом: «следуя традициям, способам, принятыми долгое время» [210:335]. Л.И.Гришаева и Л.В. Цурикова рассматривают конвенциональность как «свойство быть общепринятым, разделяемым, условным» [62:327]. Рассуждая о конвенциональном характере речевых актов, П.Ф. Стросон не солидаризуется с Дж. Остином. Он признает, что многие виды взаимодействия между

людьми, связанные с использованием речи, регулируются посредством конвенций. Исследователь приводит многочисленные примеры, для которых оправдано это утверждение. В частности, автор к иллокутивному акту, осуществляемому согласно определенной конвенции, относит «акт знакомства, осуществляемый посредством произнесения слов «Это мистер Смит». Однако, как утверждает П.Ф. Стросон, очевидно, что существует много случаев, когда иллокутивная сила высказывания не обусловлена конвенцией [см. 168:134]. Он приводит многочисленные примеры в пользу своей правоты: «Мы легко можем представить себе обстоятельства, при которых произнесение слов «Не уходи» будет правильно описываться не как просьба или приказ, а как мольба. Я не собираюсь отрицать, что могут быть конвенциональные позы или процедуры, связанные с мольбой: можно, например, опуститься на колени, воздеть руки сказать: “Я умоляю вас”. Но что я действительно отрицаю, это то, что акт мольбы может быть выполнен будто бы только в соответствии с некоторыми такими конвенциями» [168:135]. Таким образом, автор приходит к выводу, что одни иллокутивные акты обладают конвенциональной силой, другие – нет.

В ТРА важным является также понятие **иллокутивной силы**, впервые введенное Дж. Остином. Автор, правда, не дает четкого определения иллокутивной силы, взамен описывая лишь 5 классов глаголов, именуемых иллокутивными глаголами и классифицированных «в соответствии с иллокутивной силой входящих в них высказываний» [128:119]. Он, в частности, выделяет **вердиктивы**, отличающиеся «по признаку вынесения приговора присяжными, арбитром или рефери» (“оправдывать”, “признавать виновным”, “оценивать”, “судить”, “полагать”, “анализировать”, “характеризовать”); **экзерситивы**, являющиеся «осуществлением власти, прав или влияния» (к примеру, “просить”, “упрашивать”, “настаивать”, “умолять”, “предостерегать”, “советовать” и т.д.); **комиссивы** – «обещания или другие обязательства» (к примеру, “обещать”, “намереваться”, “предусматривать”, “характеризовать”, “полагать”); **бехабитивы**, связанные с «общественным поведением и взаимоотношениями людей» (“извиняться”, “сожалеть”, “негодовать”, “благословлять”, “проклинать”); **экспозитивы**, демонстрирующие, «какое место занимает наше высказывание в ходе спора или беседы, как мы используем слова, или, в общем плане, представляют

высказывание» (“подтверждать”, “отрицать”, “квалифицировать”, “замечать”, “информировать”) [128:119-128].

Классификация Дж. Остина не отличается, однако, четкостью. Сам автор неоднократно указывает на незаконченность своей классификации: «Я выделяю пять общих классов, хотя они не все меня одинаково устраивают»; «Я не считаю свою классификацию сколько-нибудь окончательной» [128:118, 120].

Дж. Серль в системном виде представляет недостатки остиновской таксономии: «Здесь постоянно смешиваются глаголы и акты; не все глаголы на самом деле являются иллокутивными; слишком велики пересечения между категориями; слишком неоднородны категории; многие из глаголов, отнесенных к тем или иным категориям, не удовлетворяют определению этих категорий; наконец – самое главное – отсутствует какой-либо до конца выдержанный принцип классификации» [152:180]. Он проводит более глубокое изучение речевых актов. В качестве основания для классификации Дж. Серль выбирает иллокутивную цель. Он вводит в обиход термин «суждение», или «пропозиция», «дополнительный акт», общий для нескольких высказываний, обладающих разными иллокутивными силами. Так, для предложений «Джон выйдет из комнаты?», «Джон выйдет из комнаты», «Джон, выйди из комнаты!», «Вышел бы Джон из комнаты», «Если Джон выйдет из комнаты, я тоже выйду», общим является то «суждение», что Джон выйдет из комнаты: «Референция к некоему Джону и предикация одного и того же действия этому лицу в каждом из рассматриваемых иллокутивных актов позволяет мне сказать, что эти акты связывает некоторое общее содержание. <...>. За неимением более подходящего слова я предлагаю называть это общее содержание суждением, или пропозицией («proposition»)...

, – пишет он [152: 156].

Ф. ван Еемерен и Р. Гроотендорст представляют иллокуцию и перлокуцию как неотделяемые и взаимопроникаемые единицы. Они справедливо полагают, что и иллокутивный, и перлокутивный эффекты, как два различных вида вербального действия, (коммуникативного и интеракционного), являются частью полноценного речевого акта и, следовательно, должны быть включены в адекватную теорию речевых актов, так как говорящий «в ходе беседы может иметь намерение достигнуть и иллокутивного эффекта

«понимания», и перлокутивного эффекта «признание», и может попытаться достигнуть обоих этих эффектов» [196:25]. В связи с этим они также указывают на недостатки классификации Дж. Остина. По словам исследователей, Дж. Остин использует «перлокутивный эффект», как «мусорную корзину для покрытия самых несопоставимых и разнородных последствий языка» [196:26]. В предлагаемой классификации иллокуция входит в коммуникативный аспект языка, в то время как перлокуция – в интеракционный. По мнению исследователей, изучаемый нами речевой акт просьбы обладает иллокутивным эффектом «понимания просьбы». Перлокуцией данного речевого акта является восприятие и понимание просьбы. Последовательным перлокутивным следствием является намерение выполнить просьбу [см. 196: 25].

1.4. Речевой акт и смежные с ним понятия

Как уже было отмечено, в последнее время в фокусе внимания исследователей оказались проблемы общения. «Речевое общение, – пишет Н.И. Формановская, – это обмен информацией (текстами), в таком обмене действуют по крайней мере двое – передающий и воспринимающий» [181:8]. В настоящее время термин “общение” употребляется все реже и реже. Наибольшей популярностью пользуется термин “коммуникация” (от лат. *communico* = делаю общим, связываю, общаюсь) – «общение (почти синоним во всех языках, кроме русского), обмен мыслями, знаниями, чувствами, схемами поведения и т.п.» [87:7]. В русской научной литературе термины “коммуникация” и “общение” не являются синонимами и взаимозаменяемыми: «Процесс общения ни к чему не обязывает: хочешь слушай, отвечай, а не хочешь – молчи, уходи. <...> Коммуникация по определению предполагает речевое взаимодействие при помощи языковых средств с единой целью для всех участников: понять друг друга», – считают Е.С. Антонова и Т.М. Воителева [8:20]. Как видим, здесь термины “общение” и “коммуникация” выступают в качестве антонимов.

Обратимся к самому понятию речевого акта, которое является одним из основополагающих понятий в теории коммуникации. Согласно лингвистическому энциклопедическому словарю, **речевой акт** – это «целенаправленное речевое действие,

совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации. Основными чертами речевого акта являются: намеренность (интенциональность), целеустремленность и конвенциональность. Речевые акты всегда соотнесены с лицом говорящего. Последовательность речевого акта создает дискурс» [209:412]. В словаре лингвистических терминов О.С. Ахмановой речевой акт определяется как «отдельный отрезок речи, имеющий в данных условиях определенную целевую направленность; данное артикуляционно-акустическое единство, которое говорящий и слушающий связывают с одинаковым значением в данной ситуации общения» [200:386].

И.М. Кобозева определяет речевой акт как «акт речи, состоящий в произнесении говорящим предложения в ситуации непосредственного общения со слушающим» [91:11]. Как видим, исследователь фокусирует внимание на непосредственности общения, и это значит, что адресат и адресант должны быть актуализованы в процессе общения, в противном случае, нам не придется говорить о реализации речевого акта. А.М. Шахнарович и В.И. Голод, описывая процесс передачи партнеру по коммуникативному акту «содержания общения», пишут, что он «составляет некую «сетку», как бы «пропускающую» через себя опыт индивида» [187:54].

И.С. Шевченко, рассматривая речевой акт как минимальную единицу дискурса, определяет его как «речевое взаимодействие говорящего и слушателя для достижения определенных перлокутивных целей говорящего путем конструирования ими дискурсивного значения в ходе общения» [189:156].

В речевом акте участвуют адресант (говорящий) и адресат (слушающий), которые выступают «как носители определенных, согласованных между собой социальных ролей, или функций». Основными компонентами речевого акта, влияющими на его содержание, являются адресант (отправитель речи), адресат, их общие знания и опыт (пресуппозиция общения), цель речи, ситуация общения (его условия), характер взаимодействия коммуникантов [204:287].

Приступая к коммуникации, человек совершает **речевую деятельность**. И.Б.Ворожцова определяет речевую деятельность как «деятельность, имеющую субъекта, обладающего мотивом, предмет деятельности в мире вне субъекта, в мире внутри субъекта, способы деятельности, использующую речевые действия и приводящие к результату» [56:9].

Всякая деятельность, в том числе речевая, определяется **мотивом** – «потребностью, эмоцией, установкой данного человека или целого коллектива». Побуждаемый тем или иным мотивом, говорящий предпринимает определенные действия, выполнение которых приведет, как он полагает, к желательному исходу [см. 86:155]. Первотолчком к созданию любого речевого акта является **коммуникативное намерение** (интенция) говорящего – «неоформленное желание, которое в будущем должно быть оформлено посредством речи» [204:107].

Коммуникативный акт можно считать состоявшимся, если говорящий в конечном итоге достигает поставленной **цели**. «Цель – это то, что некто хочет (содержание чьего-л. желания) и считает, что может каузировать (результат каузации) с помощью имеющихся в его распоряжении ресурсов» [9:129]. Это определение отражает сущность человеческой деятельности, заключающуюся в том, что она имеет целенаправленный характер: «Высказывание, как правило, появляется для чего-то. Мы говорим, чтобы достичь какого-то результата» [116:25]; «Человек говорит, чтобы сказать что-то другому человеку, попросить его о чем-то и т.п., – речевая деятельность всегда интенциональна» [108:17].

Различают два вида целей, которые может преследовать субъект речи – говорящий – ближайшую и долговременную. Как можно легко понять из названий, ближайшая цель непосредственно выражается говорящим (получение информации, побуждение к действию, изменение эмоционального состояния партнера т.п.). Долговременная цель – более отдаленная и нередко воспринимается как целевой подтекст (поддержание разговора для долговременной цели установления добрых отношений) [см. 145:20-21]. В ситуации с просьбой мы имеем дело с первым типом.

Исследователи выделяют также следующие разновидности целей: информационную (цель – донести свою информацию до собеседника и получить подтверждение, что она получена); предметную (цель – что-либо получить, узнать, изменить в поведении

собеседника); коммуникативную (цель – сформировать определенные отношения с собеседником (приветствие, поздравление, сочувствие, прощание, комплимент и т.д.) [см. 164:51]. Речевой акт просьбы всегда преследует предметную цель, но может охватить и две другие. К примеру, в высказывании «*У тебя есть ноутбук?*» информационная цель сопровождается предметной, и его можно расшифровать следующим образом: «*Если есть, то дай, пожалуйста*».

Для исследуемого нами речевого акта просьбы представляет важность понятие **речевого воздействия**. Под речевым воздействием понимается «регуляция деятельности одного человека другим человеком при помощи речи» [170:3]. Речевое воздействие предполагает «определенную переструктуризацию сознания объекта речевого воздействия» [170:53].

По справедливому замечанию О.С. Иссерс, «воздействующим потенциалом обладают все компоненты модели коммуникативного акта» [81:46]. Понятие воздействия отражается в самих определениях директивных актов: «...директивный акт предполагает целенаправленное воздействие на слушающего и изменение его субъективного мира» [Крылова 2009: 36]. Показательно в данном контексте высказывания А.А. Леонтьева: «типичное речевое высказывание – это высказывание, так или иначе регулирующее поведение другого человека» [115:13]; «В сущности, любое общение – это воздействие» [117:256]. Аналогичные мысли высказывает Г.В. Колшанский: «Любая речевая деятельность имеет целью воздействие в условиях общения на коммуникантов и на достижение определенного результата...» [95:99]. Л.Л.Федорова рассматривает речевое воздействие как «рассчитанные эффекты, вызывающие определенную реакцию собеседника» [175:46].

Воздействие тесно связано с таким понятием как **каузация**. Каузация – это «выражение причинно-следственных отношений, в которых воздействие субъекта или события вызывает действие, состояние, изменение качества другого субъекта» [77:267]. Каузативные конструкции могут быть моно- и полисубъектными. Исходной конструкцией считается полисубъектность – несовпадение в одном лице субъекта базовой модели и субъекта-каузатора: «Она заставила его пойти к врачу». Моносубъектные каузативные конструкции характеризуются совпадением в одном лице субъекта-каузатора и субъекта,

испытывающего воздействие: «Она заставила себя пойти к врачу» [77:271-272]. При просьбе мы имеем дело с полисубъектной каузативной конструкцией, что исходит из сущности просьбы – невозможностью совпадения объекта и субъекта.

В процессе реализации коммуникативной стратегии последовательно решаются следующие задачи: 1) был ли достигнут контакт между участниками коммуникативного акта 2) привлечено ли внимание объекта речевого воздействия к определенному факту/явлению; 3) изменен ли уровень информированности объекта речевого воздействия; 4) изменена или, напротив, сохранена установка восприятия и т.д. [см. 173:66].

Исследователи подчеркивают, что воздействие не должно противоречить интересам объекта. Так, И.А. Стернин отмечает, что эффективным считается такое речевое воздействие, которое «позволяет говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником (коммуникативное равновесие), то есть остаться с ним в нормальных отношениях, не поссориться» [164:51].

На это обращают внимание и другие исследователи: «Важным моментом является и то, как наша речь подействует на собеседника – не вызовет ли она недоумения, не травмирует ли его грубостью, не унижит ли его достоинства» [27:74]. В ракурсе сказанного важным качеством регулирования речевого и социального поведения является **уместность речи**.

Еще одной важной составляющей речевых актов является **понимание** – «расшифровка общего смысла, который стоит за непосредственно воспринимаемым речевым потоком, «процесс превращения воспринимаемой речи в лежащий за ней смысл» [25:103].

Важнейшими качествами речевого акта являются **персонализованность** и **адресованность**. Речь всегда обращена к кому-то и рассчитана на реакцию слушающего. Еще Э. Бенвенист писал: «Всякий акт высказывания является, эксплицитно или имплицитно, обращением к кому-либо, он постулирует наличие собеседника» [26:313]. Г.Я.Солганик отмечает в данном контексте: «Речь не существует сама по себе, ради самой себя» [159:14]. Г.А. Колшанский пишет: «Общественный характер сознания человека исключает существование высказывания только для самого говорящего и предполагает его восприятие и понимание другими» [93:122].

Для понимания речевых актов важными является понятие **референции**. Референция (от англ. глагола to refer 'относить(ся) к объекту) – это отношение языка, участников речевого акта, высказывания к объектам действительности [см. 12:11]. В данном контексте Н.Д. Арутюнова определяет референцию как «способ “зацепить” высказывание за мир» [12:18].

Еще Э. Бенвенист писал, что «референция является неотъемлемой частью акта высказывания» [26:314]. По его мнению, «самый факт использования и присвоения языка отвечает потребности говорящего установить посредством речевого сообщения некоторое соотношение, референцию с реальным миром...» [26:313-314]. «Референция, – указывает Р.А. Тер-Аракелян, – это способ <...> «сделать виртуальное предложение высказыванием, подчинив его коммуникативным целям, актуализировать его» [171:36].

1.5. Категория вежливости и речевой этикет

Стержневым понятием в теории речевых актов является категория вежливости. В своей статье «О собеседнике» О. Мандельштам пишет: «Глубокий смысл имеет культурное притворство, вежливость, с помощью которой мы ежеминутно подчеркиваем интерес друг к другу» [118:48]. Учитывая основные черты исследуемого нами речевого акта, на которых мы подробно остановимся ниже, можно понять, что данная категория особенно важна для просьбы.

Е.А. Земская называет категорию вежливости «влиятельным регулятором речевого поведения» [72:597]. Интерес представляет высказывание В.Е. Гольдина: «Можно ли измерять отношения между людьми? Конечно. Есть отношения равенства и неравенства, близкие и далекие, теплые и холодные, легкие, тяжелые, натянутые и т.д. Практически мы все время измеряем их и пользуемся результатами измерений. Но линейка, термометр и даже точные весы в данном случае бесполезны, хотя в принципе человеческие отношения измеряются так же, как и все другое: посредством сравнения; а с помощью этикета выражают результаты измерений» [59:9]. По словам Е.А. Ивановой, в речевом этикете «заложена» «сложнейшая социально-языковая информация» [78:71]. Этикетные формулы употребляются «для поддержания общения в нужной тональности» [208:354].

Категория вежливости, как было отмечено выше, является ключевой для исследуемого нами речевого акта – акта просьбы: ведь в выполнении просьбы заинтересован говорящий, и, следовательно, он должен сделать все возможное, чтобы налаживать хорошие отношения со слушающим. В этом контексте показательно высказывание Н.И. Формановской: «Чтобы достичь чего-то “для себя” с помощью просьбы, человек и должен быть вежливым» [181:92]. Аналогичных взглядов придерживается Г.Р. Шамьенова: «В жанре просьбы, на наш взгляд, при общей установке коммуникантов на эффективное успешное взаимодействие присутствие вербальных средств выражения вежливости более обязательно, чем в других императивных жанрах, поскольку данный речевой акт имеет направленность как на адресата, которого побуждают к совершению какого-либо действия в интересах говорящего, так и на адресанта, который может получить отказ в просьбе» [186:134].

В настоящее время общепризнанной дефиниции такой лингвистической категории, как «вежливость», не имеется. Данной проблемой занимались такие исследователи как Э.Гоффман, П. Браун, С. Левинсон, Р. Сколлон, Г.П. Грайс, Р. Лакофф, Дж. Лич. В русском языкознании эту проблему исследовали Н.И. Формановская, В.И. Карасик и др.

Э. Гоффман (вслед за ним П. Браун и С. Левинсон) рассматривает вежливость как «сохранение лица». Исследователь определяет введенное им понятие лица как «позитивный общественный облик» («positive public self-image»), которым стремится обладать любой человек при акте коммуникации [см. 197:5]. П. Браун и С. Левинсон, развивая данное понятие, отмечают, что каждый участник коммуникации, вступая в коммуникативное сотрудничество, стремится сохранить лицо собеседника, проявляя “заботливое” отношение к нему [см. 194:61]. Как следствие, исследователи выделяют позитивное (positive face) и негативное лицо (negative face). Позитивное лицо – это положительный образ, который хотят для себя создать участники коммуникативного акта. Это – желание быть положительно оцененными своими собеседниками. На этом фоне негативное лицо – желание любого компетентного члена действовать без каких-либо препятствий со стороны собеседника [см. 194:61]. П. Браун и С. Левинсон указывают в этой связи на речевые акты, которые «угрожают лицу», называя их «лицоугрожающими актами» (Face-Threatening Acts) [см. 194:65]. В зависимости от того, какому «лицу» они «угрожают», авторы делят «лицоугрожающие

акты» на четыре типа: “угрожающие” позитивному лицу адресанта (речевые акты извинения, признания, принятия и др.); негативному лицу говорящего (речевые акты благодарности, оправдания и др.); позитивному лицу слушающего (речевые акты неодобрения, несогласия и др.); негативному лицу слушающего (речевые акты просьбы, приказа, совета, предложения, угрозы, предупреждения и др.) [194:65-68]. Как видим, исследуемый нами речевой акт просьбы также является «ликоугрожающим актом». В результате П. Браун и С. Левинсон указывают на два типа вежливости: позитивную и негативную. Согласно им, положительная вежливость ориентирована на создание у слушающего положительного образа, которым стремится обладать говорящий. Стратегии положительной вежливости заключают в себе сохранение лица адресата путем демонстрации уважительного отношения к нему. Говорящий учитывает желания слушающего. Он обращается к слушающему как к «своему» человеку, «к человеку, чьи желания и индивидуальность знают и любят». На этом фоне отрицательная вежливость ориентирована в основном на частичное удовлетворение «отрицательного лица» слушающего. Стратегии отрицательной вежливости направлены на сохранение личного пространства и самоопределения адресата. Она заключается в гарантии того, что говорящий признает и уважает желания отрицательного лица адресата и «не будет (а если будет, то в минимальной степени) мешать свободе действий адресата». Поэтому отрицательная вежливость характеризуется самопожертвованием, формальностью, сдержанностью и вниманием к авторитарности слушающего [см. 194:70].

Дж.Н. Лич, формулируя принцип вежливости, выделяет шесть максим вежливости:

1. максима такта (Tact Maxim) – сведение к минимуму затрат собеседника, максимизация пользы другим;

2. максима великодушия (Generosity Maxim) – сведение к минимуму собственной выгоды, максимизация выгоды адресата;

3. максима одобрения (Approbation Maxim) – минимизация порицания слушающего, максимизация похвал в адрес собеседника (хвалите собеседника);

4. максима скромности (Modesty Maxim) – минимизация похвал в собственный адрес; максимизация порицания по отношению к себе;

5. максима согласия (Agreement Maxim) – сведение к минимуму разногласий между собой и другими, максимизация согласия с партнером по коммуникации;

6. максима симпатии (Sympathy) – минимизация антипатии между собой и собеседниками, максимизация симпатии к ним [198:132]. По словам автора, самой важной максимой в коммуникативном поведении говорящего является максима такта. Именно данную максиму он связывает с исследуемым нами директивом (вместе с комиссивами по Серлю). Максима такта – максима границ личной сферы собеседника. Согласно данной максиме, действия должны быть совершены с учетом слушающего или говорящего [см. 198:107].

В лингвистике категория вежливости рассматривается в контексте изучения формул речевого этикета на материале речевых актов в конкретном языке. Н.И. Формановская называет этикетные формулы общения “социальными поглаживаниями” [181].

Речевой этикет определяется как «ритуализированное, отражающее существенные социальные критерии речевое поведение человека в обществе» [3:9]. В отличие от поведения и манеры этикет не носит индивидуальный характер. Этикетное поведение, будучи «супериндивидуальной характеристикой» субъекта, представляет собой принадлежность к закрепленной части социума [83:56].

Л.Г. Брутян в своей книге «Беседы о межкультурной коммуникации» приводит рассуждения Им. Левина в его статье «За кого меня принимают?». Автор статьи, в частности, обращает внимание на распространенные запретительные знаки «Не входить!», «Нет выхода!» и т.п., которые “оскорбляют” пассажиров и выражают неуважительное отношение к ним. Он настоятельно рекомендует поменять устоявшуюся форму диктора-автомата «Поезд дальше не идет, просьба освободить вагоны» на следующее: «Конечная остановка, уважаемые пассажиры. Всего вам доброго!». В таком случае, как пишет автор, «поверьте, люди сами покинут вагоны. Не нужно их выгонять». Приводя многочисленные примеры, автор заканчивает дискурс о вежливости фразой-лозунгом «Будем взаимно вежливы» [36:236].

Соотносимым с вежливостью понятием является понятие **политической корректности в языке**. По определению С.Г. Тер-Минасовой, она «выражается в

стремлении найти новые способы языкового выражения взамен тех, которые задевают чувства и достоинства индивидуума, ущемляют его человеческие права привычной языковой бестактностью и/или прямолинейностью...» [172:278]. Так, популярное до недавнего времени слово “негр” претерпело следующие изменения в связи с тенденцией к политкорректности: негр> цветной> черный> африканский американец/афроамериканец [см. 172].

В ракурсе сказанного важно подчеркнуть, что критерии вежливости различаются в разных культурах. Так, В.А. Маслова указывает: «...в русском языковом сознании и картине мира вежливость – антипод грубости: вежлив тот, кто не ругается матом, не кричит, не перечит старшим, т.е. тот, кто соблюдает правила приличия, правила этикета». По ее словам, у русских проявление вежливости связывается с “этикетным бездействием”, и они «излишнюю с их точки зрения, вежливость связывают с проявлением неискренности» [123:163-164]. Правоту данного утверждения мы проиллюстрируем примерами в последующих главах. Заметим, однако, что в последнее время в русской лингвокультуре наблюдается тенденция интенсификации категории вежливости. Приведем несколько примеров из учебника, где все задания оформляются с помощью актуализаторов вежливости: *«Вспомните, пожалуйста, какую речь называют выразительной»*; *«Скажите, пожалуйста, что необходимо для убедительного, доходчивого, действенного выступления»*; *«Вместо точек вставьте, пожалуйста, слова,...»*; *«Укажите, пожалуйста, какие речевые ошибки исправлены»* [примеры из 2: 10, 11, 40, 60].

Авторы книги «Русский язык и культура речи» признают, что лицо, отдающее приказ, имеет право делать это в любой форме, «однако, – справедливо утверждают они, – культурный, прогрессивный руководитель умеет направить деятельность подчиненного, используя просьбы или предложения, может так организовать ситуацию, что подчиненный будет заинтересован в выполнении задания» [145:182]. Действительно, если в конструкции, выражающей приказ, употребляется частица «пожалуйста», приказ внешне предстает как вежливая просьба, хотя предполагает беспрекословное выполнение: *«Пожалуйста, Галя, уберитесь и тут!»*, – обращается хозяйка к своей домработнице (т/п «Домработница»).

Следует подчеркнуть, что речевой этикет резко расходится и не имеет ничего общего с **манипуляцией**. Исследователи определяют речевую манипуляцию как «разновидность манипулятивного воздействия, осуществляемого путем искусного использования определенных ресурсов языка с целью скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата» [98:25]. При манипуляции, используя в процессе коммуникации определенные стратегии, говорящий старается управлять поступками других людей [см. 98:23]. Используя стратегии речевого этикета, адресант вовсе не преследует подобных целей. «Когда человек обращается к другому с использованием приемов этикета повышенного ранга (например, утонченно вежливо), он, конечно, стремится повлиять на поведение партнера в свою пользу. Но это – не манипуляция, поскольку здесь не скрываются ни факт воздействия, ни намерения. <...>. Этот вид «нас возвышающего обмана» мы в понятие манипуляции не включаем», – пишет С.Г. Кара-Мурза [82:16-17]. Интерес представляет рассуждение Е.Л. Доценко касательно разницы между речевым этикетом и манипуляцией: «Вежливость отличается от манипуляции тем, что, во-первых, о наличии косвенного воздействия партнер обязан догадаться, и, во-вторых, это воздействие является конвенциональным» [67:112]. Как видим, при манипуляции тщательно завуалированы истинные намерения говорящего, в то время как речевой этикет лишь подчеркивает уважительное отношение к собеседнику, и не более того.

Речевому этикету противопоставляется «антиэтикет» – «невладение речевым этикетом». Его нарушения обнаруживаются «в бестактности, развязной фамильярности, грубости (начальника по отношению к подчиненным, ученика к учителю, молодых к пожилым, мужчины к женщине, семье); в приказном администрировании, оскорблении, унижении, брани, ругани (при общении начальника и подчиненного, работников сферы обслуживания и клиентов, учителя и учеников, должностных лиц и посетителей, мужа и жены, родителей и детей)» [208:356].

Как ни странным может показаться, обратной стороной вежливости является также понятие сверхвежливости. Исследователи указывают на отрицательную сторону гипертрофированной вежливости. Дж. Лич пишет, что чрезмерная вежливость приводит к **«прагматическим парадоксам»** [198:111]. Для иллюстрации сказанного он описывает

ситуацию «комедии бездействия»: «Комедия бездействия» возникает в ситуации, когда два человека, следуя правилам этикета, уступают друг другу дорогу (прохождение через дверной проем), так как «каждый из них слишком вежлив», чтобы пойти прежде, чем другой». В результате оба партнера одновременно принимают уступку противной стороны, что вызывает дискомфорт у обоих [см.198:112]. Это неписаное правило действует и по отношению к речевой вежливости. И здесь вежливость допускается лишь в определенных пределах. Как замечает по этому поводу Г.Г. Почепцов, «обычно просьбы имеют границы возможной сверхвежливости» [137:68]. В частности, ввод в состав «обыкновенной просьбы» конструкции «Мы все становимся перед Вами на колени» является недопустимой сверхвежливостью, ибо в данном случае усиленные формы просьбы придают ей ироническую коннотацию [см. 137]. На лексикализацию ироничности направлена и смена в просьбе формы единственного числа личного местоимения на множественное число, смена «ты» на «вы» соответственно. «Причем оба употребления могут сосуществовать даже в пределах одного высказывания, например: Я прошу тебя, ваше величество, вы не смогли бы вынести ведро? (имеется в виду общение брата и сестры – В.А.). Подобное совмещение «ты» и «вы» в рамках одного высказывания вполне естественно, «так как «вы» здесь не является четким указателем на социальные позиции, а призвано лишь усилить этикетность», – пишет Г.Г. Почепцов [137:69]. При этом заметим, что смена местоимений в пределах одного высказывания еще более усиливает ироничность. Более того, усилению ироничности в данном высказывании способствует чисто лексическое выражение ироничности – «ваше величество». На усиление ироничности направлена и замена субъекта и объекта действия на неопределенные референты: «По-моему, кто-то должен был вынести ведро или же Вы не смогли бы вынести этот не очень элегантный предмет?»; «Вы не смогли бы захватить с собой механизм аккумуляции мусора?» и т. д. [137:69]. В последних двух предложениях усилению ироничности также способствует придача речи нарочитой торжественности, неуместной в подобной социальной ситуации. Следует отметить, что подобные просьбы с коннотативным значением сарказма зачастую встречаются в обыденной ситуации во время семейных «разборок».

1.6. Просьба как императивный жанр

Просьба рассматривается как императивный речевой жанр, один из «оттенков волеизъявления» наряду с приказом, советом, разрешением, призывом, пожеланием, мольбой и т.д. [см. 17:372].

Будучи «заинтересованной стороной», «бенефициантом будущего действия», говорящий обращается к адресату как к возможному его исполнителю. При просьбе адресат имеет право не следовать волеизъявлению автора просьбы, ответив отказом. В отличие от речевого акта приказа, при котором к исполнению действия адресата принуждает сила субординативных отношений, при речевом акте просьбы данные отношения не играют роли (об этом подробнее остановимся ниже). На этом фоне жанру просьбы противопоставлена категоричность, и «обязательной чертой образа автора является дипломатичность» [см. 203:520]. И.А. Стернин указывает: «Просить – это побуждать собеседника сделать что-либо в интересах говорящего, руководствуясь просто хорошим отношением к говорящему, откликаясь на его потребность. <...> ...на просьбу существует много возможностей отказа» [164:50].

Н.И. Формановская обращает внимание на результат данного «побуждающего речевого действия», который «нужен либо говорящему, либо тому, кого побуждают» [180:129]. На наш взгляд, в этом отношении просьба граничит с такой разновидностью речевых актов, как совет. Об этом более подробно будет рассмотрено ниже. Н.А. Остроушко причисляет просьбу к числу специальных средств речевого воздействия, позволяющих говорящему «эффективно воздействовать на поведение слушающего: побуждать его к совершению каких-то действий, которые слушающий в отсутствие такого воздействия, по мнению говорящего, не совершил бы (или наоборот – удерживать его от того, что он в противном случае, вероятно, сделал бы)» [129:88].

В «Большом толковом словаре русских глаголов» интересующий нас глагол речевого воздействия «просить» толкуется следующим образом: «**Просить** – обращаться (обратиться) настойчиво к кому-л с устной речью, призывая удовлетворить нужды, какое-л желание, побуждая соблюсти что-л.» [201:301]. В «Русском семантическом словаре» данный глагол

определяется следующим образом: «Обращаться к кому-н., ища помощи, поддержки, удовлетворения какой-н. необходимости, желания» [206:511]. В толковом словаре В. Даля глагол «просить» определяется так: «склонять к исполнению своих желаний, молить, ублажать, убеждать исполнить что или согласиться на что; кучиться, докучать, добиваться в чем чьего согласия» [202:509]. Обратим внимание, что в «Русском семантическом словаре» в лексико-семантическую группу “просьба” включены следующие номинации: апелляция – «обращение с просьбой о чем-н., с призывом к кому-н. (книжн.); благословление – «обращенная к Богу просьба о благодати, помощи»; желание – «просьба о том, что кому-н. нужно, желательно»; заклинание – «мольба, клятвенная просьба» (высок.); моление – «мольба, страстная просьба» (устар.); молитва – «просьба, обращенная к Богу, к небесам»; мольба – «горячая просьба»; призыв – «просьба, мольба»; требование – «выраженная в решительной форме просьба, распоряжение»; упрашивание – «повторяющаяся настоятельная просьба» [205:294-295]. Доминантное слово «просьба» толкуется следующим образом: «Обращение к кому-н., призывающее удовлетворить что-н. необходимое или желаемое» [205:295].

Как видим, в словарных толкованиях всех вышеуказанных номинаций содержится сема “просить”, или же, семы, посредством которых толкуется доминанта ЛСГ. Е.П.Савельева предлагает 17 подобных наименований, выраженных тремя подгруппами: I подгруппа: просьба, выпрашивание, упрашивание, мольба (молить – умолять) (высок.), моление (книжн.), заклинание (высок.); II подгруппа – прошение (устар.), ходатайство, апелляция, петиция; III подгруппа – напрашивание (разг.); навязывание (разг.); набивание (набиваться) (прост.); пристаивание (приставать) (разг.); надоедание (надоедать); докука (устар.) – докучение (докучать) (стар.); домогательство (домогаться) [см. 146:64]. Как видим, здесь наблюдается своего рода градация обращений с просьбой, дифференцированных также по стилистической окрашенности.

Во всех дефинициях подчеркивается основная семантика просьбы – побуждение к действию, в результате которого заинтересован говорящий.

Для рассматриваемой нами проблемы стержневыми являются такие понятия, как **модус и коммуникативный регистр**. В соответствии с коммуникативными установками

говорящего Н.Д. Арутюнова выделяет четыре **модусных рамок**: перцептивную, или сенсорную (модусы чувственного восприятия: видеть, слышать, чувствовать и т.д.), ментальную, или когнитивную (модусы, выражающие полагание: думать, считать, полагать и т.д.; сомнение и допущение: сомнительно, возможно и т. д.; истинностную оценку: правда, ложь, не может быть; знание: знать, быть известным; незнание, сокрытие и безразличие: неизвестно, тайна, секрет, все равно, несущественно и т.п.; общую аксиологическую оценку: хорошо, плохо, дурно, скверно и т.п.); эмотивную (модусы эмоционального состояния и отношения: грустно, жаль, противно и т.п.) и, наконец, волевую, или волеизъявительную (модусы желания и волеизъявления: хотеть, требовать, приказано и т.п.; необходимости: надо, нужно), к чему относится рассматриваемый нами речевой акт “просьба” [см. 13:109].

В зависимости от интенций говорящего, его отношения к внеязыковой действительности, а также к партнеру по речевому акту ученые выделяют пять коммуникативных типов речи, коммуникативных регистров («коммуникативные интенции говорящего по отношению к внеязыковой действительности»): репродуктивный («воспроизвести в речи наблюдаемое»), информативный («сообщить об известном говорящему или осмысляемом»), генеративный («сообщить обобщенную информацию, соотнеся с жизненным опытом и универсальным знанием»), реактивный («выразить оценочную реакцию на ситуацию») и волюнтивный («побудить адресата к действию, внести изменение в фрагмент действительности») [см. 77:33]. В волюнтивных высказываниях различаются побуждения к актуальному, единичному действию и к узуальному, постоянному действию, не прикрепленному к конкретному времени [см. 77:406]. В случае с просьбой мы имеем дело с первой разновидностью побуждения. Л.Л.Федорова волеизъявления называет «ядерной группой речевых воздействий» [175:49].

1.7. Речевой акт просьбы как разновидность директивов

Дж. Серль и Д. Вандервекен в работе «Основные понятия исчисления речевых актов» выделяют пять видов иллокутивных целей: **ассертивную, комиссивную, директивную, декларативную и экспрессивную**. Для нас интерес представляет **директивная цель**,

поскольку анализируемый нами речевой акт просьбы является разновидностью директивов и, следовательно, выполняет директивную иллокутивную цель. Согласно этим авторам, директивная цель «состоит в том, чтобы попытаться заставить кого-то другого (других) сделать нечто: в произнесениях, имеющих директивную цель, говорящий пытается побудить слушателя реализовать линию действий, репрезентированную пропозициональным содержанием» [151:252]. Иллокутивные силы, имеющие директивную цель, являются **«директивными иллокутивными силами»**, а иллокутивные и перформативные глаголы (к рассмотрению которых мы обратимся позже), имеющие директивные иллокутивные силы, директивами. К директивам относятся глаголы «просить», «предписывать», «требовать», «приказывать», «предлагать», «ходатайствовать», «побуждать», «подстрекать», «склонять», «соблазнять», «умолять», «советовать», «рекомендовать» и «подавать прошение» [см. 151: 254].

Т. ван Дейк отмечает, что для идентификации речевых актов для слушающего необходимой является следующая информация: а) свойства грамматической структуры высказывания; б) паралингвистические характеристики, такие, как темп речи, ударение, интонация, высота тона и т.д., с одной стороны, и жесты, мимика, движение тела¹ и т.д., с другой; в) наблюдение/восприятие коммуникативной ситуации (свойства объектов, людей и т.д. г) хранящиеся в памяти знания/мнения о говорящем и его свойствах, информация о других особенностях данной коммуникативной ситуации (характера происходящего взаимодействия, структура предшествующих коммуникативных ситуаций); д) предшествующий дискурс е) конвенциональные знания о (взаимо)действии, о правилах; з) фреймы (имеющие общий характер знаний о мире) [см. 43:15]. Все эти компоненты, согласно автору, являются необходимым условием для понимания смысла высказывания. Действительно, чтобы понять намерения говорящего, которые могут быть самыми разнообразными, нужно располагать той информацией, которую предлагает ван Дейк. Для того чтобы интенции говорящего были восприняты адекватно, речь последнего должна быть правильно построена. Г.О. Винокур пишет по этому поводу: «...правильной речью нужно называть такую речь, которая, во-первых, правильно сообщает соответствующее

¹ Специалисты по теории коммуникации относят последние понятия к невербальным средствам коммуникации [см. 148:151-177].

содержание, а во-вторых, позволяет слушающему воспринять это содержание в правильном отношении к окружающей социально-культурной обстановке» [52:433].

Как уже было отмечено выше, просьба является директивным речевым актом, **«директивной модальностью»**. «Директивная модальность, – указывает Е.И. Беляева, – объединяет средства разных уровней, семантическая функция которых – побудить слушателя или иное лицо к совершению действия или изменению состояния» [23:76]. Побуждение же представляет собой директивный акт, цель которого «изменить окружающий мир с помощью речевых актов» [там же].

Для того чтобы выявить особенности речевого акта просьбы, рассмотрим сходства и различия просьбы и других видов **директивных модальностей**. Как указывает Е.И. Беляева, **«просьба** имеет целью побудить адресата к действию, необходимому для говорящего. Источник побуждения – говорящий, исполнитель и ответственный за принятие решения – адресат. Регистр коммуникации – вежливый, отношения между коммуникантами – несубординативные. Старший по возрасту, имеющий право выразить побуждение в более категоричной форме, прибегает к просьбе, стремясь перевести коммуникацию в неофициальный регистр» [23:87]. На фоне этого **разрешение** является «побуждением лишь формально, ибо побуждает к действию, которое адресат желает совершить» [23:88]. Высказывание *«–Занятия кончены,– угрюмо объявил Котельников,– можно разойтись»* [пример взят из 23:90] является наглядной иллюстрацией сказанного. Однако заметим, что вышеприведенное определение не всегда оправдывает себя, если учесть, что на практике мы больше сталкиваемся со случаями, когда говорящий просит разрешение сделать что-либо:

«–Дозвольте пригласить на полечку Транблан» (Бунин, «Чистый понедельник»). Как видим, в широком смысле разрешение представляет собой одну из разновидностей просьбы, и многие из выражений равным образом можно отнести к вышеуказанным видам директивов. Говоря в целом, разрешение – это просьба сделать что-либо, просьба получить разрешение на совершение определенного действия. Более того, у этих двух директивных актов имеются одинаковые способы выражения в синтаксическом и морфологическом плане: вопросительные конструкции с модальным предикатом «можно». Продемонстрируем сказанное на хрестоматийном примере-просьбе получить разрешение открыть окно:

«*Можно я открою окно?*» при разрешении, и «*Откройте, пожалуйста, окно*» – при просьбе. Различие этих директивных актов состоит в том, что при разрешении мы имеем дело только с вопросительными конструкциями, в то время как при просьбе, как увидим далее, способы выражения в синтаксическом плане многообразно варьируются. На основании сказанного, можно сделать вывод о том, что важнейшим разграничением просьбы и разрешения является то, что осуществление действия при разрешении совершается адресантом, в то время как при просьбе – адресатом.

