

## К ВОПРОСУ О СРЕДСТВАХ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ СЕМАНТИКИ ПОБУЖДЕНИЯ В НЕЙТРАЛЬНОМ РЕГИСТРЕ КОММУНИКАЦИИ

Калашникова А.А., Ковалева И.В.

*ГОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет», Ростов-на-Дону, Россия (344000, Ростов-на-Дону, Журавлева, 33), e-mail: kalashnikoffanna@gmail.com*

Данная статья посвящена проблеме особенностей высказываний с семантикой побуждения в нейтральном регистре общения. Следует отметить, что данная проблема весьма актуальна, поскольку роль побудительных высказываний в языке как средстве общения людей исключительно велика. Существует большое количество форм выражения побуждения, выбор которых во многом зависит непосредственно от той ситуации общения, в которой оказывается говорящий. Ситуации нейтрального регистра общения мало ограничены в выборе языковых средств и самих значений побуждения. Императив – это не единственное средство выражения побуждения. Говорящий может осуществлять побуждение при помощи самых разнообразных высказываний, не являющихся императивными по форме. Адекватный выбор формы побуждения зависит от того, в какой ситуации оказывается человек. Ситуация общения имеет ограничивающую функцию не только в официальном, но и в нейтральном регистре общения.

Ключевые слова: речевой акт (прямой, косвенный), побуждение, прямые речевые акты предложения, косвенные речевые акты просьбы, косвенные речевые акты предложения, косвенные предположения, косвенные речевые акты убеждения, языковые средства, коммуникация.

## TO THE QUESTION OF THE MEANS OF INDUCEMENT SEMANTICS EXPRESSION IN THE NEUTRAL REGISTER OF COMMUNICATION

Kalashnikova A.A., Kovaleva I.V.

*Rostov State Civil Engineering University, Rostov-on-Don, Russia (344000, Rostov-on-Don, Zhuravleva, 33) e-mail: kalashnikoffanna@gmail.com*

The article is devoted to the problem of peculiarities of expression with semantics of inducement in the neutral 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 neutral register of communication are not heavily restricted by the choice of language means and the meanings of inducement. Imperative is not the only way to express inducement. Speaker can realize inducement through great variety of statements that are not imperative in their form. Adequate choice of the inducement form depends on the situation which communicant is turned in. Communicative situation has limiting function not only in the official but also in the neutral register of communication.

Keywords: speech act (direct, indirect), inducement, direct speech act of suggestion, indirect speech act of request, indirect speech act of supposition, indirect speech act of persuasion, language means, communication.

Современная лингвистика продолжает развиваться в антропологическом ключе. Изучая различные коммуникативные ситуации, стратегии и приемы, лингвистическая наука выявляет новые закономерности межлического общения на различных уровнях.

Этим обусловлен междисциплинарный характер текущей филологической ситуации: в рамках решения одной задачи исследователь может прибегнуть к инструментарию когнитивной лингвистики и психолингвистики, методам общего и сравнительного языкознания и т.д.

Человек, оказываясь в определённой коммуникативной ситуации, должен использовать набор языковых средств, соответствующих данной ситуации, т.е. нормам

коммуникации, принятым в конкретной лингвокультуре. Учитывая тот факт, что в любом случае, основной интенцией коммуниканта является достижение необходимого ему результата, стратегия побуждения является одной из доминирующих. Побуждая кого-либо к чему-либо возможно получить нужный результат и, таким образом, реализовать основную коммуникативную цель.

Адекватный выбор механизма побуждения – один из важнейших вопросов современной антропологической лингвистики. Д. Браун в «The Da Vinci Code» пишет: «Symbols carry different meanings in different settings». Это можно сказать и о предложениях с семантикой побуждения. 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 очевидно, что императив – это не единственное средство выражения побуждения. Говорящий может осуществлять побуждение при помощи самых разнообразных высказываний, не являющихся императивными по форме. Выбор формы побуждения зависит от того, в какой ситуации оказывается человек, с кем он общается. Ситуация общения имеет ограничивающую функцию, «предопределяя выбор языковых средств» [5: 11].

Побудительные высказывания в британской лингвокультуре характеризуются коммуникативной неимпозитивностью, под которой понимается недопустимость оказания прямого воздействия на адресата, соблюдение его коммуникативной неприкосновенности. Данная импозитивность формируется в результате использования стратегий негативной вежливости, нацеленных на социальное дистанцирование, на соблюдение интерперсональных границ между собеседниками, на уважение личной автономии окружающих, на смягчение воздействия на адресата.

