

УДК 802.0

ОСОБЕННОСТИ ВЫСКАЗЫВАНИЙ С СЕМАНТИЧЕСКИМ КОМПОНЕНТОМ «ПОБУЖДЕНИЯ» В ОФИЦИАЛЬНОМ РЕГИСТРЕ ОБЩЕНИЯ

Ковалева И.В.

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет», Ростов-на-Дону, Россия (344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162), e-mail: irin_m_16@mail.ru

Данная статья посвящена проблеме особенностей высказываний с семантикой побуждения в официальном регистре общения. Следует отметить, что данная проблема очень актуальна, поскольку роль побудительных высказываний в языке, как средстве общения людей, исключительно велика. Как известно, существует большое количество форм выражения побуждения, выбор которых во многом зависит непосредственно от той ситуации общения, в которой оказывается говорящий. Ситуации официального регистра общения ограничивают выбор языковых средств и сами значения побуждения. В данном регистре происходит строгая селекция языковых средств. Отличительной чертой ситуаций официального регистра общения является использование предельно вежливых форм, употребление императивных форм (при выражении запрета в военном общении). Однако в случае употребления их, например, при дружеском общении, между собеседниками может возникнуть непонимание, это может вызвать насмешку, привести к ссоре.

Ключевые слова: прямой речевой акт, косвенный речевой акт, побуждение, языковые средства, коммуникация.

PECULIARITIES OF EXPRESSIONS WITH SEMANTICS OF INDUCEMENT IN THE OFFICIAL REGISTER OF COMMUNICATION

Kovaleva I.V.

Rostov State University of Civil Engineering, Rostov-on-Don, Russia (344022, Rostov-on-Don, Socialisticheskaya street, 162), e-mail: irin_m_16@mail.ru

The article is devoted to the problem of peculiarities of expression with semantics of inducement in the official register of communication. It should be pointed out that the problem is very urgent as the role of such expression in the language as means of communication is very important. It is known that there are a lot of forms to express inducement the choice of which depends on the situation of communication. The situations of official register of communication are restricted by the choice of language means and the meanings of inducement. Here there is the selection of language means. Distinctive features are extra-polite forms, imperative forms to express ban (military communication). The usage of such forms can cause misunderstanding, mockery and lead to a quarrel.

Key words: Direct speech act, indirect speech act, inducement, language means, communication.

В процессе общения люди не только информируют друг друга о чём-либо, они одновременно оказывают влияние друг на друга. Ещё в 1937 г. Ж. Вандриес в книге «Язык» писал о том, что мы говорим не только для того, «чтобы выразить мысль, но также чтобы подействовать на других» [2]. При этом мы стремимся спровоцировать поведение собеседника в нужном нам направлении, «найти в системе его деятельности слабые точки и воздействовать на них» [2]. Это воздействие может быть как *открытым*, реализуемым путём использования *прямых* речевых актов, так и *скрытым*, осуществляемым с помощью *косвенных* речевых актов. Для того чтобы достичь наибольшего эффекта, нужно правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения.

Актуальность статьи обусловлена потребностью в изучении особенностей средств выражения значения побуждения в различных регистрах общения, в частности официального регистра общения.

Одной из важнейших функций языка выступает регулятивная, предполагающая выражение волеизъявления с целью воздействия на других людей. Данное волеизъявление (или побуждение) оформляется с помощью разнообразных языковых средств, выбор которых во многом зависит от ситуации общения.

Роль побудительных высказываний в языке, как средстве общения людей, исключительно велика. В соответствии с их назначением в речи они могут выражать: приказание или распоряжение, требование, просьбу, совет, увещевание, предложение, приглашение, разрешение, запрещение, предупреждение, предостережение, призыв и т.д. [6].

Как известно, человек, оказываясь в определённой коммуникативной ситуации, общаясь либо с хорошо знакомым, либо с незнакомцем, должен использовать набор языковых средств, соответствующих данной ситуации, т.е. нормам коммуникации, принятым в конкретной лингвокультуре.

При этом очевидно, что императив не является единственным средством выражения побуждения. Говорящий может осуществлять побуждение при помощи самых разнообразных высказываний, не являющихся императивными по форме.

Таким образом, каждый раз говорящему приходится выбирать из многообразных способов выражения побуждения тот, который, как он считает, является наиболее эффективным и адекватным в конкретной коммуникативной ситуации. При этом следует обращать внимание на регистр общения.

