

М. П. СЕМЕНЮК, Н. А. ПОСТНИКОВА
Нижнетагильский пединститут

СИНТАКСИЧЕСКАЯ ВАРИАТИВНОСТЬ АНГЛИЙСКИХ РЕКВЕСИВНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ

Анализ языковых средств, используемых для выражения просьбы как типового речевого действия, показывает, что их выбор зависит от ситуации общения, в центре которой находятся говорящий и адресат, наделенные различным социальным статусом и ролевыми функциями.

Просьба относится к классу директивных речевых актов, в которых реализуется языковая функция регуляции социального поведения людей. В повседневной бытовой речи различно оформленные просьбы являются наиболее многочисленным видом директив [1]. В исследованных нами диалогических текстах художественных произведений современных английских авторов просьбы составляют более 60 % от всех директивных высказываний.

Коммуникативная цель просьбы заключается в стремлении говорящего вызвать определенное, желательное для него неречевое действие со стороны слушающего, причем говорящий использует языковые средства таким образом, чтобы его намерение было однозначно понято адресатом. Оба участника речевого акта знают из своего социального языкового опыта, что, если один из них просит о чем-нибудь, то чаще всего, во-первых, он хочет, чтобы слушающий совершил некое действие, в котором говорящий заинтересован, а во-вторых, верит, что адресат просьбы способен ее выполнить. Эти знания и составляют коммуникативные пресуппозиции акта просьбы или ее подготовительные условия, выделяющие просьбу из числа других директив.

Рассматривая способы «существования» просьбы в современном английском языке, необходимо в первую очередь выделить прямые и косвенные просьбы. В прямых просьбах коммуникативный смысл высказывания предопределяется его буквальным значением. Прямая просьба обычно осуществляется при помощи императивного предложения, смягченного маркером просьбы — словом *please*. Объект просьбы — некоторое будущее интенциональное действие адресата — обозначается глаголом в повелительном наклонении. Например: *Please, hurry up*. В таком предложении ни отправитель просьбы, ни адресат словесно не выражены. В случае необходимости уточнения адресата используются обращения в постпозиции.

Просьба осуществляется в симметричных ситуациях общения: отправитель просьбы не обладает какой-либо властью над

адресатом, который волен удовлетворить или отвергнуть просьбу. Если у говорящего есть основания ожидать положительной реакции на просьбу, он сдержан в выражении своего желания. Императивное предложение характеризуется ровной и слегка повышающейся интонацией, сочетаемостью со словом *please* в конечной и начальной позициях без паузы и особой интонации. К такому предложению иногда присоединяется усеченное условное предложение *if you like*.

Если говорящий сомневается в выполнении просьбы адресатом, он более настойчиво выражает свое желание, и это проявляется в изменении интонации: повелительное предложение произносится со значительно восходящей или нисходяще-восходящей интонацией. Слово *please* в начальной и конечной позициях произносится с паузой, и именно оно является ядром падения или повышения голоса.

Просьба не сочетается с обидными и грубыми словами, так как это противоречит ее прагматическому назначению — быть вежливым способом воздействия с целью исполнения желаемого.

К императивному предложению, используемому для выражения просьбы, могут присоединяться краткие общие вопросы *will you, won't you*. Например: *Don't be late, will you. Look after the children, won't you*. Последнее предложение передает более настойчивую просьбу. Авторы «Коммуникативной грамматики английского языка» Г. Лич и Дж. Свартвик указывают, что краткий вопрос *will you*, присоединенный к повелительному неотрицательному предложению, например *Sit down, will you*, обычно выражает нетерпение [2]. Этот факт не учитывается авторами наших учебников, где краткий общий вопрос *will you* дается как эквивалентный заменитель слова *please*.

Императивные предложения и их модифицированные варианты используются для выражения просьбы между хорошо знакомыми людьми и относительно действий, входящих в круг ролевых функций адресата. Кроме императивного предложения, прямая просьба оформляется также эксплицитным перформативным предложением, коммуникативный смысл которого выражается глаголами *ask, request*, употребленными перформативно, т. е. в 1 л. ед. ч. настоящего индифинитного времени активного залога. Например: *I ask you to come back with me* (F. O'Connon, p. 122); *I humbly request that you consider my suggestion* (F. O'Connon, p. 105) [3].

В таких предложениях осуществляется номинация не только объекта просьбы, но и обоих участников коммуникативного акта. Объект просьбы — будущее интенциональное действие адресата — вербально выражается придаточным предложением или чаще инфинитивом. Когда говорящий стремится подчеркнуть важность не столько самого действия, сколько объекта, на который оно направлено, то употребляет предложения типа

I ask you for instruction, в котором действие give вербально не выражено, а лишь подразумевается.