Предложение сделать что-либо, в отличие от просьбы, является косвенным видом побуждения к действию. От просьбы предложение отличается тем, что в последнем случае побуждение к действию исходит из интересов обеих сторон, в то время как при просьбе осуществление действия – исключительно в интересах говорящего [см. 23:93]. По этому поводу В.С. Храковский и А.П. Володин отмечают, что отличие предложения от просьбы состоит в том, что, «по мнению говорящего, каузируемое действие будет совершаться в интересах слушающего (исполнителя) или в интересах совокупного исполнителя, куда входит и сам говорящий» [183:167]. **Приглашение** же представляет собой «прямой вид побуждения к действию, желаемому для говорящего и приятного или полезного для адресата» [23:96]. Это и отличает его от просьбы, выполнение которой, как уже было отмечено, – в интересах говорящего. Г.Г.Почепцов в связи с разграничением просьбы и приглашения пишет: «Просьба исходит от говорящего и ее исполнение желательно для говорящего же. Приглашение также исходит от говорящего, но будет желательным уже для слушающего. Следовательно, просьба должна быть более этикетной формой, так как ее задача – склонить человека к действиям в свою пользу» [137:65].

Рассмотрим сходства и различия просьбы и **приказа**, представляющего собой «немотивированный прямой вид побуждения». При речевом акте приказа источником побуждения является говорящий, статус которого дает ему право на побуждение [см. 23:79]. По А. Вежбицкой, «различие между приказом и просьбой состоит в исходных предложениях: приказ содержит в глубинной структуре предположение, что адресат должен делать то, что хочет от него говорящий: просьба содержит в глубинной структуре предположение, что адресат может сделать, а может и не сделать то, чего хочет от него

говорящий» [47:257]. Эти два вида побуждения, казалось бы, полярные и несоотносимые друг с другом, имеют много точек соприкосновения. Оба вида направлены на побуждение к действию адресата, более того, в осуществлении действия в обоих случаях заинтересован адресант. В этом смысле, просьба, как и приказ, отличается от **совета** и **инструкции**, являющимися косвенным видом побуждения к действию. В обоих случаях источником побуждения является говорящий, а исполнителем и ответственным за принятие решения – адресат. Как вполне справедливо утверждает Е.И. Беляева, различие просьбы и совета заключается в отношении собеседников к каузируемому действию, в степени их заинтересованности: «Если пользоваться шкалой “затрат и выгод”, то просьба относится к действию, выгодному для говорящего, а совет – к действию, выгоду от которого получает адресат» [23:91]. Встречается множество случаев, когда высказывание, имеющее форму просьбы, вовсе не является ею. В этом плане, просьба тесно граничит с советом: «*–Ради бога, не тревожьтесь, друг мой, единственный доброжелатель мой*» (Достоевский, «Бедные люди»); «*Полно, соседушка. Не греши, ради бога. Не гневи господу...*» (Фонвизин, «Бригадир»). В этих высказываниях, несмотря на то что они имеют форму просьбы, выполнение их – в интересах слушающего. Назовем такие просьбы «**аномальными**». Е.В. Бойчук и И.Д. Чаплыгина называют просьбы такого типа просьбами-коррективами в силу того, что они связаны с коррекцией говорящим действий слушающего (вербальных или невербальных) [см. 29:129-143].

При **инструкции** же источником побуждения, как правило, является неопределенное лицо. «Исполнитель – неопределенный адресат. Ответственный за принятие решения – адресат, который совершает действия, указанные в инструкции, когда в этом возникает необходимость» [23:82]. Просьба и инструкция, будучи разновидностями директивов, имеют целью побуждать адресата к действию, однако при инструкции адресат зачастую неизвестен и представлен в обобщенном виде («*Соблюдайте чистоту*»; «*Не сорите*»), то есть субъект мыслится обобщенно, это может быть любой представитель рода человеческого, в то время как при просьбе адресат всегда известен: «*–Одолжи мне 500 рублей, пожалуйста*», – обращается юноша к приятелю. Даже если адресат незнакомый, он конкретен: «*Будьте добры, подскажите, пожалуйста, как пройти до вокзала*». Итак, при просьбе и остальных

видах директивов участники актуализованы, инструкция же предполагает анонимность говорящего и слушающего.

1.8. Просьба в контексте диалогического дискурса

Любой речевой акт, в том числе и речевой акт просьбы, имеет место и реализуется в речи. Речь – «функционирование системы языка», «реальное использование языка как средства общения» [по 160:173], «применение языка в общении» [см. 204:291]. По мнению А.Н. Савченко, речь должна быть выразительно оптимальной («т.е. адекватной содержанию мысли»), коммуникативно оптимальной («т.е. наиболее удобной для общения») и эмоционально оптимальной («т.е. ярко, впечатляюще выражать чувства говорящего и воздействовать на чувства слушающих») [147:64].

Все вышесказанное говорит о диалогической сущности любого речевого акта, в том числе и просьбы. Показательно в этом контексте высказывание Г.А. Золотовой, Н.К.Онипенко, М.Ю. Сидоровой, справедливо отмечающих, что областью применения повелительного наклонения («употребления по предназначению») в организации директивных речевых актов является диалог [77:312]. По мнению Н.И.Мартирян, диалог «предполагает некую локально-темпоральную общность, наличие сопереживания с целью понять собеседника, найти с ним общий язык, что особенно важно для коммуникации» [121:84]. Исследователи предлагают следующие типы диалогических единств: информативный диалог; прескриптивный диалог; обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины; диалог, имеющий целью установление или регулирование межличностных отношений [см. 14:649-653]. В контексте речевого акта просьбы для нас представляет интерес директивный (прескриптивный) диалог, который строится с учетом интересов говорящего, выступающего в функции «программиста». «Собеседники обычно социально иерархизированы. Этический кодекс хорошо разработан. Этим определяется обилие иллокутивных глаголов, употребительных в прескрипциях и их описаниях: *просить, требовать, умолять, приказывать, советовать, убеждать, рекомендовать и пр.*» [14:651].

Заметим, что если речь идет о речевом акте просьбы, то говорить об исключительно иерархизированном характере диалога является нецелесообразным.

Речевой акт просьбы, предполагающий обязательное наличие адресата и адресанта, имеет диалогичный характер и реализуем в **дискурсе**. Как справедливо отмечает П.В.Зернецкий, «минимальной коммуникативной единицей, которая может быть подвергнута лингвистическому анализу с позиций деятельностного подхода, должен быть отрезок речи, в котором взаимопределенными, реализованными оказываются речевые действия коммуникантов» [74:89]. В качестве такой единицы выступает дискурс. По мнению Ю.Е. Прохорова, структура коммуникации содержит три взаимосвязанных и взаимодействующих составляющих: действительность ситуации общения, текст, обеспечивающий содержательно-языковую основу действительности и дискурс, обеспечивающий содержательно-речевую основу [см. 141:34].

Как указывается в Большом энциклопедическом словаре, дискурс – (от франц. discours – речь) – это «связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами; текст, взятый в событийном аспекте; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания (когнитивных процессах). Дискурс – это речь, “погруженная в жизнь”» [209:136].

В.В. Красных под дискурсом понимает «вербализованную речемыслительную деятельность, включающую в себя не только собственно лингвистические, но и экстралингвистические компоненты» [101:190]. Интерес представляет и следующее определение дискурса: «Дискурс – это речемыслительное пространство, в котором наряду с речевыми высказываниями сосуществуют внеязыковые категории (знание мира, события, мнения, ценностные установки)» [7:17].

Минимальной единицей коммуникации является **дискурсивное (коммуникативное) событие**, которое «представляет собой совокупность коммуникативно-значимых прагматически конкретных речевых и неречевых действий участников общения, направленных на достижение общей коммуникативной цели» [62:15].

Как видим, основной единицей дискурса считается высказывание, которое нередко употребляется как синоним речевого акта. **Высказывание** – «приведение языка в действие посредством индивидуального акта его использования [26:312]. М.М. Бахтин сформулировал разницу между предложением и высказыванием, которые не разграничивались до того, как речевые акты оказались в фокусе интересов исследователей. Как он справедливо отмечал, «предложение как единица языка нейтрально и не имеет само по себе экспрессивной стороны; оно получает ее (точнее, приобщается к ней) только в конкретном высказывании» [20:264]. По справедливому замечанию лингвиста, «только высказывание имеет непосредственное отношение к действительности и к живому говорящему человеку (субъекту) [20:301]. Ф. Кифер считает, что «предложение – это абстрактная сущность, выступающая в реальном языковом употреблении в виде высказывания» [89:334]. Высказывание, будучи минимальной единицей речевого общения, «соотнесено с ситуацией и ориентировано на участников речи», «в нем излагается позиция говорящего с учетом знаний и возможной реакции собеседника» [25:108].

П.В. Зернецкий справедливо утверждает, что высказывание само по себе монологично и обладает потенциалом функциональных характеристик, которые реализуются в рамках контекста конкретной ситуации говорения [см. 74:89]. В свете сказанного становится очевидным, что речевой акт просьбы, подразумевающий осуществление определенных действий адресата, носит диалогичный характер. Как отмечает А.А. Леонтьев, в диалогической речи отсутствует предварительное программирование, и она строится по схеме «стимул-реакция» [см. 116:252]. Как отмечает М.М. Бахтин, речевое общение представляет собой смену речевых субъектов – говорящих. Завершая речевой акт, говорящий передает слово адресату или дает место «активно ответному пониманию» высказывания. В результате исследователь называет диалог классической формой речевого общения в силу своей краткости и четкости [см. 20:249-250].

Для адекватной интерпретации любого высказывания, и, следовательно, речевого акта, существенным оказывается контекст: «Отдельное высказывание может быть полностью интерпретировано только в целостном контексте и с помощью нашего знания о мире», – отмечает М. Беллерт [21:207]. Как указывают Н.Д. Арутюнова и Е.В. Падучева, контекст

«находится в отношении дополнительности» к речевому акту: «Взаимодействие речевого акта и контекста составляет основной стержень прагматических исследований, а формулирование правил этого взаимодействия — ее главную задачу» [15:7]. Речь приобретает определенный смысл и может быть адекватно понята только в неречевом контексте. Представители коммуникативного синтаксиса по праву считают, что контекст уточняет коммуникативное задание предложения, и предложения без лексико-грамматических конкретизаторов получают однозначную характеристику только в контексте [77; 17:268]. Весьма емко об этом пишет и В.А.Белошапкина: «Значение высказывания является результатом взаимодействия значений, выражаемых синтаксической структурой высказывания, его лексическим составом, интонацией и смысловыми связями с контекстом. Высказывание может содержать потенциальные значения, которые вне интонации и смысловых связей остаются нераскрытыми, неактуализированными» [157:779]. О существенной роли контекста для интерпретации дискурса говорит и П. Алонсо, считающий, что помимо явно выраженной информации, в любом высказывании содержится неявная информация [193:152].

П.Ф. Стросон указывает, что «контекст по меньшей мере включает время, место, ситуацию, личность говорящего и предмет, который находится в центре внимания, а также личный опыт как говорящего, так и тех, к кому обращена речь» [167:76].

В. Крофт и А. Круз выделяют 4 типа контекста: лингвистический контекст; физический контекст; накопленные знания и социальный контекст. В лингвистическом контексте исследователи выделяют три аспекта: 1) предыдущий дискурс («то, что уже было сказано непосредственно перед данным высказыванием»); 2) непосредственная языковая среда (фраза или предложение, в котором появляется слово, сильно ограничивающее его трактовку; речь идет о таком языковом явлении, как омонимия; 3) тип дискурса: речь идет о жанре (стихотворение, роман, учебник, газетная статья, личное письмо, дружеская беседа, вежливый вопрос и т.д.), регистре и области дискурса (юридический, религиозный, спортивный, политический и т.д.) [см. 195:102]. Физический контекст заключается в том, что участники могут видеть и слышать в их непосредственном окружении. Социальный контекст подразумевает, в каких социальных отношениях находятся участники коммуникативного

акта (в том числе, каковы взаимоотношения между ними). Касательно накопленных знаний справедливо отмечается, что все высказывания «обрабатываются на фоне огромного запаса опыта и знаний» [см. 195:103]. Г.А. Брутян подчеркивает значимость физического контекста для определения значения высказывания. Как он верно отмечает, «ситуация сама подсказывает, уточняет смысл высказывания». Это утверждение автор иллюстрирует анализом конкретного случая: «Предположим, после концерта кто-то из слушателей подходит к артисту и просит автограф. Он на бумаге начинает писать автограф и вдруг замечает, что ручка не пишет: дайте мне другой стол, или, скажем, другую лампочку, или другую сковородку, все равно, что-нибудь. И что вы думаете, любитель музыки предложит ему другой стол или другую лампочку и т.д. или предложит ему другую ручку? Конкретная ситуация подсказывает, что артист сказал случайно, по ошибке не те слова, которые он должен был сказать. Эта ситуация дает возможность слушателю дать ему то, что ему нужно, а не то, что ему сказал» [32:226].

По мнению Т. ван Дейка, исходный контекст речевой ситуации, в соответствии с которым должен интерпретироваться речевой акт, должен содержать три вида информации: «информацию общего характера (память, фреймы)»; «конечное информационное состояние, фиксирующее непосредственно предшествующие события и речевые акты»; «глобальную (микро-)информацию обо всех предшествующих взаимодействиях, об их структурах и процессах» [см. 43:21].

Дж. Лакофф и М. Джонсон также указывают на многочисленные случаи, когда контекст оказывается существенным. В подтверждение сказанного они приводят высказывание «*Пожалуйста, садитесь на место яблочного сока*» («Please sit in the apple-juice seat»), которое вне контекста лишено смысла, ведь выражение apple-juice seat 'место яблочного сока' не является общепринятым способом указания на объект. В определенном же контексте оно указывает на то место за столом, напротив которого за день до произнесения высказывания стоял яблочный сок [см. 111:33].

Внешние обстоятельства коммуникативного акта составляют речевую ситуацию. Речь идет о собственно физических обстоятельствах совершения коммуникации и обеспечения их всем фоном знаний партнеров по коммуникации [см. 94:26].

Структуру речевой ситуации образуют: 1) общие факторы коммуникативного события – сфера общения (функциональный стиль), тип общения (официальное или неофициальное), наличие или отсутствие предметно-практической деятельности, характер адресованности (публичное или непубличное общение), канал связи (слуховой или зрительный) и форма речи (устная или письменная), особенности контакта (непосредственный или опосредованный); 2) локализация коммуникативного события, включающая в себя, во-первых, характеристику участников речевого общения (их количество, социальные роли, цели общения, меру речевой активности во время общения), во-вторых, хронотоп коммуникативного события (время и место, протяженность события во времени, взаимное положение коммуникантов по месту и времени) [см. 204: 284].

Вышеуказанные факторы, влияющие на содержание коммуникации, принято называть **экстралингвистическими** («связанный со словом, с языком извне»). Как справедливо отмечает Т.В. Матвеева, «не будучи языковыми, они определяют отбор и качество языковых явлений» [204:405]. По мнению В.А. Жеребкова, данные факторы следует считать лингвистическими, поскольку они «выработаны человечеством при помощи языка и в свою очередь воздействуют на него» [68:65].

В прагмалингвистике в зависимости от того, удалась коммуникация или нет, принято говорить о “коммуникативном успехе” и “коммуникативной неудаче”. **Коммуникативный успех** – реализация цели коммуникативного акта – «когда успешное сообщение без существенных помех передается адресатом и адекватно воспринимается, понимается, усваивается, оценивается адресатом» [203:261]. По определению Г.Г. Почепцова успешной является такая реализация иллокутивного акта, которая «отвечает всем требованиям, предъявляемым к канонической реализации соответствующего иллокутивного акта» [136:24]. Ф. ван Еемерен и Р. Гроотендорст отмечают, что иллокутивный акт «удачный», если говорящий своим высказыванием оказывает воздействие на слушателя и последний понимает иллокутивную силу и содержание высказывания» [196:26]. **Коммуникативная неудача** же – это сбой в общении, ситуация, когда коммуникативный акт не достигает своей цели, «поскольку нечто в процессе коммуникации происходит неправильно» [203:251]. Причинами возникновения коммуникативных неудач являются недостаточное знание

предмета речи или кода общения (вербального и культурного), помехи при передаче и приеме информации, неправильная интерпретация информационных и ситуативных компонентов общения [203:106]. В зависимости от исхода коммуникации стоит говорить также о таких понятиях, как «речевая гармония» («речевое общение с обоюдным для его участников положительным эмоциональным и этическим результатом») и «речевая дисгармония» («речевое общение с нежелательным для одного или всех собеседников эмоциональным и/или этическим результатом») [203:282-283].

Характерной чертой речевого акта просьбы является **аргументация**. «Аргументация – это способ рассуждения, в процессе которого выдвигается некоторое положение в качестве доказываемого тезиса: рассматриваются доводы в пользу его истинности и возможные противоположные доводы; дается оценка основаниям и тезису доказательства, равно как и основаниям и тезису опровержения; опровергается антитезис, т.е. тезис оппонента; доказывается тезис; создается убеждение в истинности тезиса и ложности антитезиса как у самого доказывающего, так и у оппонентов; обосновывается целесообразность принятия тезиса с целью выработки активной жизненной позиции и реализации определенных программ, действий, вытекающих из доказываемого положения» [31:7]. В рамках современных исследований по лингвистической семантике и прагматике языковая аргументация предстает как «особый ценностно-ориентированный макротип речевого акта», иллюкутивная цель которой заключается в том, чтобы «повлиять на выбор адресата в процессе принятия решений» [см. 19:41]. Неоднократно обращалось внимание на важность **мотивированности** просьбы, на тот факт, что просьба должна быть в допустимых пределах возможностей адресата. Е.В. Милосердова справедливо пишет в связи с этим: «Побуждая слушателя к какому-либо действию, говорящий исходит (должен исходить!) из того, что адресат может, в состоянии выполнить указанное действие. В противном случае побуждение теряет свой истинный категориальный смысл и из сферы семантической переключается в сферу прагматики: оно будет расценено слушателем или как пожелание, или даже как издевка» [126:92]. Выражая просьбу, каузатор стремится обосновать причины и мотивы своего побуждения. Д. Гордон и Дж. Лакофф выделяют четыре условия мотивированности просьбы, подчеркивая, что если подвергается сомнению одно из условий мотивированности,

тем самым, подвергается сомнению мотивированность самого речевого акта. По мнению авторов, просьба мотивирована, «если только говорящий имеет основание хотеть ее выполнения, если только говорящий имеет основания считать, что слушающий может ее выполнить, если только говорящий имеет основание считать, что слушающий будет склонен ее выполнить, если только говорящий имеет основание считать, что без этой просьбы не сделает того же самого действия» [см. 60:283]. Рассмотрим следующий пример, иллюстрирующий просьбу, где использована **тактика обоснования**: «*Слушай, у меня к тебе просьба будет огромная. Ты не одолжишь мне на пару недель 30 тыс. рублей, просто очень срочно нужно за Анькин детский сад заплатить*» (Х/Ф «Гюльчатай. Ради любви»). Здесь просьба усилена эпитетом «огромная», после изложения же самой просьбы идет ее обоснование. Что касается эпитета «огромный» и его синонимов в акте просьбы, заметим, что в таких случаях речь идет не о побуждении адресата к какому-то сверхъестественному действию. Скорее всего, носитель русского языка, используя слово «большой», преувеличивает цену услуги, которую должен оказать адресат, и тем самым, хочет продемонстрировать ее значимость.

В проанализированных нами примерах просьбы практически всегда присутствует важный компонент – мотивация просьбы. Из приведенных в эмпирической главе примеров, можно увидеть, что в большинстве из них говорящий, обращаясь с просьбой, так или иначе, аргументирует ее. Так же и слушающий в случае отказа обязательно объясняет свое поведение.

Следует подчеркнуть, что в русском лингвоментальном мире широко распространена **этикетная тактика извинения**. Она наблюдается при осуществлении речевого акта просьбы среди собеседников, которых связывают не очень близкие отношения: «*Извините, Вы не подскажете, как мне добраться до вокзала?*» (женщина незнакомой девушке). С другой стороны, осуществление этой тактики может быть обусловлено тем, что, к примеру, говорящий оторвал собеседника от какого-либо занятия. Рассмотрим примеры, иллюстрирующие сказанное: «*Алевтина, извините, второе отделение пора начать. Поторопитесь, пожалуйста*» (организатор концерта певице, когда последняя беседует со своим знакомым); «*Извините, Вы не подскажете, который час?*» (просьба адресована

чиновнику, занятому просмотром документов) (примеры из х/ф «Она не могла иначе»). Интерес представляет замечание Л.П. Крысина в этой связи: «...естественно обратиться к человеку с предупредительным простите: простите, что беспокою вас своей просьбой, что отрываю от работы, что отнимаю у вас время и т.д. Часто и не раскрывается, за что мы просим простить нас, остается лишь одно слово простите, с которого мы начинаем обращение» [105:143]. Действительно, слова «прости/простите, извини/извините» в акте просьбы выполняют лишь апеллятивную функцию.

1.9. Перформативные просьбы

Дж. Остин в своей работе «Слово как действие» выделял перформативные (от «perform» – «исполнять», «выполнять», «делать», «осуществлять») предложения или высказывания. Автор отмечает, что при использовании перформативных предложений, или просто перформативов «производство высказывания является осуществлением действия: естественно предполагать, что в этом случае происходит не просто говорение» [128:27]. Для успешного функционирования перформативных высказываний исследователь выделяет следующие условия: «Должна существовать общепринятая конвенциональная процедура, приводящая к определенному конвенциональному результату и включающая в себя произнесение определенных слов определенными лицами в определенных обстоятельствах. Кроме того, конкретные лица и обстоятельства в каждом данном случае должны быть пригодны для проведения той конкретной процедуры, к которой мы обращаемся (invoke) посредством перформатива» [128:32-33]. Дж. Остин к перформативным глаголам, представляющим интерес для нашей работы, относит глаголы «просить», «умолять».

3. Вендлер называет пять условий для отнесения глагола к числу перформативов:

1) Перформативы являются «глаголами-контейнерами», то есть их дополнением может быть только номинализованное предложение. Этот признак отличает перформативы от обычных переходных глаголов, таких, как «ударять» или «толкать».

2) Дополнением при этих глаголах должна быть неполная номинализация, что отличает перформативы от таких глаголов-контейнеров, как «наблюдать» и «подражать», которые требуют в качестве дополнения полную номинализацию.

3) Подлежащим при перформативном глаголе может быть только именная группа, обозначающая человека, что неверно для некоторых глаголов, удовлетворяющих двум первым требованиям, например, «указывать», «влечь за собой» и т.п.

4) С точки зрения способа протекания во времени перформативы относятся к глаголам «достижения», в отличие от глаголов состояния, таких, как «считать», «намереваться».

5) Для перформативов наиболее характерно употребление глагола в форме 1 лица единственного числа настоящего времени в активном залоге [49:238-239]. Глагол «просить», как легко можно увидеть, соответствует всем пяти условиям и, следовательно, относится к разряду перформативных.

Как указывает Н.И. Формановская, в общей семантике перформативных высказываний отражено «значение “говорения” и значение коммуникативного намерения (интенции) говорящего, иначе говоря, мотива и цели, в силу которых действие осуществляется: говоря, обещаю; говоря, соглашаюсь; говоря, отказываюсь; говоря, советую и т. д.» [181:112]. Показательно в этой связи утверждение Л.П. Крысина: «Сказать в таких случаях – значит совершить поступок» [107:61]. Как было указано выше, данная особенность у рассматриваемых глаголов проявляется лишь в определенных грамматических условиях: в 1-ом лице единственного или множественного числа настоящего времени изъявительного наклонения. Если эти условия соблюдены, глагол «не просто обозначает соответствующее действие – он равен этому действию» [там же].

Дж. Остин справедливо отмечает, что побудительные высказывания всегда перформативны. Соглашаясь с мнением Дж. Остина, Е.В. Падучева пишет в связи с этим: «Произнесение побудительного предложения Закройте дверь! само по себе служит просьбой или повелением в той же мере, что и произнесение перформативного предложения “Прошу вас закрыть дверь”» [132:23]. На наш взгляд, данное мнение правомерно лишь отчасти: перформативные и побудительные предложения различны по семантике и ситуации общения, несмотря на то что преследуют одинаковые цели. Л.А. Сергиевская вполне

справедливо утверждает, что перформативные средства побуждения с повелительной формой глагола усиливают императивность, внося в предложение эмоционально-экспрессивную окраску. По ее словам, такая структура употребляется при необходимости четкого эксплицирования вида волеизъявления для реализации соответствующей иллокутивной функции [см. 150:48].

В.В. Гуревич утверждает, что перформативные высказывания не имеют истинностного значения, демонстрируя это на примере глаголов волеизъявления: «*Просить* = «говорить о своем желании получить нечто от адресата речи». Следовательно, *Я прошу* = «Я говорю, что хочу, чтобы...». По словам исследователя, первая предикатная часть вышеуказанного перформативного высказывания – «Я говорю» является заведомо истинной (пресуппозитивной), что подтверждается самим фактом произнесения перформативной фразы. Истинность сохраняется при отрицании. Так, в высказывании «*Я не прошу вас об этом*» вовсе не отрицается факт говорения «Я сейчас нечто говорю». Вторая часть («Я хочу») не может обладать истинностным значением в силу диктального характера: подчиняющий эту часть предикат *говорить* означает «высказывать утверждение», т.е. «выражать уверенность в том, что сообщается далее». В результате автор приходит к выводу, что «ни один компонент перформативного высказывания не допускает альтернативы “быть истинным или ложным”») [см. 64:98-99].

1.10. Косвенный речевой акт просьбы

Особое место в теории речевого акта просьбы занимает косвенный речевой акт просьбы. При этом типе просьбы «один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого» [153:196]. Это означает, что при косвенных речевых актах производимый иллокутивный акт предназначен для выполнения иных иллокутивных целей, то есть смысловая оболочка высказывания расходится с истинными намерениями говорящего.

Как указывает Дж. Серль, «в косвенных речевых актах говорящий передает слушающему большее содержание, чем то, которое он реально сообщает, и он делает это,

опираясь на общие фоновые знания, как языковые, так и неязыковые, а также на общие способности разумного рассуждения, подразумеваемые им у слушающего» [153:197]. Действительно, при интерпретации косвенных речевых актов восстановление смысла высказывания и намерения говорящего остаются за слушателем, и последний, опираясь на определенные процедуры, должен вникнуть в истинные намерения говорящего. Это нелегкая задача, ведь в косвенных речевых актах «отсутствуют специальные языковые маркеры соответствующей им иллокутивной силы и даже, возможно, присутствуют маркеры какой-либо другой иллокутивной силы» [103:288].

Косвенные просьбы тесно связаны с понятием **«имплицитность»**. Г.П. Грайс в своей работе «Логика и речевое общение» («Logic and conversation») вводит термин **«импликатура»**. «Я хотел бы ввести, в качестве специального термина, глагол имплицировать (implicate) и относящиеся к нему существительные импликатура (implicature), т.е. имплицирование, импликация (implying), и имплицат (implicatum), т.е. то, что имплицуруется, имплицуемое (what is implied)» [61:220]. По его мнению, импликатура – это та часть информации, которая может быть извлечена из конкретного высказывания, интуитивное понимание значения слова в определенном контексте [см. там же]. Он выделяет конвенциональную и коммуникативную импликатуры. При конвенциональной имплицатуре (если она вообще есть) «наличие имплицатуры постигается интуитивно, но не может быть логически выведено», в то время как при коммуникативной – импликатура должна быть выводимой. При выводе определенной коммуникативной имплицатуры слушающий опирается на следующую информацию: 1) конвенциональное значение использованных слов и знание всех их референтов; 2) принцип Кооперации и постулаты; 3) контекст высказывания – как лингвистический, так и любой другой; 4) прочие фоновые знания; 5) тот факт (или допущение), что вся указанная выше релевантная информация доступна для обоих участников коммуникации, и что они оба знают или предполагают, что это так» [61:227]. По мнению Г.П. Грайса, принцип Кооперации заключается в совместной деятельности, сотрудничестве партнеров по коммуникации, «каждый из которых в какой-то мере признает общую для них обоих цель (цели) или хотя бы «направление» диалога» [61:221-222]. «Принцип Кооперации» Грайса состоит из

четырёх постулатов, которые он, вслед за Кантом, называет категориями Количества, Качества, Отношения и Способа. «Категория Количества» связана с тем количеством информации, которое требуется передать: высказывание должно содержать не меньше и не больше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога) [см. 61:222]. К категории Качества исследователь относит следующий общий постулат: «Старайся, чтобы твое высказывание было истинным». С категорией Отношения связан постулат релевантности: «Не отклоняйся от темы». Категория Способа, как следует из названия, касается способов выражения высказывания, «того, как это говорится». К этой категории относится один общий постулат «Выражайся ясно», состоящий из нескольких частных постулатов, типа: «Избегай непонятных выражений»; «Избегай неоднозначности»; «Будь краток (избегай ненужного многословия)»; «Будь организован»; «Будь вежлив» [61:223-224].

Е.В. Падучева, рассуждая о понятии имплицатура, справедливо замечает: «Имплицатуры отличаются от непосредственно высказанных утверждений тем, что говорящий в принципе может от них отпереться» [131:312]. Для иллюстрации сказанного, она в качестве примера приводит эпизод из романа «Любовь и дружба» Элисон Лури, где герой на просьбу женщины никому не рассказывать о только что имевшем месте событии отвечает: *«Джентльмен никому не рассказывает о таких вещах»*. Впоследствии, когда выясняется, что он рассказал, отвечает: *«Я никогда не говорил, что я джентльмен»*. Е.В.Падучева пишет по этому поводу следующее: «Дело, однако, в том, что в первом диалоге имплицатура, что герой причисляет себя к джентльменам, позволяет расценить его ответ как релевантный по отношению к просьбе женщины (а именно, в силу этой имплицатуры его реплика оказывается согласием ее выполнить). Отрекаясь от этой имплицатуры, он должен признать справедливым упрек в бессвязности своей ответной реплики в этом диалоге. Таким образом, механизм состоит в том, что предположение о связности диалога заставляет слушающего искать имплицатуру; а найденная имплицатура является далее средством, обеспечивающим связность диалога» [131:312-313].

«Явление имплицитности, – пишет Л.Г. Брутян, – связано с асимметрией языкового знака, с отсутствием изоморфизма между планом содержания и планом выражения» [34: 50].

Исследователи выделяют лексическую и лексико-семантическую имплицитность. При лексической имплицитности эллипсис опирается на структуру предложения (например, в данных условиях – при наличии данных условий); в то время как лексико-семантическая имплицитность опирается на окружающий контекст [см. 161:29]. В нашей работе мы будем рассматривать оба варианта.

По мнению Л.Б. Матевосян, «имплицитность предполагает потенциальную эксплицитность», поскольку «имплицитность как лингвистическое явление существует постольку, поскольку существует эксплицитность». При этом она отмечает, что «интонация позволяет эксплицировать любое скрытое значение» («значение говорящего») [125:99].

Близким импликации понятием является **понятие пресуппозиции**. Данное понятие используется разными авторами неодинаково. Понятие пресуппозиции ввел в лингвистику Фреге, который провел четкое разграничение двух типов значений: утверждения и пресуппозиции [88:337]. Ф. Кифер определяет пресуппозиции предложения как «условия существования, которые должны быть выполнены, чтобы предложение было истинным или ложным» [88:342]. Н.Д. Арутюнова под пресуппозицией понимает «те предпосылки и предварительные условия – их принято называть “условиями удачи”, которые, не входя в языковое значение высказывания, создают почву для его употребления и позволяют ему достигнуть коммуникативной цели» [10:88]. Важно подчеркнуть, что «пресуппозиции не имеют статуса сообщаемой информации» [182:400]. Р.С. Столнейкер отмечает, что пресуппозиции – «это не что иное, как пропозиции, неявно подразумеваемые еще до начала передачи речевой информации» [165:428]. Т. ван Дейк указывает в этой связи, что пресуппозиция представляет собой «акт отсылки» к факту, который известен, или, по крайней мере, предполагается известным слушающему...» [42:298-299].

В.А. Звегинцев, анализируя классический пример «*Пожалуйста, закройте дверь*», выделяет следующие пресуппозиции относительно этого предложения: «говорящий и слушающий находятся в таких отношениях, которые позволяют говорящему обратиться с таким требованием»; «тот, к кому обращено это требование, находится в положении, позволяющем выполнить его»; «имеется в виду определенная дверь, и адресат знает, о какой

двери идет речь»; «дверь, о которой идет речь, открыта»; «говорящий желает, чтобы эта дверь была закрыта» [71:237].

Различается прагматическое и семантическое понимание пресуппозиции: «Следуя прагматическому взгляду, пресуппозиция – это пропозициональная установка, а не семантическое отношение. Пресуппозиции в таком понимании имеются скорее у людей, чем у пропозиций или предложений». По его мнению, пропозицию можно считать пресуппозицией в прагматическом смысле, если адресант «считает ее истинность само собой разумеющейся и исходит из того, что другие участники контекста считают так же» [165:428]. Именно общий фонд знаний, общая апперцепционная база, которыми обладают собеседники, обеспечивают успешность коммуникации, давая возможность говорящему правильно выразить просьбу, а слушающему – адекватно воспринимать ее. Е.В. Падучева называет пресуппозиции «вещественными предпосылками коммуникации» [132:45].

Для лингвистического анализа имеет большое значение вопрос об истинности или ложности пресуппозиций. По мнению Р.С. Столнейкера, в нормальной ситуации человек убежден в истинности своих пресуппозиций [165:429].

Отметим, что для описания исследуемого нами явления лингвисты употребляют и другие термины. Так, П.Ф. Стросон называет пресуппозиции иначе – «презумпция», указывая на «принцип презумпции»: «Суть его состоит, попросту говоря, в том, что, когда делается утверждение с целью сообщить какую-нибудь конкретную информацию, обычно или по крайней мере часто говорящий исходит из презумпции, что слушающий обладает знанием определенных эмпирических фактов, относящихся к сообщаемому» [166:110-111]. Е.В. Падучева также употребляет термин «**презумпция**»: «Одно из свойств презумпций, как это явствует из обиходного смысла самого слова, состоит в том, что презумпция – это подразумеваемый семантический компонент предложения, не выраженный в нем с достаточной эксплицитностью. ...во всяком тексте, помимо эксплицитно выраженной информации, имеются самые разные виды имплицитной информации, которая не содержится в высказывании в явном виде и, тем не менее, имеется в виду говорящим и воспринимается слушающим» [130:23].

К.А. Соколовская определяет следующее **«межличностное содержание презумптивного компонента»**: общие для участников речевого акта неэксплицитные договоренности, их знания друг о друге (А знает, что Б знает нечто об А; Б знает, что А знает нечто о Б), мнение об информированности/неинформированности собеседника [158:63]. Выделяются экзистенциальные, прагматические и лексические пресуппозиции. Экзистенциальные пресуппозиции предполагают существование определенного референта и факта. Высказывание *«Джон понимает, что Лена его любила»* имеет экзистенциальную пресуппозицию – факт – *«Лена его любила»*. Прагматическая пресуппозиция выражает позицию говорящего, его отношение к сказанному. Например, прагматической пресуппозицией высказывания *«Он не встал, когда в вагон вошел пожилая женщина»* является следующее: *«Он невоспитанный человек»*. Лексические пресуппозиции выводятся из самой лексической единицы. Так, из слова «холостяк» выводятся следующие лексические пресуппозиции: «неженатый»; «мужского пола», «взрослый» [см. 34:31-37].

С точки зрения импликации Т. Ван Дейк выделяет «...базовый иллокуционный акт» – «акт простой передачи информации». В качестве иллюстрации он приводит следующий пример: «Я голоден». «Только после того, как в системе знаний слушающего появится эта информация, для него станет осмысленным произвести какое-то индуцируемое ею действие, причем этому действию необходимо будет предшествовать довольно сложный процесс индуктивного вывода, для которого потребуется большое количество дополнительной информации, извлекаемой из памяти, а также из восприятия общего контекста полученного сообщения. А именно, мой собеседник может дать мне кусок хлеба по собственному желанию или же интерпретировать полученное им от меня сообщение как неявную просьбу и дать мне кусок хлеба в ответ на нее. Я в свою очередь могу в качестве говорящего и не предоставить слушающему никакой свободы интерпретации, добавив к первому высказыванию следующее: «Пожалуйста, дайте мне кусок хлеба», совершая тем самым акт просьбы, т.е. уточняя, какого именно действия я жду от слушающего», – разъясняет он [42:294].

Следует подчеркнуть, что и сами косвенные просьбы различаются по степени вежливости. Так, Е.В. Падучева справедливо отмечает, что предложения типа *Вы не могли*

бы открыть окно? и *Вы можете открыть окно?* различаются по степени вежливости [132:45]. Заметим, что оба высказывания являются косвенной формой выражения просьбы, оба имеют форму вопроса-уточнения и побуждают собеседника к одному и тому же действию – открыть окно. Однако, фраза «Вы не могли бы открыть окно» более эффективна, ибо здесь модальный глагол выражен в сослагательном наклонении.

Р. Конрад отмечает, что говорящий прибегает к косвенному выражению просьбы в случае, если заранее не знает, совершит ли адресат желаемое им действие и «хочет избежать риска, связанного с возможностью провала прямого побуждения» [97:360]. С другой стороны, как верно отмечает Е.В. Падучева, расхождение прямого значения высказывания с подлинным намерением говорящего «всегда оставляет у С (слушающего – В.А.) возможность, игнорируя подлинное речевое намерение Г (говорящего – В. А.), прореагировать только на буквальный смысл» [132:45].

Дж. Серль полагает, что в побудительных высказываниях основной мотивировкой осуществления косвенных иллокутивных актов является вежливость «Дело в том, – отмечает по этому поводу Дж. Серль, – что в силу принятых требований вежливости в речевом общении нередко бывает неуместным высказывание прямых повелительных предложений (например, «*Выйдите из комнаты*») или эксплицитных перформативных предложений (например «*Я приказываю вам выйти из комнаты*»), и поэтому мы ищем косвенные средства для осуществления наших иллокутивных целей (например, «*Хотел бы я знать, не будете ли вы так любезны выйти из комнаты*»)» [153:201].

Н.Д. Арутюнова дает весьма меткое, образное определение косвенных речевых актов: «Скользя мимо адресата, косвенные речевые акты больно по нему ударяют» [11:362].

Таким образом, широкое использование косвенных речевых актов в первую очередь обусловлено стремлением говорящего снизить категоричность высказывания и тем самым сильнее воздействовать на слушателя. Особенно это важно в тех случаях, когда прямые речевые акты звучат недостаточно корректно, в отличие от косвенных, при которых «гарантировано» дальнейшее речевое и неречевое сотрудничество коммуникантов.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

В результате критического анализа базовых для исследования речевого акта просьбы проблем и понятий мы пришли к следующим выводам:

1. Предпосылки изучения речевых актов были заложены с зарождением антропоцентрически ориентированной лингвистики, в рамках одного из актуальных направлений данной научной парадигмы – прагматики. Теория речевых актов является одной из центральных в прагматике.