Н.Б. Боева отмечает, что *регистр* – это система отбора языковых средств в зависимости от социальной ситуации. Регистр имеет три уровня: неофициальный, официальный и нейтральный. При общении с человеком из одной социальной среды с говорящим и при этом знакомым с ним последний более или менее свободен в выборе языковых средств (неофициальный или нейтральный уровень), при общении с посторонним происходит селекция языковых средств путём переключения на стилистически более официальный регистр, самоограничение языкового репертуара (например, рабочий, общаясь с врачом или судьей, избегает ненормативной лексики, которая обычна для его речевого поведения в общении со «своими») [1].

К официальному регистру общения относятся такие ситуации, как, например, начальник – подчинённый, бизнес-партнёры, учитель – ученик и т.д.

Как показывает анализ фактического материала, формы, выражающие то, или иное значение побуждения в официальном регистре общения, значительно отличаются от тех,

которые могут быть использованы в других регистрах (неофициальном и нейтральном), однако есть и похожие. Например:

- **прямые речевые акты предложения**, которые оформляются с помощью сочетания *let+infinitive*:

Используя данное сочетание, говорящий предполагает, что действие адресата осуществляется в интересах обоих участников коммуникативного акта:

Let us fix the date of the meeting (EFB, 136).

- **косвенные речевые акты просьбы**, выражаемые с помощью модального глагола *can*. Оформление просьбы при помощи модального глагола *can* передаёт, как правило, оттенок учтивости, которая, однако, имеет нейтральный характер:

Can you tell me which department you're in? (Видеокурс. American Business English.)

- **косвенные речевые акты предложения**:

Good morning, Mr. Hartigan. **Sit down, won't you? Smoke? Have a cigarette?** (ABC, 146.)

Однако, как было отмечено, значение побуждения и выражающие его формы в официальном регистре общения значительно отличаются от двух других регистров. Так, в этом регистре используются следующие побудительные речевые акты.

Прямые речевые акты распоряжения, приказа, запрета

В частности, в таких ситуациях общения, как учитель – ученик, для выражения требования первый прибегает к использованию императивных конструкций, которые, по его мнению, могут заставить ученика выполнить определённые действия. Например:

Oh, but **make sure** you give it to me on Monday morning (EFB, 126).

В подобных случаях говорящий (учитель) убеждён в том, что слушающему (ученику), чтобы не столкнуться с возможными трудностями, необходимо поступать так, как ему велели.

Рассматриваемые речевые акты встречаются в основном при военном общении и в таких ситуациях являются эффективным средством побуждения. Распоряжение в подобных случаях, как правило, выражается с помощью императивных конструкций. Следует отметить, что подобного рода значение побуждения едва ли возможно в других регистрах общения. Например:

Right. **Bring him** in here. Where was he? (ABC, 21).

Take him away. Detained on suspicion (ABC, 21).

Косвенные речевые акты следующих типов

- **просьба**, которая может быть выражена следующими способами:

- путём использования не просто вежливых, а особо вежливых (extra-polite) форм побуждения. Так, например, при деловом общении собеседники, обращаясь друг к другу, употребляют следующие конструкции.

If it's not presumptuous, could you tell me what you do? (Видеокурс. American Business English.)

В ситуациях официального регистра общения, например при проведении бизнес-переговоров, заключении важных сделок, оба партнёра заинтересованы в положительном результате. Поэтому, обращаясь друг к другу, они предельно аккуратны в выборе языковых средств. Каждый старается расположить к себе собеседника, использовать в речи такие конструкции, которые могут помочь им достичь желаемого результата, стать источником успешной коммуникации. Как правило, использование вежливых форм является важным ключом к успеху. Особенно важно учитывать это, если мы общаемся с людьми, которые старше нас, чьё положение выше (или может быть выше) нашего. Таким образом, в ситуациях официального регистра общения, если мы хотим оказаться в удобном положении, необходимо использовать такие косвенные формы побуждения, которые считаются не просто вежливыми, а особо вежливыми. Особенно это следует учитывать при деловом общении.

Если говорящий, употребит эти же сочетания в неофициальном регистре, то слова будут звучать неуместно, собеседник может воспринять их как насмешку;

- **просьбы в форме долженствования**. Например:

The person you are to escort is Mary Drower – and I must request you not to leave her (ABC, 133).

- **распоряжения (приказа)**, которые могут быть выражены:

- сочетанием *what I mean* и модальными глаголами. Например:

What I mean is, you **have to be tough** with people you manage, make them respect you (EFB, 111).

Использование данного сочетания встречается при военном общении, как, например, в приведённом примере. Сочетание указывает на тот факт, что говорящий пытается донести до собеседника план действий, которого последнему следует придерживаться, чтобы достичь поставленной цели. Форма выражения распоряжения усиливается за счёт использования модального глагола *have to*;

- конструкцией Complex Object.