Эта особенность характерна, прежде всего, для выражения просьбы, приглашения, совета, предложения, т.е. во всех тех ситуациях, где затрагиваются интересы адресата, и есть угроза вторжения в зону его личной автономии. Например, **Could you spell your name?**

Ситуации нейтрального регистра общения, к которым относится общение между незнакомыми людьми (например, продавец–покупатель, официант–посетитель, парикмахер–клиент, и т.д.), характеризуются более или менее свободным выбором языковых средств. Для ситуаций данного регистра общения характерны следующие значения побуждения:

1) Прямые побудительные речевые акты следующих типов:

- распоряжения, которое смягчается за счёт употребления маркера вежливости *please*.

Следует отметить, что данное значение побуждения встречается в нейтральном регистре общения довольно редко, лишь в определённых ситуациях. Распоряжение без слова *please*

употребляется в ситуациях нейтрального общения крайне редко, в основном в общении врача и пациента. Распоряжение в нейтральном регистре общения может быть представлено с помощью конструкции «*let+infinitive*». Например, We have now landed. **Please, remain seated** until the aircraft has come to a complete stop.

- выражения совета; англичане стараются употреблять прямые речевые акты довольно редко. Очевидно, что использование императивных конструкций в речи говорящих часто ассоциируется с распоряжением, волеизъявлением, приказом. Однако в нейтральном регистре общения императивные конструкции употребляются при выражении совета. Например, **Catch** the Metropolitan to Liverpool Street and then **change** to the Central line. **Follow** those signs. You can't go wrong.

2) Косвенные побудительные речевые акты следующих типов:

- просьбы, которая может быть выражена разными способами (при участии перформативных глаголов, которые служат прямым эксплицитным способом побуждения (Before take off **we kindly ask you to read the instructions** that you will find in the seat pockets in front of you); с помощью сочетаний *would you mind, do you mind* (**Do you mind** if I borrow your pen for a second?); с помощью устойчивого вводного сочетания *I wonder* (**I wonder** whether you could change a pound); путём использования модального глагола *can* в формах *can/could* (**Can you tell** me the best way to get to Bond Street, please?); с использованием высказываний, представленных существительными, причем использование вместо императива слов других частей речи выполняет функцию смягчения побуждения, помогает расположить к себе собеседника (**Apple pie and custard, please**)).

Подобные высказывания, выражающие просьбу-побуждение, часто встречаются при выражении просьбы в нейтральном регистре общения как путём использования сложных предложений в форме общего вопроса, так и путём использования высказываний с указанием на необходимость совершения действия. Адресант не указывает на действия, которые должен выполнить адресат, а использует в речи неимперативные конструкции, воздействуя на чувства собеседника.

Таким образом, зачастую источник побуждения не выражен эксплицитно. Конструкции такого рода (*It is necessary, it is important, it is essential*) являются объективными средствами выражения побуждения и помогают говорящему подчеркнуть необходимость, важность, значимость выполнения желаемого действия (It is very important. I really need my car tonight. How soon can you come?)

- совета, который выражается не только путём использования перформативных глаголов: *recommend, advise* и др. (I also **recommend you to take** some vitamins for a fortnight), но и с помощью модальных глаголов *should, have to*, которые широко распространены в

ситуациях нейтрального регистра общения (You **should take** aspirin three times a day after a meal), а также иногда глагола *must*.

Так, например, адресант обращается к адресату и использует в речи модальный глагол *should* с целью убедить собеседника в необходимости следовать его советам, чтобы избежать непредвиденных последствий. Коммуникант объясняет, какие действия необходимо выполнить, чтобы быстрее добиться предполагаемого результата, при этом употребляя в речи модальные глаголы *should* и *have to*.

Кроме того, совет может выражаться путём использования сочетания *would you like + Infinitive*. Сочетание *would you like* является широко употребляемой в ситуации рекомендации. Например, **Would you like to see it this afternoon?**

Высказывания с сочетанием *would you like* являются эффективным средством оформления предложения и позволяют отправителю сообщения кодировать информацию с целью соответствия принципу ненавязывания как неотъемлемой нормы вежливого поведения в британском обществе.

Также совет вполне адекватно репрезентируется с помощью сочетания *Why not (Why not have a Ruben sandwich instead?)*.

Помимо этого, при выражении совета возможно использовать модальные глаголы *can* и *may*. Зачиная фразу вводной конструкцией *I think*, коммуникант затем выражает предложение, употребляя модальный глагол *can* в сочетании с личным местоимением (**I think we can reach** an agreement on a discount of 2.5 per cent plus an extended warranty period of eighteen months).