2. Фундамент изучения ТРА был заложен еще Дж. Остином, рассматривающим речевой акт как трехуровневое образование, содержащее локутивный акт (произнесение), иллокутивный акт (коммуникативное намерение) и перлокутивный (воздействующий) акт. Для ТРА важным является иллокутивный уровень, являющийся основным объектом исследования в ТРА. Основным свойством речевых актов является конвенциональность.

3. Рассмотрение просьбы как единицы дискурса показало, что речевой акт просьбы имеет место лишь в рамках контекста конкретной ситуации говорения. Иллокутивная функция любого высказывания, в том числе и речевого акта просьбы, определяется ситуацией. Любой речевой акт характеризуется мотивом, целью (информационной, коммуникативной, предметной), персонализированностью, адресованностью, аргументацией. Характерной чертой речевого акта просьбы является этикетная тактика извинения, которая реализуется при формальных и эмоционально дистанцированных отношениях.

4. Соотносимыми понятиями являются понятия речевое воздействие, каузация, референция, пресуппозиция, модус, коммуникативный регистр. Просьба является одним из жанров волюнтивного коммуникативного регистра.

5. Речевой акт просьбы выполняет директивную иллокутивную цель (по классификации Дж. Серля и Д. Вандервекена), является императивным жанром, но в отличие от другого жанра – приказа, просьбе противопоказана категоричность, безапелляционность, что и обуславливает эффективность этого жанра.

6. Наряду с просьбами в общепринятом понимании имеются и такие, которые являются просьбами лишь по форме, поскольку выполнение таких просьб является обязательным.

7. Прямой, немодифицированной просьбой являются перформативные высказывания-просьбы, выражающиеся с помощью лексем «*просить*» и «*просьба*». Этот тип просьбы характерен для официального коммуникативного регистра, в непринужденной обстановке он снабжен дополнительными значениями.

8. Особое место в ТРА занимают косвенные просьбы, выражающие значение просьбы не прямо, а опосредованно, с помощью имплицитных конструкций. Такие просьбы смягчают категоричность высказывания, чем и обусловлена их эффективность.

ГЛАВА II

РАЗНОВИДНОСТИ ПРОСЬБЫ. ПРОСЬБА В СВЕТЕ ПРАГМАТИЧЕСКОГО И ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. Косвенная просьба как дискурсивная стратегия

Косвенный способ воздействия на человека представляет большой интерес для исследователей, ибо зачастую применяется в том случае, когда говорящий не хочет прямо воздействовать на собеседника и выбирает смягченную, но тонко продуманную дискурсивную стратегию. Просьба в косвенной форме позволяет сохранить лицо собеседника и тем самым эффективнее воздействовать на него. Классическим примером косвенного речевого акта просьбы является выражение «*Вы не могли бы передать мне соль?*» («*Can you pass the salt?*»), рассматриваемое Дж. Серлем. По верному замечанию автора, подобные вопросы дают возможность отказаться от совершения действия: «Главной мотивировкой (хотя и не единственной) использования подобных косвенных форм является вежливость. Заметим, что в разобранный примере зачин высказывания *Can you...* вежлив по меньшей мере в двух смыслах. Во-первых, X не предполагает, что информация о способностях Y-а известна заранее, как было бы в случае высказывания повелительного предложения; во-вторых, эта форма предоставляет (или, по крайней мере, она выглядит таким образом) Y-у возможность отказа, поскольку вопрос, требующий положительного или отрицательного ответа, допускает и отрицательный ответ. Тем самым согласие выполнить просьбу может быть представлено как некий свободный акт, а не как подчинение некоторому предписанию» [153:213]. Тем не менее, автор справедливо отмечает, что в вышеуказанных случаях целью высказывания является именно просьба, и говорящий дает понять слушающему, что к нему обращаются с просьбой [там же:196].

Такого же мнения придерживается Г.Г. Почепцов: «Вопрос представляет собой описание ситуации с некоторой долей неуверенности, например, высказывание *Вы можете передать соль?* более этикетно, чем чистая просьба *Передайте, пожалуйста, соль*. Вопрос конструирует ситуацию, степень нереальности в которой выше, чем в просьбе». Как справедливо отмечается, вопросительное предложение «более чувствительно» к

«сохранению лица» собеседника, нежели повествовательное, ибо форма вопросительности подчеркивает возможность невыполнения желания собеседника. Тем не менее, нельзя не заметить, что в русском языке частотны формы просьбы в повелительном наклонении (это утверждение будет доказано нами в дальнейшем на примерах из художественной литературы, художественных фильмов, телесериалов, а также устной речи носителей языка).

Дж. Лич также считает, что косвенные иллокуции более вежливы, поскольку, «во-первых, они повышают степень необязательности, и, во-вторых, по мере повышения степени косвенности, тем более уменьшенной и неопределенной оказывается сила иллокуции» [198:108].

Ф. Кифер в работе «О роли прагматики в лингвистическом описании» указывает, что на вопрос, «представляющий собой косвенный речевой акт просьбы, нельзя ответить ни просто Да (без последующего действия), ни просто Нет (без мотивировки)» [89:345]. Аналогичные мысли развивают Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелев, также считая невозможным наличие у предложения *Вы не могли бы передать мне соль?* прямого значения: «Утвердительный ответ на “вопрос”: *Вы не могли бы передать мне соль?* – *Мог бы, конечно,* не сопровождаемый ожидаемой передачей соли, нарушает принцип коммуникативного сотрудничества, поскольку просьба (так же, как требования и приказания) предполагает ответное действие со стороны адресата, а не вербальную реакцию» [39:317]. Следует отметить, что подобные ответы в виде «да» или «нет» неуместны и при прямой просьбе. Е.В. Падучева, анализируя это же выражение, пишет: «Предположение о неоднозначности этой фразы явно противоречит интуиции. И действительно, возможность ее употребления в значении просьбы, т.е. с косвенной иллокутивной функцией, можно “вывести” из прямого смысла высказывания, если обратиться к коммуникативным постулатам» [132:45]. Действительно, трудно представить, что высказывание «*Вы не могли бы передать мне соль?*» будет подразумевать не просьбу, выраженную в косвенной форме и предполагающую совершение действия, а удовлетворение любознательности говорящего относительно способностей слушающего.

В связи с утверждением о том, что косвенный речевой акт просьбы является данью вежливости, Р. Конрад отмечает, что не всегда эта дань вежливости оправдана. В некоторых случаях подобного рода вежливость, как он считает, может расцениваться собеседником как оскорбление и не более того, как, например, в случае с вопросом *«Вы умеете чинить часы?»*, обращенным к часовому мастеру. В то же время он справедливо отмечает, что во многих случаях имеет место реальное состояние незнания [см. 97:371]. Например, вопрос, адресованный к встреченному на улице человеку *«Вы можете сказать мне, как пройти на вокзал?»* не является просто данью вежливости. Этот вопрос – «естественный продукт вопросительной ситуации, когда говорящему совершенно неизвестно, действительно ли случайный прохожий ориентируется в городе и в состоянии дать нужные сведения» [там же]. «Следовательно, в подобных случаях различие между прямым и косвенным императивным (соответственно вопросительным) актом никоим образом не может интерпретироваться как различие в степени вежливости», – резюмирует Р. Конрад [97:371-372]. Заметим, однако, что в свете сказанного, более уместен вопрос *«Вы можете сказать мне, как пройти на вокзал?»*, включающий, помимо просьбы, чистый вопрос о способностях адресата ориентироваться в городе. Прямой вопрос *«Скажите, пожалуйста, как мне пройти на вокзал?»*, на наш взгляд, не учитывает вероятности того, что и адресат может не знать дорогу на вокзал.

Отметим, что в речевом акте косвенной просьбы, помимо вежливости и сохранения лица собеседника, может иметь место и ирония; он может быть, порой, более категоричным, нежели прямая просьба, и понимание его в буквальном смысле может быть выгодным адресату: *«–А че так тихо, погромче нельзя?»* (с оттенком сарказма) / *–Не, нельзя, это максимум. / –Ты дурак? Я говорю: люди спят»* (т/с «Универ. Новая общага»).

Анализируя высказывания *«Я хочу, чтобы ты сказал мне, ушел ли Гарри»*, *«Можешь ли ты сказать мне, где останавливается автобус?»* и др., Д. Гордон и Дж. Лакофф пишут: «...логическая форма вопросов должна иметь вид: просит, то есть «Я прошу, чтобы ты сообщил мне», а не «Я спрашиваю тебя».<...> Каждое из предложений выражает вопрос. Если вопрос анализируется в соответствии с нашим предположением как разновидность просьбы, из этого автоматически вытекает указанная выше логическая форма вопроса»

[60:280]. А. Вежбицка полемизирует с Д. Гордоном и Дж. Лакоффом относительно того, что вопросительные предложения типа «*Можешь ли ты сообщить мне, где останавливается автобус*» и т.п. являются частными случаями просьб: «...вопросы, хотя и тесно связаны с просьбами, все же не являются частным случаем просьб. (Кстати, мне неясно, почему Гордон и Лакофф думают, что вопросы – это именно просьбы, а не приказы; неясно также, почему вопросы не могут быть нейтральны с точки зрения различия между просьбой и приказом)» [47:260]. Мы придерживаемся промежуточного мнения, считая, что на первой стадии предложение *Можешь ли ты сообщить мне, где останавливается автобус?* является чистым вопросом и перестает им быть впоследствии, когда говорящий по выражению лица или со слов адресата узнает, что слушающий способен дать ему нужную информацию. И после этого, разумеется, чисто вопросительное предложение «перевоплощается» в просьбу. С другой стороны, следует отметить, что вторая стадия обязательна, ибо даже гипотетически вряд ли можно представить человека, которого интересовали бы способности его собеседника относительно того, в состоянии ли последний сообщить ему, где останавливается автобус.

Фэ. Хоанг справедливо считает, что имплицитное высказывание представляет собой диалог слушающего с самим собой: «Говорящий, выражая свои мысли имплицитно, предоставляет слушающему возможность диалога с самим собой. Подчас только в результате такого диалога слушающий может до конца понять, что же имел в виду говорящий» [182:399]. Указывая на то, что имплицитные высказывания могут восприниматься с учетом индивидуальных характеристик, автор сравнивает имплицитное содержание с математической задачей, семантику которой можно «анализировать» с помощью метода «семантического поиска» [см. 182:403]. В конкретном акте коммуникации слушающий, анализируя высказывание говорящего, определяет, что именно хотел выразить говорящий. Исследователь предлагает назвать такой вид мыслительной активности «семантическим выводом» (semantic inference) [см. 182:400-401].

И.В. Труфанова отмечает, что при косвенных высказываниях – «решение о побуждении себя к действию слушающий принимает сам, говорящий не сковывает свободу его волеизъявлений» [174:151].

Г.Г. Кларк и Т.Б. Карлсон отмечают, что существует два типа косвенных иллокутивных актов: «непосредственные» и «побочные» [90:275]. В первом случае прямой и косвенный адресат – одно и то же лицо, во втором – просьба адресована не самому слушающему, а третьему лицу, то есть прямой и косвенный адресат – разные лица. Для иллюстрации побочной просьбы исследователи приводят следующий пример: Отелло Дездемоне, в присутствии Яго и Родриго: «Отелло – «Пойдем, Дездемона». На этом примере авторы доказывают, что иллокутивная сила просьбы в данном случае была применена не только по отношению к Дездемоне. Они отмечают, что хотя и Отелло не обращается к Яго и Родриго, он подразумевает, что они понимают то, что он говорит. Различие, на взгляд авторов, только в том, что Яго и Родриго понимают, что не им следует идти с Отелло, а Отелло просит Дездемону пойти с ним: «Отелло осуществляет иллокутивные акты, направленные на троих слушающих. Однако акты, направленные на Яго и Родриго, не совпадают с теми, что направлены на Дездемону» [90:270]. Как видим, эти авторы выходят за рамки «стандартных теорий», в частности, «теории об иллокутивных актах, направленной на адресатов», согласно которой просьба относится только к Дездемоне, адресату (теория Дж. Серля и его последователей). В этой связи они пишут: «Говорящие осуществляют иллокутивные акты не только по отношению к адресатам, но и по отношению к определенному кругу других слушающих. Мы выделяем один тип слушающих (назовем их участниками), чью роль в качестве слушающих нельзя считать ролью адресата или случайного слушающего» [90:271]. В свете этого авторы выдвигают «гипотезу об участниках», гласящую: «Некоторые иллокутивные акты направлены на слушающих, выступающих в роли адресатов, другие на слушающих, выступающих в роли участников» [там же]. Рассмотрим несколько примеров побочной просьбы: «*(В присутствии Яши). Епиходов. Я желаю побеспокоить вас, Авдотья Федоровна, на пару слов./ Дуняша. Говорите./ Епиходов. Мне бы желательно с вами наедине... (Вздыхает.)/ Дуняша (смущенно). Хорошо...*» (Чехов, «Вишневый сад»). Здесь мы имеем дело с «побочным» косвенным речевым актом просьбы. Данная просьба относится как непосредственно к адресату, так и присутствующему. Еще одним примером побочной просьбы является следующий: «*–Марго, я бы хотел поговорить наедине*» (т/с «Доярка из Хацапетовки. Вызов судьбе»). Здесь говорящий обращается к адресату в присутствии подруг

последней. Следует отметить, что интонационно выделяется последнее слово, при этом говорящий смотрит на присутствующих подруг. Или же: «– *Веруня меня чайком поит, пойдём вместе попьём, а потом кое о чем потолкуем.* / <...> / – *Ты куда это?* – удивился Сева и даже руку протянул, пытаясь ее удержать. / – *Вам же поговорить надо,* – отозвалась Вера и закрыла за собой дверь. / – *Верно, надо,* – признал Сева» (Кожевникова, «Простые вещи»). Данный пример также является примером побочной косвенной просьбы, поскольку высказывание, обращенное к слушающему, содержит просьбу для третьего лица – «*потом кое о чем потолкуем*». Невербальное действие последнего – уход, в сочетании с вербальным «*Вам же поговорить надо*» – подтверждает сказанное, так же как и реакция самого говорящего – «*Верно, надо*».

Непрямой способ воздействия на человека является важным компонентом коммуникации. Как справедливо отмечает К.А. Долинин, имплицитное содержание «пронизывает всю речевую коммуникацию». По его словам, адекватное понимание любого высказывания предполагает «построение модели того коммуникативного процесса, в ходе которого это сообщение явилось на свет...» [66:46].

По замечанию С.Н. Плотниковой, имплицитные средства «позволяют человеку лучше всего адаптироваться к ситуации общения» [134:271]. «Опора на имплицитность, – считает Т.А. Потапова, – позволяет передавать коммуникантам тончайшие прагматические оттенки, придавать значению совершенно неожиданные модификации» [135:170].

Исходя из перечисленных свойств косвенных речевых актов и речевого акта просьбы в частности, этот тип РА пользуется большой популярностью в современном научном дискурсе. В этом контексте показательно утверждение Р.А. Тер-Аракелян: «... в современном общении обычно принято избегать излишней прямолинейности, категоричности. Культурой общения признаются скорее полутона, стертое выражение модальности, языковой имплицит» [171:42].

Рассмотрим следующий пример, в котором коммуникация происходит между воспитательницей детского сада и матерью ребенка: «–*Жанна, можно вас на минуточку? Вы знаете, я просматривала ведомости и обнаружила, что Вы забыли заплатить за этот месяц. Вот я и хотела Вам напомнить.* / –*Прошу прощения, я не забыла, просто*

понимаете, у меня по ошибке карту заблокировали. Я как раз решаю этот вопрос с банком. Извините, пожалуйста, за это недоразумение. Я заплачу в ближайшие дни. / –Понятно, конечно, бывает. Просто я хотела бы, чтобы вы оплатили как можно быстрее./ –Да, да, конечно» (т/с «Гюльчатай. Ради любви»). Как видим, в данной ситуации для выражения просьбы говорящим – воспитательницей – выбирается косвенный способ: **«Вы забыли заплатить за этот месяц. Вот я и хотела Вам напомнить»**. Она как бы напоминает о том, что мать должна заплатить за садик, тем самым совершая косвенный речевой акт просьбы. При этом делает это адресант в очень тонкой форме, максимально сохраняя «лицо» собеседника. Так, воспитательница говорит не, скажем, **«Вы не заплатили за этот месяц»**, а **«Вы забыли заплатить»**. И не «я смотрела», а «я просматривала», то есть не специально смотрела и убедилась в том, что вы не заплатили, а просматривала и как бы невзначай заметила. В данной ситуации мы имеем дело с просьбой-напоминанием, то есть просьбой, облеченной в оболочку напоминания. Заметим, что даже после того, когда адресат, уловив просьбу, объясняет сложившуюся ситуацию, воспитательница опять не отказывается от умело выбранной стратегии, как бы выражая желание: **«Я хотела бы, чтобы вы оплатили как можно быстрее»**, что опять-таки можно расшифровать как «оплатите быстрее». Воздействие косвенного способа выражения просьбы ничуть не слабее по сравнению с прямой просьбой, о чем свидетельствует вербальная реакция адресата: *«да, да конечно»* и последующее неречевое действие: мать ребенка сразу же звонит подруге и просит одолжить деньги. Обратим внимание на конструкцию **«Я хотел (а) бы...»**. Н.А. Формановская, анализируя конструкции **«Я хотел (а) бы попросить»/ «Я попросила бы»**, отмечает: «Сила перформативности в выражениях речевого этикета настолько велика, т.е. совершение речидействия “здесь” и “сейчас” между “я” и “ты” так значимо, что в этом случае сослагательная форма глагола не переводит высказывание в план ирреальной модальности, а лишь манифестирует субъективную модальность» [177:70].

Приведем пример из сферы, которая является богатым источником для использования косвенного речевого акта просьбы – поход в магазины. Как известно, женщины постоянно придумывают тот или иной способ, чтобы в сотый раз попросить мужа пойти за покупками. И зачастую этим методом является косвенный речевой акт просьбы. Проанализируем

ситуацию: жена перед зеркалом подбирает платье для какого-то важного мероприятия, а муж, лежа на кровати, читает журнал: *«Жена – Что же мне надеть, а? (пауза). Ну, этот пиджак сюда не идет. Так, а это платье, гадость, я же в нем была в прошлый раз. Вообще нечего надеть./ Муж – Если это намек, что в выходные намечается шопинг, то я его не понял, я бюджетник»* (т/с «Интерны»). Ситуацию можно истолковать двояко: жена просто говорит вслух, выбирая платье, или же действительно реализует косвенный речевой акт просьбы. Вероятнее всего второй вариант, потому что это явно не монолог: муж реагирует, значит, жена вовсе не говорит тихо, и это означает, что речь была произнесена для «аудитории». Муж же подстраховал себя, поскольку правильно проинтерпретировал высказывание жены как просьбу пойти за покупками.

Рассмотрим в этой связи другую ситуацию: *«Милый, я такое ожерелье видела в магазине, я о нем мечтала всю жизнь./ Милая, ты такое же увидела 10 дней назад, и мы остались без копейки в середине месяца»* (жена мужу). Легко можно понять, что жена совершает косвенный речевой акт просьбы, выражая ее иносказательно. Причем заметим, что стратегия, применяемая женой, достаточно гибкая. Она начинает с ласкового обращения, более того, все делает весьма обдуманно, представив ожерелье как то, о чем она «мечтала всю жизнь». Но и муж не отстает от жены. Он, во-первых, понимает иллокутивную цель высказывания, во-вторых, отвечает жене в такой же косвенной форме. Как видно из вышеприведенных примеров, косвенный речевой акт просьбы граничит с речевой стратегией намека: «Намек дает возможность говорящему сохранить лицо в случае просьбы, высказать просьбу и вроде бы не высказать ее», – абсолютно точно замечает В.И. Карасик [84:120]. По мнению исследователя, «...просьба в виде намека говорит о том, что говорящий не хочет попасть в зависимость от адресата. <...>. Получатель речи вынужден в такой ситуации продемонстрировать коммуникативную инициативу и предложить собеседнику то, о чем собеседник вроде бы не собирался просить» [84:120-121].

Рассмотрим следующий пример косвенной просьбы, произнесенной организаторами перед одним из концертов: *«Мы вас не будем просить выключить мобильные телефоны, так как с нашей стороны даже неудобно просить вас, таких слушателей, выключить телефоны»*. В этой просьбе использован максимум средств воздействия на слушателя. Так,

используется фраза «не будем просить *выключить мобильные телефоны*», и это мотивируется тем, что *даже неудобно* обращаться с такой просьбой. Ключевым в просьбе является относительное местоимение «*таких*»: как же «*такие слушатели*» могут вести себя невежливо. И после такого комплимента вряд ли найдется слушатель, который не выполнит просьбу. Невыполнение просьбы в этой ситуации будет показателем плохих манер и невоспитанности человека.

Особое место в косвенном речевом акте просьбы занимают **просьбы-благодарности**: «Употребляя вместо просьбы благодарность за ее исполнение, мы тем самым имплицируем эту просьбу», – абсолютно точно замечает Г.Г. Почепцов [137:72]. Он, в частности, рассматривает высказывание «*Спасибо, что вы закрыли дверь*». «Данная благодарность, – пишет он, – как бы предполагает стандартную просьбу *Закрывайте, пожалуйста, дверь*, а также ее выполнение. Но реально, так как просьбы не было, благодарность оказывается коммуникативно более сильной, чем просьба» [там же].

Сюда же относится просьба-благодарность «*Спасибо, что выбрали наш такси-сервис*», встреченная нами в такси. На вопрос таксисту, для чего эта надпись, он ответил: «Для того чтобы пассажиры увидели, насколько мы благодарны, и в следующий раз тоже бы пользовались услугами нашего такси-сервиса». Несомненно, это пример очень вежливой косвенной просьбы пользоваться услугами данного такси-сервиса.

Бесспорно, очень вежливой является и просьба преподавателя выключить телефоны в начале занятий, выраженная в форме благодарности: «*Спасибо, что выключили телефоны*». Ниже – другой пример просьбы-благодарности: «–*Может быть, все-таки дадите договорить? Благодарю вас*» (слова благодарности произносятся сразу после просьбы (вновь в косвенной форме), и это усиливает ее (т/с «Доярка из Хацапетовки»).

Во всех приведенных примерах адресанты выбирают из огромного массива средств воздействия на человека те, совокупность которых гарантирует решение вопроса в пользу говорящего. В этом и заключается суть косвенного речевого акта просьбы. В таких случаях мы имеем дело с прагматической валентностью, под которой понимается «способность речевого действия вступать в функциональную связь, взаимодействовать с другими речевыми актами» [96:120].

Таким образом, косвенный речевой акт просьбы значительно снижает категоричность высказывания, благодаря чему имеет достаточно широкое использование: ведь очень часто прямые речевые акты звучат недостаточно корректно и слишком прямолинейно, а при косвенном речевом акте в большинстве случаев гарантировано дальнейшее речевое и неречевое сотрудничество коммуникантов. Данный тип просьбы, как отмечалось выше, предоставляет адресату возможность отказаться от выполнения действия.

2.2. Вербальные и невербальные просьбы. Нестандартные просьбы

В фокусе нашего исследования – в первую очередь вербальные просьбы. Однако помимо вербально выраженных просьб встречаются и невербальные: например, стук в дверь как просьба впустить в помещение. В театре или на концерте через 10-15 минут после назначенного времени зрители начинают аплодировать, что является невербальной просьбой начать спектакль или концерт. Ш. Балли еще до зарождения теории речевых актов писал, что «речь, помимо речевой деятельности, располагает множеством вспомогательных средств для подкрепления позитивного высказывания или для его замены» [18:50]. В ракурсе сказанного приведем пример из реальной жизни. Так, на концерте оркестра Янни в Ереване в 2011 году, когда было объявлено о завершении концерта, зрители стали стоя долго аплодировать. Руководитель группы Янни Хрисомалис, поблагодарив зрителей и попрощавшись с ними, ушел со сцены. Однако даже после этого аплодисменты еще долго не прекращались, и Янни вновь появился на сцене и, произнеся слова *«Я не могу отказать такому дружелюбному народу в еще одном музыкальном номере»*, выступил еще один раз. Как видим, в данной ситуации аплодисменты были невербальной просьбой, и музыкальный номер после объявления о завершении концерта доказывает, что косвенная просьба была адекватно воспринята. Невербальную просьбу можно проиллюстрировать и на материале художественной литературы: *«Внезапно в купе наше заглянул Тарас. Был он бледен и взволнован, кивком попросил меня выйти»* (Кантор, «Кельн-Москва»).

Рассмотрим следующий дискурс: *«–Я подожду в коридоре. / – Сильвестр Андреевич, подождите, вы как раз очень кстати. Ребята, познакомьтесь, это талантливейший поэт Сильвестр Андреевич. Мы сейчас как раз с ребятами пишем стихотворение на заданную*

тему. *Помогите нам!* –Нет, я лучше подожду вас в коридоре. / –Я вас **очень прошу**, как профессионала, поучаствовать. Ребята, а **давайте попросим** Сильвестра Андреевича *остаться*» (т/с «Универ») (и все аплодируют). Здесь мы имеем дело со смешанной просьбой: вербальной в первой части дискурса и невербальной – во второй: аплодировать – значит просить в данной ситуации.

Приведем еще пример, где просьба выражена и вербально, и невербально одновременно: «–*Котлеты были очень вкусные*» (гость, протягивая тарелку хозяйке). В данном случае невербальная просьба (протягивание тарелки) сопровождается вербально – косвенным речевым актом просьбы.

В лингвистике рассматриваются также **неклассические случаи** просьбы. Для демонстрации этого Г.Г. Почепцов приводит следующий пример: «Застрели меня!» [137:89], который не соотносится с существующими подходами, так как обычно, как мы подчеркивали неоднократно, просьбы рассматриваются в пользу говорящего. Как видим, в данном примере имеется отклонение от нормы, что и обусловило сущность и название такого типа просьб.

В этом контексте мы рассматриваем также такие речевые акты, которые имеют форму просьбы, но расходятся с ними в плане семантики. Объясним сказанное на примере: «*Отдай. Зачем ты нас пугаешь? (Нежно.) Отдай, дядя Ваня! <...> Отдай! <...> Дорогой, славный дядя, милый, отдай!*» (Чехов, «Дядя Ваня»). Как видим, автор добавляет эпитет «нежно», подчеркивая тем самым, что в данном случае речь идет о просьбе. Это своего рода «**парадоксальная**», «**аномальная**» просьба, ведь просьба отличается от других типов директивов, скажем от совета или инструкции, тем, что желаемое действие – в интересах говорящего, а в данном примере, осуществление действия в интересах слушающего, ибо в руках слушающего была баночка с морфием, чем последний хотел отравиться. Тем не менее, речевой акт выражен в форме просьбы.

Помимо обычных просьб, имеющих целью в результате ее озвучивания осуществление определенного действия в интересах адресанта, встречаются и такие речевые акты, которые произносятся после осуществления желаемого действия. Говорящий просит разрешения после того (или параллельно), не дожидаясь положительной реакции: «–*Можно я закурю?* – *попросил* Ролан и, *не дожидаясь согласия*, *зажег сигарету*» (Леонов, Макеев, «Ментовская

крыша»); «—*Позвольте мне это поставить?*— *не дожидаясь согласия, включил проигрыватель и вставил кассету*» (Проханов, «Господин Гексоген»). Назовем просьбы такого типа **фиктивными**, так как они оказываются выполненными без согласия адресата.

2.3. Просьба в письменном дискурсе

Речевой акт просьбы имеет разные выражения в зависимости от жанра – устного или письменного. В данном параграфе мы рассмотрим особенности выражения просьбы в письменном дискурсе (о средствах выражения просьбы в устном дискурсе см. ниже).

В письменном дискурсе, в силу ограниченных возможностей этого жанра, средства выражения просьбы «скуднее» по сравнению с устным. Вследствие этого просьба должна быть максимально ясной и, следовательно, эксплицитной. Этим обусловлена популярность перформативных просьб (о просьбе как действии см. более подробно в §1.9; §3.1.2) в письменном дискурсе. Если в устной речи при обращении с просьбой решающая роль принадлежит интонации, и можно обходиться без конкретных указателей просьбы, то в письменном дискурсе это почти невозможно. Исследователи отмечают: «...письменная речь лишена интонационной выразительности – сильнейшего средства воздействия на людей. Отсюда стремление письменной речи к чеканному, до деталей выверенному слогу» [27:29].

Перейдем к самим способам выражения письменной просьбы. В официальных письмах просьба выражается с помощью лексемы “просить” в форме настоящего времени первого лица единственного и множественного числа: *прошу/просим*. Приведем отрывки из переписки Вяч. Иванова и богослова и философа Я. Гоммеса по поводу энциклопедической статьи о русской духовности для японских католиков. Так, последний пишет В. Иванову: «*Мы обращались к Вам изрядное время назад в связи со статьей «Русская литература и духовность с христианской точки зрения» <...> в случае, если Вы, многоуважаемый господин профессор, не могли бы написать к этому сроку **запрошенную** статью, мы были бы вынуждены **теперь, в последний момент**, подыскать нового сотрудника. В связи с этим **прошу** в любом случае о возможно скорейшем ответе*» [цитируется по 45:466]. В книге «Культура устной и письменной речи делового человека» отмечается, что лексема «просить» в первом лице настоящего времени единственного или множественного числа, как

правило, завершает деловое письмо: «Убедительно **просим** Вас не задерживать ответ»; «**Просим** извинить нас за задержку с ответом» [110:122]. В этой связи, однако, следует отметить, что специалисты по теории коммуникации не рекомендуют навязывать адресату ожидаемый исход освещаемого в письме вопроса, типа «Прошу изучить и решить вопрос положительно», «Прошу утвердить эту кандидатуру». Также не рекомендуется составителям деловых писем побуждать адресата к спешке при вынесении решения словами «срочно», «незамедлительно», «в возможно более короткие сроки». В этом случае специалисты советуют использовать следующие формулы: «Прошу Вас ответить до такого-то числа», «Убедительно прошу Вас сразу же сообщить о своем решении» [46:310]. Относительно анализируемого выше письма заметим, что слова «**теперь**», «**в последний момент**» содержат в себе упрек, что, хоть и с большой натяжкой, однако дает основание считать это косвенным способом выражения просьбы, точнее, напоминанием-просьбой. Здесь интересно и использование слова «запрошенная».

Приведем еще примеры использования лексемы «просить» в первом лице настоящего времени, с которой обычно начинается и заканчивается деловое письмо: «Кроме того просим сообщить стоимость съемных решеток»; «Также **просим сообщить**: – точное название фирмы, которая будет устанавливать и обслуживать это оборудование»; «**Просим сообщить** о возможности приобретения аппарата для электроимпульсной очистки поверхности сушилок от налипания молочного сахара» [примеры взяты из Национального корпуса русского языка].

В официальных письмах слово «просим» не обладает семантикой «просить» и носит лишь этикетный характер: «Авторов “Советов бывалых” для получения гонорара **просим указывать** имя и отчество, год рождения...» [Советы бывалых (2003) // «За рулем», 2003.05.15].

Данный тип просьбы встречается и в заявлениях: «Ниночка подходила и читала снова и снова – «имущественные претензии ... непонимание ... **прошу дать развод**» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»).

Еще одной конструкцией, встречающейся в официальных письмах, правда не столь часто, является конструкция «*Не могу ли я попросить*». На наш взгляд, она содержит в себе

долю неуверенности адресанта относительно способностей адресата в плане выполнения просьбы. Так, рассмотрим эту конструкцию в следующем письме:

«Многоуважаемый тов. Владимиров!

Не могу ли я попросить Вас перенести мое выступление на второй (не ранее) день конференции? Обстоятельства складываются так, что к открытию приехать никак не смогу. Вылечу лишь 25-го рано утром, к 11 часам смогу быть в институте. Убедительно прошу Вас исполнить мою просьбу» [пример взят из 4:176].

В данном случае мы имеем дело с конструкцией **вопрос-просьба**. Это, разумеется, несколько смягчает просьбу, более того, частица “не” еще более ослабляет ее. Условно обозначим такую конструкцию в официальном письме как «ненавязчивую».

Как видно из приведенных примеров, характерной чертой делового письменного общения является использование категории вежливости, обладающей рядом функций. О.А.Агаркова и А.П.Пахомова выделяют следующие функции: **воздействующую**, отвечающую за успешную реализацию коммуникативных намерений; **регулятивную**, цель которой – создание, поддержание и сохранение социального равновесия и партнерских отношений; **гармонизирующую**, отвечающую за выбор необходимой тональности высказывания и снижение степени категоричности; **презентационную**, цель которой – создание имиджа, самопрезентация адресанта как воспитанного человека [см. 1:78].

Рассмотрим, как выглядит просьба в частном неофициальном письме.

«Риточка, извините меня, пожалуйста, но у меня к Вам большая просьба: пришлите для моей сестры лекарство. У нее тяжелая и редкая форма ревматизма. “Томанол” в этом случае помогает. Если можете, то помогите. Я буду Вам очень признательна.

Заранее благодарю и прошу прощения за навязчивость» [взято из 4:176].

Говорящий, по-видимому, чувствует себя неловко, что должен обратиться с просьбой. И поэтому сначала просит прощения за то, что вынужден был обратиться с просьбой. Следствием этого становится гиперболизация просьбы: *у меня к Вам большая просьба*. После того, как озвучивается просьба, адресант опять дает возможность не выполнить ее (правда, теоретически), написав *«Если можете, то помогите»*, а не *«Помогите,*

пожалуйста». И далее она пишет о своей признательности в случае выполнения просьбы. Однако заметим, что невыполнение просьбы представляется не очень возможным. Адресант пишет: «*заранее благодарю*», и это значит, что он глубоко в душе надеется на то, что просьба будет выполнена. Это не что иное, как косвенный речевой акт просьбы. Поэтому адресант справедливо считает необходимым просить прощение за «навязчивость».

В частном неофициальном письме также встречается конструкция «прошу вас». В таких письмах она имеет оттенок усиления: «– *Прошу вас еще раз не сердиться на меня и быть уверена в том всегдашнем почтении и в той привязанности, с каковыми честь имею пребыть наипреданнейшею и покорнейшею служеницей вашей Варварой Доброселовой*» (Достоевский, «Бедные люди»).

Говоря о жанре письма в сегодняшнем мире, следует обратить внимание на SMS-сообщения и переписку в социальных сетях. Здесь наблюдаются все свойства устного дискурса, это, на наш взгляд, обусловлено главным сходством с устным жанром – сиюминутностью характера: «–*Сделай это для меня, аaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa???*» (SMS-сообщение подруге); «–*Тань, ну помоги, а?*» (т/с «Универ»). В третьей главе нашего исследования мы увидим, что данные средства выражения просьбы распространены и в устном дискурсе.

2.4. Реакция на просьбу

Важной составляющей речевого акта просьбы является **реакция на просьбу**, ведь, как уже говорилось выше, характерной особенностью речевых актов является их адресованность, обращенность к кому-либо. По мнению исследователей, реакция адресата образует «цементирующий момент» общения, и ее отсутствие приводит к сбою в коммуникации: «не получая ответ на заданный вопрос, человек чувствует себя задетым и обычно либо добивается ответа, либо прекращает разговор», – пишут авторы книги «Русский язык и культура речи» [145:20]. Показательно в этом контексте высказывание А.Д.Швейцера и Л.Б. Никольского: «...любой поведенческий акт, в том числе речевой, интерпретируется лишь с точки зрения вызываемой им реакции» [188:149]. По верному замечанию М.М. Бахтина, говорящий установлен на «активно ответное понимание» высказывания: «он ждет не пассивного понимания, так сказать только дублирующего его мысль в голове, но ответа,

согласия, сочувствия, возражения, исполнения и т.д.» [20:247]. Интересно и замечание Г.Г. Почепцова по этому поводу: «Реальность речевой деятельности такова, что, пожалуй, большинство устных речедеятельностных процессов протекает в условиях присутствия С (слушающий – В.А.), а если С и отсутствует, то речь обычно строится таким образом, что С потенциально допустим при ее реализации» [138:27]. В силу своих особенностей просьба произносится с надеждой на то, что слушающий выполнит ее, что реакция на просьбу будет положительной. В зависимости от социопрагматических факторов (находятся ли участники в равноправных отношениях или между ними отношения субординации) выполнение просьбы может быть для слушающего облигаторным или факультативным [см. 146:65]. В случае с просьбой мы имеем дело с факультативностью выполнения указанного действия слушающим, ибо при данном речевом акте «говорящий апеллирует к доброй воле слушающего» [см. там же]. И.Д. Чаплыгина выделяет три типа адресатов: реальный (безусловная адресованность \Rightarrow абсолютная и совместная адресатность), потенциальный (внутренняя и условная адресованность \Rightarrow мнимая совместность, отстраненно-адресатная и обобщенно-адресатная ситуации), виртуальный (виртуальная адресованность \Rightarrow риторическая адресатность) [см. 185:18]. В случае с просьбой возможны все три типа адресата, однако учитывая характеристику жанра просьбы, можно с уверенностью сказать, что чаще всего мы имеем дело с реальным адресатом.

Реакция на просьбу, также как и сама просьба, может быть **положительной** или **отрицательной** (отказ). Отказ, в свою очередь, может быть **прямым** или **косвенным**, **вежливым** или **невежливым**. По способу выражения реакция может быть **вербальной** и **невербальной** (мимика, жесты). Выполнение же просьбы может носить сиюминутный характер, либо требовать некоторого времени: «*Душно... Соня, дай мне со стола капли!! Сейчас (Подает капли)*» (Чехов, «Дядя Ваня»). В этом примере реакция на просьбу положительная, при этом просьба выполняется немедленно. Или же: «*–Тань, я ноутбук твой возьму?/–Да, конечно*» (и идет за ноутбуком); «*–Маришка, у тебя есть красная ручка?*» (адресат дает, не дожидаясь прямой просьбы). Заметим, что в подобных случаях вербальная реакция вовсе не обязательна: слушающий, правильно поняв цель высказывания, может

осуществить каузируемое действие, что и будет положительной реакцией на просьбу. Такого типа просьбы призваны вызвать реакцию в виде каузируемого действия.

Приведем пример, когда для выполнения просьбы требуется некоторое время: «*–Ой, Лешка, а ты можешь мне биксы со шкафа достать, а?!*–*Да, конечно, я сейчас, вот пробирки отнесу и приду.*./–*Ага*» (т/с «Интерны»).

Невербальная реакция на просьбу предполагает определенное действие. Рассмотрим следующий пример невербальной реакции: «*Можно огонька попросить?* — еле шевельнул он губами. Я с готовностью щелкнул зажигалкой, наперегонки со мной и Батыр поднес к его сигарете горящий фитилек свой» (Кантор, «Кельн-Москва»).

Нередки случаи, когда совмещаются вербальное и невербальное согласие (выполнение просьбы): «*–Галь, у тебя случайно не найдется большая кастрюля для приготовления плова?*./– *Найдется, сейчас принесу*» (и сразу же идет за кастрюлей).

Положительная реакция адресата, как правило, сопровождается речевым актом благодарности. Однако здесь наблюдаются лингвокультурные различия. Так, А.В. Сергеева пишет: «Очевидцы отмечают, что русские не благодарят так часто, как европейцы, но если вы благодарите их за что-то, то они принимают эту благодарность очень серьезно. Вероятно, это можно объяснить тем, что помощь друг другу россияне считают совершенно естественной, не требующей формальной улыбки и благодарности. А вот если в помощи будет кому-то отказано, то такое поведение будет расценено русскими как проявление грубости, «некультурности», сколь любезно человек бы при этом ни улыбался» [149:89].

Обратимся к **отрицательной реакции на просьбу**, которая, как и сама просьба, может быть выражена прямо или косвенно. Отказ представляет собой потенциально «опасный» речевой акт, ведь он «может нарушить благоприятную психологическую обстановку, оказать негативный эффект на отношения между коммуникантами» [79:91]. Поэтому адресат зачастую старается избегать прямого выражения отказа, прибегая к имплицитному выражению. «Речевое употребление в угоду вежливости, – отмечает в этой связи Н.И.Формановская, – заставляет нас избегать прямого отказа (Я отказываюсь), а выражать его завуалированно: Я не могу, к сожалению...; Я бы с удовольствием, но...; обязательно аргументировать отказ...» [181:92].