Используя данную конструкцию, говорящий эксплицитно выражает не только своё желание, но и указывает на себя, как на источник побуждения. При этом он понимает, что

занимает приоритетную позицию по отношению к слушающему и убеждён в том, что слушающий примет его слова к сведению и выполнит желаемое действие. Приведём пример.

Учитель обращается к ученику, чтобы тот обязательно принёс ему выполненное задание:

I want you to show me your copy-book tomorrow (EFB, 127);

- *косвенные предположения*. Например:

Mais oui. I thought **perhaps you might have noticed** him last night? (ABC, 32).

Разговор происходит между инспектором и свидетелем. Инспектор с целью получения нужной информации о совершенном преступлении обращается к свидетелю. Он полагает, что последний знает что-либо и, возможно, сможет ему помочь. Поэтому он старается быть вежливым, расположить к себе собеседника, ни в коем случае не давить на него, а сделать так, чтобы тот сам осознал важность происшедшего и рассказал инспектору всё, как есть. В данном случае эффективным средством побуждения является косвенное высказывание в форме вопроса, которое помогает отправителю кодировать информацию наиболее имплицитного характера с целью соответствия принципу ненавязывания как неотъемлемой нормы вежливого поведения в британском обществе;

- *косвенные речевые акты убеждения*, которые, как показывает анализ фактического материала, часто встречаются в официальном регистре общения при допросе свидетелей. Например:

Betty Barnard was killed by a homicidal murder. **Only by speaking the exact truth can you help us to get on this track** (ABC, 66).

Инспектор понимает, что свидетель не готов рассказать ему всё, что он знает о преступлении. Поэтому, чтобы дать ему понять, что именно он может помочь в расследовании, инспектор пытается убедить свидетеля, используя следующую тактику. Сначала он рассказывает об ужасном преступлении, затем использует в речи инверсию в сочетании с модальным глаголом *can*, пытаясь убедить собеседника, что от его показаний зависит многое.

Таким образом, на основе анализа фактического материала, мы можем говорить о том, что выражая то или иное значение побуждение к действию, в зависимости от ситуации общения, мы можем употреблять как одинаковые формы выражения побуждения, так и абсолютно разные, как было отмечено ранее.

Ситуации официального регистра общения ограничивают выбор языковых средств и сами значения побуждения. В данном регистре происходит строгая селекция языковых средств. Отличительной чертой ситуаций официального регистра общения является использование предельно вежливых форм. А в случае употребления их, например, при

дружеском общении, между собеседниками может возникнуть непонимание, это может вызвать насмешку. Еще одной важной чертой данного регистра можно считать употребления императивных форм при выражении запрета в военном общении, однако в двух других регистрах данное значение встречается крайне редко. Если при военном общении императивные формы при выражении распоряжения и запрета являются нормой, положительно воздействуют на собеседника, правильно воспринимаются, то в ситуации родители – дети это может привести к ссоре. Ребёнок может вопреки запрету вести себя так, как он хочет. Поэтому использовать такие формы нужно предельно осторожно.

Таким образом, как справедливо отмечает один молодёжный журнал, «наша речь, как одежда и макияж, должна соответствовать ситуации, в которой мы оказываемся, и людям, к которым мы обращаемся» (Штучка, 2001, № 5, с. 46). Из этого следует, что участники коммуникативного акта должны учитывать социальную позицию собеседника, ситуацию, в которой они оказываются, и использовать в своей речи соответствующие речевые средства, чтобы выразить ту или иную мысль. В частности, это касается изменения средств выражения значения побуждения в различных ситуациях общения.

Список литературы

1. Боева Н.Б. Краткий толковый словарь социолингвистических терминов. – М. : Готика, 2004. – 60 с.
2. Вандриес Ж. Язык. Лингвистическое введение в историю. – М. : Соцэкгиз, 1937. – 410 с.
3. Давиденко А.В. English for Business: Dialogues. – М. : Дикта, 2001.
4. Ермолаева М.Е. Английский язык в диалогах : учеб. пособие. – М. : Проспект, 2010.
5. Леонтьев А.А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. – М. : Наука, 1969. – 307 с.
6. Локшина Ф.В. Побудительно-восклицательные предложения в современном английском языке // Английская филология. – 1965. – С. 146-160.
7. Christie A. The ABC Murders. – London, 1990.

Рецензенты

Брусенская Л.А., заведующая кафедрой теоретической и прикладной коммуникативистики Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», г. Ростов-на-Дону.
Куликова Э.Г., профессор кафедры теоретической и прикладной коммуникативистики Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», г. Ростов-на-Дону.