- предупреждения, которое зачастую выражается с помощью форм сослагательного наклонения. Адресант указывает, что осуществление поставленных слушающим планов потребует определённых усилий. Желаемое действие соответствует интересам говорящего, поэтому он вправе решать, как поступать. Говорящий может только лишь сделать тонкий намёк собеседнику, предупредить его. Подобная речевая тактика достигается путем использования в речи придаточного предложения условия в сочетании с модальным глаголом *might +be* (That **might be** acceptable but only **on condition that you agree to** an extra 5 per cent discount);

- предположения; в данном виде побудительных высказываний часто используются перформативные глаголы *hope* и *expect* (By the way, **I hope you don't mind** me calling you Tom?). Трансляция вежливого отношения от говорящего к слушающему может осуществляться полярным методом, заключающимся на централизации внимания на чувствах отправителя сообщения.

Ярким примером воплощения такого подхода на лексематическом уровне английского языка является употребление глагола *to hope*, который позволяет говорящему выразить субъективную заботу о собеседнике. Использование глагола *to hope* предполагает наличие в британском обществе норм вежливости и подразумевает невмешательство в деятельность другого человека, так называемый «коммуникативный нейтралитет» [1: 11].

Адресант, с целью создания дружеской обстановки, чтобы расположить к себе собеседника, использует в своей речи форму побуждения предположения. Он понимает, что ещё ничего не знает о своём собеседнике, поэтому обращается к нему осторожно.

- запроса (о мнении собеседника). Например, двое, недавно встретившихся, мало знающих друг друга студента обращаются друг к другу: **Don't you think** it would be better if Tom called us by our first names?

- пожелания, начинающиеся с сочетания *I would like*. Например: **I would like your address** in this country, please.

- разрешения (при участии глагола *allow*). Например, продавец разговаривает с покупателем: No, I am afraid that's out of the question. We're already offering as low price as we can. But if you like, we could, in addition to the free delivery, **allow you an extra 1.5 per cent** but that is as far as we can go.

- убеждения, имеющие форму речевых актов констативов, выраженных повествовательными предложениями с придаточными условия. Констативы – это речевые акты, коммуникативно-интенциональное содержание которых заключается в утверждении.

Например: So, **if you purchase** a second machine from us then **we'll pay** for a delivery.

Так, покупатели реагируют на различные акции, специальные предложения. Поэтому чтобы убедить собеседника, что его выбор действительно стоящий, специалисты стараются как можно чаще употреблять условные предложения, которые подразумевают выгодные предложения, тем самым воздействуя на собеседника и провоцируя его на выгодную покупку. На подобном механизме построены многие маркетинговые стратегии, используемые в современных медиа.

Таким образом, мы видим, что для ситуаций нейтрального регистра общения характерны различные формы выражения побуждения. Говорящий здесь более или менее свободен в выборе языковых средств.

Однако предпочтение отдается косвенным формам. Императивные предложения употребляются довольно редко, в большинстве случаев при выражении совета, просьбы. В основном все характерные значения побуждения представлены косвенными формами.

Косвенные речевые акты побуждения являются наиболее яркой и наглядной иллюстрацией скрытого воздействия на коммуниканта с целью достижения акционального,

ментального или эмоционального перлокутивного эффекта. Использование косвенных форм выражения значения побуждения показывает вежливое отношение к собеседнику, его заинтересованность в получении положительного ответа.

Как отмечает Е.А. Земская, «именно вежливость управляет речевым поведением людей, диктуя одно употребление и запрещая другое, вполне разрешаемое правилами грамматики и лексики» [2: 276].

Однако если говорить о других регистрах общения (неофициальном и официальном), то по сравнению с нейтральным, здесь можно заметить и сходные, и отличительные черты.

### Список литературы

1. Гришечко Е.Г. Средства реализации коммуникативной стратегии вежливости в современном английском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Ростов н/Д., 2011.
2. Земская Е.А. Категория вежливости: общие вопросы – национально-культурная специфика русского языка // *Zeitschrift für Slavische Philologie*. Band LYI, Heidelberg 1997.
3. Ковалева И.В., Калашникова А.А. Регистровая детерминированность выражения побуждения: неофициальный регистр // *Вестник Московского государственного университета культуры и искусств*. 2014. № 6.
4. Ковалева И.В. О семантических особенностях императивных высказываний в современном английском языке // *Вестник Московского государственного университета культуры и искусств*. 2014. № 4 (60).
5. Степанова О.М. Особенности отражения симпатии и антипатии в английской подростковой речи (на матер. худож. лит.): автореф. дис. ... канд. филол. н., М., 2006.

### Рецензенты:

Куликова Э.Г., д.фил.н., профессор, ФГБОУ ВПО «РГЭУ(РИНХ)», г. Ростов-на-Дону;

Саркисянц В.Р., д.фил.н., доцент, ФГБОУ ВПО «РГЭУ(РИНХ)», г. Ростов-на-Дону.