Действительно, если уж говорить о вежливости, то она обязательна и при отказе на просьбу. Невежливо и неделикатно на вежливо построенный вопрос – просьбу, типа *Вы можете сказать мне, который час?* или *Вы можете передать мне соль?* ответить “Нет”, пусть даже с самой мягкой и шадящей интонацией. «Отказ выполнить просьбу в любом случае должен сопровождаться некоторым дополнительным текстом, в котором содержится извинение или сожаление с соответствующим обоснованием отрицательной реакции, например: *У меня, к сожалению, нет часов, Мне очень жаль, но я сам не могу дотянуться...*», – пишет Р. Конрад [97:370-371]. Такого же мнения придерживаются русские исследователи Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелев. В частности, они пишут: «Отрицательный ответ на тот же вопрос (*–Вы не могли бы передать мне соль?–Нет*) является коммуникативно-неудовлетворительным (или, во всяком случае, нарушает определенные речевые конвенции), так как отказ от выполнения просьбы в общем случае требует определенного обоснования отказа» [39:317]. «Отказ, – отмечается по этому поводу в статье Е.А. Ивановой, – сложный речевой акт, поскольку может быть неприятен для собеседника. Говорящий, при установке на дальнейшую кооперацию, старается сгладить, приглушить отрицательный ответ» [79:91].

Как уже отмечалось, отказ на просьбу может быть выражен как в **вежливой**, так и **невежливой форме**. Подчеркнем, что по правилам этикета отказ должен сопровождаться извинениями, и адресат должен непременно аргументировать невозможность выполнения просьбы: «*–Лех, привет, помоги мне аппарат УЗИ до палаты докатить/–Люб, я не могу, мне к пациенту надо*» (т/с «Интерны»). В этом примере отказ на просьбу выражен эксплицитно, но, тем не менее, говорящий объясняет свой отказ, правда, без показателей вежливости, поскольку между собеседниками фамильярные отношения.

Как уже отмечалось, имплицитно может быть выражена не только просьба, но и реакция на нее. Эксплицитный отказ в ответе на просьбу – явление крайне редкое, как правило, он скрыт, завуалирован. Приведем пример имплицитного отказа: «*–Мне, – говорит, – снимки надо, кучу снимков. Вы фотографы, настоящие профессионалы. Помогите./ <...>/ –Миленькая, мы не благотворительная организация*» (Щекина, «Инверсия»); «*Дай мне денег, – легким голосом попросила Надька./ – Ты еще не вернула*

прежний долг, — напомнил Андрей» (Токарева, «Птица счастья»); «*Можно, я у вас переночую? <...> Мне негде спать <...> Моя невеста не поймет*» (Токарева, «Птица счастья»). Высказывания «*мы не благотворительная организация*», «*ты еще не вернула прежний долг*», «*моя невеста не поймет*» являются завуалированным отказом на просьбу.

Исследователи выделяют следующие тактики при имплицитном отказе: тактику смены темы беседы, уклончивый ответ, переадресацию и др. [см. 79:92]. Рассмотрим пример уклончивого ответа: «— *Не дашь адрес?* /— *Ну посмотрим, посмотрим*, — уклоняясь, ответил он. *И не дал*» (Маканин, «Простая истина»). Как видим, предполагаемое действие, скорее всего, не будет выполнено, значит, вербальная реакция адресата (*посмотрим, посмотрим*), эксплицированная с помощью лексемы «уклоняясь», была лишь завуалированным способом уклониться от выполнения просьбы. Высказывания с лексемой «постараюсь» (наряду с «попытаюсь») А. Зализняк и И. Левонтина называют «ослабленным обещанием» [см. 69:314]. При этом, как они подчеркивают, наблюдается различие в семантическом плане: «...говоря “*постараюсь*”, человек обещает больше, а гарантирует меньше, а говоря “*попытаюсь*”, человек обещает строго в пределах поставленной задачи, но при этом гарантирует, что он по крайней мере приступит к ее выполнению» [69:315]. В итоге авторы приходят к выводу, что «характерная черта русского *постараюсь* – широкий диапазон охватываемых смыслов: это может быть формула пустого обещания, но может быть (для скромного человека) и выражение готовности сделать все, что в его силах» [там же]. В то же время следует подчеркнуть, что утверждение, что такие ответы являются однозначным имплицитным отказом, неправомерно, поскольку здесь, на наш взгляд, наблюдается неоднозначность намерения, и граница между отказом и согласием размыта.

Отрицательная реакция на просьбу может сопровождаться **уговорами**: «*Сыграй мне что-нибудь!* / *Не могу, принц!* / *Сделай одолжение!* / *Право, не могу, принц!* / *Ради бога, сыграй!* / *Да я совсем не умею играть на флейте*» (Чехов, «Лебединая песня»). Как видим, после отрицательной реакции следует усиление просьбы – «*Сделай одолжение*», «*Ради бога, сыграй*». Попутно заметим, что в приведенном отрывке из пьесы А.П. Чехова «Лебединая песня» мы имеем дело со своеобразной градацией просьбы: в самом начале просьба выражена лишь глаголом в повелительном наклонении, далее говорящий прибегает

к устойчивому сочетанию «сделай одолжение», употребляющемуся в значении усиленной, вежливой просьбы. После второй неуспешной попытки, говорящий предпринимает третью, заключительную попытку, уже прибегая к возгласу “ради бога”, характерному для разговорной речи и выражающему усиленную просьбу (по значению соответствует словосочетанию “очень прошу”). Заметим, что определенная градация наблюдается и при реакции на просьбу: вначале отказ выражается в вежливой и тактичной форме, адресат не категорически отказывается, а говорит, что он не в состоянии выполнить желаемое собеседником действие; более того, он ласково называет его принцем – *«Не могу, принц»* и далее заверяет собеседника в правдоподобности сказанного – *«Право, не могу, принц!»* и в конце уже посредством препозитивной частицы «да» придает высказыванию оттенок категоричности: *«Да я совсем не умею играть на флейте»*.

В этих примерах мы имеем дело с такой разновидностью просьбы, как уговоры. Говорящий всеми возможными способами (выдвигая доводы) пытается склонить адресата к осуществлению желаемого действия. Кстати, заметим, что в приведенном выше примере после имплицитного отказа также следует речевой акт уговора: *«–Мне, –говорит, – снимки надо, кучу снимков. Вы фотографы, настоящие профессионалы. Помогите./ <...>/ –Миленькая, мы не благотворительная организация. /–Ребята, да вы что, не понимаете? Это международный вопрос. Если нам удастся подружить народы...»* (Щекина, «Инверсия»). Как видим, говорящий представляет просьбу с выгодной стороны, пытаясь заинтересовать собеседников.

Рассмотрим случаи отказа выполнить просьбу **в невежливой форме**:

«–Стало быть, если долго ждать, то я бы вас попросил: нельзя ли здесь где-нибудь покурить? У меня трубка и табак с собой. /–Покурить? – с презрительным недоумением вскинул на него глаза камердинер, как бы все еще не веря ушам, – покурить? Нет, здесь вам нельзя покурить, а к тому же вам стыдно и в мыслях это содержать. Хе... чудно – с!» (Достоевский, «Идиот»).

Просьба в данном примере выражена в очень вежливой форме. Говорящий просит разрешения покурить; он говорит в соответствии с русской манерой гиперболизации. Просьба выражается не сразу, при этом говорящий выбирает для этого самое «ненавязчивое»

из всех наклонений – сослагательное. «Ненавязчивой» является и сама просьба с помощью конструкции, присущей косвенным просьбам («*нельзя ли?*»). И после такой тщательно обдуманной просьбы следует отрицательная реакция на нее, при этом в невежливой форме. Вместо того чтобы вежливо отказать собеседнику, аргументируя свою позицию, адресат делает это, бросая на него взгляд, полный «презрительного недоумения». Или же:

«– *Прекрасная модель, а можно ее снять с манекена?!* – *Нет, нельзя, вы не поместитесь в ней*» (т/с «Ясмин»). В данном случае мы имеем дело с просьбой, реализуемой в широком контексте. Объектом просьбы является шуба, а невежливый отказ обусловлен личной неприязнью адресата к собеседнику.

Каковы же реакции на просьбу в **письменном дискурсе**. А.А. Акишина и Н.И.Формановская пишут: «На просьбу в письме принято обязательно отвечать. Если при этом дается согласие, то оно сопровождается фразами, выражающими готовность сделать что-либо. Если же дается отказ, то вводятся извинительные фразы, ссылки на объективные обстоятельства, из-за которых просьба не может быть выполнена» [4:121]. Рассмотрим реакции на просьбу в официальных письмах.

Ответ-согласие на приведенное в предыдущем параграфе письмо-просьбу перенести выступление, по А.А. Акишиной и Н.И. Формановской, должен выглядеть следующим образом: «*В ответ на Вашу просьбу сообщаем, что Ваш доклад перенесен на 26 марта на 11 ч. 30 м. Ждем Вас на конференции*».

Ответ-отказ же выглядит так:

«*В ответ на Вашу просьбу перенести Ваш доклад с первого дня конференции на один из последующих дней с большим сожалением сообщаем, что у нас нет возможности изменить порядок следования докладов. Убедительно просим Вас приложить все силы к тому, чтобы приехать именно к открытию конференции*» [см.4:176].

Ответ-согласие, как видим, предполагает определенное действие, в данном случае обещание осуществления определенного, желаемого адресантом действия. В случае же ответа-отказа, как видим, обязательным компонентом является мотивирование невыполнения просьбы, в данном случае: «...*с большим сожалением сообщаем, что у нас нет возможности изменить порядок следования докладов*». Обратим внимание, что в

ответном письме адресат сам прибегает к просьбе: *«Убедительно просим Вас...»*. Однако, заметим, что последнее высказывание имеет лишь форму просьбы и не обладает ее важнейшей характеристикой – осуществления каузируемого действия в интересах не адресата, как предполагается в случае просьбы, а адресанта.

Интерес представляет и ответ Вяч. Иванова на приведенное в предыдущем параграфе письмо Якоба Гоммеса по поводу энциклопедической статьи о русской духовности для японских католиков. Приведем отрывок из него: *«Многоуважаемый доктор Гоммес, прежде всего, **прошу** Вас принять мои низжайшие извинения за промедление с ответом на ваше любезное письмо, чему причиной было мое отсутствие в Риме и обилие неотложных дел.<...> ...я от всего сердца признателен Вам за почетное приглашение сотрудничать в Гердеровской энциклопедии для Японии и именно таким образом, который особенно близок моему сердцу. Задача представить духовно-душевное своеобразие русской религиозности и культуры соответствовала бы моему внутреннему желанию <...>**и если все же должен отказаться, то происходит это не без моего глубокого сожаления. Увы, моих сил недостаточно, чтобы наряду с многими моими на мне лежащими рабочими обязательствами справиться еще и с этим новым»*** [цитируется по 45:467]. Как видим, в данном случае мы имеем дело с отрицательной реакцией на просьбу в вежливой форме, т.е. с косвенным отказом: говорящий выражает сожаление в случае неудовлетворения просьбы. Автор письма прибегает к уклончивому ответу: *«...и если все же должен отказаться...»*. Это не что иное, как мягкая форма отказа.

В отдельных случаях наблюдается **неадекватная реакция на просьбу**. Так, Е.В.Падучева пишет: «Часто человек, действуя по некоторому стандартному “сценарию”, считает, что вычислил неречевое намерение собеседника, и реагирует в соответствии с этим вычислением, хотя на самом деле это вычисление может быть и неправильно» [131:309]. В частности, она обращает внимание на возможную неадекватную реакцию в ответ на *«Где здесь мебельный магазин?! Мебельный магазин закрыт»*, имеющую место в ситуации, когда мебельный магазин нужен был спрашивающему только как ориентир. Т.В.Булыгина, говоря о неадекватной реакции собеседника, пишет: «...в случае неадекватной реакции собеседника, основанной на буквальном толковании косвенного речевого акта, не всегда

легко инкриминировать ему нарочитое нарушение принципа коммуникативного сотрудничества» [38:338].

Следует также упомянуть случаи, когда высказывание, не являющееся просьбой (имеющее при этом форму просьбы), воспринимается неадекватно, а именно как просьба. Е.В. Падучева представляет такую ситуацию: Ребенок звонит на работу матери: «–*Позовите, пожалуйста, Анну Ивановну!*!–*Она вышла, позвоните попозже.*!–*Ладно!*»: «Ребенок ответил на высказывание *Позвоните попозже!* как на просьбу, в то время как ситуация требовала понять его как совет и ответить не *Ладно!*, а *Спасибо!*», – справедливо отмечает Е.В.Падучева [132:28]. Это наглядный пример того, что иллокутивная функция высказывания определяется ситуацией, которая не всегда воспринимается адекватно. О неоднозначности таких высказываний, различном их восприятии говорят Д. Гордон и Дж. Лакофф. В частности, они указывают на вопрос «*Знаешь ли ты, кто живет в соседней комнате?*», который равным образом может быть осмыслен различными способами, и, следовательно, иметь различные реакции на него. Вопрос может быть воспринят в буквальном смысле. С другой стороны, он может иметь либо значение «*если ты не знаешь, кто живет в соседней комнате, я скажу тебе*», либо же он может быть истолкован как просьба «*я прошу тебя сказать, кто живет в соседней комнате*» [60:294].

Очень часто действительные намерения собеседника могут быть завуалированы. Е.В. Падучева пишет в данном контексте: «Так, человек может сказать *Wash my baby!* не для совершения какого-либо вида побуждения, а для того, например, чтобы развлечь аудиторию, чтобы поддержать разговор и т.д.» [132:24]. Н.И. Мартирян справедливо утверждает: «...диалог является осмысленным, воспринимается обоими коммуникантами и достигает своей цели, если комбинация его вопросов и ответов являются стандартными. В случае же нестандартных комбинаций вопросов и ответов происходит коммуникативный сбой» [120:104].

Тем не менее, учитывая конвенциональный характер речевых актов, в том числе и речевого акта просьбы, стоит отметить, что подобные случаи не очень распространены.

2.5. Просьба в свете социопрагматических факторов

Выражение просьбы зависит от разных социопрагматических факторов: социального статуса, возраста, образования и т.д. В любом высказывании «отражаются сведения о говорящем и его адресате в их ролевых и личностных отношениях, об официальной/неофициальной обстановке общения, с чем связан выбор стилистического субкода текста» [178:47]. По мнению В.И. Карасика, связь между речевым жанром и экстралингвистическими характеристиками участников коммуникации взаимозависимая. В результате автор приходит к выводу, что речевой жанр «содержит, как минимум, два различных признака социального статуса человека: признак исходного статуса человека (пол, возраст, образование, доминирующая либо подчиненная позиция и т.д.) и признак жанровой компетенции...» [84:134]. Действительно, в любом высказывании, в том числе в жанре просьбе, можно найти сопутствующие послания, так называемые «метакоммуникативные выводы». Метакоммуникация (от греч. meta – после, за, через, между и communicatio – сообщение) – «связи, существующие между партнерами по коммуникации, помимо содержания коммуникационного процесса» [207].

Речевое поведение индивида зависит от ситуации общения, от взаимоотношений коммуникантов, возрастных, гендерных и др. различий. В начале конкретного акта коммуникации от участников «требуется понимание собственной социальной роли и роли партнера» [145:21]. В связи с этим В.Г. Костомаров, А.А.Леонтьев, Б.С. Шварцкопф отмечают, что «один и тот же человек в разных обстоятельствах, выполняя различные роли, старается говорить по-разному, подстраиваясь (по мере возможности) к своему представлению о том, чего от него в данном случае ожидают» [99:307]. Т.А. ван Дейк выделяет следующие частные категории в «социальном контексте» высказывания: позиции (роли, статусы и т. д.); свойства (пол, возраст и т. д.); отношения (превосходство, авторитет); функции («отец», «слуга», «судья» и т. д.) [43:23].

Следует подчеркнуть, что сказанное относится к толерантной просьбе, поскольку выбор формы выражения речевого акта просьбы в условиях интолерантного коммуникативного акта не зависит от различных социальных факторов...» [подробнее см. 184:311].

2.5.1. Выражение просьбы в зависимости от социального статуса, возрастных особенностей и характера взаимоотношений коммуникантов

Говоря об особенностях социопрагматических факторов, исследователи выделяют **симметричную** и **асимметричную** ситуации. При симметричной ситуации общения в контакт вступают равные по возрасту, служебному положению, общественному статусу партнеры. При асимметричной – в общение вступают неравные по указанным параметрам собеседники [см. 181: 51]. В нашей работе мы рассматриваем оба случая, при этом, если имеем дело с асимметричной ситуацией общения, рядом с примером указываются социальные и статусные роли коммуникантов.

В русском языке самой распространенной и универсальной формой выражения просьбы является конструкция «стандартный показатель вежливости «“пожалуйста” + императив». Ниже будет показано, что практически во всех сферах употребления речевого акта просьбы превалирует данная конструкция (на этом мы более подробно остановимся в следующей главе).

Вместе с этим, в русском языке, как и в других языках, имеются такие способы выражения просьбы, которые не являются стандартными для всех случаев и употребляются исключительно с учетом социопрагматических факторов. В этом параграфе будут рассмотрены способы выражения просьбы в зависимости от **возрастных, статусных** характеристик партнеров по коммуникации, а также их взаимоотношений. Одним из таких способов выражения просьбы является конструкция «императив + частица “-ка”». При глаголе в форме повелительного наклонения эта частица «вносит дополнительный оттенок побуждения к действию и поощрения этого действия со стороны адресата» [155:260]. В то же время нельзя не отметить, что высказывание приобретает разговорную окраску. А.В. Бондарко и Л.Л. Буланин считают частицу «-ка» показателем модальности, «которая обычно смягчает побуждение, нередко придавая ему оттенок интимности, фамильярности» [30:127]. В.С. Храковский и А.П.Володин выделяют два условия употребления частицы “-ка” в конструкциях, выражающих просьбу: а) социальная роль говорящего не ниже социальной роли слушающего, б) участники речевого акта знакомы друг с другом [см. 183:182-183]. С другой стороны, авторы приводят примеры, доказывающие противоположное: «Эй,

девушка..., девушка!.. Подойти-ка сюда» (Булгаков, «Дон Кихот»). Исследователи пишут по этому поводу: «Говорящий вполне может употребить частицу “-ка”, обращаясь к незнакомому слушающему, чья социальная роль, по его мнению, не выше его собственной» [там же: 183]. Л.П. Крысин отмечает: «...социальная роль X-а выше социальной роли Y-а, если в некоторой ситуации общения (или в социальной структуре) Y зависим от X-а; и наоборот: социальная роль X-а ниже социальной роли Y-а, если в некоторой ситуации общения (или в социальной структуре) X зависим от Y-а. При отсутствии зависимости говорят о равенстве ролей участников ситуации общения или членов социальной структуры» [106:79].

Заметим, что одно лишь знакомство со слушающим не дает право говорящему употребить эту частицу. Подобным образом можно обращаться с человеком, с кем говорящего связывают неформальные, неофициальные, и непринужденные отношения. Приведем примеры, иллюстрирующие сказанное: «–*Фила, дай-ка!* / –*Не дам* / –*Давай книгу, Фила»* (х/ф «Подари мне тепло»); «*Ну, ладно. Помоги-ка мне лучше убрать посуду»* (Тэффи, «Женский вопрос»). В первом примере отец обращается к пятилетней дочери, т.е. здесь отношения фамильярные, не говоря уж о возрастном факторе: обращение старшего по возрасту к младшему. Во втором примере отец обращается к сыну, и это значит, что соблюдены условия для употребления частицы “-ка” в высказывании, выражающем просьбу. Или же: «*Налей-ка чайку»* (немолодой мужчина младшему собеседнику) (Коломенский, «Русский буддизм»). Во всех вышеприведенных примерах релевантным является и возрастной фактор. Употребление частицы “-ка” может быть обусловлено также близкими, неформальными отношениями между собеседниками: «–*Валю-ша, – зовет он, подняв голову. – Брось-ка мне штиблеты»* (муж жене) (Шукшин, «Жена мужа в Париж провожала»); «*Сосед, постой-ка...*» (Гришковец, «Над нами, под нами и за стенами»).

Приведем примеры, где употребление частицы «-ка» обусловлено неравным социальным статусом адресата: «*Принеси-ка мне, голубчик, содовой. Голова трещит со вчерашнего»* (Тэффи, «Женский вопрос»); «*Дай-ка мне махорочки...*» (субординативные отношения, председатель поссовета) (Астафьев, «Русский алмаз»). Заметим, что в настоящее

время при наличии субординативного неравенства частица «-ка» употребляется исключительно в случае, если между коммуникантами наблюдаются близкие отношения:

«–**Свари-ка нам, Лялька, кофейку. Я еще не завтракал, – ласково попросил Лунек**» (Дашкова, «Место под солнцем»). Тем не менее, следует подчеркнуть, что эта конструкция в указанных контекстах встречается редко. Сегодня при общении с адресатом, чей социальный статус ниже, актуализаторы вежливости являются критерием воспитанности человека. Как показало наше исследование, наиболее распространенной конструкцией при субординативных отношениях является «классическая» конструкция «императив + актуализатор вежливости “пожалуйста”»: Рассмотрим следующий пример: «–**Зайдите, документы заберите, пожалуйста**» (т/п «Центральное телевидение»), – обращается президент России Владимир Путин к своему секретарю. Как видим, человек, занимающий высший государственный пост страны, обращается с просьбой (фиктивной, потому что просьба требует обязательного выполнения), применяя конструкцию «глагол в повелительном наклонении + стандартный показатель вежливости “пожалуйста”». Сегодня данная конструкция является образцовой для всех носителей русского языка. Она преобладает и тогда, когда наряду с субординативными отношениями имеется показатель «дружественность», «фамильярность»: «–**Валя, дорогая, сделай нам кофе, пожалуйста**» (мужчина среднего возраста секретарше-подруге) (Гришковец, «Асфальт»).

Возвращаясь к частице «-ка», заметим, что возможна контаминация с частицами «давай/давайте». В таком случае просьба еще более усиливается, приобретая значение указания, мягкого требования. Требование просьбы еще больше очевидно: большая возрастная разница (зачастую взрослые обращаются к маленьким детям) и субординация (начальник-подчиненный): «**Давай-ка, Петр, седлай велосипед – и в лавку! Матери нужен хлеб, а мне возьмишь две пачки “Казбека”**» (мужчина племяннику) (Толстая, «Свидание с птицей»); «**Мужики, вы работаете не на этого дядю, – я показал им телефон, как будто заказчик, Евгений Львович, находился прямо там, в телефоне, – а со мной. Поэтому давайте-ка сейчас разберитесь с мусором**» (Гришковец, «Рубашка»). Л.П. Крысин отмечает в связи с этим: «Употребляя глагольные формы с частицей -ка, говорящий не только выражает просьбу или побуждает адресата к действию, но и исходит из предположения, что

адресат должен – по своей социальной роли – эту просьбу выполнить. Кроме того, у говорящего есть уверенность, что адресат понимает, что он по своей социальной роли обязан выполнить просьбу» [106:84]. В результате автор приходит к выводу, что «частица -ка служит не для смягчения, а скорее, для усиления просьбы и побуждения» (там же). Вышеприведенный пример является наглядной иллюстрацией этого.

Рассмотрим следующий пример: «...*Дайте-ка сюда... многоуважаемая*» (Чехов, «Вишневый сад»). Здесь наблюдается сочетание стилистически несочетаемых компонентов: слово «*многоуважаемая*» – принятая форма вежливо-официального обращения к другому лицу в устной или письменной форме и разговорная форма выражения просьбы – «*дайте-ка*». При этом говорящий обращается к адресату, стоящему выше на социальной лестнице. Как видим, в данном примере мы имеем дело с неверным употреблением частицы “-ка”, что позволило автору создать стилистический эффект.

Таким образом, для употребления частицы -ка должно быть удовлетворено хотя бы одно из трех условий: а)говорящий старше слушающего; б)между партнерами по коммуникации фамильярные отношения; в)социальный статус говорящего выше слушающего. Заметим, однако, что в третьем случае просьба не содержит вежливости.

Возрастной фактор действительно является важным для образования речевого акта просьбы. «Признак возраста делит общество в целом на детей, молодежь, среднее и старшее поколение (конечно, с переходными зонами)»,– отмечает Н.И. Формановская [181:46]. Придерживаясь условного деления Н.И. Формановской, вкратце приведем особенности выражения просьбы у каждой из этих возрастных групп. Самыми распространенными конструкциями среди молодежи являются следующие: «императив + постпозитивная усилительная частица “а”», «препозитивная усилительная частица “ну” + императив», «десемантизированный глагол “слушай/слушайте” + глагол в повелительном наклонении», а также «индикатив II лица ед. числа в вопросительной форме». Проведенный нами анализ дискурса героев современных молодежных пьес и телесериалов российского производства позволил прийти к выводу, что практически все молодые лица (подростковый возраст также включен) пользуются данными конструкциями для осуществления речевого акта просьбы: «*Найди мне сигарет, а?*»; «*Подару ее мне, а?*» (примеры из Клавдиев, «Собиратель пуль»);

«*Ну сделай это для меня, а?*» (т/с «Универ»); «*Слушай, дай в долг на три месяца*» (молодая девушка подруге) (Токарева, «Птица счастья»); «*...И у тебя пистолет есть? <...> Вау! А покажешь?*» (Клавдиев, «Собиратель пуль»). В первых трех случаях имеется усиление просьбы. В первых двух высказываниях это достигается с помощью постпозитивной усилительной частицы “а”, в третьем – сочетания в одном высказывании двух усилительных частиц: “ну” и “а”.

Как показало наше исследование, для молодежи характерно выражение просьбы с помощью варваризмов, своего рода «смягчителей» просьбы: «*Кинь денег на телефон, плииииз*» (смс-сообщение) (т/с «Универ»).

Важно подчеркнуть, что эти конструкции реализуются в общении с собеседником той же возрастной категории. Если же младший по возрасту обращается к слушающему старше его, то радикально меняется стиль разговора. В таких случаях используется максимум вежливых средств выражения просьбы: «*пожалуйста*», «*будьте любезны*», «*будьте добры*», «*Вы не могли бы...?*», «*если можно*» и т.д. Самой распространенной является классическая конструкция «императив + “пожалуйста”»: «*–Теть Люсь, присмотрите, пожалуйста, за Колькой, я одну вещь в парке забыла, схожу за ним*» (молодая девушка пожилой женщине) (х/ф «Подари мне тепло»); «*–Теть Фатиман, Вы мне гречки дайте, пожалуйста*» (молодая девушка пожилой знакомой продавщице) (х/ф «Серьезные отношения»).

Конструкции «глагол в повелительном наклонении + постпозитивная частица “а”», «препозитивная частица “ну” + глагол в повелительном наклонении» используются и среди собеседников среднего возраста: «*–Тань, ну пойдём, а?*» (мужчина лет 40-45) (т/с «Сильнее судьбы»); «*–Ой, Лешка, а ты можешь мне биксы со шкафа достать, а?*» (старшая медсестра лет сорока молодому врачу, отношения дружеские) (т/с «Интерны»); «*Геночка, зайка, покажи макет, а?*» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»).

Как легко можно увидеть, люди среднего возраста в речевом акте просьбы в разговорном дискурсе также используют конструкцию «императив + постпозитивная частица “а”». При этом конструкция используется либо собеседниками, равными по

возрасту, либо, если возрастная разница большая, то адресантом является старший по возрасту, как во втором примере, когда женщина лет сорока обращается к молодому парню.

Тем не менее, эти конструкции являются излюбленными именно среди молодежи. Среди собеседников среднего возраста при **фамильярных отношениях** наиболее распространены императивные конструкции: «–**Саня, познакомь** меня с известными артистами!» (Гришковец, «Рубашка»); «–**Ой, Денисов, бери такси, приезжай. У меня тут кошмарное горе**» (невеста жениху) (Толстая, «Сомнамбула в тумане»); «– **Это для нас, – пояснила она, вываливая дары Ольге в руки, – отнеси на кухню, свари нам кофейку**» (подруги) (Дашкова, «Место под солнцем»). Во всех примерах и адресант, и адресат – среднего возраста.

Для общения людей старшего поколения характерны императивные конструкции с показателями вежливости **«пожалуйста», «будьте любезны», «не откажите в любезности», «окажите любезность», «сделайте (мне) одолжение», «не сочтите за труд»**, имеющими официальный характер [см. 5:69]. Чаще всего эти конструкции реализуются в формальной обстановке: «**Занесите уж тогда продукты на кухню, будьте любезны**» (немолодая учительница бывшему ученику) (Кантор, «Ольга Александровна»). Если эти показатели вежливости употребляются людьми других возрастных категорий, то имеют стилистическую окраску, зачастую для создания эффекта сарказма: «**Будьте любезны, уберите за собой мусор**» (молодая женщина мужу). Старшие по возрасту при обращении с просьбой к младшим не церемонятся и обходятся без актуализаторов вежливости, если а) с адресатом связывают дружеские, родственные отношения: «**Зайди ко мне на минутку!**» (внучке) (Дашкова, «Место под солнцем»); б) казулируемый не старше подросткового возраста: «**...Отломи веточку барбариса и принеси ее мне**» (Кантор, «Наливное яблоко»). В этой связи показательно утверждение Ю.Е.Прохорова и И.А.Стернина: «Вежливость в отношении детей в русской коммуникативной культуре допускает исключения, она не считается обязательной. Считается, что дети обязаны слушать родителей, и поэтому родители не обязаны соблюдать все нормы речевого этикета, вежливого общения по отношению к своим детям» [140:195].

Таким образом, как видно из всех вышеприведенных примеров, статусный и возрастной факторы действительно являются определяющими для оформления просьбы. Релевантными являются и взаимоотношения коммуникантов. При дружеских отношениях адресант, как правило, не пользуется показателями вежливости и прибегает к императиву (*познакомь, бери такси, приезжай* и др.), в то время как при дистанцированных отношениях если и пользуется императивом, то исключительно в сочетании с маркерами вежливости (*занесите ... будьте любезны*).

2.5.2. Речевой акт просьбы в мужском и женском дискурсе

Как справедливо отмечают исследователи, оппозиция “мужской-женский”, “маскулинность-фемининность” является фундаментальной для человеческой культуры. Известный лингвокультуролог В.А. Маслова отмечает, что в речевом поведении существует гендерная дихотомия: «Мужской тип коммуникации – это менее гибкая, но более динамичная и менее ориентированная на собеседника коммуникация. Наиболее распространенный жанр коммуникации у мужчин – беседа-информация, а у женщин – частная беседа. <...>. Женский тип коммуникации более ориентирован на собеседника, на диалог, на подчиненную роль в общении, где мужчина выбирает и меняет тему разговора» [123:123].

Как справедливо указывает Л.Г. Брутян в своей монографии «Язык и гендер», язык отражает превосходство мужчин над женщинами, их главенствующее положение. В качестве доказательства исследователь приводит, в частности, лексемы «*man*» и «*he*», используемые для обозначения, как лиц мужского пола, так и в широком смысле – лиц обоих полов [35:20] (кстати, об этом свидетельствует и структура нашей работы: нами сначала рассматриваются выражения просьбы в мужском дискурсе, и только потом – в женском).

В контексте исследования речевого акта просьбы о превосходстве мужчин свидетельствует обилие форм с императивом, и, следовательно, тактика прямого воздействия на собеседника (в отличие от женщин, которые зачастую прибегают к косвенной просьбе). Прежде чем остановиться на главном различии выражения просьбы в мужском и женском

дискурсах, а именно на тактиках прямого и косвенного воздействия на адресатов, рассмотрим отношение мужчин и женщин к просьбе, ее высказыванию. Как указывают специалисты, женщины вовсе не стесняются обращаться с просьбой, в то время как у мужчин наблюдается противоположная картина. «Женщина легко обращается к самым различным людям, в том числе и к начальству, к высокопоставленным лицам с просьбами и вопросами, поскольку воспринимает свой вопрос как средство получить информацию; мужчины же не любят ни спрашивать, ни просить, поскольку считают, что это – демонстрация их некомпетентности, низкого статуса», – отмечает И.А. Стернин [164:141-142].

По всей вероятности, именно по этой причине мужчины используют повелительное наклонение (не отдавая себе в этом отчета), дабы не «ущемлять» свой статус. У мужчин зачастую «эффект» просьбы достигается лишь интонационно, особенно если просьба обращена к мужчине: «–**Саня, посмотри, как там...**» (Гришковец, «Рубашка»); «–**Возьми, Сань, положи в карман пиджака. <...> Положи ее к себе в карман, а то я раздавлю ее у себя. А ты аккуратный**» (Гришковец, «Рубашка»); «–**Дай мне твой тулуп, до города доехать, – попросил Влад**» (Токарева, «Стрелец»).

Заметим, что не имеет значения, обращается ли мужчина к лицу женского или мужского пола, является ли его просьба нейтральной (например, просьба указать дорогу) или нет, мужчины в большинстве случаев прибегают к императивам. В отношении лиц противоположного пола, особенно супруг, этот неписанный закон идеально работает, если просьба относится к области «женских дел»: «–**Кофе хочется <...> Свари мне кофе**» (мужчина среднего возраста подруге) (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «–**Карина, принеси детишкам спрайта**» (муж жене) (Дмитриев, «Бухта радости»); «–**Леночка, придумай чего-нибудь, а я сбегаю...**» (Гришковец, «Над нами, под нами и за стенами»). Интерес представляет следующий пример, подтверждающий сказанное: «**А ты тут решишь что-нибудь сделать, так тут же “Танечка-Танечка, подай-поднеси”**» (Гришковец, «Город»). В этом аспекте показательно утверждение В.В. Воробьева, отмечающего в частности, что для современной русской семьи присуща традиционная

ориентация, для которой «характерна власть мужчины в семье (“отец всему голова”, “домашняя” роль женщины (“дом матерью держится”))» [55:138].

При осуществлении речевого акта просьбы среди собеседников, которых связывают не очень близкие отношения, распространена конструкция «глагол в форме повелительного наклонения + актуализаторы вежливости (“пожалуйста”, “будьте добры” и т.д.)», особенно если имеют место еще и субординативные отношения: «–*Зюзина, задержитесь, пожалуйста*» (преподаватель студентке); «–*Уважаемые модераторы, пожалуйста, сфотографируйте и выложите в фейсбук*» (с просьбой обращается организатор форума, мужчина лет 60-и).

У мужчин очень часто маркер вежливости «**пожалуйста**» может иметь оттенок категоричности и требовательности, нести в себе признак недовольства и т.д.: «...если у вас есть претензии к качеству исполняемых работ, срокам исполнения этих работ и к моим людям – **пожалуйста, высказывайте эти претензии мне**. Эти люди работают со мной не первый год, и я не позволю их оскорблять и ими командовать. Запомните, для них вы никто, понятно?!» (Гришковец, «Рубашка»). Приведенное полностью дискурсивное событие иллюстрирует сказанное.

Мужчины прибегают к косвенным просьбам и используют избыток маркеров вежливости, когда реализация просьбы требует больших усилий. В свете сказанного примечателен следующий пример из российского молодежного сериала: «–Привет, старичок. Сильно занят?! –Нет, но, судя по обращению, скоро буду./ –**Обожаю твою проницательность. Слушай, а можешь заскочить на квартиру, у меня там рабочие заскучали. Можешь им сказать, чтобы они стали стену шпаклевать? А то я тут на работе застрял, а они трубку не берут./ –Не вопрос, заеду./ –А, да, ну если уж поедешь, заскочи на рынок, купи 50 кг шпаклевки, а то чем они шпаклевать-то будут./ –Вот, ты, конечно... (не договаривает)./ –**Старичок, ну выручи, пожалуйста** (два друга) (т/с «Универ. Новая общага»). Адресант, во-первых, ласково называет друга «старичок». Далее делает комплимент и как бы предупреждает о последующей просьбе («Обожаю твою проницательность»), после чего вопросительными конструкциями излагает просьбу. Услышав положительную реакцию друга, молодой человек сразу же обращается с другой**

просьбой, причем в форме императива. Недовольство адресата вынуждает произнести «волшебное слово» «пожалуйста».

Или же: «– *Сергей, дружище*, – взмолился Миша, – **выручай!** Я приехал на машине. Она там стоит <...> **Ты единственный трезвый человек в нашей компании. Давай, дорогой, покатай нас на моей машине сегодня! А водителя отпусти... Ну пожалуйста! Ну что тебе стоит?**... – Миша почти канючил. Настроение у него было отличное» (два друга, лет 40-а) (Гришковец, «Асфальт»). Обратим внимание на ласковые обращения в адрес друга и слово «выручать», подразумевающее результативность действия, употребленное в форме императива. На наш взгляд, завуалированным психологическим приемом (возможно, ненамеренным) является ласково-фамильярное обращение – «дружище», а также высказывание «ты единственный...».

Важно подчеркнуть, что в мужском дискурсе императивные конструкции избыточны при фамильярных отношениях. В беседе с незнакомым или малознакомым человеком мужчины прибегают к вопросительным конструкциям: «–**Не подскажете, Вторая Парковая, дом шестьдесят два?**...» (мужчина незнакомому мужчине) (Каганов, «Танкетка»).

Вопросительные конструкции употребляются мужчинами, когда им неловко обращаться с такой просьбой: «*Мам, а можно у тебя денег занять?*» (т/с «Учителя»).

Еще одним распространенным способом выражения просьбы в мужском дискурсе является индикатив в вопросительной форме: «–*Слушай, я у тебя на пару дней перекантуюсь?*» (мужчина лет 40-а) (х/ф «Будущее совершенное»). В данной просьбе сама конструкция как бы исключает отказ от ее выполнения.

Если адресат – женщина, для мужчин идеальным стартом является комплимент (точнее, лесть, поскольку каузатор прибегает к ней, преследуя определенную цель):

«–*Знаешь, я, наверное, не так часто тебе говорю, ты знаешь, ты у меня самая красивая, самая умная, самая обаятельная, и я очень сильно тебя люблю, на самом деле мне так повезло, что у меня есть ты.*» – Саш, я уже отвела Лешку в садик./ – Отлично» (муж жене, в попытках проснуться) (т/с «Саша и Таня»). Как видим, просьба, с которой собирался обратиться адресант (муж), оказывается выполненной, так что бессмысленно продолжать делать комплименты.

Примечательно, что чаще всего мужчины прибегают к косвенному воздействию при просьбах о материальной помощи. Подобный щепетильный вопрос заставляет мужчин использовать максимум актуализаторов вежливости: «—*Слушай, у меня к тебе просьба. Ты мне можешь тысячу рублей до завтра занять?*» (х/ф «Подарок с характером»); «—*Дружище, погоди, можешь мне занять пару тысяч?*» (молодой человек лет 30-и другу). Тем не менее, и здесь не «обойтись» без императива: «*Мне, конечно, неудобно, я понимаю... Дайте взаймы сто рублей*» (19-летний юноша соседям) (Розов, «В поисках радости»).

Как видим, требования к вежливости для мужчин варьируются в зависимости от обстоятельств. На этом фоне женщины при выражении просьбы используют «смягченные» формы директивов практически во всех ситуациях. Л.Г. Брутян со ссылкой на В. Валян отмечает «...от лиц женского пола ожидается употребление вежливых форм просьбы в любой ситуации и независимо от характера просьбы, тогда как требования к вежливости для мужчин варьируются в зависимости от обстоятельств» [35:103]. Лица женского пола употребляют вежливые формы просьбы в любой ситуации и независимо от характера просьбы.

В речи женщин, если и встречается императив, его употребление незначительно в процентном соотношении, и уж тем более не в диалоге с человеком, с которым говорящего не связывают близкие отношения. У женщин императив всегда сопровождается актуализаторами вежливости: «—*Пожалуйста, подбросьте меня в ближайшее отделение милиции или хотя бы к посту ГАИ, — сказала она*» (женщина лет 30-и, балерина, опаздывающая на спектакль, мужчине от 35-50, программисту) (Дашкова, «Место под солнцем»). В этом примере мы имеем дело с частичным побуждением («...*хотя бы к посту ГАИ*»), так называемой просьбой-партитива, семантическая функция которой заключается «...в побуждении к частичному выполнению действия или в переориентации на другое действие, менее затратное (с точки зрения физических, психических, речевых и других усилий) со стороны адресата...» [29:143].

Использование императива без актуализатора вежливости возможно лишь в случае фамильярных отношений: «*Идем, идем. Таня, накрывай к чаю*» (молодая женщина золовке моложе) (Розов, «В поисках радости»).

Даже при крайне близких отношениях женщины стараются смягчить просьбу с помощью наречий «ладно», «хорошо», придавая речи непринужденный характер: «–*Давай, кто первый проснется – тот и звонит./ – Но только не раньше двенадцати, ладно?/ – Договорились, милая*» (Гришковец, «Рубашка»).

Женщины, как правило, прибегают к косвенной просьбе, что обусловлено стремлением снизить категоричность высказывания и, тем самым, сильнее воздействовать на слушателя: «–*Жанночка, у нас кофе есть?/– Только растворимый. Зерна кончились./ – Ну вот. А я так хотела хорошего кофейку./ – Я сейчас выйду, куплю. – Жанночка сполоснула руки и стала снимать фартук...*» (30-летняя женщина домработнице, старше нее) (Дашкова, «Место под солнцем»). Обратим внимание на социопрагматические факторы: даже при субординативных отношениях, когда статус женщины выше адресата, она, тем не менее, обращается с просьбой в косвенной форме. Речевое и неречевое действия адресата говорят о том, что просьба была адекватно воспринята.

Обычно женщины выбирают из огромного массива средств воздействия на человека те, совокупность которых гарантирует решение вопроса в их пользу: «–*Как ты смотришь на то, чтобы провести вечер вчетвером?/– Ни за что. Я с этим тугодумом никуда не пойду./ – А мне кажется, ради меня можно потерпеть вечерок./ – Ну ладно*» (т/с «Универ»). Как видим, первоначальное «безвинное» высказывание оборачивается хорошо продуманной косвенной просьбой – «*мне кажется, ради меня...*».

Для выражения просьбы лица женского пола очень часто используют индикатив каузируемого действия в вопросительной форме: «– *...я договорилась с Викой. <...> Если помнишь, я хотела взять у нее цветы? Вика сказала, что можно сегодня вечером подъехать и выбрать какие угодно. Ты мне поможешь?*» (жена мужу) (Гришковец, «Асфальт»).

Часто в своем дискурсе женщины выражают «сомнение» относительно возможностей адресата, чтобы сделать просьбу менее навязчивой посредством предложений, осложненных вводными компонентами²: «–*Ты, наверное, не успеешь завтра заехать за мной?*» (сестра брату). В данном примере это делается с помощью вводного компонента «*наверное*» с типовым значением предположение, неуверенность. Сестра, как бы, не хочет

² См. о таких типах предложений [17: 358-365].

мешать брату и поэтому выбирает данную форму, выражая сомнение. Тем не менее, в душе надеется на то, что брат обязательно заедет за ней, в противном случае вообще не заговорила бы об этом.

В косвенной просьбе может быть также выражение уверенности относительно выполнения/невыполнения определенного действия: «*–Я уверена, ты сделаешь это ради меня, ты не из тех, кто оставляет человека в беде*» (т/с «Гюльчатай»). Выражая уверенность относительно выполнения определенного действия, говорящий, тем самым, вынуждает слушающего на совершение определенного действия. Для большего воздействия говорящий представляет ситуацию в случае невыполнения просьбы: если адресат не выполнит просьбу, то будет характеризован негативно. Выполнение просьбы, таким образом, гарантировано.

Таким же эффектом обладает противоположная конструкция: выражение уверенности в невыполнении определенного действия: «*–Я уверена, тебе не стоит провожать меня, я сама как-нибудь доберусь до дома, не беспокойся*» (гостя хозяйину). Определяющим для отнесения высказывания к косвенной просьбе является наличие наречия «как-нибудь», затрагивающего область категории персуазивности [см. 112]. Тут наблюдается некий парадокс: с одной стороны, говорящий выражает уверенность относительно невыполнения определенного действия, с другой – выражает полную неуверенность посредством наречия «как-нибудь».

Очень часто женщины смягчают просьбу с помощью ласковых обращений и уменьшительно-ласкательных суффиксов: «*–Ну давайте, мои дорогие. Ненадолужко выходим и возвращаемся в автобус*» (гид лет 40-55-и); «*...Геночка! Открой сумочку, возьми телефончик да и уходи*» (женщина своему любовнику) (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). В.П. Белянин отмечает, что к типичным чертам женской речи относится гиперболизированная экспрессивность [см. 27:202].

Нередко женщины оформляют просьбу в форме предложения сделать что-либо: «*–Давай ты будешь играть в другом месте*» (обращается студентка лет 25-и к соседу по блоку, играющему на пианино) (т/с «Универ. Новая общага»). Проанализируем следующий пример: «*–Давай я тебе завтра позвоню, и мы все обсудим, завтра* (просьба не мешать)/

–Тогда я пойду, тем более, что мне давно пора» (х/ф «Райский уголок»). Реакция на просьбу указывает, что она была верно понята, причем адресат выполняет просьбу, делая вид, что это было по его желанию, а не по просьбе говорящего.

Еще одной характерной чертой выражения просьбы в женском дискурсе является попытка минимизировать ее. Лица женского пола, как правило, минимизируют просьбу, тем самым желая убедить собеседника в том, что для ее реализации не потребуется больших усилий: «–Глеб, у меня там **проблемка небольшая** в VIP палате, **поможешь? Только прямо сейчас**» (молодая девушка-врач жениху-врачу, см. выделенные слова) (т/с «Интерны»). На наш взгляд, в данном дискурсе суффикс субъективной оценки «-к» с уменьшительно-ласкательным значением выступает в качестве минимизатора просьбы уменьшая, наряду с эксплицитным минимизатором – прилагательным «небольшой», «цену» каузируемого действия. Трудно верится, что это действительно небольшая проблема с учетом того, что ее надо решать «прямо сейчас».

Таким образом, анализ материала показывает, что в выборе формы просьбы (в лексическом, морфологическом и синтаксическом плане) релевантной является гендерная принадлежность говорящего.

2.5.3. Речевой акт просьбы в сфере обслуживания

Речевой акт просьбы варьируется также в зависимости от сферы его употребления. В самом широком смысле, говоря об обстановке общения, мы имеем в виду официальность/неофициальность обстановки общения. Однако данное разграничение весьма условно, если учесть многоплановость этих понятий. Говоря об официальной обстановке общения, следует выделить два его аспекта: «собственно официальная обстановка с соблюдением «протокольных» правил речевого поведения» и «официально-нейтральная обиходная обстановка». В первом случае мы имеем дело с общением в деловой сфере (собрание, заседания и пр.), во втором же – с общением, когда «коммуникантам известны их социальные роли» (продавец-покупатель, администратор гостиницы – командированный, парикмахер-клиент и т.д.) [см. 176:26]. В деловой сфере встречаются

определенные стандартные выражения просьбы, например: «*Обращаемся (к Вам) с просьбой прислать...*»; «*Прошу (просим) Вас выслать...*»; «*Мы просили бы (Вас) направить (нам)...*»; «*Не могли бы Вы сообщить*»; «*Мы будем благодарны, если Вы сможете подтвердить*»; «*Сообщите (нам), пожалуйста...*» и т.д. [см. 145:330]. В институциональном дискурсе самым распространенным способом выражения просьбы являются перформативные просьбы (см. об этом в §3.1.2). Мы более подробно остановимся на характере неинституционального дискурса, поскольку здесь выражения просьбы варьируются. В частности, обратимся к выражению просьбы в сфере обслуживания. Как справедливо отмечает Н.И. Формановская, общение в сфере обслуживания «быстротечное, деловое, формальное, где лишь обозначены социальные позиции: обслуживающий – клиент (продавец – покупатель и т.д.), требует особого внимания к правилам вежливости, к речевому этикету» [181:197]. Показательно в этой связи наблюдение Ю.Е. Прохорова и И.А. Стернина: «В русском деловом общении вежливость на протяжении многих десятилетий XX века была желательной (к ней все время призывали – «Продавцы и покупатели, будьте взаимно вежливы»), но не имела места. Традиционное недовольство иностранцев и россиян уровнем вежливости обслуживающего персонала в России – неоспоримый факт. Вежливость в сфере русского сервиса была и пока остается низкой» [140:197].

Сказанное подтверждается результатами нашего исследования. Как показало наше исследование, в русском языке в сфере обслуживания, в частности в магазинах, в речевом акте просьбы превалирует форма императива. Самой распространенной конструкцией является «глагол в повелительном наклонении» + модификаторы просьбы «**пожалуйста**», «**будьте добры**», «**будьте любезны**». В сфере обслуживания эти формулы выполняют апеллятивную функцию [см. 105:143]. При этом заметим, что выбор этикетных формул обусловлен возрастными характеристиками говорящих. Последние два модификатора просьбы чаще употребляются носителями языка среднего и старшего возраста. А модификаторы просьбы «*пожалуйста*» и «*будьте добры*» являются универсальными маркерами, ибо употребляются в равной степени во всех возрастных категориях: «– *Водки мне принесите, пожалуйста, а закуску пусть девушка выберет,* – сказал Юра

улыбающейся официантке» (Берсенева, «Возраст третьей любви»); «–Дорогой мой, **принеси нам, пожалуйста, водички с газом**» (мужчина среднего возраста официанту) (Гришковец, «Асфальт»); «**Икорки принеси, пожалуйста, маслица, хлебушка, как положено**» (мужчина среднего возраста молодому официанту) (Гришковец, «Асфальт»).

В указанной сфере очень часто опускается глагол, и сама просьба строится по схеме «мне + объект + стандартный показатель вежливости»: «–**Пожалуйста, молока два пакета по шестнадцать, сто пятьдесят грамм масла...**» (пожилая женщина-учительница продавцу) (Кантор, «Ольга Александровна»); «**Еще кофе, пожалуйста**» (молодая девушка официанту) (Поникаровская, «Свадебный марш среди “Матросской тишины”»). На основе приведенных выше примеров, можно сделать вывод о том, что стандартный показатель вежливости «пожалуйста» в просьбах сегодня используется как взрослой частью населения, так и воспитанной частью молодежи.

При этом, заметим, что в русской лингвокультуре не редко эффект просьбы достигается лишь интонационно, и стандартный показатель вежливости не является обязательным: «– **Андрюша, милый!** – сладко начал Степа. – **Значит, нам вот эту рыбку на двоих, в одну тарелочку...**» (мужчина среднего возраста молодому официанту) (Гришковец, «Асфальт»); «–**Скажите, – строго спрашивала женщина, – цыплята что – охлажденные? Вон того дайте**» (Толстая, «Петерс»); «–**А мне кашки, девчата, положите**» (в столовой, мужчина) (Гришковец, «Михалыч»). Такие конструкции возможны, если разница в возрасте между говорящим и слушающим незначительная, либо же возрастной вектор направлен от старшего к младшему.

Важно подчеркнуть, что в последнее время, возможно, под влиянием вежливого Запада, в русской лингвокультуре не редкостью стали косвенные способы выражения просьбы в сфере обслуживания. Самым распространенным способом являются вопросительные конструкции. При этом заметим, что данной конструкцией в основном пользуются представители женского пола. Это может быть вопрос, содержащий предикативное наречие «можно»: «–**Девушка, можно на размер побольше?**»; »: «–**Можно мне 38-ой размер?**» (одновременно показывает джинсы, косвенная просьба дать примерить желанные джинсы); вопрос о наличии того или иного предмета: «**У вас есть на размер**

поменьше?» (примеры из т/с «Универ. Новая общага»). Этот тип просьбы распространен и среди мужчин: «У Вас **есть** цифровая камера?» (мужчина лет 30-и) (т/с «Саша/Таня»).

Еще более вежливыми являются вопросительно-отрицательные конструкции с модальным глаголом «мочь» с частицей «бы»: «–**Вы не могли бы** принести брюки подешевле?» (женщина лет 30-35-и); «–**Не могли бы Вы** запаковать это как подарок?» (женщина лет 40-а).

Обратимся к выражению речевого акта просьбы в ресторанах и кафе. Самой распространенной конструкцией при обращении к официантам является конструкция «дательный адресата (он может и вовсе отсутствовать) + объект + актуализатор вежливости»: «– **Мне** бутылку бургундского и два бокала, **пожалуйста**». Популярностью пользуется и модификатор вежливости «будьте добры», правда в меньшей степени: «**Будьте добры**, два кофе... И кокосовые орехи...» (Левин, «Иностранное тело»); «–**Будьте добры**, меню» (женщина лет 45-50, образованная) (т/с «Кухня»). Русские, однако, не обходятся без императива и здесь: «–**Борщ!!! Принесите два, пожалуйста**» (Гришковец, «Рубашка»).

Рассмотрим примеры просьб, осуществленных в гостинице: «–**Будьте добры, покажите стандартный двухместный номер**» (посетительница менеджеру); «–**Будьте добры, Ваш паспорт**» (работница на ресепшене лет 25-и молодому человеку лет 20-и); «–**Скажите, а что входит в проживание номера?**» [все примеры из т/п «Ревизорро»]. Указанные примеры демонстрируют, что и в гостиницах носители русского языка пользуются «излюбленным» императивом, местами обходясь и без актуализатора вежливости «пожалуйста».

Заметим, однако, что на основании соцопроса, проведенного нами в Санкт-Петербурге, было выявлено, что в сфере обслуживания в последнее время императивные конструкции сдают свои позиции косвенным просьбам. В первую очередь это касается речевых актов просьб, осуществляемых в гостиницах: «–**Здравствуйте. Я хочу у вас остановиться**»; «–**Я хотел бы забронировать номер на двоих**»; «–**Можно забронировать двухместный номер?**»; «–**Можете показать одноместный номер с балконом?**»; «–**Вы не могли бы показать президентский номер?**». Заметим, что во всех высказываниях вопрос формально

допускает как положительный, так и отрицательный ответ. На самом же деле ни в одном из случаев не допускается отказ от выполнения каузируемого действия, а незнание ответа не прощается, ибо выполнение просьбы входит в рабочие обязанности адресатов. Назовем этот тип просьбы по аналогии с выражением «дежурная улыбка» «дежурной» просьбой. Однако заметим, что «дежурная» просьба в России – явление сравнительно новое, и появилась она под влиянием вежливого Запада.

Все вышеприведенные примеры иллюстрируют случаи просьбы, требующей незамедлительного выполнения. Они являются примерами просьбы скорее этикетного характера. Как справедливо отмечает Г. Почепцов, «даже совершенно нейтральные действия этикет требует представлять как требующие особой затраты сил» [137:83].

По нашим наблюдениям, в последнее время русские теоретически предоставляют продавцу полное право выбора. Просьба в сфере обслуживания носит формальный характер, так как любой продавец знает, что данная просьба требует беспрекословного выполнения и что отрицательный ответ влечет за собой санкции за невыполнение рабочих обязанностей. В последнее время не редкостью стали просьбы с модальным глаголом «мочь», формально предоставляющим адресату право отказаться от ее выполнения. Как уже было отмечено, вежливая форма просьбы в сфере обслуживания в России явление – сравнительно новое, и появилась она под влиянием вежливого Запада. Доказательством вышесказанного является реклама Мегафона. Действие ролика происходит в одной из российских гостиниц. Главный герой, российский актер Константин Хабенский, по телефону делится эмоциями от поездки, произнося следующую фразу: *«Сервис как в Европе, но все равно чувствую, что дома»*. Действительно, в последнее время в России наблюдается тенденция внедрения европейских стандартов, что прямым образом отражается в языке. Этим обусловлено сравнительно меньшее употребление императива. Поэтому в последнее время широко используются косвенные способы воздействия на работников в сфере обслуживания.

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

Анализ разновидностей просьбы и особенностей ее выражения в свете социопрагматических факторов позволил прийти к следующим выводам:

1. Речевой акт просьбы может быть выражен вербально и невербально. Невербальные просьбы встречаются значительно реже, чем вербальные, но они не менее эффективны. Невербальные просьбы отличаются от вербальных формой выражения. Среди вербальных просьб можно выделить такие, которые отличаются семантически – это неклассические просьбы, своего рода отклонения от нормы. В «парадоксальных», «аномальных» просьбах выгоду от побуждаемого действия получает адресат, что расходится с семантикой РА просьбы.

2. Речевой акт просьбы варьируется в зависимости от жанра – устного и письменного. Ограниченные возможности письменного жанра обусловили распространенность в нем перформативных просьб с помощью лексем «просить» и «просьба» (конструкции «прошу/просим...», «у меня/у нас к тебе/вам просьба»). Такая разновидность письменного жанра, как переписка в социальных сетях, расходится с особенностями этого жанра. Он фактически близок к устному дискурсу.

3. Диалогическая сущность просьбы предполагает обязательную реакцию адресата – положительную или отрицательную, речевую или неречевую. Как показал проанализированный материал, положительная реакция осуществляется немедленно или же через некоторое время. Отказ, в свою очередь, может быть оформлен прямо или косвенно, в вежливой или невежливой форме. В силу некатегоричного характера распространенным является косвенный отказ. Он, как правило, сопровождается соответствующим обоснованием и сожалениями по поводу невыполнения просьбы. Со стороны адресанта после получения отказа иногда следуют уговоры.

4. Особенности выражения просьбы (в лексическом, морфологическом и синтаксическом плане) зависят от ряда факторов: социального статуса, возрастных, гендерных особенностей, взаимоотношений коммуникантов, а также сферы употребления.

Самой универсальной конструкцией, используемой вне зависимости от вышеперечисленных факторов, является конструкция «модификатор вежливости “пожалуйста” + императив».

5. Анализ выражения просьбы в свете гендерных различий позволил установить, что в дискурсе мужчин преобладают повелительные предложения, тогда как женщины наиболее часто используют вопросительные конструкции. Следовательно, с точки зрения способа выражения просьбы для мужчин преобладающим является прямой способ выражения просьбы, для женщин же – косвенный. С морфологической точки зрения излюбленной конструкцией для мужчин являются императивные конструкции: конструкции «глагол в форме императивного наклонения с актуализатором вежливости “пожалуйста”» при неформальных отношениях, и без актуализатора вежливости – при формальных. В неформальном дискурсе популярны и императивные конструкции с различного рода волеизъявительными частицами. У женщин же популярностью пользуются вопросительные конструкции с модальным глаголом «мочь».

6. Речевой акт просьбы варьируется в зависимости от сферы его употребления. В такой сфере, как сфера обслуживания (магазины, гостиницы, кафе, рестораны и т.д.) распространена так называемая «дежурная просьба», требующая беспрекословного выполнения и близкая в этом плане к приказу. В последнее время наблюдается тенденция «внедрения» косвенных просьб в этой сфере.

ГЛАВА III

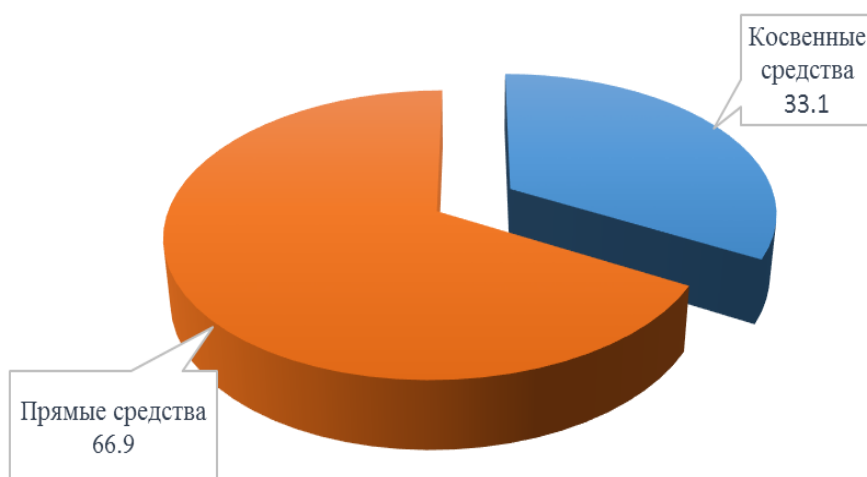
СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ

3.1. Прямые способы выражения речевого акта просьбы

Как уже было отмечено, в теории речевых актов выделяются **прямой** и **косвенный** речевой акт просьбы. Соотношение прямых и косвенных способов выражения просьбы представлены диаграммой 1.

Диаграмма 1

Соотношение прямых и косвенных способов выражения РА просьбы



Вначале проанализируем прямые способы выражения речевого акта просьбы. При прямой просьбе имеет место соответствие между выражаемым содержанием и воплощающей его языковой формой. В целях нашего исследования нами было проанализировано 1300 образцов речевого акта просьбы. По результатам исследования самым распространенным способом речевого акта просьбы являются прямые способы воздействия на адресата, которые составляют $\approx 66,9\%$ от всех примеров. Результаты более детального статистического анализа представлены в таблице 1:

Таблица 1

Прямые способы выражения просьбы	Процентное соотношение от общего числа примеров	Процентное соотношение в прямых способах выражения просьбы
Императивные конструкции	54,6%	≈81,61%
Перформативные просьбы	7,3%	≈10,91%
Неимперативные конструкции	5%	≈7,47%

Рассмотрим по отдельности прямые способы выражения просьбы в русском языке.

3.1.1. Императивные конструкции

Наше исследование показало, что в русском языке самым распространенным способом выражения прямой просьбы являются **императивные конструкции**, являющиеся самым распространенным грамматическим оформлением побудительных предложений. В прямых способах воздействия на адресата формы повелительного наклонения глагола составляют примерно 82%. Как справедливо отмечает Н.В. Слунцица, формы повелительного наклонения глагола «являются неотъемлемым элементом процесса коммуникации между адресантом и адресатом сообщения» [154:374]. А.В. Исаченко пишет: «Основное грамматическое значение императива можно охарактеризовать так: императив является формой прямого обращения, в котором говорящий побуждает адресата к действию, выраженному глаголом» [80:8]. Одним из значений повелительного наклонения является значение просьбы, несмотря на то, что название указывает на повеление. Это подчеркивается во всех определениях данного наклонения. Повелительное наклонение «выражает побуждение к действию, приказ, просьбу» [155:257]; «Побудительное предложение параллельно с приказом выражает также различные эмоциональные явления – просьбу, приглашение, мольбу, предупреждение, наставление и т.д.» [192:21]; «Со смысловой точки

зрения побудительные предложения весьма разнообразны. Ими можно выражать приказ, распоряжение, предложение, указание, наставление и даже просьбу» [191:86]. Как справедливо отмечает И.П.Мучник, формы повелительного наклонения часто выражают модальные значения, «стоящие на грани между повелительными и другими наклонениями» [127:161]. В «Грамматике-80» отмечается: «В составе предложения значение формы повелительного наклонения может конкретизироваться как требование, просьба, совет, увещание, мольба» [143:624]. Н.И. Формановская пишет по этому поводу: «Просьба – побудительное речевое действие, поэтому и выражается наиболее типично повелительным наклонением глаголов» [179:71]. В просьбах с помощью повелительного наклонения мы выделили следующие конструкции: конструкция «императив с интонацией просьбы»; конструкция «императив + актуализатор вежливости» и конструкция «императив + частицы, выражающие волеизъявление». Результаты исследования приведены в таблице 2:

Таблица 2

Императивные конструкции, выражающие речевой акт просьбы	Процентное соотношение от общего количества проанализированных примеров (как в прямых способах воздействия, так и в косвенных)	Процентное соотношение от количества всех конструкций прямых способов выражения просьбы	Процентное соотношение от количества императивных конструкций
Конструкция «императив без актуализатора вежливости»	26,5%	≈39,61%	≈48,53%

Продолжение таблицы на следующей странице

Продолжение таблицы 2

Конструкция «императив + маркер вежливости»	17,4%	≈26%	≈31,86%
Конструкция «императив + частицы, выражающие волеизъявление»	10,7%	≈15,99%	≈19,59%

С точки зрения структуры побудительные предложения, как правило, представлены односоставными предложениями, в большинстве случаев определенно-личными. По современному синтаксису – это неполные регулярные реализации без подлежащего. Как отмечается в «Грамматике-80» – «Вне условий контекста или ситуации отсутствие подлежащего нормально для формы побудительного наклонения – при обращении ко 2 л.: *Иди! Читайте!*» [144:247]. Подлежащее оказывается грамматически представленным в случае противопоставления и при необходимости обозначения субъекта [см. там же]. В силу того, что формальный вид подлежащего указывается формой повелительного наклонения, данные конструкции считаются конситуативно необусловленными неполными реализациями [см. 144:120].

3.1.1.1. Императивные конструкции без актуализаторов вежливости

Из приведенной в предыдущем параграфе таблицы 2 с очевидностью вытекает, что самой распространенной конструкцией является конструкция «глагол в повелительном наклонении с интонацией просьбы». Речь идет об «основном носителе» (по Н.Ю. Шведовой, 144:623) категориального значения повелительного наклонения – спрягаемой форме глагола 2 л. ед. и мн. ч., обозначающей побуждение, обращенное к одному лицу или к группе лиц. Здесь важно подчеркнуть, что мы рассматривали просьбу в контексте диалогического

дискурса, и в большинстве случаев отношения фамильярные, дружеские, а русские, как показали результаты исследования, «не церемонятся» в беседе с близким человеком. В русском коммуникативном сознании слабо представлена категория вежливости. Как справедливо указывают в этой связи Ю.Е. Прохоров и И.А. Стернин, «категория вежливости в русском коммуникативном сознании тесно связана с понятием *культурности* и представлена «негативно» – как *отсутствие грубости, некультурности*» [140:302].

Оценивая императивность этикетных норм в русском коммуникативном поведении как пониженную, исследователи отмечают: «Этикетные нормы в русском общении недостаточно четкие, высока их вариативность, отклонения от норм речевого этикета во многих случаях извиняются, считается допустимым говорить “по-простому” (“Мы люди простые”), без соблюдения строгих норм речевого этикета» [140:192]. А.В. Сергеева описывает русских следующим образом: «Они очень общительны, любят поболтать «среди своих», но плохо воспринимают слишком правильную, «манерную» (значит — «не от сердца») и с замысловатыми оборотами речь: это их не привлекает, а скорее отталкивает» [149:84-85].

Далее автор отмечает, что не стоит ждать от русских «излишнего *красноречия*»: «Для русских людей их слова, как и их улыбка – достаточно “весомые” вещи, и они их не “тратят на мелочи” формальностей, этикета, вежливости и т. п. Такая манера не является результатом их “неотесанности” или отсутствия правил этикета, но объясняется давними традициями русского архетипа» [149:86]. На наш взгляд, именно этот факт мог повлиять на такую большую распространенность императивных конструкций без маркеров вежливости.

Важно подчеркнуть, что это вовсе не говорит о невежливости русских. Это лишь свидетельствует о разном отношении к категории вежливости и ее восприятию. На наш взгляд, обилие императивных конструкций в русском языке носит отпечаток советской идеологии. Показательно в этом контексте высказывание С.Г. Тер-Минасовой: «Русский язык советского времени, отражая идеологию полного подчинения интересов отдельного человека интересам коллектива, не снисходил до выражения заботливого, теплого отношения к человеку. Отношения учитель-ученик, врач-пациент, офицер-солдат традиционно строились на приказах, командах, предполагающих беспрекословное выполнение» [172:293].

Возвращаясь к императивным конструкциям без маркеров вежливости, заметим, что они распространены именно в разговорном фамильярном дискурсе. «В разговорной речи, – указывает в этой связи А.Н. Васильева, – императив более активен, чем в других функциональных стилях (научном, газетно-публицистическом), поскольку функция волеизъявления наиболее актуальна именно при живом общении людей в повседневной жизни» [44:39].

В подобных речевых актах, как правило, решающую роль играет **интонация** (в устной форме, при письме «сила» интонации теряется), ласковое обращение к адресату (как в устной, так и в письменной форме). Для выражения просьбы роль интонации действительно велика, ведь в выполнении просьбы заинтересован говорящий. Показательно в этом контексте высказывание Г.Е. Крейдлина: «В сущности, слово тон представляет собой своеобразный языковой оператор, который не только переводит один речевой акт в другой, но и одни чувства в другие» [102:156]. Ш. Балли, причисляя интонацию к неартикулируемым элементам речи, называет ее (наряду с силой, продолжительностью, паузой и т.д.) «музыкальным» знаком [18:50]. Интонация, как известно, может изменить смысл высказывания, и поэтому говорящий при выражении речевого акта просьбы должен выбрать необходимый для конкретной ситуации тон, что зависит от социопрагматических факторов.

Русская разговорная речь «пестрит» императивными конструкциями без формальных показателей вежливости. Наше исследование показало, что подобные конструкции воспринимаются носителями русского языка именно как просьбы без затруднения. Об этом свидетельствуют многочисленные примеры из современной художественной литературы:

«–*Познакомь* тогда с рабочим местом, – *попросил* он» (молодой мужчина отцу) (Кожевникова, «Простые вещи»); «–*Вместо денег пригласите* меня на балет, – *попросил* он» (Дашкова, «Место под солнцем»); «–*Возьмите* меня к себе! – *попросил* автор» (Попов, «Автора!»); «– *Соедините* меня с ним, – *попросил* Глеб ...» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «–*Сначала вызовите* шефа, – душевно *попросил* Глеб Петрович...» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «– *Остановись*, – *попросил* бывший муж жалобно...» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «–*Приезжай* ко мне к девяти часам вечера, – *попросил* Иван Шубин (Токарева, «Птица счастья»); «–*Дай* мне наволочку, – *попросил*

Костя» (молодой мужчина бывшей супруге) (Токарева, «Стрелец»); «*–Останови, – попросил Костя. – Я сойду. <...> – Притормози, – попросил Костя*» (соседи, около 35-и) (Токарева, «Стрелец»); «*–Дай мне твой тулуп, до города доехать, – попросил Влад*» (молодой мужчина соседу) (Токарева, «Стрелец»); «*–Миша, дай мне Сонин телефон, – тихим голосом попросил Сергей на ходу*» (два друга, лет 40-а) (Гришковец, «Асфальт»); «*Занить принеси, – попросил Вова сипло*» (Прилепин, «Колеса»); «*Убери, – попросил я просто*» (Прилепин, «Шесть сигарет и так далее»). Заметим, что в последней фразе «*попросил я просто*» в обстоятельственном детерминанте (образа действия) «просто» эксплицировано значение отсутствия вежливости. Во всех приведенных примерах после речевых актов просьбы, выраженных императивом, следует словесное указание авторами на просьбу с помощью лексемы «попросил». Более того, в русском языке императив может иметь значение мольбы: «*–Ленора! – умоляюще воскликнул он. – Ленора! Откройте мне, какую штуку вы готовите?*» (Тэффи, «Страшный прыжок»). М.М. Бахтин пишет относительно интонации: «Одним из средств выражения эмоционально оценивающего отношения говорящего к предмету своей речи является экспрессивная интонация, отчетливо звучащая в устном исполнении» [20:265]. При этом автор справедливо отмечает, что интонация «осознается нами и существует как стилистический фактор и при немом чтении письменной речи» [там же]. Приведенные примеры из художественной литературы доказывают правоту утверждения М.М. Бахтина относительно «ощущения» интонации при «немом» чтении. В письменной речи, как видно из вышеприведенных примеров, интонационная характеристика синтаксических единиц дается с помощью лексико-семантических групп лексем, дифференцирующих характер речевого акта. В приведенном выше примере интенсификатором просьбы является слово «умоляюще», выполняющее функцию обстоятельства образа действия.

Императивные конструкции без актуализаторов вежливости в значении просьбы используются среди собеседников, которых связывают дружеские, фамильярные отношения. В этом случае русские, используя необходимую интонацию, опускают «лишние» формулы вежливости. Приведем несколько примеров: «*Завтра принеси пару сосисочек*» (два друга) (Никулин, «Почти серьезно»); «*Закрой дверь*» (Пелевин, «Желтая стрела»); «*На пакет неси*»

(Сигарев, «Пластилин»); «– *Ве-е-ещь!* – искренне сказал я. – *Дай посмотреть*» (Гришковец, «Рубашка»); «*Покажи*» (Арбузов, «Жестокие игры»); «*Чаем меня быстрее поите, а то совсем замерзла я*» (Арбузов, «Жестокие игры»). Во всех примерах между коммуникантами дружеские отношения.

Как показало наше исследование, данные конструкции зачастую встречаются в тех речевых актах просьбы, выполнение которых не составляет большого труда для адресата, по крайней мере, так полагает говорящий: «–*Тамаре передай от меня привет, – попросила Ляля. – И сувенир. Я ей флакончик духов купила*» (молодая жена мужу) (Кожевникова, «Простые вещи»); «– *Так ты поделись со мной, расскажи, что случилось, – попросила она уже не так из любопытства, как из жалости...*» (пожилая женщина медсестре) (Дашкова, «Место под солнцем»); «–*Подождите здесь одну минуточку*» (Дашкова, «Место под солнцем»); «–*Дай мне телефон Ивана Савельевича*» (подруги, по 30 лет) (Токарева, «Птица счастья»); «*Передай привет Юрию Александровичу...*» (Никулин, «Почти серьезно»); «*Татьяна, я тут адресок свой написал, передай Марине*» (Розов, «В поисках радости»); «*Расскажи о себе, – попросил губернатор*» (Токарева, «Птица счастья»); «*Да к чему подходит-то, спроси...*» (Романов, «Рулетка»). В этой связи показательно высказывание Н.И. Формановской: «... эта самая важность, значительность дела, которая обозначается произнесением формулы речевого этикета, всегда учитывается в наших взаимодействиях с партнером: за какой-нибудь пустяк (например, передали в транспорте билет) я не могу сказать что-нибудь вроде этого: *У меня нет слов выразить вам свою благодарность!*» [181:95]. Вышеприведенные примеры являются подтверждением сказанного.

Императив так популярен в силу своей краткости, удобства использования, поэтому употребляется в ситуациях, когда имеется нехватка времени, как в следующей ситуации: «–*Буди всех! Звони 01! – кричала Ирина...*» (женщина лет 35-и мужу, пожар) (Дашкова, «Место под солнцем»).

Показательно, что эта конструкция прослеживается в русской национальной сказке «Гуси-лебеди», а в сказках, как известно, ярче всего отражается ментальность народа: «*Печка, печка, скажи, куда гуси-лебеди полетели?*»; «*Яблоня, яблоня, скажи, куда гуси-лебеди полетели?*»; «*Девушка, девушка, дай мне каши, я тебе добренькое скажу*»; «*Речка,*

матушка, спрячь меня!»; «Яблоня, матушка, спрячь меня!»; «Печка, матушка, спрячь меня!».

Следует подчеркнуть, что в императивных конструкциях, выражающих просьбу, важным оказывается такой морфологический показатель, как вид глагола. А.В. Бондарко и Л.Л. Буланин отмечают в связи с этим: «У глагольного вида здесь открывается особая сторона: он в какой-то мере используется для выражения модальности» [30:127]. В.В. Виноградов отмечает, что повелительное наклонение несовершенного вида выражает волеизъявление в более прямой, фамильярной форме, чем императив совершенного вида [см. 51:597]; В «Грамматике-80» указывается, что формы повелительного наклонения глаголов несовершенного вида обычно выражают более категорическое побуждение, чем формы глаголов совершенного вида [143:623]. По справедливому замечанию авторов, просьба, выраженная формой повелительного наклонения совершенного вида, представляется более мягкой. Между тем, Д.Э. Розенталь, рассматривая стилистические особенности повелительного наклонения, отмечает, что «форма повелительного наклонения совершенного вида, выражающая приказание, направленное на результат, имеет более категорический характер по сравнению с соответствующей формой несовершенного вида, например: *Она мало говорила со мной, все больше приказывала: – Сходи, подай, поднеси ... (Горьк.)*» [142:168]. В то же время, автор отмечает, что в зависимости от экстралингвистических факторов форма несовершенного вида может оказаться более категорической, резкой и фамильярной, если она «выражает волевой акт, направленный на самый процесс» – «*Сядь, Илька! Ради бога, сядь! Ну, да садись же!*» (Чех.) [см. 142:168]. В «Грамматике-80» также приводятся случаи, когда форма совершенного вида выражает бо́льшую степень категоричности, чем форма несовершенного вида: «*Придите в четыре часа/ Приходите в четыре часа*» [143:623].

Императивные конструкции, как правило, смягчаются тем или иным способом. Это может быть фамильярное обращение по имени в уменьшительно-ласкательной форме, указывающее на неформальные отношения между собеседниками: «*Саш, помоги, покажи как*» (Малюкова, «Разговор поэтов о киноторговле»); «– *Шурочка, не ударь лицом в грязь. Нужно сегодня устроить для тети Маши обед. Вино я сама куплю. А ты распорядись*»

(Тэффи, «Женский вопрос»); «*Анют, притормози вон там, я денег быстро на телефон кину*» (подруге) (х/ф «Человеческий фактор»), «–*Паша, торт нарежай!*» (т/п «Понять, Простить»); «–*Лех, привет, помоги мне аппарат УЗИ до палаты докатить?*» (т/с «Интерны»). Ласковое название по имени, взаимоотношения между собеседниками указывают на то, что приведенные примеры обладают иллокутивной функцией просьбы. Как справедливо отмечает Л.Г. Брутян, «... если в армянской культуре собственные имена с уменьшительно-ласкательными суффиксами (*Ашотик, Мариамик*) обращены к детям или иногда используются как знак пренебрежительного отношения, то в русской лингвокультуре Ленечками, Анечками называют не только детей, но и взрослых людей. И в этом – проявление любви и нежного отношения» [37:3].

Уменьшительно-ласкательным суффиксам свойственна национально-культурная окрашенность. Деминутивы – типичная черта русского языка и ментальности. Наряду с другими значениями, они выражают также «приторную вежливость»: «Здесь уменьшительные суффиксы присоединяются к словам, денотаты которых невозможно себе представить в «уменьшительно-ласкательном виде», – *налейте супчику, загляну вечером, передайте вилочку*» [50:152].

Рассмотрим следующий пример: «*Слушай, Васенька, друг мой: сделай для меня большое одолжение*» (Розанов, «Приключения Травки»). Здесь императив смягчает ласковое обращение к адресату «друг мой», отражающее положительные чувства к адресату. В устном дискурсе можно обходиться и без этого, лишь интонационно придать высказыванию значение **просьбы**. Однако в письменной речи, в частности в художественной литературе, из-за отсутствия такой возможности, обычно применяется указанный способ.

Наше исследование показало, что конструкция «императив без формул вежливости» в большинстве случаев встречается в мужском дискурсе. В женском же дискурсе императив смягчается тем или иным способом (см. § 2.5.2).

Императив могут смягчать и комплименты в адрес слушающего (см. §2.5.2): «–*Мне, –говорит, – снимки надо, кучу снимков. Вы фотографы, настоящие профессионалы. Помогите*» (Щекина, «Инверсия»); «–*Глеб, помоги даме, ты ведь у нас джентльмен*» (*молодая девушка-мачеха около 25-и 30-летнему пасынку*) (Дашкова, «Место под

солнцем»); «Геночка, зайка, **покажи макет, а?** Ну ведь мне интересно! **Ты же такой отличный художник**» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). На наш взгляд, комплименты создают положительный настрой и смягчают просьбу.

На наш взгляд, императив может смягчить и вводное слово «кстати», которое несколько ослабевает побуждение: «–**Ты, кстати, узнай расписание рейсов на Петрозаводск**» (37-летний мужчина 45-летней женщине-секретарю) (Гришковец, «Асфальт»).

В роли смягчителя выступает и наречие «заодно», отражающее русскую национальную ментальность: «**Заодно и мне прихвати**»; «**Заодно купи чего-нибудь к чаю**» (т/с «Интерны»). Оно смягчает просьбу, ведь по форме говорящий как бы побуждает адресата к действию «попутно». В обоих случаях это бытовые просьбы, и в такой форме излагаются просьбы, которые требуют лишь «попутного выполнения», то есть, это случаи, когда каузируемый собирался совершить определенное действие, а говорящий добавляет и от себя.

И.Б. Левонтина, А.Д.Шмелев выделяют следующие наиболее характерные типы ситуаций, с которыми связывается русское «заодно»: «Прежде всего, это ситуация побуждения к действию. Здесь можно выделить две разновидности. Ср., с одной стороны, Ты все равно идешь гулять, купи заодно хлеба и, с другой – *Сходи, пожалуйста, за хлебом, заодно воздухом подышишь*. Если в первом случае говорящий убеждает адресата совершить некоторые действия, ссылаясь на то, что тому это совсем нетрудно, то во втором говорящий соблазняет адресата возможностью без дополнительных усилий получить приятный для того результат» [114:347]. Нами был выявлен еще один тип ситуации употребления «заодно» – когда говорящий побуждает к действию, и вслед за тем просит еще об одном одолжении: «*А меня что-то все из Интернета выкидывает. Так что **сделай милость, покажи внука, пошли Инночке благодарственное письмо, а заодно и новости узнай***» (Кожевникова, «Простые вещи»).

В роли смягчителя выступает и частица «раз», совпадающая в семантическом плане с «заодно»: «...**да, и раз ты в магазин едешь, возьми макарон**» (т/с «Универ. Новая общага»). Просьба смягчается в силу того, что само действие инициируется не говорящим (адресат собирался идти в магазин) и просьба, казалось бы, требует попутного выполнения.

В императивных конструкциях определенную роль играют присоединяемые к форме повелительного наклонения личные местоимения «ты/вы» для усиления или смягчения просьбы (в зависимости от позиции): «*Коля, ты сейчас не ходи со мной*» (Розов, «В поисках радости»). По мнению В.В. Виноградова, в препозиции к форме повелительного наклонения они усиливают категоричность приказа, совета, побуждения, в постпозиции (если нет оттенка заклинания, брани, или пожелания), смягчают побуждения [см. 51:596]. Приведем примеры, иллюстрирующие сказанное: «*Батюшка, не погуби ты меня, что тебе прибыли?*» (Фонвизин, «Недоросль»). Во-первых, здесь просьбу формирует ласковое обращение к лицу мужского пола – «батюшка», с другой стороны, заметим, что позиция личного местоимения «ты» также усиливает просьбу. Или же: «–*У меня дико болит голова. Ты не дашь мне аспирин?/–И даже налью стакан воды*» (т/с «Интерны»). В этом примере личное местоимение «ты» также усиливает просьбу. И.П. Мучник приводит пример, когда и при препозитивном употреблении местоимения обнаруживаются оттенки смягчения: «*Ты приляг тут, Яшутка, пока до чаю ... а там мы тебя разбудим*» [127:164]. На наш взгляд, такой же оттенок рассматриваемого местоимения обнаруживается и в следующем примере: «*Ты, Кай, не ругайся*» (Арбузов, «Жесткие игры»). Е.И. Беляева приводит примеры, иллюстрирующие противоположную картину, когда введение в высказывание местоимения «ты» придает побуждению «грубый характер»: «*Ну, ты, проваливай побыстрее*» [см. 23:87].

Императивные конструкции распространены и в русском педагогическом дискурсе: «–*Вера, сообщите мне об отсутствующих...*» (преподаватель студентке) (Гришковец, «Декан Данко́в»). Показательно в этой связи высказывание Ю.Е. Прохорова и И.А. Стернина: «...вежливость в педагогическом общении в русском коммуникативном поведении в определенном смысле однонаправленная – снизу вверх она обязательна и в основном соблюдается, а сверху вниз допускает исключения» [140:196]. В русской речевой культуре практически отсутствуют косвенные конструкции. Высказывание в косвенной форме типа «*Могла бы я привлечь ваше внимание к этой карте, пожалуйста?*» может быть произнесено русской преподавательницей с интонацией сарказма, в ситуации, когда ученик мешает занятию, а в обычном случае мы непременно имели бы дело с императивом:

«Посмотри (те) на эту карту».

В этой группе также следует выделить инклюзивный императив, конструкцию «модальная частица «**давай(те)**» + глагол в форме **буд. вр. простого**»: *«Давай не будем сейчас. Приеду – обсудим...»* (Гришковец, «Город»); *«– Я поняла, Константин Иванович, – перебила Катя, – но давайте поговорим об этом чуть позже, хотя бы после похорон»* (Дашкова, «Место под солнцем»). Просьба в форме совместного действия – включение себя в качестве субъекта действия в побуждаемое действие, существенно «гасит» побудительность высказывания. На наш взгляд, эта конструкция омонимична предложениям в изъявительном наклонении: *«И с Маргошей мы ничего обсуждать не станем. Она еще кому-нибудь расскажет»* (Дашкова, «Место под солнцем»). Как видим, в просьбах такого типа действительно наблюдается смягчение побудительной силы. Примечательно, что инклюзив рассматривается и в рамках манипулятивных методов воздействия на человека. Так, Е.Л. Доценко указывает в этой связи: «Особый вид контакта представляет присоединение. <...>. Довольно часто, минуя промежуточные звенья, собеседник просто говорит «мы» или «мы с тобой (с вами)», что как правило объединяет лучше, чем отдельное «я и ты (вы)» [67:126].

3.1.1.2. Императивные конструкции с актуализаторами вежливости

Второй по распространенности конструкцией среди прямых способов выражения просьбы являются конструкции «глагол в императивной форме + формулы вежливости типа *«пожалуйста», «будьте добры», «будьте любезны», «сделайте милость», «не откажите в любезности», «не будете ли Вы столь любезны»* и т.д. Они составляют 17,4% выражения просьбы от общего количества проанализированных примеров и ≈26% от количества способов прямого воздействия на адресата. Это утверждение носит условный характер, поскольку в формальной обстановке при подчеркнуто-вежливых отношениях (в случае если отношения нефамильярные и собеседники незнакомы или мало знакомы), данная конструкция является самой распространенной. Интерес представляет замечание Т.В.Лариной о рассматриваемых модификаторах просьбы: «С точки зрения межкультурной прагматики данные высказывания весьма любопытны. В них содержится некий внешний

парадокс. С одной стороны, перечисленные модификаторы являются актуализаторами вежливости, с другой стороны, они выражены в форме императива, то есть в одном высказывании содержатся два императивных глагола, что удваивает просьбу, усиливает давление на адресата» [113].

Самым распространенным и нейтральным этикетным словом в этих конструкциях является частица «пожалуйста» ($\approx 85,6\%$ общей суммы). Она распространена в силу своей нейтральности, поскольку равным образом употребляется как в разговорном, так и в формальном дискурсе, среди незнакомых собеседников. Во второй главе работы мы затрагиваем вопрос об «универсальном характере» этой частицы (§2.5.1). Данные «Национального корпуса русского языка» подтверждают сказанное. Рассматриваемый модификатор просьбы распространен в несколько десятков раз больше, чем остальные. Здесь важно подчеркнуть, что частица «пожалуйста» очень часто употребляется в иных, отличных от просьбы функциях, однако, с учетом того, что основной функцией частицы «пожалуйста» является смягчение просьбы, можно с уверенностью сказать о доминировании этого актуализатора вежливости. Как отмечается, «в условиях спонтанного общения от коммуникации требуется «автоматизм» в выборе и употреблении «вежливых слов» [208:355]. Частица «пожалуйста» является отличной иллюстрацией этого «автоматизма», и высказывания с такой конструкцией являются стационарными предложениями, входящим в состав тематико-ситуативной группы (ТСГ) «Просьба» [см. 124:90-91]. Такая популярность данной частицы обусловлена также «высоким иллокутивным наполнением» [28:788]. Так, например, «пожалуйста» употребляется как в разговорном дискурсе, при максимально дружеских отношениях, так и в официальном дискурсе. В непринужденной дружеской беседе эта частица имеет значение усиления просьбы: «*Сена, налей мне, пожалуйста!*» (мужчина своему другу) (Гришковец, «Асфальт»). В обыденной ситуации частица «пожалуйста» зачастую используется среди собеседников, которые занимают разные позиции в шкале социопрагматических факторов: здесь решающим оказывается, к примеру, возрастной фактор. Так, сын обращается к матери: «*Папа, купи вон то, пожалуйста!*» (Толстая, «Любишь-не любишь»). Здесь нельзя не отметить, что в России детей с детства учат говорить «волшебное слово» *пожалуйста*. Заметим также, что в русской культуре,

желая указать на хорошие манеры и высокую степень воспитанности человека, говорят: «*Всегда говорит “пожалуйста”*». Или же: «*Пожалуйста, приезжай, Катя, пожалуйста... улица Нестерова...*», – обращается молодая женщина к подруге дочки (Дашкова, «Место под солнцем»). Повтор частицы усиливает просьбу.

В неформальной обстановке данный модификатор просьбы может иметь оттенок недовольства. Более того, в фамильярной обстановке употребление маркера вежливости очень часто имеет противоположный эффект, указывающий на крайнее недовольство с оттенком требовательности: «*Пожалуйста, перестань со мной говорить, как учитель с учеником*» (два друга лет 40-а) (Гришковец, «Асфальт»); «*Пожалуйста, оставь меня в покое. Я устал*» (Дашкова, «Место под солнцем»).

Форму просьбы приобретают стереотипные высказывания в ситуации, когда один из участников в акте коммуникации находится при исполнении служебных обязанностей. Форма императива указывает на характер данных просьб-требований – немедленное выполнение: «*Расскажите, пожалуйста, подробней, как вы узнали об этих звонках?*» (следователь молодой женщине) (Дашкова, «Место под солнцем»); «*Документы предъявите, пожалуйста*» (Кураев, «Спальный вагон прямого сообщения»). С такой, казалось бы, «просьбой» обращается милиционер, выполняя свои профессиональные обязанности. Понятно, что выполнение побуждения (пусть в смягченной форме) не обсуждается, и просьба должна быть выполнена немедленно, поскольку мы имеем дело с требованием в форме просьбы. Заметим, что в русской речевой культуре стандартный показатель вежливости «**пожалуйста**» и вовсе может отсутствовать в таких ситуациях.

Конструкция «глагол в повелительном наклонении + “пожалуйста”» вообще широко распространена в формальной обстановке. Ею пользуется вышестоящий по отношению к нижестоящему: «*Напомните, пожалуйста, телефон нашего клиента...*» (Гришковец, «Рубашка»); «*Принеси, пожалуйста, во-о-н тот лист сюда*» (мужчина своему молодому сотруднику) (Гришковец, «Михалыч»); «*Григорий, проводите меня, пожалуйста*» (Гришковец, «Рубашка»). Наличие частицы «пожалуйста» вовсе не отражается на ее семантической интерпретации: «Так, если начальник отдает приказ подчиненному, то частица *пожалуйста* не превращает приказ в просьбу, как иногда считают, а лишь

свидетельствует о вежливости начальника», – справедливо отмечают в этой связи В.С. Храковский и А.П. Володин [183:186]. Именно поэтому основной маркер вежливости «пожалуйста» очень часто выступает в этой функции, поскольку в дружеской обстановке, как уже было отмечено, носители русского языка «не церемонятся», опуская маркеры вежливости и используя только императив.

Эта конструкция распространена и среди незнакомых или малознакомых собеседников. В такой ситуации, как уже было отмечено выше, она является самой распространенной: *«Позовите, пожалуйста, Иннокентия Иннокентьевича»* (разговор по телефону) (Краковский, «Лионский дилижанс»); *«Пожалуйста, подбросьте меня в ближайшее отделение милиции»* (женщина лет 30-и малознакомому мужчине) (Дашкова, «Место под солнцем»).

Именно данная частица лежит в основе стереотипного высказывания *«скажите, пожалуйста»*, широко распространенного в русской языковой картине: *«–Скажите, пожалуйста, – слышался внизу голос старушки, – где здесь справочное бюро?»* (Романов, «Слабое сердце»). Так, в «Национальном корпусе русского языка» найдено 1619 вхождений данного высказывания. Подобные высказывания можно охарактеризовать как «просьбу сказать», иными словами, можно сказать, что адресант хочет побудить слушающего к информированию о чем-либо.

Частица *«пожалуйста»* может иметь оттенок недовольства и требовательности и в формальной обстановке: *«–Прошу вас, – перебил он меня, – не разговаривайте со мной! Я не могу с вами говорить. Я очень устал и могу сорваться. Давайте не будем делать ситуацию глупее и нелепее, чем она есть! Помолчите, пожалуйста!»* (Гришковец, «Рубашка»). Как видим, «волшебное» слово *«пожалуйста»* содержит в себе признак недовольства: коммуниканта не устраивает происходящее, и последний решает воздействовать на ситуацию. При этом делает это в, казалось бы, достаточно мягкой форме, придерживаясь правил речевого этикета. В этом примере слово *«пожалуйста»* проявляет себя с другой стороны, неся в себе оттенок категоричности и требования. Назовем высказывания такого типа **просьбой-требованием**. В данном случае, как видим, высказывание имеет форму просьбы, но его содержание граничит с другой директивной модальностью – с требованием.

Конструкция «стандартный показатель вежливости «пожалуйста» + императив» является излюбленной конструкцией для носителя русского языка. Это подтверждается и цитатой из рассказа Н.А. Тэффи «Демоническая женщина»: «...простая», «не демоническая» женщина попросила бы вина у хозяйки следующим образом: «Марья Николаевна, **дайте мне, пожалуйста, вина**» (Тэффи, «Демоническая женщина»).

Наряду с актуализатором вежливости «пожалуйста» в русской лингвокультуре употребляются и другие, правда, гораздо реже. Вторым по степени распространенности актуализатором вежливости является частица «**будь/будьте добры**». Как было отмечено в §2.5.3, эта частица пользуется популярностью в сфере обслуживания, но в определенных случаях может сопровождаться дополнительными значениями: «Раз попали на писательскую стезю, так **будьте добры, запаситесь терпением**» (Паустовский, «Книга о жизни. Далекие годы»). Как легко можно увидеть, в данном примере выражение «**будьте добры**» также содержит в себе оттенок недовольства.

Остальные показатели вежливости употребляются гораздо реже, и зачастую ими передаются дополнительные значения.

Частица «**сделай/сделайте милость**» также усиливает просьбу: «—Голубчик, если ты специалист, то я тебе дам преогромное жалованье, только **сделай милость, становись скорей на работу**» (Зощенко, «Какие у меня были профессии»). Эта частица также может содержать оттенок требовательности: «**Вы уж сделайте милость, расскажите, а мы разберемся, относится это к делу или нет, – мягко улыбнулся майор**» (Дашкова, «Место под солнцем»). Такое же значение придает выражение «**сделай милость**» следующим высказываниям: «—**Сделай милость, освободи меня от подробностей**» (т/с «Интерны»).

Частица «ради Бога» усиливает просьбу и, на наш взгляд, содержит вместе с тем оттенок недовольства: «**И, ради Бога, уберите забор под окнами, он мешает мне видеть дали новостроек**» (Попов, «Автора!»).

Этикетно-речевые элементы «**Не откажите в любезности**»/«**Не будете ли Вы столь любезны**» архаичны [см. 105:165]. Показатели вежливости «**будьте любезны**»/ «**не откажите в любезности**» используются лицами старшего поколения (см. §2.5.1). Сегодня эти выражения практически не встречаются в своем традиционном употреблении и имеют

дополнительное смысловое наполнение. Так, в НКРЯ встретилось 18 вхождений первого выражения, при этом самое позднее и единственное упоминание относится к 2000 году, большинство же относятся к 60-70-ым годам прошлого века. Такая же картина наблюдается и со вторым выражением, хотя следует отметить, что здесь имеется всего 6 вхождений: **«Не откажите в любезности, подайте мне наверх один мой сапог»** (Солженицын, «В круге первом»).

Часты случаи, когда мы имеем дело с комбинированным вариантом – наличием в одном предложении и стандартных показателей вежливости, и ласкового обращения. В совокупности это усиливает просьбу: **«Пожалуйста, Коля, не выроните, голубчик!»** (Достоевский, «Идиот»). Как видим, в данном высказывании имеется и стандартный показатель вежливости «пожалуйста», и ласковое обращение «голубчик». Просьба действительно усилена, особенно если учесть причины, вызвавшие ее: **«Аглая не вытерпела и, видя, что Коля слишком махает корзинкой, закричала ему вслед с террасы...»** (Достоевский, «Идиот»). Как видим, в данном случае, использование лишь одного показателя вежливости было бы недостаточно, по крайней мере, так думал адресант.

3.1.1.3. Императивные конструкции с частицами волеизъявления

Как было отмечено в предыдущих параграфах, в прямых способах воздействия на адресата преобладают императивные конструкции. Выше была представлена таблица (№2) императивных конструкций и их распространенность в процентном соотношении как на фоне всех способов воздействия на адресата (и прямых, и косвенных), так и на фоне прямых способов. Как видно из таблицы, не менее распространенными конструкциями прямого воздействия на адресата являются императивные конструкции с частицами, выражающими волеизъявление, волевою направленность. Данные конструкции составляют примерно 16% от общего количества императивных конструкций. От общего же количества всех проанализированных примеров они составляют примерно 11%, что в принципе, немало. Ниже представлена таблица 3 (на стр.118), отражающая в процентном выражении разновидности этих частиц, которые, кстати, используются исключительно в неформальном

дискуссе. Все частицы смягчают императивную конструкцию, превращая высказывание в просьбу.

Таблица 3

Конструкции «Императив + частицы, выражающие волеизъявление»				
Конструкция	Процентное соотношение от императивных конструкций с частицами волеизъявления	Процентное соотношение от количества всех конструкций прямых способов выражения просьбы	Процентное соотношение от количества императивных конструкций	Процентное соотношение от общего количества проанализированных примеров (как прямых способов воздействия, так и косвенных)
Конструкция «императив + частица “а”»	≈21,49%	≈3,43%	≈4,21%	2,3%
Конструкция «частица “-ка”+ императив»	≈19,62%	≈3,13%	≈3,84%	2,1%
Конструкция «частица “только” + императив»	≈16,82%	≈2,69%	≈3,29%	1,8%
Конструкция «частица “ну” + императив»	≈13,08%	≈2,09%	≈2,56%	1,4%

Продолжение таблицы на следующей странице

Продолжение таблицы 3

Конструкция «частица “да” + императив»	8,41%	≈1,34%	≈1,64%	0,9%
Конструкция «частица “давай” + императив»	≈7,47%	≈1,19%	≈1,46%	0,8%
Конструкция «“ладно” + императив»	≈5,65%	≈0,89%	≈1,09%	0,6%
Конструкция «императив + частица “же”»	≈2,8%	≈0,54%	≈0,54%	0,3%
Конструкция «частица “-то”+ императив»	≈4,67%	≈0,74%	≈0,91%	0,5%

а) Как видно из таблицы 3, самой распространенной частицей является модальная частица “а”, имеющая значение усиления. Эта частица уже была рассмотрена выше в контексте анализа социопрагматических факторов (см. § 2.5.1). Помимо основной функции, частица “а” может придать высказыванию оттенок недовольства: «*Слушай, **отстань, а?**, – **попросил** Кузьменко» (молодой мужчина приятелю) (Дашкова, «Место под солнцем»). Если проследить за полным дискурсивным событием, то можно понять, в каком русле велась беседа, и что постпозитивная усилительная частица “а” действительно придает просьбе оттенок недовольства: «–*Кристин, **поехали, а?***» (жених невесте, когда последняя все еще не была готова к отъезду, хотя и готовилась достаточно долго) (т/с «Универ. Новая общага»). Как видим, на категоричность просьбы вместе с постпозитивной усилительной*

частицей “а” указывает и форма прошедшего времени глагола, использованная для выражения действия после момента речи. Или же: «**Вылезай, а?** – помолчав, **попросила Катя**» (женщина лет 30-и пьяному жениху) (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). Отметим также, что данная частица может быть как постпозитивной (как в предыдущих примерах), так и препозитивной: «*Слушай, **а разреши** мне твоей техникой **попользоваться***» (Кожевникова, «Простые вещи»).

б) В разговорной речи широко распространена также конструкция – «императив + частица “-ка”» (см. §2.5.1).

в) Следующей распространенной конструкцией является конструкция «частица “только” + императив» (≈16,82% среди частиц). Частица «только», как отмечает Л.Г. Брутян, является, наряду с «лишь», «единственно», «один» (в сочетании с местоимением или существительным) языковым коррелятом конъюнкции, которая выражает конъюнкцию не прямо: «предложения с ними являются языковыми коррелятами выделяющих суждений, которые являются, по существу, конъюнкцией двух простых суждений» [33:88]. Как отмечает К.С. Акопян, с функционально-коммуникативной точки зрения частица «только» «характеризуется способностью вызывать акцентное выделение связанных с ними слов» [6:175]. По мнению исследователя, эта частица имеет четыре потенциальных значения (без темпоральных значений): ограничительность, противительность, уступительность и результативность [6:63-121]. На наш взгляд, в силу своей акцентирующей функции и сплаву потенциальных значений эта частица усиливает просьбу, несколько торопя собеседника в ее выполнении: «*Ты **только телефон подключи**, я своим позвоню*» (молодой мужчина другу) (Гришковец, «Город»); «***Только форточку открой***» (Арбузов, «Жестокие игры»); «*...Но, Михаил Андреевич, вы **только сегодня это сделайте**...*» (секретарь, женщина лет 45-и, директору, мужчине 37-и лет) (Гришковец, «Асфальт»). Данная частица также может содержать оттенок недовольства: «*...все, все, поздно, мы спать хотим, и совала деньги на такси, и подталкивала к двери, и пихнула ей томик Сименона: ради бога, на ночь считаешь, **только уходи!***» (женщина среднего возраста соседке примерно того же возраста) (Толстая, «Огонь и пыль»); «*–Миша, ты **только устрани** там эту возню, а дальше разберемся*» (Гришковец, «Асфальт») (мужчина 37-и лет коллеге). В сочетании с

актуализатором вежливости эта частица еще более усиливает просьбу: «**Только, пожалуйста, ничего в них не выдумывай!**» (девочка однокласснику) (Розов, «В поисках радости»).

г) Важную роль в высказываниях, выражающих просьбу, может играть частица «ну», предшествующая императиву, либо же одной из формул вежливости: «...**Ларик, родной мой, ну сделай как-нибудь, чтоб освободиться раньше!**» (Солженицын, «В круге первом»). Основное значение этой частицы – усиление просьбы. Об этом свидетельствует ряд примеров, когда просьба, выраженная глаголом в повелительной форме, не выполняется каузируемым, и говорящий усиливает просьбу, используя данную частицу: «**Дай мне!/ За одноклассника – ответишь./ Ну дай, не мальянься!**» (подростки) (Ворожбит, «Галка Моталко»). Императив может быть и вовсе отпущен: «**Мам, иди сюда. <...> Зырь, какие баские./ Вижу. (Собирается уйти)./ Купи, мам./ У тебя босоножек, что ли нету?/ Таких нету./ Другие есть./ Ну, мам.../ Нееет./ Ну, мам./ Нет. (Пошла)./ (идёт следом вместе с босоножками). Ну, мам!**» (Сигарев, «Пластин»). В сочетании с маркером вежливости «пожалуйста» просьба еще более усиливается: «**Надо срочно в стенгазету вклеить стихи – напиши./ Ей? Ни за что! Она мне тройку только что закатила./ Так за дело!.. Ты же ничего не знал./ Все равно, мне было неприятно./ Олежка, ну, пожалуйста!**» (девушка однокласснику) (Розов, «В поисках радости»); «**–Повтори./–Не хочу./ –Ну, пожалуйста**» (Маканин, «Простая истина»). В обоих примерах наблюдается градация просьбы.

Значение усиления может сопровождаться оттенком недовольства: «**Ну перестаньте, перестаньте**» (девушка молодому человеку) (Мухина, «Таня Таня»).

Проанализированные примеры показали, что частица «ну» зачастую используется в таком жанре просьбы, как уговоры. Адресант уверен, что выполнение просьбы представляется трудным для адресата: «**Ну, Глеб, ну позвони сам в домоуправление, спроси, когда воду дадут, ты же знаешь, я не умею с ними разговаривать**» (жена мужу) (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»).

д) Прямая просьба может быть образована с помощью частицы «да», усиливающей настойчивую просьбу в сочетании с глаголом в повелительном предложении: «**–Да обернитесь, вас зовут!**» (Грибоедов, «Горе от ума»); «**–Ир! Ир, стой! Да стой!**» (девушка

подруге, которая, видимо, была обижена и поворачивается только после последней настойчивой просьбы) (х/ф «Гюльчатай. Ради любви»). Следует отметить, что в данном высказывании немаловажную роль играет повтор слова-обращения, выражающего настойчивое желание добиться ответа [см. 40:381].

Эта частица может выражать оттенок нетерпения с последующим указанием на важность сиюминутного выполнения просьбы: *«Да допивай ты скорее! Дядя Паша уже знает, ждет...»* (Толстая, «На золотом крыльце сидели...»). Анализ показывает, что еще одной характерной чертой этой частицы является выражение недовольства: *«Она подождет-подождет и скажет: «Да отковыряйте же вы эти стекляшки, гос-поди! Встанет и дверью хлопнет»* (Толстая, «Петерс»). Последующее невербальное действие подтверждает правоту сказанного. Конструкция «императив + частица “да”» может быть усилена с помощью частицы «пожалуйста»: *«Да не тяни ты, пожалуйста, говори»* (15-летний мальчик жене брата) (Розов, «В поисках радости»).

е) Частица **«давай»** относится к группе частиц, выражающих волеизъявление. В данной частице в сочетании с глаголом в императивной форме действительно ярко выражено значение волеизъявления, и, на наш взгляд, при таких просьбах высока степень ожиданий говорящего касательно выполнения собеседником просьбы: *«Почему так медленно? <...> Давай, жми на газ»* (х/ф «Курортницы»); *«Где ты ходишь, давай, помогай мне, а то я с грибами до ночи не управлюсь»* (жена мужу) (т/с «Интерны»). В обоих случаях просьбы выполняются сиюминутно.

ж) Значение просьбы передается также с помощью частицы **«ладно»**, вопросительная форма которой подразумевает сиюминутное согласие каузируемого, что тот выполнит просьбу: *«И ментов к этому не подключай, ладно?»* (Дашкова, «Место под солнцем»); *«Вкусно, только в следующий раз желтки от белков отдели, ладно?»* (х/ф «8 первых свиданий»). Данную конструкцию отнести к прямым способам воздействия на адресата можно с оговоркой. На наш взгляд, просьбы с этой конструкцией можно равным образом отнести и к косвенным просьбам, поскольку при просьбе с такой конструкцией адресату как бы предоставляется выбор: формально ответ может быть как положительным, так и отрицательным.

з) Еще одним способом выражения просьбы является конструкция «императив + частица “же”»: Как отмечают исследователи, «семантический вклад этой частицы – усиление побуждения» [50:59]. В.А. Белошапкова и Ц.Саранцацрал верно считают, что «вопросительно-усилительная частица *же* в текстах прагматической природы не выражает ничего, кроме вопроса или усиления высказывания» [22:154]. На наш взгляд, эта частица, наряду с перечисленными значениями, содержит в себе оттенок нетерпения: «**Оставьте же книгу**» (Толстая, «Петерс»). Оттенок нетерпения может сочетаться с оттенком недовольства: «**Слушайте, у нас сегодня столько комаров в подъезде! Сделайте же наконец очистку подвала!**» (Горланова, «Водоканалы и моя душа»); «**Дайте же ей воды, еще мужчины называются!**» (Дмитриев, «Бухта радости»). Как видим, частица «же» усиливает просьбу, в некоторых случаях придавая ей дополнительный оттенок нетерпения, настойчивости, а также недовольства.

и) Еще одной частицей, присущей разговорной речи и смягчающей просьбу, является частица «-то»: «**Вы уж отцу-то не рассказывайте, что Митька опять напился! Это у него пройдет!**» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). В речевых актах просьбы с этой частицей может иметь место синтез значений усиления и недовольства: «**Объясни толком-то...**» (Розов, «В поисках радости»).

3.1.2. Перформативные просьбы

Среди прямых способов выражения просьбы следует особо выделить перформативные просьбы: просьбу в «чистом» виде (см. §1.9). Здесь мы имеем дело с эксплицитной просьбой, с просьбой как с действием, выражающейся с помощью самих лексем «**просить**» и «**просьба**».

Перформативная просьба зачастую встречается в официальных письмах (§2.3) и в речи, произносимой в официальной обстановке: «–**Прошу встать!** Суд идет! – крикнул судебный пристав» (Тэффи, «Модный адвокат»); «**Ваша честь, с учетом изложенного, я прошу признать подсудимого виновным в совершении умышленного уничтожения чужого имущества путем поджога и назначить наказание в виде трех лет лишения свободы**» («Федеральный судья»); Адвокат обращается к коллегии присяжных: «**На основании всего**

вышесказанного, **прошу признать** мою подзащитную невиновной» («Федеральный судья»). Приведем пример просьбы в формальной обстановке с целью привлечения внимания. В такой обстановке данный перформативный глагол часто выступает в функции этикетного выражения вежливости: «*Внимание! Третий звонок! Артистов **прошу на сцену***» (Дашкова, «Место под солнцем»).

Перформативные просьбы используются среди незнакомых или малознакомых собеседников. В подобных ситуациях они часто могут иметь значение усиления: «*Простите, Иннокентий, вы меня неправильно поняли. Я просто нервничаю, и у меня с языка сорвалось... **Я вас прошу — не обращайтесь внимания...***» (Кантор, «Кельн-Москва»); «*Я только прошу вас <...> не рассказывать никому о том, что я...*» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). Усилительная частица «только» еще больше усиливает просьбу.

В формальной обстановке эксплицитный способ выражения просьбы может иметь характер требования, особенно при субординативных отношениях: «*Всем нужно будет сообщить, все перенести или отменить. **Особо прошу предупредить преподавателя английского***» (начальник секретарю) (Гришковец, «Асфальт»). Перформативные просьбы используются в качестве стандартных оборотов речи во время научных дискуссий: «*Извините, что перебиваю. Но время нашей беседы ограничено, поэтому я **прошу всех не отклоняться от темы***» (ограничение активности участников дискуссии) [пример взят из 92:251]. Во всех этих случаях мы имеем дело с требованием в форме просьбы. Н.И. Формановская пишет, что на фоне императивных высказываний с показателями вежливости перформативные просьбы звучат «строго, категорично, хотя просьба выражена прямо в самом глаголе» [181:95]. В этой связи рассмотрим следующий пример: «***Прошу, господа, вниз. На мостике посторонним находиться нельзя***» (Мисюк, «Лево на борт! Право на борт!»). В данном примере перформативная просьба сменяется прямым запретом.

Использование перформатива в ситуации, когда собеседник мало знаком или незнаком, может иметь оттенок категоричности и недовольства: «*Вы наверняка ошиблись. **Прошу больше мне не звонить** и в подобном тоне со мной не разговаривать*» (Гришковец, «Асфальт»).

Наше исследование показало, что в неформальном устном дискурсе выражение просьбы с помощью фразы «*Прошу вас (тебя)...*» меняет свое коммуникативное задание, придавая просьбе дополнительные значения:

Значение усиления: «*Останься./ <...>/ Нет./ Ну почему? <...>, я прошу тебя, останься*» (Дашкова, «Место под солнцем»). В начале речевого акта просьба не была удовлетворена, поэтому говорящий усиливает ее, используя перформативный глагол. Здесь мы действительно имеем дело с усиленной формой выражения просьбы. Об этом свидетельствует градация просьбы, обращение с перформативной просьбой, после получения отказа в первый раз. Или же: «*Мама, пожалуйста, я тебя прошу – убери куда-нибудь, но чтобы никто не трогал*» (28-летний сын матери) (Розов, «В поисках радости»). В данном случае просьба еще более усиливается благодаря актуализатору вежливости «пожалуйста».

Оттенок недовольства и категоричности: Перформативное выражение просьбы может иметь также оттенок недовольства и категоричности: «*Только без эксцессов, Захар, я прошу тебя. Не надо никаких эксцессов*» (Прилепин, «Карлсон»). Здесь мы имеем дело со строгим замечанием, требованием, выраженным в форме просьбы.

Интерес представляет рассуждение А. Зализняк, считающей, что «...произнесение слова “прошу” ставит говорящего в «низшее» положение по отношению к адресату (независимо от реальной иерархии их статусов: акт просьбы возможен по отношению как к «высшему», так и к «низшему») [70:284]. Мы солидарны с А. Зализняк, но с некоторой оговоркой, ведь, как мы показали в вышеперечисленных примерах, перформативы очень часто используются вышестоящими для того, чтобы подчеркнуть свой статус и оказать большее воздействие на адресата.

Обратимся теперь к перформативной просьбе с лексемой «**просьба**». Данная форма стилистически более нейтральна, чем «прошу», поэтому в письменном дискурсе большей частью встречается в частных неофициальных письмах (§2.3).

Перформативная просьба с лексемой «просьба», главным образом, встречается в объявлениях, так называемых **просьбах-регулятивах**. Просьбы регулятивы – побудительные акты, предполагающие «воздействие на адресата с целью согласования его

поведения с установленными нормами языковой культуры» [29:121]. Приведем ряд примеров таких просьб: «**Просьба сохранить билет до конца посещения**» (объявление в Государственном Эрмитаже Санкт-Петербурга); «**Уважаемые посетители, мы обращаем ваше внимание: Убедительная просьба, не задерживайтесь на выходе**» (объявление в Государственном Эрмитаже, СПб). В приведенных примерах просьб-регулятивов мы имеем дело с потенциальным адресатом (по классификации И.Д. Чаплыгиной) (см. об этом в §2.4).

В устном дискурсе перформативная просьба «**У меня к тебе/к вам просьба...**», будучи стилистически нейтральной, является наиболее употребительной. В такой ситуации данная конструкция, как правило, имеет целью усилить просьбу: «**У меня к тебе просьба: не говори никому, где ты взял деньги**» (молодой человек школьному другу) (Токарева, «Стрелец»); «**Так вот, моя единственная личная просьба: пожалуйста, постарайтесь не делать Ольге больно**» (Дашкова, «Место под солнцем»).

Если среди коммуникантов близкие отношения, то можно встретить такую модификацию данной конструкции: «**У меня к тебе/к вам (маленькая/ большая/огромная/) просьба...**»: В первом случае каузируемый указывает на «пустяковость» просьбы, и следовательно, обязательность ее выполнения. «– А я? – робко подал голос Коля. – Мне что делать? – А к вам, Коля, **маленькая просьба**, – сказал Мышкин, протягивая ему записную книжку Кати Козловой. – **Найдите здесь телефон Василия Тошкина, позвоните ему и договоритесь о встрече**» (Белюсова, «Жил на свете рыцарь бедный»). Эпитеты «огромный/большой» указывают на цену услуги, которую должен оказать адресат, и тем самым, демонстрируют ее значимость: «**Ленька, милый, я к тебе с огромной просьбой./ Ну? Помоги нам, у тебя такая светлая голова.../ Давай без подъезда./ Пустите нас с Федором пожить к себе до осени**» (Розов, «В поисках радости»). Лексемы «большой/огромный» демонстрируют важность выполнения просьбы для говорящего.

Таким образом, перформативные просьбы, будучи эксплицитной формой выражения речевого акта просьбы, преимущественно встречаются в официальной и полуофициальной обстановках, где все излагается в максимально прозрачной и прямой форме. В неформальной обстановке данный тип просьбы имеет дополнительные значения усиления, категоричности, недовольства и т.д.

3.1.3. Неимперативные средства прямых способов воздействия на адресата (Неполные ситуативные предложения)

Как было отмечено выше, основным способом прямого воздействия на адресата являются императивные конструкции. Однако существуют и иные способы. В данном параграфе мы рассмотрим неимперативные конструкции, которые составляют 7,47% от всех случаев прямых способов выражения речевого акта просьбы. Это неполные ситуативные предложения. В неимперативных конструкциях, имеющих значение побудительности, нами было выделено 3 типа: Неполные ситуативные предложения, представленные объектным компонентом; Неполные ситуативные предложения, представленные обстоятельственным компонентом; нечленимые междометные предложения.

Неполные ситуативные предложения, представленные объектным компонентом (54% от числа неимперативных конструкций): *«Мои чемоданы!»* (женщина таксисту) (Толстая, «Самая любимая»); *«Сахару шесть кусков»* (Гришковец, «Рубашка»). Часто эти конструкции оснащаются маркером вежливости (как препозитивно, так и постпозитивно). *«Да, пожалуйста, девушка, один кофе без сахара!»* (Столяров, «Наука расставаний»). Нередко эти конструкции употребляются с субъектным детерминантом: *«Мне Никулина»* (Никулин, «Почти серьезно»). Эти конструкции широко распространены в сфере обслуживания: *«Нам клубники»* (Толстая, «На золотом крыльце сидели...»). В силу этого они очень часто употребляются с маркерами вежливости: *«Мне, пожалуйста, глянсе»* (молодая девушка официанту) (т/с «Универ. Новая общага») (более подробно см. §2.5.3). В данных конструкциях словесно невыраженное сказуемое – глагол в императивной форме, ясно из ситуации, поэтому мы включили данный способ выражения просьбы в прямые способы.

Неполные ситуативные предложения, выраженные обстоятельственным компонентом (37%): *«Женька! Скорей!»* (отношения дружеские) (Корнильцев, «В тайге, возле города Воронежа»). Повтор предикативного наречия усиливает просьбу: *«Тише, тише, девушка! <...> Тише, тише!.. – еще раз попросил Владик ...»* (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»). В формальной обстановке, среди незнакомых собеседников эти конструкции употребляются с актуализаторами вежливости: *«...Пожалуйста, подробней»* (следователь свидетельнице) (Дашкова, «Место под солнцем»). Просьбу такого типа могут

усиливать частицы, к примеру, усилительная частица «только»: *«Только осторожно, в кадр не попадите»* (Дашкова, «Место под солнцем»); *«Влезай. Только тише, родители спят...»* (Поникарговская, «Свадебный марш...»). Просьбу может смягчить замена необходимого по смыслу предикативного наречия другим наречием, обладающим более «положительной» эмоциональной окраской: *«Давайте, только веселее, я от следующего заказа опаздываю»*, – обращается водитель автобуса к студентам. В данном акте просьбы наречие «быстро» заменено более «мягким» наречием «весело», которое, по мнению говорящего, не ущемляет «положительного лица» адресата. Во всех приведенных примерах сказуемое (глагол в форме повелительного наклонения) не выражено вербально, однако оно ясно из контекста.

Междометный императив – нечленимые побудительные междометные предложения (9%), которые «выражаются междометиями, передающими побуждения, и соответствуют повелительному наклонению» [57:158]. Именно по этой причине такого типа просьбы нами отнесены к прямым способам. Приведем несколько таких примеров: *«Ч-ш-ш-ш, – говорила Лора шепотом, – тише... Пошел популяризовать»* (Голстая, «Сомнамбула в тумане»); *«Тс-с-с! – Макс приложил палец к губам»* (Гришковец, «Рубашка»). Побудительные предложения, в которых отсутствуют глаголы в форме повелительного наклонения, И.И. Прибыток называет «безымперативными побудительными предложениями» [139:6]. Согласно современному синтаксису это конситуативно обусловленные неполные реализации предложений [см. 144:120].

3.2. Косвенные способы выражения речевого акта просьбы

Обратимся к средствам выражения косвенной просьбы. Среди косвенных способов выражения просьбы мы выделили следующие³: высказывания в форме **вопросительных, повествовательных**, а также **побудительных предложений**⁴, которые подвергаются дальнейшему внутреннему членению. Результаты исследования представлены в таблице 4:

³ Исходя из особенностей исследуемой нами темы, в основе нашей классификации лежит функциональная, или коммуникативная классификация предложений, деление предложений в зависимости от функции (целустановке высказывания) [см. об этом 157:623-626; 17: 370-374].

⁴В «Грамматике-80» выделяется два класса предложений (с точки зрения цели): вопросительные и невопросительные. Последние, в свою очередь, делятся на предложения повествовательные, побудительные и предложения со значением желания [см. 144: 88-89].

Таблица 4

Косвенные способы выражения просьбы	Процентное соотношение от общего числа примеров	Процентное соотношение от косвенных способов выражения просьбы
Вопросительные предложения	21,3%	≈64,35%
Повествовательные предложения	11,6%	≈35,04%
Повелительные предложения	0,2%	≈0,60%

3.2.1. Вопросительные конструкции

Как видно из приведенной выше таблицы, с синтаксической точки зрения самыми распространенными среди косвенных актов просьбы являются **вопросительные конструкции** (≈64,35% из всех способов косвенного воздействия на адресата, и 21,3% из всех способов выражения, что составляет немалые цифры). Это понятно, поскольку данный тип просьбы предоставляет адресату возможность (хотя бы теоретически) отказаться от выполнения просьбы. Такого типа вопросительные конструкции принято называть вопросительно-побудительными предложениями. Они «заклучают в себе побуждение к действию, выраженное посредством вопроса» [40:291]. Е.А. Земская отмечает в этой связи: «Особенно часто вопрос используется для выражения вежливой просьбы. Говорящий нередко, чтобы смягчить просьбу, облакает ее в форму вопроса» [73:184].

В таблице 5 (на стр. 130) представлены наиболее распространенные модели вопросительных конструкций в русском языке, выражающих просьбу.

Таблица 5

Конструкции вопросительных предложений-просьб	Процентное соотношение вопросительных структурах	Процентное соотношение в от общего количества косвенных средств выражения просьбы
Вопрос в форме морфологического индикатива без отрицания	≈18,77%	≈12,08%
Конструкция с модальным глаголом «мочь» в утвердительной форме	≈17,84%	≈11,48%
Конструкция с модальным глаголом «мочь» в отрицательной форме	≈17,37%	≈11,17%
Вопросительные конструкции с предикативным наречием «можно»	≈16,43%	≈10,57%
Вопрос в форме морфологического индикатива с отрицанием	≈9,38%	≈6,04%
Вопрос о наличии у адресата объекта просьбы	≈8,45%	≈5,43%
Вопрос об отсутствии у адресата объекта просьбы	≈4,69%	≈3,02%
<i>Продолжение таблицы на следующей странице</i>		≈2,41%
предикативным наречием		

«нельзя ли»		
Предложения, осложненные вводным компонентом «может быть»	≈3,28%	≈2,11%

а) Как видим, самой распространенной вопросительной конструкцией косвенного воздействия на адресата является **индикатив каузируемого действия** в вопросительной форме (≈19%). Такие просьбы являются менее навязчивыми на фоне широко распространенного императива, поскольку просьба построена таким образом, что адресат как бы может отказаться от ее выполнения. Эта форма разговорная и встречается в обиходно-нейтральной обстановке: «Не отличающаяся особой вежливостью просьба в форме вопроса возникает тогда, когда адресат не старше того, кто к нему обращается, когда обстановка общения неофициальная, а само дело, которое предстоит выполнить (или не выполнить) адресату, несложно» [181:96]. Действительно, все рассмотренные нами просьбы такого типа «пустяковые» и не требуют сверхъестественных сил для выполнения. Приведем несколько таких примеров: «*А ты Родика донесешь?*» (молодая девушка двоюродному брату) (Прилепин, «Грех»); «*Научишь играть?*» (на гитаре – В.А.) (девочка лет 16-и приятелю) (Мухина, «Галка Моталко»); «*Ну ладно, мне пора тогда. Проводишь?*» (Клавдиев, «Собиратель пуль»); «*Ты мне оставишь кассетник?*» (два соседа) (Токарева, «Стрелец»); «*Валь, я на минутку. Приглядишь?*» (за прилавком на рынке) (Дашкова, «Место под солнцем»); «*Дашь понюхать...?*» (молодая женщина мужу) (Кожевникова, «Простые вещи»). Как видим, во всех перечисленных примерах отношения между собеседниками – дружеские, а сами просьбы – несложные. Если же выполнение просьбы, как думает говорящий, требует немало усилий от адресата, то индикатив сопровождается дополнительными смягчителями просьбы: «*Побудешь с ней часика два-три, ладно?*» (Кожевникова, «Простые вещи»); «*Дашечка, а может быть ты и мне спинку как-нибудь помассируешь?*» (свекровь невестке) (т/с «Папины дочки»). В первом случае в этой роли выступает вопросительная частица «ладно», во втором – вводный компонент «может быть»,

затрагивающий категорию персуазивности (семантическая область – неуверенность) [см. 112; Белошапкова 157:683-685], и неопределенное наречие «как-нибудь».

Как показало наше исследование, рассматриваемая конструкция – индикатив каузируемого действия в вопросительной форме используется большей частью молодежью и представителями среднего поколения, в то время как в речи пожилых людей, она, как правило, не встречается.

Следует отметить, что эта конструкция – порой может иметь категорический характер (в сочетании с другими единицами): «**Так ты скажешь** мне, как найти этого человека?» (т/п «След»). Как можно понять из примера, просьба носит предельно категорический характер, и она ближе к приказу. Категоричность увеличивается за счет использования частицы «так» перед местоимением «ты».

Индикатив может быть в форме первого лица, то есть говорящий якобы берет действие на себя, косвенно обращаясь с просьбой. Это своего рода сообщение (в форме вопроса) о будущей интенции говорящего: «*Я евоную одежду-то возьму?*» (Сигарев, «Пластилин»).

б) Вопросительная конструкция с модальным глаголом «мочь» (≈18%). Это, в частности, может быть вопрос о возможностях собеседника с целью каузировать определенное действие: «**Вы можете сейчас приехать?** Я знаю, что смена сегодня не ваша, но... я вас очень **прошу**, Глеб Петрович!» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «**Ты можешь поехать со мной на этот дурацкий рынок?**» (Дашкова, «Место под солнцем»). Если выполнение просьбы, по мнению каузатора, создает неудобства для адресата, то модальный глагол употребляется в сослагательном наклонении с частицей «бы»: «**А ты могла бы принести мне завтрак сюда?**» (муж жене) (Гришковец, «Асфальт»); «**Ты могла бы туда позвонить?**» (Гришковец, «Асфальт»). Среди приведенных примеров особого внимания заслуживает второе высказывание: здесь мужчина обращается к секретарше с личной просьбой, поэтому выбирает такую мягкую форму просьбы вместо привычной императивной конструкции.

Часто в аналогичных вопросительных по форме высказываниях дополнительно указывается на способности, не требующие особых усилий: «–**Вы можете рассказать о том вечере?**» (т/п «След»).

Это может быть вопрос о возможностях адресата совершить то или иное действие: «–**У меня родственник заболел в другом городе, ты не могла бы за Димой присмотреть?**» (т/п «Понять, простить»). Как видим, просьбы с рассматриваемой конструкцией реализуются как в формальной обстановке, так и в неформальной. Во всех вышеперечисленных примерах говорящий, спрашивая о возможностях адресата, тем самым каузирует его на определенное действие.

в) Вопросительная конструкция с модальным глаголом «мочь» может быть и в отрицательной форме ($\approx 7\%$). При этом типе просьбы степень вежливости сильнее. Г.Г.Почепцов указывает в этой связи на бо́льшую этикетную приемлемость форм с отрицанием, что по его мнению, обусловлено «подчеркиванием возможности, даже теоретической, отказаться» [137:64]. Как показало наше исследование, эти конструкции зачастую встречаются в формальной обстановке, среди как знакомых, так и малознакомых или незнакомых собеседников. В такой ситуации она является самой распространенной: «...**Не могли бы вы ко мне прийти сегодня...?**» (мужчина корреспонденту) (Прилепин, «Какой случится день недели»); «**Вы не могли бы пересест** из своего руководящего кресла ко мне сюда?» (мужчина-преподаватель ученику-бизнесмену, одинакового возраста) (Гришковец, «Асфальт»); «**Это говорят из киногруппы «Жизнь начинается». Вы не могли бы к нам приехать? С вами хочет поговорить режиссер-постановщик Юрий Чулюкин...**» (Никулин, «Почти серьезно»). Данная конструкция может иметь оттенок недовольства: «**Вы не могли бы не толпиться** возле нашего столика, – услышали они раздраженный и довольно высокий женский голос» (Гришковец, «Асфальт»); «**Простите, тут же сказал я, – вы не могли бы не курить, у меня астма**» (мужчина таксисту) (Гришковец, «Рубашка»). Если же она употребляется в обиходно-нейтральной обстановке, то выполнение просьбы требует больших усилий для адресата (по крайней мере, так считает говорящий), который, как правило, старше говорящего: «**Мамуль, ты не могла бы сейчас приехать, побыть с**

тетей Надей? – попросила Катя. – Ее нельзя оставлять одну» (молодая женщина маме, речь идет о свекрови, у которой погиб сын) (Дашкова, «Место под солнцем»).

г) Косвенная просьба содержится и в вопросе о разрешении что-либо сделать – это конструкции с **предикативным наречием «можно...?»** (≈16%). Говорящий словесно берет действие на себя, на самом деле это действие может быть совершено исключительно после того, как адресат совершит определенное действие. Нами были выделены следующие разновидности этой конструкции:

1) **«Можно+инфинитив»** (43,75%): *«Можно сделать музыку громче?»* (в ресторане, официанту) (Гришковец, «Рубашка»); *«Простите, можно вот это колечко примерить?»* (Дашкова, «Место под солнцем»); *«Можно камень посмотреть?/ Мальчик вынимает камень из кармана»* (Клавдиев, «Собиратель пуль») – как видим, после вопроса-просьбы о разрешении следует определенное действие со стороны адресата. В последних двух примерах говорящий формально действие берет на себя, тем не менее, выполнение определенного действия остается за адресатом, как и в случае с первым примером.

2) **«Можно + синтаксический индикатив в форме будущего простого времени первого лица»** (25%): *«Можно я быстро воспользуюсь вашим телефоном?»* (молодая женщина незнакомому мужчине, просьба дать телефон) (Гришковец, «Асфальт»); *«...можно я тебя украду на пару минут?/ Пойдем, – ответил Миша»* (Гришковец, «Асфальт»). В этой конструкции побудительная сила ослаблена в силу того, что говорящий формально действие берет на себя.

3) Конструкция **«Можно + объект»** (18,75%): *«А можно мне супа?»* (Гришковец, «Асфальт»); *«Можно Глеба Петровича?»* (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»);

4) **«Можно + наречие в сравнительной степени»** (12,5%): *«...а можно подробней?»* (Дашкова, «Место под солнцем»). Эта конструкция очень часто может иметь оттенок иронии: *«Тань, а можно как-то потише, я же телевизор смотрю»* (т/с «Универ. Новая общага»).

д) Рассмотрим следующую подгруппу вопросительных высказываний, выражающих просьбу – **вопросы в форме морфологического индикатива с отрицанием**. Ненавязчивость просьбы усиливается при глаголе в отрицательной форме (≈9%), что в самой

структуре подразумевает возможность отказа от выполнения просьбы: «**Ты не скажешь Кате, что я тебе все разболтала?**» (Дашкова, «Место под солнцем»). В отличие от своей пары без отрицания, эта конструкция реализуется и в полуофициальной обстановке. Сказанное подтверждается следующими дискурсивными событиями: «**Вы не угостите меня еще сигаретой?**» (Гришковец, «Асфальт»); «**Сигареткой не угостите?**» (Дашкова, «Место под солнцем»). В обоих случаях адресант, как бы, предоставляет возможность собеседнику право выбора, но, тем не менее, ожидает соответствующего действия от собеседника, тем более что наличие лексемы «угостить» вряд ли повлечет отказ в русской лингвокультуре. Данная конструкция реализуется и среди незнакомых собеседников: «**Извините, пожалуйста, вы меня до города не подбросите?**» (х/ф «Два мгновения любви»). Тактика извинения смягчает просьбу. Приведем еще один пример: «**Не скажете, где бы нам переночевать?** Были в гостях, опоздали на электричку./ <...> Нам бы только до утра прокантоваться, а там... / Понятное дело./ **Где-нибудь за печкой.** Скромненько, а?/ Нет-нет, мужики! Не могу, мужики, не могу!» (Вампилов, «Старший сын»). Неопределенное местоимение «где-нибудь» в сочетании с обстоятельственным локальным детерминантом «за печкой» в этом контексте указывает на вполне определенный референт – дом адресата. Высказывание действительно было косвенной просьбой, при этом реакция адресата показывает, что она была правильно понята. Приведем примеры косвенной просьбы с неопределенно-личным местоимением «кто-нибудь»: «**Кто-нибудь выключит свет?...**» (х/ф «Три плюс два»); «**Кто-нибудь может поймать мне такси?**» (Гришковец, «Асфальт»). В приведенных примерах неопределенно-личное местоимение «кто-нибудь» указывает на вполне конкретные лица – присутствующих друзей говорящих.

Эту форму имеют стереотипные диалоги в городе, которые воспроизводятся в готовом виде: «не скажете...», «не подскажете?»: «**Не подскажете, как пройти к вокзалу?**» (Косенкин, «Однажды ночью в южном городе»); «**Мужчина, Вы не подскажете, где метро?**» (х/ф «Домработница»). Кстати, Е.А. Земская отмечает, что форма «**не подскажете**» нелитературная и должна быть заменена формой «**не скажете...?**» [см. 73:185].

е) **Вопрос о наличии у адресата объекта просьбы** также имеет целью каузировать определенное действие, то есть тоже является косвенным речевым актом просьбы ($\approx 8\%$). Например: «*Стакан есть?*» (Курочкин, «Глаз»); «*–А гитара есть? <...> А то как же! Сама играю. Пошла, принесла гитару и снова села*» (Кожевникова, «Простые вещи»). Просьбы с подобной конструкцией, как правило, не нуждаются в вербальном подтверждении со стороны адресата и сопровождаются определенным действием: «*Спички есть?/ Максим достает зажигалку, протягивает*» (Сигарев, «Пластинин»). Как видим, говорящий, не отвечая вербально, тут же выполняет просьбу.

Объект может быть выражен инфинитивом: «*Курить есть?*» (Толстая, «Река Оккервиль»); «*У тебя выпить есть?*» (Токарева, «Стрелец»).

ж) Просьба может быть построена и противоположным образом: «**вопросом об отсутствии объекта просьбы**» с помощью конструкций «*...нет?*», «*...не найдется?*», встречающихся зачастую в бытовом общении ($\approx 5\%$): «*Мишенька, а сигаретки у тебя нет?*» (Гришковец, «Асфальт»); «*У тебя пожевать ничего не найдется?*» (Кураев, «Спальный вагон прямого сообщения»); «*Скажите, у вас случайно нет каких-нибудь фруктов?*» (Дашкова, «Место под солнцем»). В последнем высказывании слово «случайно» смягчает просьбу.

з) Косвенное побуждение может быть выражено и вопросительной конструкцией «**Нельзя...?**» ($\approx 4\%$). Предикативное наречие «нельзя», как правило, сопровождается частицей “ли”: «*Нам здесь очень тесно, нельзя ли нас устроить там, где мы прежде были?*» (Романов, «Стена»); «*–Нельзя ли попросить у вас до завтра шесть рублей?*» (Довлатов, «Креповые Финские носки»); «*Леночка, нельзя ли его отодвинуть немножко от окна – к рыбам не подойти*» (В. Розов, «В поисках радости»).

и) Косвенная просьба может быть выражена в форме вопросительных предложений, осложненных **вводными компонентами** ($\approx 3\%$), выражающими предположение, неуверенность (категория персуазивности): «*Может быть, ты прочтешь, Фира?*» (Розов, «В поисках радости»); «*Мама, мы, может быть, продолжим этот разговор с глазу на глаз?*» (Розов, «В поисках радости»); «*А может быть, ты сам заедешь прямо сейчас?*» (Белюсова, «Второй выстрел»).

3.2.2. Повествовательные предложения

Косвенное побуждение могут выражать, как отмечалось, и высказывания в форме **повествовательных предложений**. Это могут быть высказывания, информирующие о чем-то, либо констатирующие определенные факты: «–*Мам, молоко убежало!* –*Пусть бежит, пока кто-то не придет и не снимет кастрюлю с плиты*». Понятно, что под «кто-то» мать имела в виду дочку. Здесь мы имеем дело с двойной косвенной просьбой: оба участника коммуникативного акта обращаются с этим типом просьбы (дочь просит мать снять кастрюлю с плиты, мать же, в свою очередь, обращается с той же просьбой к дочери). Или же: «*Ой, больше не могу, пакет такой тяжелый*» (просьба помочь донести пакет); «–*Я не знала, что так поздно* (смотрит на часы)./ –*Ты меня гонишь?!* –*Нет, ты что?*» (т/с «Гюльчатай»). Реакция адресата отчетливо показывает, что констатация определенного факта была воспринята именно как просьба уйти, хотя сам адресант утверждает обратное, становясь жертвой вежливости. Но с другой стороны, невербальное поведение каузатора говорит об обратном. Такие высказывания воспринимаются именно как просьбы, даже если не всегда являются таковыми на самом деле. Следующее дискурсивное событие является подтверждением сказанного: «–*Душно, Захарка. Мне душно...* – *Может, пить? У меня есть в холодильнике...* –*Нет!...*» (Прилепин, «Белый квадрат»).

Констатация факта может касаться непосредственно говорящего: «–*Я так голоден!* –*Сейчас разогрею еду!* –*Да, да, милая*» (муж жене). На констатацию определенного факта из уст мужа (о том, что последний голоден) жена реагирует следующим образом: «*сейчас разогрею еду*». Это значит, что жена восприняла высказывание как завуалированную просьбу накрыть на стол и накормить мужа. И реакция мужа является доказательством того, что его высказывание действительно было просьбой. Еще пример: «*На проспект Вернадского. И я тороплюсь!*» (таксисту, просьба ехать побыстрее) (Гришковец, «Рубашка»); «–*Я опять не могу завязать галстук* (муж в присутствии жены)/ –*Ладно, сейчас приду и завяжу!* –*Да, а то я замучился тут*». Реакция мужа на сообщение жены, что поможет, указывает на то, что высказывание действительно имело целью воздействовать на адресата и каузировать определенное действие.

Представим себе ситуацию. Свекровь моет посуду и, помыв некоторую часть, говорит в присутствии невестки: *«Ой, спина, кажется, болит»*. Рассмотрим несколько вариантов возможного развития данной ситуации. Первый вариант – никакой реакции. Второй вариант – невестка может воспринять высказывание как косвенный речевой акт просьбы самой помыть посуду, и реакция может иметь следующий вид: *«Мама, давай я помою, а ты иди отдыхай»*. И тут возможны два варианта развития, два ответа, которые и прольют свет на интенцию первоначальной фразы, произнесенной свекровью: *«Нет, милая, завершу и только потом отдохну»* и *«Да, моя хорошая, а то я уже не чувствую своих ног»*. Итак, высказывание могло быть либо констатацией факта действительности, о чем свидетельствует развитие ситуации: свекровь сама домыла посуду, несмотря на то, что невестка предложила свою помощь (*«Нет, милая, завершу и только потом отдохну»*). С другой стороны, оно могло иметь значение косвенной просьбы, о чем свидетельствует возможная реакция свекрови: *«Да, моя хорошая, а то я так устала»*. Наконец, при первом варианте, когда не последовало никакой реакции, адресат либо не воспринимает, либо не желает воспринять сказанное как просьбу. С другой стороны, отметим, что косвенная просьба могла быть произнесена из уст невестки: *«Эти тарелки тоже грязные»* (просьба помыть и «эти тарелки»). Кстати, косвенная просьба может иметь невербальное выражение: невестка положила в раковину грязную тарелку, что является невербальной косвенной просьбой, которую можно декодировать следующим образом: *«Мама, помой, пожалуйста, и это»*.

Интерес представляет наш материал, взятый из реальной жизни, когда в роли адресантов выступают маленькие дети: *«–Бабушка, знаешь, мама уже позволяет мне есть мороженое./ –Поняла, сейчас куплю»* (трехлетний ребенок бабушке). Косвенная просьба достигла своей цели. Или же: *«–Бабушка, тут жвачкой пахнет, ты чувствуешь?/ (пятилетний ребенок своей бабушке в продуктовом магазине)./ –Ладно, куплю, но только одну»*. Ребенок, зная не самое доброжелательное отношение взрослых к мороженому и жвачке, выбирает гибкую стратегию уклонения, чтобы в случае отрицательной реакции сказать, что он просто хотел сообщить информацию и никаких других целей не преследовал. Как видим, эффективность косвенной просьбы, в данном случае в форме повествовательных

предложений, осознают даже маленькие дети. Причем, в обоих рассмотренных случаях адресанты достигают цели.

В таблице 6 представлены типы проанализированных нами примеров косвенной просьбы в форме повествовательных предложений. Высказывания, констатирующие определенные факты, мы не включили в таблицу, так как они могут быть оформлены самыми разнообразными предложениями.

Таблица 6

Повествовательные предложения, выражающие просьбу	Процентное соотношение повествовательных предложений
Конструкции с модальными предикативами «надо...», «нужно»	≈36,8%
Просьбы с лексемой «хочу»	≈15,8%
Сложноподчиненные предложения с придаточной частью условной	≈15,8%
Предложения со значением желательности	≈12,3%
Просьбы с глаголом в форме сослагательного наклонения	≈10,5%
Просьбы с глаголом в форме синтаксического индикатива	≈8,8%

Как известно, повествовательные предложения обладают полной парадигмой [см. 17:371]. Такого типа предложения, выражающие просьбу, представлены как реальной, так и ирреальной модальностями.

а) Как видно из таблицы 6, самой распространенной конструкцией среди высказываний в форме повествовательных предложений являются **просьбы с модальными предикативами «надо...», «нужно»** (регулярная реализация схемы $N_1V_f^5$) (18,10%). В высказываниях с такими конструкциями обязательной составляющей является импликатура

⁵ Понятие регулярной реализации введено в российское языкознание Н.Ю. Шведовой [см. 144:119-123]

волеизъявления [см. 58]. Эти конструкции, как правило, «я-ориентированные», что повышает степень косвенности просьбы. Приведем несколько примеров для иллюстрации сказанного: «**Нам** выходить **надо**» (в трамвае, просьба отодвинуться) (Никулин, «Почти серьезно»); «**Мне нужны** деньги, – тихо сказал Костя. – **Четыреста тысяч**» (Токарева, «Стрелец»); «**Я** беременна. **Мне надо** лечь, – попросила Надька» (молодая женщина бортпроводнице) (Токарева, «Птица счастья»). Возможны случаи, когда адресант не берет действие на себя, говоря о необходимости что-либо сделать в присутствии адресата: «*Ой, мать моя – какая туча! Нужно срочно развесить галоши на все розетки/ Раз нужно, так развесим*» (О. Мухина, «Таня-Таня»). Как видим, адресат уловил косвенную просьбу, о чем свидетельствует его реакция, сопровождаемая вербальным поведением. Эта конструкция очень удобна в силу того, что она смягчает значение побуждения со стороны адресанта, превращая просьбу в объективную необходимость, вызванную независимо от его желания. Формально просьба представляется как спонтанное действие. Продуктивность дативных конструкций в русском языке А. Вежбицкая связывает с тем, что таким способом русские подразумевают, что «эти события просто “случаются” в их умах и что они не несут за них ответственности» [48:69]. По ее словам, дативная модель снимает ответственность за ментальные действия: «...номинативная конструкция *Я должен* выражает необходимость, признаваемую самим субъектом и внутренне им осознанную, тогда как фразы с дативом типа *Мне нужно, Мне надо, Мне необходимо* все выражают необходимость, навязанную субъекту извне», – отмечает она [48:57]. Речевые акты с такой структурой Н.С. Глазкова называет «ленивыми директивами», «подчеркивая их семантику неакциональной динамики, динамического состояния» [58].

б) Косвенным способом выражения просьбы являются и конструкции с **лексемой** «**хочу**» (модальная регулярная реализация) [см. 157:667-668]: «–**Я хочу**, чтобы вы переправили мои деньги в Лос-Анджелес» (Токарева, «Стрелец»). Модальный глагол «хотеть» может стоять в сослагательном наклонении, что еще больше смягчает просьбу: «– Сerezжа, **я бы хотел**, чтобы ты взял под контроль расследование, – начал Константин Иванович» (Дашкова, «Место под солнцем»).

в) Косвенную просьбу выражают и сложноподчиненные предложения расчлененной структуры с придаточной частью условной (как правило, это предложения с реальным условием)/ Расчлененные сложноподчиненные предложения: *«Буду признательна, если вы отложите разговор до завтра»* (Юзефович, «Князь ветра»). Весьма важно наблюдение Е.Н. Стариковой о том, что «побудительное предложение в позиции главного конституента может в значительной степени снизить иллокутивную силу приказа, настоятельной просьбы и т.п. под влиянием условного предложения, цель которого – смягчить приказ, сделать его менее категоричным, более вежливым. Адресату как бы представляется выбор в решении выполнить просьбу или же отказаться от ее выполнения» [162:77]. Показательно в этой связи следующее утверждение: «Условное наклонение, выражающее, по сути, гипотетическое нереальное действие, является показателем того, что адресант предполагает, что действие может не совершиться, и тем самым снижает степень давления на волю адресата» [28:786]. Перечисленные формулы вежливости также ненавязчивы и обладают высокой долей косвенности.

г) Ненавязчивую косвенную просьбу образует **желательное наклонение**⁶ (модальность желательности): *«Мне бы кофе...»* (Арбузов, «Жестокие игры»); *«...Поработала бы, пошла бы, почитала бы, помогла бы матери по хозяйству, вот и тоски бы не было»* (Тэффи, «Женский вопрос»). В.А. Белошапкова выделяет предложения со значением желательности в отдельную группу: «Деление на повествовательные, вопросительные и побудительные предложения не охватывает всех предложений; в нем не учтены оптативные предложения (со значением желательности): *Хоть бы пришел кто-нибудь в гости; Если бы снег!; Только бы все были здоровы!* Эти предложения имеют специфическое модальное значение, выражаемое особыми показателями (оптативными частицами), и потому не могут быть отождествлены с побудительными; вместе с тем они, подобно побудительным, не могут быть преобразованы в вопросительные (в отличие от повествовательных, которые легко преобразуются в вопросительные)» [157: 623-624]. Предложения со значением желания Н.С. Валгина относит к побудительным по цели предложениям, в примечаниях справедливо оговаривая: «Предложения с таким значением

⁶ Некоторые ученые выделяют такого типа предложения как разновидность невопросительных предложений, в отдельную группу, предложения со значением желания [см. 144:88].

приближаются к повествовательным, так как они не содержат обращения к другим лицам с целью побудить их к действию. Предложения данного типа отнесены в разряд побудительных условно. Они могут быть выделены в особый тип – предложения со значением “желательности”» [41:71]. Мы рассматриваем данные предложения как разновидность повествовательных предложений с модальностью желательности, одну из форм ирреальных наклонений в парадигме предложений [см. 144:244-248].

Желательность действия выражают инфинитивные предложения с частицей *бы* [см. 17:301-302]: «*Мне бы поспать немножко*» (лежащий в больнице молодой человек дальнему родственнику). В данном примере действие глагола направлено к самому говорящему. Тем не менее, выполнение определенного действия – просьбы (в данной ситуации слушающий должен покинуть палату) остается за адресатом.

д) Косвенная просьба может быть выражена также с помощью следующей конструкции: **«личное местоимение II лица единственного числа + глагол в сослагательном наклонении»**. Сослагательным наклонением «побуждение передается мягче, чем повелительным» [156:29]. Как отмечают В.С. Храковский и А.П. Володин, «в конструкции с формами сослагательного наклонения выражается фактитивное побуждение к актуальному действию или изменению того или иного параметра уже происходящего действия. Побуждение интерпретируется обычно как просьба или предложение, с которыми, очевидно, любой говорящий может обратиться к любому слушающему в любой ситуации (исключая ситуацию служебных, официальных отношений)» [183:206]. Приведем пример, подтверждающий сказанное: «*Ты бы убралась дома*» (мать дочке). Отношения между собеседниками неформальные, фамильярные. Адресат как бы советует собеседнику поступить тем или иным способом, но результаты этих действий во многом в интересах говорящего, а это главное условие для того, чтобы отнести высказывание к просьбе. Такие просьбы довольно распространены в русском языке. Они представляют собой мягкую просьбу, имеющую целью склонить к осуществлению желания, «не прибегая к мерам принудительного воздействия» [54:31]. Иногда, однако, просьба в сослагательном наклонении может иметь и категорический характер с оттенком требования: «*Вы бы подвинулись*» [см. 179:72].

е)Индикативные конструкции со значением императивности (односоставные определенно-личные предложения с предикативным центром глагола в форме изъявительного наклонения 2 л. буд. вр. (синтаксический индикатив)). Здесь мы имеем дело с переносным употреблением изъявительного наклонения [см. 144:620-621], поэтому рассматриваем этот способ выражения просьбы как косвенный. С помощью просьбы в форме синтаксического индикатива «выражается побуждение к действию, которое должно быть выполнено либо непосредственно после момента речи, либо через некоторое время» [183:203]. Такие высказывания имеют форму приказа, но с помощью необходимой интонации могут иметь семантическую интерпретацию просьбы, не допускающей отказа (как в случае с приказом): «*И принесешь мне не яблок и кефира, а машинного масла*» (другу) (Е. Гришкoveц, «Зависть»); «*Главное – с декорациями **поможешь***» (мать сыну) (Кожевникова, «Простые вещи»); «*Сегодня вечером у Лиды, моей сокурсницы день рождения. <...> Я с собой брала Вовку <...> Он нам играл, мы пели. Но теперь Володя, ты знаешь, стал большим музыкантом и подыграть нам в этот раз отказался. Так что сегодня **возьмешь гитару и поедем с тобой***» (Гришкoveц, «Асфальт»). Следует подчеркнуть, что данная конструкция употребляется исключительно в непринужденной, предельно фамильярной беседе, поскольку по форме является требованием. Такие конструкции указывают формальный вид подлежащего, поэтому современный синтаксис их называет конситуативно необусловленными неполными реализациями [см. 144:120].

3.2.3. Побудительные предложения

Среди косвенных способов выражения просьбы мы выделяем также **императивные по форме предложения**, которые мы осмысляем под углом зрения коммуникативных предназначений языковых единиц: «*Не забудьте надеть бахилы*» (объявление в Доме-музее Пушкина в городе Пушкино); «*Контейнер потом **не забудь вернуть**, когда доешь*» (т/с «Интерны»). Подобные просьбы мы относим к косвенным способам воздействия на адресата, поскольку такие высказывания являются императивными лишь по форме, по цели же это,

скорее, просьбы-напоминания, о чем свидетельствует и сама семантика глагола «забывать» в отрицательной форме.

Как видно из проанализированных выше примеров, в косвенном речевом акте просьбы говорящий использует разнообразные конструкции, в них существенно смягчена резкость высказываний, и они имеют менее прямолинейный характер. Высказывания, содержащие в себе риск показаться чересчур навязчивыми и прозвучать категорично, обеспечивают благоприятный ход коммуникации, когда бывают облечены в соответствующую оболочку косвенности.

ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ

В этой главе были выявлены и проанализированы средства выражения просьбы с точки зрения морфологических и синтаксических показателей.

1. Как было показано, со структурной точки зрения речевой акт просьбы передается разными коммуникативными типами предложений: побудительными, повествовательными, вопросительными. Исходя из этого, выделяются прямые и косвенные средства выражения просьбы.

2. В русской лингвокультуре обнаружено большое количество специфических особенностей, присущих именно данному языку и культуре (главным образом, это касается употребления императива), что отражает ментальность его носителей. Типичными для носителей русского языка являются конструкции с императивом и, следовательно, тактика прямого выражения просьбы. Среди прямых средств выражения просьбы были дифференцированы императивные конструкции, перформативные просьбы, а также небольшая группа неимперативных конструкций, выражающих иллокутивную функцию просьбы прямо.

3. Императивные конструкции встречаются в фамильярной беседе, при эмоционально недистанцированных отношениях. Показателем неформальных, дружеских отношений являются также частицы волеизъявления. С формальными, подчеркнуто-вежливыми отношениями ассоциируется наличие в речевом акте просьбы различных маркеров вежливости. Перформативная конструкция, содержащая лексемы «прошу/просьба», употребляется, в основном, в официальной речи. В неформальном дискурсе перформативная просьба имеет дополнительные значения.

4. В императивных конструкциях без показателей вежливости конкретизация значения просьбы происходит посредством интонации в устном дискурсе и ласковых обращений, лексико-семантической группы слов, уточняющих характер жанра – в письменном дискурсе. При этом наличие стандартных показателей вежливости для носителя русского языка вовсе не является обязательным. При общении с близкими людьми, русские, как правило, «не церемонятся», употребляя императивные конструкции без актуализаторов вежливости. Обязательным компонентом при их отсутствии является особая интонация.

5. В неформальном регистре, при подчеркнуто-вежливых отношениях самой распространенной конструкцией для выражения просьбы являются императивные конструкции с модификаторами вежливости **«пожалуйста»**, **«будьте добры»**, **«сделайте милость»**, **«не откажите в любезности»** и т.д. Преобладающим в этом ряду является стандартный показатель вежливости **«пожалуйста»**. Анализ показывает, что вышеприведенные показатели вежливости обладают высоким иллокутивным наполнением и могут иметь категорический характер, превращая высказывание в требование, приказ, «тщательно» скрываемые под формой просьбы.

6. В русском языке для выражения просьбы преобладающими являются побудительные предложения, в морфологическом же плане в неформальном дискурсе преобладает конструкция «глагол в повелительном наклонении» с интонацией просьбы, а в формальном дискурсе – «глагол в повелительном наклонении + стандартный показатель вежливости “пожалуйста”». В любом случае, повелительное наклонение глагола, так или иначе, «навязывает» собеседнику желание говорящего. Последний, однако, может прибегнуть к различным средствам выражения просьбы. В этом плане весьма эффективным средством выражения просьбы является косвенный речевой акт просьбы.

7. Косвенные просьбы реализуются с помощью целого ряда вопросительных по форме конструкций. Наиболее распространенными из них являются просьбы в форме синтаксического индикатива (регистр общения – неформальный, фамильярный), вопросительные конструкции с модальными глаголами, которые встречаются как в неформальном дискурсе непринужденного регистра, так и в формальном. Они используются вне зависимости от возраста участников речевого акта.

8. Косвенное побуждение на адресата выражается также с помощью высказываний в форме повествовательных предложений. Самыми распространенными из них являются конструкции с предикативными наречиями «надо...», «нужно», просьбы с лексемой «хочу», сложноподчиненные предложения с придаточной частью условной, просьбы с глаголом в форме желательного наклонения, высказывания с глаголом в форме сослагательного наклонения, а также просьбы с глаголом в форме синтаксического индикатива.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ речевого акта просьбы в русской лингвокультуре позволил сформулировать следующие общие выводы:

1. Конец XX - начало XXI столетий знаменуется поворотом от лингвистики “имманентной” к лингвистике антропоцентрической, в которой прагмалингвистика занимает особую нишу. Фундаментом прагмалингвистики является теория речевых актов, основателем которой является Дж. Остин, и которая в дальнейшем была дополнена Дж. Серлем и их последователями. В рамках теории речевых актов центральным становится иллокутивный уровень языка (коммуникативное намерение), позволяющий рассматривать язык в коммуникативно-прагматическом аспекте.

2. Среди всех разновидностей речевых актов особое место занимает речевой акт просьбы, поскольку обладает иллокутивной силой воздействия на адресата, при этом предполагает «сохранение лица» как говорящего, так и слушающего. Широко распространена тактика извинения, которая наблюдается при осуществлении речевого акта просьбы среди собеседников, которых связывают не очень близкие отношения.

3. Особенности жанра просьбы обуславливают директивность характера просьбы, заключающуюся в побуждении к действию адресата, и сближающую просьбу с остальными типами директивных модальностей: приказом, предложением, разрешением, советом, инструкцией. Есть, однако, существенные различия между просьбой и другими разновидностями директивов. Если при просьбе в выполнении действия заинтересован говорящий, то при разрешении – сам слушающий. При предложении же в выполнении побуждения заинтересованы и говорящий, и слушающий. В этом отношении речевой акт просьбы соотносится с речевым актом приказа, при котором также говорящий склоняет адресата к определенному действию в свою пользу. Но, если при приказе в силу статусных характеристик, субординативных отношений слушающий обязан совершить неречевое действие, при просьбе последний имеет возможность отказаться от ее выполнения. Напротив, при совете и инструкции выполнение побуждаемого действия исходит из интересов слушающего, по крайней мере, так считает говорящий. В свою очередь,

инструкция отличается от остальных видов директивных модальностей анонимностью характера – неопределенностью адресата.

4. Характерной чертой речевого акта просьбы является его диалогичность. Просьба реализуется только в рамках конкретного дискурсивного события с обязательным участием говорящего и слушающего. Диалогичная сущность акта просьбы обуславливает стержневой характер контекста для идентификации речевого акта просьбы. В зависимости от адекватной/неадекватной интерпретации речевого акта, реализация иллокутивного акта может быть успешной или неуспешной соответственно.

5. В речевых актах особую нишу занимают косвенные речевые акты. Косвенный речевой акт просьбы имеет широкое распространение, как наиболее эффективный способ воздействия. Каузатор прибегает к косвенному речевому акту просьбы по трем причинам. Во-первых, косвенные просьбы имеют высокую степень вежливости, ибо один из главных принципов вежливости заключается в том, чтобы предоставить адресату большую степень свободы реагирования. Во-вторых, косвенная вербальная просьба помогает говорящему снять с него ответственность, позволяя ему, в случае необходимости, сказать, что он имел в виду только буквальный смысл сказанного. И, наконец, косвенная форма выражения просьбы уменьшает риск потерпеть коммуникативную неудачу. Не будучи уверенным, что просьба в прямом виде будет выполнена, адресант выбирает стратегию косвенного выражения просьбы.

6. Просьбы могут различаться с формальной и семантической точки зрения. По форме выражения выделяются вербальные и невербальные просьбы. Также они могут быть и смешанными: выраженными одновременно как вербально, так и невербально. С семантической точки зрения помимо просьб в «традиционном» значении, существуют «неклассические» просьбы, отклоняющиеся от нормы – в таких случаях просьба не рассматривается в пользу говорящего. Нами выделены также такие разновидности просьб, которые имеют форму просьбы, но расходятся с ними в плане семантики: осуществление каузируемого действия в интересах не говорящего, а слушающего. Также выделены такие речевые акты просьбы, которые произносятся после осуществления каузируемого действия. Такие просьбы мы назвали фиктивными.

7. Рассмотрение особенностей выражения просьбы в письменном дискурсе выявило основные стратегии выражения речевого акта просьбы в официальном письме: эксплицитность, конкретность, ясность, простота, логичность. Ограниченные возможности этого типа дискурса обусловили распространенность перформативных просьб (*прошу/просим/у меня к Вам просьба*) в данном жанре. Ответ-согласие на просьбу предполагает определенное действие, как правило, обещание выполнить просьбу в определенный срок. Ответ-отказ, как и при устной просьбе, сопровождается объяснениями и извинениями. Просьба в неофициальном письме соотносится с устным жанром и поэтому во многом схожа с ним.

8. В речевом акте просьбы неотъемлемой составляющей является реакция адресата, обуславливающая дальнейшее речевое и неречевое сотрудничество участников коммуникации. Положительная реакция на просьбу сопровождается благодарностью со стороны адресанта, отрицательная же (речевой акт отказа), как правило, влечет за собой речевой акт уговора. Отказ, так же как и сама просьба, может быть оформлен прямо или косвенно, вежливо и невежливо.

9. Речевой акт просьбы задается социопрагматическими факторами: при выражении просьбы релевантными являются возраст, статус, пол, образование участников коммуникации, а также официальность/неофициальность обстановки общения, степень близости коммуникантов, сфера употребления просьбы. Самой универсальной конструкцией как при симметричной, так и при асимметричной ситуациях, является конструкция «императив + актуализатор вежливости “пожалуйста”», реализующаяся в первом случае как стереотипная вежливая форма для выражения различных типов речевых актов, во втором – для усиления просьбы. Эта конструкция встречается в любом из перечисленных случаев.

10. Особенности выражения просьбы зависят от возрастных характеристик участников коммуникативного акта. Как показало наше исследование, в русской лингвокультуре самыми распространенными конструкциями среди молодежи являются «императив + постпозитивная усилительная частица “а”», «препозитивная усилительная частица “ну” + императив», «десемантизированный глагол “слушай/слушайте” + глагол в форме повелительного наклонения», а также «индикатив 2 лица ед. числа в вопросительной форме». Самым

универсальным способом выражения просьбы во всех возрастных категориях является конструкция «императив + “пожалуйста”». На этом фоне старшее поколение пользуется императивной конструкцией в сочетании с показателями вежливости *«пожалуйста»*, *«будьте любезны»*, *«не откажите в любезности»*, *«окажите любезность»*, *«сделайте (мне) одолжение»*, *«не сочтите за труд»*. Для других возрастных категорий эти показатели вежливости имеют стилистическую окраску (зачастую для создания эффекта сарказма). Люди среднего поколения пользуются обеими конструкциями. В контексте взаимоотношений вовлеченных в ситуацию просьбы коммуникантов заметим, что фамильярные отношения позволяют «не церемониться» со слушающим, в то время как формальные и дистанцированные отношения предполагают «сохранение лица» собеседника и употребление показателей вежливости.

11. Речевой акт просьбы отличается и по параметру гендерной принадлежности. Главнейшими характеристиками женского дискурса являются вежливость, уклончивость, косвенность. Анализ показал, что в речи женщин как бы наложено табу на употребление императива. Это и является главным различием в способах выражения просьбы среди лиц обоих полов. Если типичными для лиц мужского пола являются конструкции с императивом и, следовательно, тактика прямого выражения просьбы, то женщины, будучи более эмоциональными и мягкими, зачастую выражают просьбу завуалировано, с помощью вопросительных конструкций, предоставляющих адресату право отказаться от выполнения просьбы. В синтаксическом плане в дискурсе мужчин в связи с популярностью императива и прямой тактикой воздействия, самым распространенным способом выражения просьбы являются побудительные предложения, а в дискурсе женщин – вопросительные. С лексической точки зрения речь женщин, как правило, этикетно обогащена: при выборе императивных конструкций неотъемлемой частью являются маркеры вежливости *«пожалуйста»*, *«будьте добры»* и т.д. Напротив, для лиц мужского пола (особенно при фамильярной беседе), подобные лексемы считаются «лишними».

12. В сфере обслуживания носители русского языка преимущественно прибегают к прямым способам выражения просьбы. Самой распространенной конструкцией среди русских является «глагол в повелительном наклонении + актуализаторы вежливости», выбор

которых зависит от социопрагматических факторов. Сама же конструкция используется вне зависимости от экстралингвистических факторов. Очень часто глагол опускается, и просьба строится по схеме «мне/нам + объект + маркер вежливости». Более того, в русском языке вполне возможно употребление императива и без формул вежливости. Было показано, что в русской лингвокультуре наблюдается тенденция «внедрения» косвенной просьбы с помощью разнообразных вопросительных конструкций.

13. Анализ речевого акта просьбы с точки зрения морфологических и синтаксических показателей продемонстрировал, что грамматическое оформление просьбы в русском языке – самое разнообразное. Речевой акт просьбы оформляется предложениями разной синтаксической структуры: простыми и сложными, распространенными и нераспространенными. С морфологической точки зрения речевой акт просьбы выражается наиболее типично повелительным наклонением глаголов. Разнообразна и семантическая и прагматическая структура высказываний, в которых воплощается значение «просьба». Как было показано, речевой акт просьбы передается разными коммуникативными типами предложений: побудительными, вопросительными, повествовательными предложениями. Исходя из этого, выделяются прямые и косвенные средства выражения просьбы.

14. Основной прямой тактикой речевого воздействия в ситуации просьбы в русском лингвоментальном мире являются императивные конструкции, среди которых дифференцированы императивные конструкции без актуализаторов вежливости (глагол в форме повелительного наклонения с интонацией просьбы), императивные конструкции с актуализаторами вежливости и императивные конструкции с частицами волеизъявления. Следовательно, с синтаксической точки зрения самыми распространенными являются побудительные предложения.

15. Как показало наше исследование, носитель русского языка чаще всего выбирает прямой способ выражения просьбы, отсюда и распространенность в этом языке формы императива. Посредством интонации и используемых показателей вежливости происходит конкретизация побуждения. Речевые акты просьбы, оформленные императивными конструкциями без актуализаторов вежливости, используются в быту, в фамильярной беседе среди собеседников, которых связывают неформальные, дружеские отношения.

Императив смягчается дополнительными средствами. Были выделены следующие смягчающие элементы: фамильярное обращение по имени в уменьшительно-ласкательной форме, деминутив, комплимент, союзы, частицы. Эта конструкция реализуется также в ситуациях, когда выполнение просьбы, как полагает говорящий, не составляет большого труда для адресата. Императив употребляется при нехватке времени, когда требуется быстрая реакция со стороны адресата, в ситуациях, исключающих многословие.

16. При дистантном характере участников коммуникативного акта самой распространенной является конструкция «глагол в повелительном наклонении + маркеры вежливости **“пожалуйста”, “будьте добры”, “сделайте милость”, “не откажите в любезности”**» и т.д. С семантической точки зрения модификаторы просьбы выражают сложную гамму разнообразных оттенков. Они могут иметь оттенок категоричности и требовательности, нести в себе признак недовольства и т.д. Доминантной в ряду показателей вежливости является частица **«пожалуйста»**. Более того, она еще и самая универсальная и многозначная: в формальной обстановке частица **“пожалуйста”** употребляется для соблюдения этикетных норм, и может иметь широкий диапазон значений – от усиления до категоричности.

17. Распространенность императива является специфической особенностью именно русского языка, русской лингвокультуры. Именно этим обусловлено большое разнообразие средств для выражения просьбы с помощью императива в русском языке: Нами, в частности, были выделены частицы **“а”, “-ка”, “только”, “ну”, “да”, “давай”, “ладно”, “же”, “-то”**. В непринужденной обстановке распространены императивные конструкции с частицами волеизъявления, смягчающими императив. Значения частиц варьируются в семантико-стилистическом отношении.

18. Перформативные просьбы, представляющие собой просьбу «в чистом» виде, преимущественно встречаются в официальном дискурсе и приобретают дополнительные значения в недистанцированном общении: усиления, категоричности, требовательности.

19. К числу прямых средств воздействия на адресата нами отнесена группа неимперативных конструкций, синонимичных императивным конструкциям: Неполные ситуативные предложения, представленные объектным компонентом; неполные

ситуативные предложения, вербализованные обстоятельственным компонентом; синтаксический индикатив в форме 2 л. со значением императивности, нечленимые побудительные междометные предложения.

20. Анализ косвенных средств выражения просьбы позволил выявить, что с синтаксической точки зрения самыми распространенными являются вопросительные по форме высказывания. Самой распространенной конструкцией среди вопросительно-побудительных предложений является индикатив казулируемого действия в вопросительной форме, реализуемый в непринужденной обстановке. Отрицательная форма глагола усиливает ненавязчивость конструкции и с вежливым «Вы» может реализоваться среди незнакомых собеседников (стереотипные диалоги в городе). Косвенная просьба выражается также следующими конструкциями: конструкцией с предикативным наречием «можно», модальным глаголом «мочь» в утвердительной форме (в том числе и с отрицанием), вопросом о наличии/отсутствии у адресата объекта просьбы, вопросительной конструкцией «нельзя ли...?», вопросительными предложениями, осложненными вводными компонентами.

21. Косвенное побуждение передается также повествовательными предложениями, реализуемыми с помощью следующих конструкций: высказываниями, информирующими о чем-то, либо констатирующими определенные факты, просьбами с предикативными наречиями «надо...», «нужно», конструкциями с лексемой «хочу», сложноподчиненными предложениями с придаточной частью условной, предложениями со значением желательности, предложениями с глаголом в форме сослагательного наклонения, а также в форме синтаксического индикатива.

22. Косвенное воздействие на адресата осуществляется также с помощью императивных по форме предложений – просьб-напоминаний («не забудь/забудьте...»).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Используемые сокращения:

ВЯ – Вопросы языкознания. М.: Наука;

НЗЛ – Новое в зарубежной лингвистике. М.: Наука;

РЯвШ – Русский язык в школе. М.;

СЛЯ – Известия АН СССР. Серия литературы и языка. М;

РЯЗР – Русский язык за рубежом, М.

1. Агаркова О.А., Пахомова А.П. Прагматические аспекты реализации категории вежливости в информационном письме// Вестник Оренбургского государственного университета. Вып. № 11 (172), 2014. – С.78-82.
2. Адамова С.В. Практикум по культуре русской речи. – Ереван: Асогик, 2007. – 106с.
3. Акишина А.А., Камогава К.К. Сопоставительный анализ русского и японского речевого этикета и методика преподавания русского языка иностранцам// Лингвострановедческий аспект преподавания русского языка иностранцам. – М.: Изд.-во Московского университета, 1974. – С.9-24.
4. Акишина А.А., Формановская Н.И. Этикет русского письма. – М.: Русский язык, 1981. – 200с.
5. Акишина А.А., Формановская Н.И. Русский речевой этикет. Учеб. пособие для студентов-иностранцев. Изд. 3-е. – М.: Русский язык, 1982. – 181с.
6. Акопян К.С. Семантика, синтаксис и прагматика русских логико-модальных частиц (на материале *только* и *даже*). Дис. Ереван, 2005. – 197с.
7. Алефиренко Н.Ф., Голованева М.А., Озерова Е.Г., Чумак-Жуль И.И. Текст и дискурс.– М.: Флинта: Наука, 2012. – 231с.
8. Антонова Е.С., Воителева Т.М. Русский язык и культура речи: учебник для студ. сред, проф. учеб. зав. – 5-е изд., стер. – М.: Академия, 2006. – 320 с.
9. Апресян Ю.Д. Избранные труды. Лексическая семантика: синонимические средства языка. Т.1. М.: Языки русской культуры, 1995. – 472с.

10. Арутюнова Н.Д. Понятие пресуппозиции в лингвистике// Известия АН СССР. СЛЯ. Т.32. Вып. 1. – М.: 1973. – С.84-89.
11. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата// Известия АН СССР. СЛЯ. Том 40, №4, 1981. – С.356-367.
12. Арутюнова Н.Д. Лингвистические проблемы референции// НЗЛ. Вып.13. – М.: Радуга, 1982. – С.5-40.
13. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988.– 341с.
14. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. – 2-е изд. – М.: «Языки русской культуры», 1999. – 896с.
15. Арутюнова Н.Д., Падучева Е.В. Истоки, проблемы и категории прагматики (вст. статья)// НЗЛ: Вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С.3-42.
16. Ахманова О.С., Магидова И.М. Прагматическая лингвистика, прагмалингвистика и лингвистическая прагматика// ВЯ, №3. – М.: Наука, 1978. – С.43-48.
17. Бабайцева В.В., Николина Н.А., Чеснокова Л.Д. и др. Современный русский язык. Теория. Анализ языковых единиц: учебник для студ. высш. учеб. заведений. Ч.2. Морфология. Синтаксис. – 3-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – 624с.
18. Балли Ш. Общая лингвистика и вопросы французского языка. – М.: Изд.-во Иностранной литературы, 1955. – 416с.
19. Баранов Н.А. Аргументация как языковой и когнитивный феномен// Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М.: Наука, 1990. – С.40-53.
20. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979. – 424с.
21. Беллерт М. Об одном условии связности текста // НЗЛ. Вып. VIII. – М.: Прогресс, 1978. – С.172-207.
22. Белошاپкова В.А., Саранцацрал Ц. Выражение побуждения к совместному действию в русском языке // РЯЗР, №4, 1994. – С.55-59.
23. Беляева Е.И. Функционально-семантические поля модальности в английском и русском языках. – Воронеж: Изд.-во Воронежского университета, 1985. – 179с.

24. Беляева Е.И. Модальность в различных типах речевых актов// Филологические науки, № 3 (159). – М.: Высшая школа, 1987. – С. 64-69.
25. Белянин В.П. Психоллингвистика. – 4-е изд.– М.: Флинта: МПСИ, 2007. – 232с.
26. Бенвенист Э. Общая лингвистика. – М.: Прогресс, 1974. – 448с.
27. Боженкова Р.К., Боженкова Н.А., Шаклеин В.М. Русский язык и культура речи. – М.: Флинта, Наука, 2011. – 608с.
28. Бойчук Е.В. Прагматические принципы в организации просьбы в русском и французском языках// Вестник башкирского университета. Вып. № 3. Том 18. – 2013. – С.784-788.
29. Бойчук Е.В., Чаплыгина И.Д. Языковые средства выражения семантики просьбы в русском и французском языках. КамГУ им. Витуса Беринга. – Петропавловск-Камчатский: КамГУ им. Витуса Беринга, 2013. – 182с.
30. Бондарко А.В., Буланин Л.Л. Русский глагол.– Ленинград: Просвещение (ленинградское отделение), 1967. – 192с.
31. Брутян Г.А. Аргументация. – Ереван: Изд.-во АН Арм ССР, 1984. – 105с.
32. Брутян Г.А. Логическое в зеркале филологического. – Ереван: Изд.-во «Гитутюн», 2007. – 348с.
33. Брутян Л.Г. Лингвистический анализ языковых выражений конъюнкции. – Ереван: Изд.-во Ереван. ун-та, 1983. – 176с.
34. Брутян Л.Г. Анализ языковых выражений импликации. – Ереван: АОУ, 1992. – 379с.
35. Брутян Л.Г. Язык и гендер. – Ереван: Международная академия философии, 2008. – 150с.
36. Брутян Л.Г. Беседы о межкультурной коммуникации. – Ереван: Изд.-во Эдит Принт, 2014. – 400с.
37. Брутян Л.Г. Русская идентичность сквозь призму языка// Языковая политика и вопросы гуманитарного образования: материалы. междунар. науч.-практ. конф. Пенза: Изд.-во ПГУ, 2016. – С.3-7.
38. Булыгина Т.В. О границах и содержании прагматики // Известия АН СССР, СЛЯ. Т.40. N4. – М.: 1981. – С.333-342.

39. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Диалогические функции некоторых типов вопросительных предложений // Известия АН СССР, СЛЯ. Т. 41, вып.4. – 1982. – С.314-326.
40. Валгина Н.С., Розенталь Д.Э. и др. Современный русский язык. – М.: Высшая школа, 1987. – 480с.
41. Валгина Н.С. Современный русский язык: Синтаксис: Учеб.- 4-е изд. – М.: Высш. Шк., 2003. – 416с.
42. Ван Дейк Т. Вопросы прагматики текста // НЗЛ. Вып. VIII. – М.: Прогресс, 1978. – С.259-336.
43. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. – Благовещенск.: БГК им. И.А.Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 308с.
44. Васильева А.Н. Глагол в разговорной речи (императив)// РЯЗР, 1969, № 1 (9). Изд.-во Московского университета . – С.39-45.
45. Вахтель М. Неизвестное немецкое письмо Вяч. Иванова: штрихи к портрету русского мыслителя в Европе //Вячеслав Иванов. Исследования и материалы. Вып. 1. Отв. ред. К.Ю. Лаппо-Данилевский, А.Б. Шишкин. – СПб.: Пушкинский дом, 2010. – С.462-468.
46. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: учеб. пособие для вузов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 544с.
47. Вежбицка А. Речевые акты // НЗЛ, вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С.251-275.
48. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М.: Русские словари, 1996. – 416 с.
49. Вендлер З. Иллокутивное самоубийство// НЗЛ. Вып. 16. – М.: 1985. – С.217-237.
50. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. 4-е изд. – М.: Рус. яз., 1990. – 246с.
51. Виноградов В.В. Русский язык (грамматическое учение о слове). – Ленинград: Гос. учеб.-педаг. Изд.-во мин.-ва просвещения РСФСР, 1947. – 784с.
52. Винокур Г.О. Проблема культуры речи// Язык. Культура. Гуманитарное знание. Научное наследие Г.О. Винокура и современность. – М.: «Научный мир», 1999. – С.427-443.
53. Витгенштейн Л. Философские исследования// Языки как образ мира. – М.: ООО «Изд.-во АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2003. – С.220-546.

54. Володин В.Т. Условно-желательное (гипотетическое) наклонение в современном русском языке. Куйбышев: М-во просвещения РСФСР. Куйбышевский гос. пед. ин-т им. В. В. Куйбышева, 1961. – 64с.
55. Воробьев В.В. Лингвокультурология: Монография. – М.: РУДН, 2008. – 336с.
56. Ворожцова И.Б. Деятельность как технология в образовательном процессе (на материале обучения речевой коммуникации). – Ижевск: Удмуртский государственный университет, 2007. – 171с.
57. Гвоздев А.Н. Современный русский литературный язык. Ч. II. Синтаксис. – М.: Гос. учебно-педагогич. изд.-во мин.-ва просвещения РСФСР, 1958. – 302с.
58. Глазкова С.Н. Модальность в русской языковой картине мира// Концепт. N 7. – 2012. – С.31-35.
59. Гольдин В.Е. Речь и этикет. – М.: Просвещение, 1983. – 109с.
60. Гордон Д., Лакофф. Дж. Постулаты речевого общения// НЗЛ, вып. 16.– М.: Прогресс, 1985. – С.276–302.
61. Грайс Г.П. Логика и речевое общение// НЗЛ. Вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С.217-237.
62. Гришаева Л.И., Цурикова Л.В. Введение в теорию межкультурной коммуникации: учеб. пособие для студ. лингв. фак. высш. учеб. заведений. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Изд.-ий центр “Академия”, 2008. – 352с.
63. Гумбольдт В. Избранные труды по языкознанию [пер. с немецкого языка под ред. и с предисловием Г. В. Рамишвили]. – М.: Прогресс, 1984. – 400 с.
64. Гуревич В.В. Модальность, истинностное значение, референция // ВЯ. N6.– М: Наука, 1989. – С.95-101.
65. Демьянков В.З. «Теория речевых актов» в контексте современной зарубежной лингвистической литературы (обзор направлений) // НЗЛ. Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С.223-234.
66. Долинин К.А. Имплицитное содержание высказывания // ВЯ, N 6. – М.: Наука, 1983. – С.37-47.

67. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344с.
68. Жеребков В.А. Коммуникативная модель как комплексный метазнак // ВЯ, 6. – М.: Наука, 1986. – С.63-69.
69. Зализняк А. А., Левонтина И.Б. Отражение «национального характера» в лексике русского языка // Зализняк А.А., Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Ключевые идеи русской языковой картины мира: Сб. статей. – М.: Языки славянской культуры, 2005.– С.307-335.
70. Зализняк А.А. Заметки о словах: общение, отношение, просьба, чувства, эмоции// Зализняк А.А., Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Ключевые идеи русской языковой картины мира. Сб. статей. – М.: Языки славянской культуры, 2005. – С.280-288.
71. Звегинцев В.А. Предложение и его отношение к языку и речи. – М.: Издательство Московского университета, 1976. – 131с.
72. Земская Е.А. Язык как деятельность: Морфема. Слово. Речь. – М.: Языки славянской культуры, 2004. – 688 с.
73. Земская Е.А. Русская разговорная речь. Лингвистический анализ и проблемы обучения. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 240с.
74. Зернецкий П.В. Единицы речевой деятельности в диалогическом дискурсе// Языковое общение. Единицы и регулятивы, межвуз. сб. науч. трудов. – Калинин: КГУ, 1987. – С.89-95.
75. Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М.: Московский психолого-социальный институт. Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с.
76. Золотова Г. А. Коммуникативные аспекты русского синтаксиса. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 368 с.
77. Золотова Г.А., Онипенко Н.К., Сидорова М.Ю. Коммуникативная грамматика русского языка. – М., Росс. Акад. Наук, 2004. – 544с.
78. Иванова Е.А. Русский язык и культура речи. – Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (технический университет). – М., 2003. – 84 с.
79. Иванова Е.А. Специфика выражения отказа в английской и русской коммуникативных культурах// Коммуникация в поликодовом пространстве: лингво-культурологические,

дидактические, ценностные аспекты: мат. междунар. научной конференции. – СПб: Изд.-во Политехн. ун-та, 2015. – С.90-98.

80. Исаченко А.В. К вопросу об императиве в русском языке// РЯвШ. №6. – М.: Учпедгиз, 1957. – 7-14.

81. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью». – 2-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 224с.

82. Кара-Мурза С.Г. Власть манипуляции. Изд. 2-е. – М.: Академический Проект, 2009. – 380с.

83. Карасик В.И. Признак этикета в значении слова// Фил. науки. – № 1. – М.: Высшая школа, 1991. – С.54-64.

84. Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333с.

85. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – Изд.-во 7-е. – М.: Изд.-во ЛКИ, 2010. – 264 с.

86. Касевич В.Б. Элементы общей лингвистики. – М.: Наука, 1977. – 177с.

87. Кашкин В.Б. Основы теории коммуникации. – М.: АСТ: Восток-Запад, 2007. – 256с.

88. Кифер Ф. О пресуппозициях// НЗЛ. Вып. VIII. – М.: Прогресс, 1978 – С.337-369.

89. Кифер Ф. О роли прагматики в лингвистическом описании// НЗЛ. Вып.16. – М.: Прогресс, 1985. – С.333-348.

90. Кларк Г.Г., Карлсон Т.Б. Слушающие и речевой акт// НЗЛ. Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С. 270-321.

91. Кобозева И.М. Теория речевых актов как один из вариантов теории речевой деятельности // НЗЛ. Вып. XVII. – М.: Прогресс, 1986. – С.7-21.

92. Колесникова Н.И. От конспекта к диссертации: учеб. пособие по развитию навыков письменной речи. – 6-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 288с.

93. Колшанский Г.В. Соотношение субъективных и объективных факторов в языке. – М.: Наука, 1975. – 232с.

94. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка. – М.: Наука, 1984. – 173с.

95. Колшанский Г.В. Объективная картина мира в познании и языке. – М.: Наука, 1990. – 108с.
96. Комина Н.А. Оппозитивный неоднородный блок реплик в диалоге// Языковое общение: Единицы и регулятивы. Межвуз. сб. научн. трудов. Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1987. – С. 120-125.
97. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты //ИЗЛ. Вып. 16.– М.: Прогресс, 1985. – С.349 – 383.
98. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: Флинта, 2008. – 176с.
99. Костомаров В.Г., Леонтьев А.А., Шварцкопф Б.С. Теория речевой деятельности и культура речи // Основы теории речевой деятельности. – М.: Наука, 1974. – 300-311с.
100. Кравченко А.В. Язык и восприятие: Когнитивные аспекты языковой категоризации. – Иркутск: ИГУ, 1996. – 160с.
101. Красных В.В. Виртуальная реальность или реальная виртуальность? (Человек. Сознание. Коммуникация). – М.: Диалог-МГУ, 1998. – 352с.
102. Крейдлин Г.Е. Тон – понятие и слово (язык и параязык)// Язык. Культура. Гуманитарное знание. Научное наследие Г. О. Винокура и современность. – М.: Научный мир, 1999. – С.155-161.
103. Кронгауз М.А. Семантика: Учебник для студ. лингв. фак. высш. учеб. заведений. – М.: Изд. центр «Академия», 2005.– 352с.
104. Крылова Э.Б. Роль модальных частиц в формировании семантики императивов в датском языке// Вестник Моск. ун.-та. Сер. 9, № 2. Филология. – 2009. – С. 34-50.
105. Крысин Л.П. Язык в современном обществе. – М.: Просвещение, 1977. – 192с.
106. Крысин Л.П. Социальный компонент в семантике языковых единиц // РЯВШ, № 3. – М.: Просвещение, 1983. – С.78-84.
107. Крысин Л.П. Современный русский язык. Лексическая семантика. Лексикология. Фразеология. Лексикография. – М.: Академия, 2009 – 240с.
108. Кубрякова Е.С., Шахнарович А.М., Сахарный Л.В. Человеческий фактор в языке. Язык и порождение речи. – М.: Наука, 1991. – 240с.

109. Кубрякова Е. С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века [опыт парадигмального анализа]// Актуальные проблемы современной лингвистики: учеб. пособие / сост. Л. Н. Чурилина. – 5-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2010. – С. 46-59.
110. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 315с.
111. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 256с.
112. Ламбарджян С.П. Значения уверенности/неуверенности в разных по целенаправленности типах простого предложения в русском языке. Автореф. канд. дис. – М., 1981. – 38с.
113. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. – М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 512с. – <https://www.e-reading.club/book.php?book=137743>
114. Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Русское «заодно» как выражение жизненной позиции после текста какой-то зазор, если можешь, уточни)// Зализняк А.А., Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Ключевые идеи русской языковой картины мира. Сб. статей. М.: Языки славянской культуры, 2005. – С.345-349.
115. Леонтьев А.А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. – М.: Наука, 1969. – 308с.
116. Леонтьев А.А. Речевая деятельность// Основы теории речевой деятельности. – М.: Наука, 1974. – 368с.
117. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М.: Смысл; Академия, 2008.– 288с.
118. Мандельштам О.Э. О собеседнике// Мандельштам О.Э. Слово и культура: Статьи. – М.: Советский писатель, 1987. – С.48-54.
119. Марковина И.Ю., Сорокин Ю.А. Два способа оптимизации речевого воздействия в межкультурном общении// Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М.: Наука, 1990. – С.53-62.
120. Мартирян Н.И. Вопросо-ответные конструкции в русском художественном тексте. Дис.... Ереван, 2014. – 141с.

121. Мартирян Н.И. Взаимодействие коммуникантов в диалоге// Языковая политика и вопросы гуманитарного образования: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Пенза: Изд.-во ПГУ, 2016. – С.82-84.
122. Маслова В. А. Введение в когнитивную лингвистику: учеб. пособие. – 3-е изд. – М.: Флинта, Наука, 2007. – 296с.
123. Маслова В.А. Лингвокультурология: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2010. – 208с.
124. Матевосян Л.Б. Стационарное предложение: от стандартного к оригинальному. – Москва-Ереван: Институт языкознания РАН, Изд.-во ЕГУ, 2005. – 184с.
125. Матевосян Л.Б. Скрытые смыслы и способы их экспликации// Русский язык на перекрестке эпох: традиции и инновации в русистике. – Ер.: изд.-во РАУ, 2015. – С. 96-100.
126. Милосердова Е.В. Семантика и прагматика модальности (На материале простого предложения современного немецкого языка). – Воронеж: Изд. ВГУ, 1991. – 196с.
127. Мучник И.П. Грамматические категории глагола и имени в современном русском литературном языке. – М.: Наука, 1971. – 298с.
128. Остин Дж.Л. Слово как действие// НЗЛ. Вып. XVII. – М.: Прогресс, 1986. – С. 22-129.
129. Остроушко Н.А. Речевое воздействие как лингвистическая проблема (к понятию языкового манипулирования)// Мир русского слова, N5 (13), 2002. – С.86-91.
130. Падучева Е.В. Презумпции и другие виды неэксплицитной информации в предложении// Научно-техническая информация, серия 2, N11. – Всесоюзный институт научной и технической информации, 1981. – С.23-30.
131. Падучева Е.В. Прагматические аспекты связанности диалога// Известия АН СССР, СЛЯ, Т. 41, вып.4, 1982. – С.305-311.
132. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). – М.: Наука, 1985. – 271с.
133. Петров В.В. Философия, семантика, прагматика (послесловие)// НЗЛ: Вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С.471-476.
134. Плотникова С.Н. Непрямое общение в беседе// Прямая и непрямая коммуникация: Сб. науч. статей. Саратов: Изд.-во ГосУНЦ «Колледж», 2003. –С.263-273.

135. Потапова Т.А. Косвенные высказывания. Вестник тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. Выпуск 3 (71), 2009. – С.167-171.
136. Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения. – Киев: Вища школа, 1986. – 116с.
137. Почепцов Г.Г. Коммуникативные аспекты семантики. – Киев: Вища школа, 1987а. – 131с.
138. Почепцов Г.Г. Слушатель и его роль в актах речевого общения// Языковое общение. Единицы и регулятивы, межвузовский сборник научных трудов. Калинин: КГУ, 1987б. – С.26-39.
139. Прибыток И.И. Структурные и коммуникативные типы безымперативных побудительных предложений в современном английском языке. – Саратов: Приволжск. кн. изд.-во, 1971. – 70с.
140. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. – 3-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 328с.
141. Прохоров Ю.Е. Действительность. Текст. Дискурс. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 224с.
142. Розенталь Д.Э. Практическая стилистика русского языка. – М.: Высшая школа, 1965. – 356с.
143. Русская грамматика I. Том I. Фонетика, фонология, ударение, интонация, словообразование, морфология. – М., 2005. – 784с.
144. Русская грамматика II. Том II. Синтаксис. Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – М.: 2005. – 712с.
145. Русский язык и культура речи: учебник (под ред. В.И. Максимова, А.В. Голубевой). – СПб: Златоуст, 2010. – 384с.
146. Савельева Е. П. Лексико-семантические группы – номинации побудительных речевых интенций// РЯЗР, N 3, 1991. – С. 63-69.
147. Савченко А.Н. Лингвистика речи // ВЯ, N3. – М.: Наука, 1986. – С.62-74.
148. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2010. – 288с.

149. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. – 6-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 320с.
150. Сергиевская Л.А. Модальность сложного предложения с императивной семантикой в современном русском языке // ВЯ, N 3. – М.: Наука, 1995. – С.48-55.
151. Серль Дж., Вандервекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов // НЗЛ. Вып. 18. – М.: Прогресс, 1986. – С. 242-263.
152. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов// НЗЛ. Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С.170-194.
153. Серль Дж.Р. Косвенные речевые акты// НЗЛ. Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С.195-283.
154. Слуницына Н.В. Роль императивных конструкций в текстах детских и подростковых журналов// Языковая политика и вопросы гуманитарного образования: мат. междунар. науч.-практ. конф. – Пенза: Изд.-во ПГУ, 2016. – С.373-377.
155. Современный русский язык: Ч.1. Лексика и фразеология. Фонетика и орфоэпия. Графика и орфография. Словообразование. Морфология// А.Б. Аникина, Ю.А. Бельчиков и др. Под ред. Д.Э. Розенталя. – М.: Высшая школа, 1979. – 317с.
156. Современный русский язык: Ч.2. Синтаксис/ А.Б. Аникина, Ю.А. Бельчиков и др. Под ред. Д.Э. Розенталя. – М.: Высшая школа, 1979. – 256с.
157. Современный русский язык: Учеб. для филол. спец. ун-тов/ В.А. Белошапкова, Е.А.Брызгунова, Е.А. Земская и др.; под ред. В.А. Белошапковой. – М.: Высш. шк., 1989. – 800с.
158. Соколовская К.А. Прагматическая интерпретация аспектуальной характеристики высказывания // ВЯ, N 5. – М.: Наука, 1993. – С.59-69.
159. Солганик Г.Я. Стилистика текста: учеб. пособие. – М.: Флинта: наука, 2009. – 256с.
160. Солнцев В.М. Язык как системно-структурное образование. Изд. 2-е, доп. – М.: Наука, 1977. – 341с.
161. Старикова Е. Н. Имплицитная предикативность в современном английском языке. – Киев: Вища школа, 1974. – 152с.

162. Старикова Е.Н. Проблемы семантического синтаксиса (На материале англ. языка). – Киев: Вища школа, 1985.
163. Степанов Ю.С. Эмиль Бенвенист и лингвистика на пути преобразований // Э.Бенвенист. Общая лингвистика (вступительная статья). – М.: Прогресс, 1974. – С.5-16.
164. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Учебное издание. – Воронеж: Истоки, 2012. – 178с.
165. Столнейкер Р.С. Прагматика// НЗЛ: Вып. 16. – М.: Прогресс, 1985. – С. 419- 438.
166. Стросон П.Ф. Идентифицирующая референция и истинностное значение/ НЗЛ. Вып.13. – М.: Радуга, 1982. – 109- 133.
167. Стросон П.Ф. О референции. Перевод с английского Л. Б. Лебедевой// НЗЛ. Вып. 13. – М.: Радуга, 1982. – С.55- 86.
168. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция в речевых актах // НЗЛ. Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С.130-150.
169. Тарасов Е.Ф. Методологические основания исследования (речевого) общения (введение)// Речевое общение: Проблемы и перспективы. Сборник научно-аналитических обзоров. – М.: Изд.-во наук СССР, 1983.– С.5-15.
170. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие как проблема речевого общения (введение)// Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М.: Наука, 1990. – С.3-14.
171. Тер-Аракелян Р.А. Прагматические аспекты высказывания// Актуальные проблемы русского языкознания. – Ереван: изд.-во ЕГУ, 2004. – С. 33-43.
172. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. 3-е изд. – М.: Изд.-во МГУ, 2008. – 352с.
173. Трошина Н.Н. Стилистические параметры текстов массовой коммуникации и реализации коммуникативной стратегии субъекта речевого воздействия// Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М.: Наука, 1990. – С.62-69.
174. Труфанова И.В. Косвенные побуждения и категория вежливости// Речевое общение: Теоретические и прикладные аспекты речевого общения. – Красноярск: КрасГУ, 2006. Вып. 5-6 (13-14). – С.150-155.

175. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения// ВЯ, 6. – М.: Наука, 1991. – С. 46-50.
176. Формановская Н.И., Акишина А.А. Русский речевой этикет в лексикографическом аспекте// Словари и лингвострановедение (под ред. Верещагина Е.М.). – М.: Русский язык, 1982. – С. 21-27.
177. Формановская Н.И. Способы выражения просьбы в русском языке (прагматический подход) // РЯЗР. №6, 1984. – С.67-72.
178. Формановская Н.И. О смысловой объемности текста с коммуникативно-прагматической точки зрения // РЯЗР, N 5, 1988. С.44-49.
179. Формановская Н.И. Вы сказали: «Здравствуйте!», или Что такое речевой этикет в нашем общении. – М.: Знание, 1989. – 158с.
180. Формановская Н.И. Русский речевой этикет: нормативный социокультурный аспект. – М.: Русский язык, 2002. – 161с.
181. Формановская Н.И. Культура общения и речевой этикет. – М.: изд.-во ИКАР, 2005. – 250с.
182. Хоанг Фэ. Семантика высказывания. Перевод с англ. М. А. Дмитриховской// НЗЛ: Вып.16. – М.: Прогресс, 1985. – С.399-405.
183. Храковский В.С., Володин А.П. Семантика и типология императива. Русский императив. – Ленинград: Наука (Ленинградское отделение), 1986. – 272с.
184. Хруненкова А.В. Интолерантное речевое общение: выражение просьбы// Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Выпуск №102, 2009. – С.309-315.
185. Чаплыгина И.Д. Семантика и структура Ты-категории как показателя антропоцентрической природы языка// Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. N1, 2003. – С.16-25.
186. Шамьенова Г.Р. Принцип вежливости как особая коммуникативно-прагматическая категория в русском речевом общении. Дис... канд. филол. наук. – Саратов, 2000. – 189с.
187. Шахнарович А. М., Голод В. И. Когнитивные и коммуникативные аспекты речевой деятельности// ВЯ, N2. – М.: Наука, 1986.– С.52-56.

188. Швейцер А.Д., Никольский Л.Б. Введение в социолингвистику: для институтов и факультетов иностранных языков. – М.: Высшая школа, 1978. – 214с.
189. Шевченко И.С. Дискурс как когнитивно-коммуникативный феномен: единицы и категории // Лингвистические исследования.– ЕГУ.– Ер.: Лимуш, 2015.– С.146–159.
190. Шулежкова С.Г. История лингвистических учений: учеб. пособие. – 4-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 408с.
191. Արրահաւիյան Ս.Գ. Հայոց լեզու. Շարահյուսութիւն. Բուհական ձեռնարկ. – Ե.: Լոյս, 2012. – 287с.
192. Առաքելյան Վ.Դ. Հայերենի շարահյուսութիւն. Հատոր I. Պարզ նախադասութիւն. – Ե.:Հայկ. ՍՍՍՌԳԱ. հրատ., 1958. – 503с.
193. Alonso P. Semantics. A Discourse Perspective. – Oviedo: Septem Ediciones, 2005. – 177p.
194. Brown P., Stephen C. Levinson. Politeness: Some Universals in Language Usage. Studies in Interactional Sociolinguistics 4. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345p.
195. Croft W. and Alan Cruse D. Cognitive Linguistics. – New York: Cambridge University Press, 2004. – 356p.
196. Frans H. Van Eemeren, Rob Grootendorst. Speech acts in argumentative discussions: a theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion/ Frans H. van Eemeren, Rob Grootendors; [transl. from Dutch]. –Dordrecht [etc.]: Foris publications. – (Pragmatics and discourse analysis), 1984. – 215p.
197. Goffman E. Interactional Ritual: Essay on Face-to-Face Behavior. – Garden City, New York: Anchor Books, 1967. – 270p.
198. Leech G.N. Principles of Pragmatics, London: Longman, 1983. 250p. Leech, Geoffrey N.: Principles of pragmatics /Geoffrey N. Leech. London; New York: Longman, 1983. xii, 250 p.
199. Levinson S.C. Pragmatics. – Cambridge, Campridge University Press, 1983. – xvi, 420p.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СЛОВАРЕЙ

200. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. – М.: «Советская энциклопедия», 1966. – 608с.

201. Большой толковый словарь русских глаголов под ред. проф. Л.Г. Бабенко. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2007. – 576с.
202. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. Т.3. – 4-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз. – Медиа, 2007. – 555 [3] с.
203. Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник// под ред. Л.Ю.Иванова, А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева и др. 2-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 840с.
204. Матвеева Т.В. Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика. – М.: Флинта; Наука, 2003. – 432с.
205. Русский семантический словарь. Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений/ РАН. Ин-т рус. яз./ Под общей ред. Н.Ю. Шведовой. Том III. – М.: «Азбуковник», 2003. – 720с.
206. Русский семантический словарь. Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений// РАН. Ин-т рус. Яз.; под общей ред. Н.Ю. Шведовой. Том IV. – М.: «Азбуковник», 2007. – 952с.
207. Социологический словарь: <http://vslozare.ru/slovo/sotziologicheskij-slovar/metakommunikacija/33>.
208. Стилистический энциклопедический словарь русского языка под ред. М.Н. Кожинной. 2-е изд. – М.: Флинта, Наука, 2006. – 696с.
209. Языкознание. Большой энциклопедический словарь под ред. В.Н. Ярцева. 2-е изд. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – 685с.
210. Oxford advanced learner's dictionary. Seventh edition. A.S. Hornby. Oxford: Oxford University press, 2006. – 1780с.

Материалы исследования

1. Антология современной русской прозы и поэзии в 2-х тт. Лед, т. 1, Проза. М.: Союз российских писателей, 2009. – 527с.
2. Гришковец Е. Следы на мне. – М.: Махаон, 2007. – 320с.

3. Гришковец Е. Асфальт. Роман. – М.: Махаон, 2008. – 576с.
4. Гришковец Е. Рубашка: Роман. – М.: Махаон, 2009. – 288с.
5. Дашкова П. В. Место под солнцем: Роман / П. В. Дашкова. – М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2005. – 432с.
6. Дмитриев А. Бухта радости: Роман. – М.: Время, 2008. – 288с.
7. Драматургия второй половины XX века.– М.: Дрофа: Вече, 2002. – 448с.
8. Кантор В.К. Наливное яблоко. Повествования. – М.: Летний сад, 2012. – 430 с.
9. Кожевникова М. Простые вещи: [роман]. – М.: АСТ Москва, 2008. – 284с.
10. Маканин В. Отставший. Повести и рассказы. – М.: Худож. лит., 1988. – 431с.
11. Никулин Ю. Почти серьезно... – М.: Вагриус, 2007. – 640с.
12. Новая драма: [пьесы и статьи]. – СПб: Сеанс; Амфора, 2008. – 511с.
13. Пелевин В. Омон РА. Желтая стрела. – М.: Вагриус, 2003. – 240с.
14. Прилепин З. Грех: Роман в рассказах. – М.: Вагриус, 2008. – 256с.
15. Сатира и юмор первой половины XX века. – М.: Дрофа: Вече, 2002. – 400с.
16. Токарева В. С. Птица счастья: [повести]/. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007. – 349.
17. Толстая Т. Ночь: рассказы. – М.: Эксмо, 2008. –416с.
18. Тэффи. Ностальгия: Рассказы; Воспоминания. – Л.: Худож. лит., 1989. – 448с.
19. Устинова Т.В. Жизнь, по слухам, одна!: Роман. – М.: Эксмо, 2008. – 352с.

Интернет ресурсы

20. Национальный корпус русского языка (<http://www.ruscorpora.ru/>)