Эксплицитно-перформативные предложения употребляются для оформления просьбы между знакомыми людьми, связанными деловыми отношениями, а также между людьми малознакомыми, общающимися в официальной обстановке. Среди членов семьи, близких друзей просьба, оформленная таким образом, является повторной в дискурсе и выражает настойчивость отправителя или его раздражение и другие отрицательные эмоции, вызванные тем, что адресат ни словом, ни делом не реагирует на обращенную к нему просьбу. В асимметричной ситуации эксплицитно-перформативное предложение часто используется отправителем более высокого социального статуса для выражения в форме просьбы различных приказов и распоряжений. Но как бы вежливо ни оформлялся приказ, он всегда остается приказом, а не просьбой, так как вынуждает адресата действовать определенным образом без права выбора.

В эксплицитно-перформативном предложении может употребляться модальный глагол *must* или его заменители *have to*, *have the obligation*, *it is necessary for me*, *it is my obligation to*. Например: *I must ask you for absolute secrecy* (A. Christie, p. 82).

Такого типа высказывания называют «сильные просьбы», так как используя их, говорящий пытается «устранить» импликацию своей заинтересованности, утверждая, что просьба вызвана определенными объективными причинами, особенно, если объект просьбы может причинить адресату некоторые неудобства, значительные хлопоты и т. д. Говорящий как бы пытается снять с себя личную ответственность за возможные неприятные последствия, связанные с выполнением просьбы. Исследования диалога показывают, что адресат реагирует на подобное высказывание как на выражение просьбы, а не как на приказ даже тогда, когда оно является «стратегическим ходом» с целью заставить адресата выполнить просьбу.

К числу речевых индикаторов просьбы наряду с перформативными глаголами, интонацией, словом *please*, краткими вопросами *will you* и *won't you* можно отнести и устоявшиеся разговорные формулы — интродукторы просьбы: *Be so kind as to...*; *Be good enough...*; *Would you be so kind as / kind enough to...*; *Could I trouble you for...*; *Would it be too much trouble for you...*; *I would be much obliged if...*; *I would be extremely grateful if...*

Перечисленные этикетизированные высказывания в большинстве своем выражают извинение или благодарность за предстоящее бескорыстное, связанное с исполнением просьбы. Кроме того, они используются для того, чтобы психологически подготовить слушающего, расположить его к говорящему и вызвать у него желание удовлетворить адресованную ему просьбу. Такую же функцию выполняют эмотивные обращения, часто пред-

шествующие непосредственному выражению просьбы или следующие за ней.

Диалог считается основным видом языкового общения, и главная задача при его изучении — это выявление возможных соответствий между репликами (речевыми актами), рассматриваемых как «интерактивные ходы», каждый из которых имеет свою цель. Возможная последовательность и сопряженность этих «ходов» управляются определенными конвенциональными нормами социального характера, принятыми в некоторых типах культуры, или универсальными. Эти конвенции не входят в семантическую структуру самих речевых актов или соответствующих языковых выражений, а относятся к знаниям людей о том, как нужно общаться.

При выражении просьбы один партнер воздействует на другого, чтобы склонить последнего к совершению определенного действия. Адресат просьбы реагирует на это воздействие, соглашаясь или отказываясь выполнить просьбу. Непосредственный акт воздействия почти всегда сопровождается какой-то дополнительной информацией, задача которой состоит в том, чтобы обосновать, мотивировать содержание просьбы. Говорящий может использовать своеобразные «ловушки», которыми являются вопросы о возможных обоснованиях отказа выполнить просьбу со стороны адресата. Например: *Are you too tired/would it be too much trouble to do this or that* (G. Green, p. 51).

Если адресат просьбы немедленно ее выполняет, он не обязан что-либо говорить в ответ, хотя отсутствие вербального ответа может восприниматься как проявление недоброжелательности. В случае, когда адресат не сразу отвечает действием, он объясняет, что собирается выполнить просьбу, используя такие выражения, как *OK, All right, sure*, слово *yes*, за которыми следует обращение (чаще вежливая форма). Когда адресат не собирается выполнить просьбу, нормы поведения требуют от него, чтобы он обязательно дал словесный ответ. Он может прямо отказать, сказав *No; No, I can't/won't/wouldn't*, и т. д. Однако это очень грубый способ отказа, и поэтому, если адресат хочет быть вежливым, то, отказываясь, извиняется и объясняет причину своего отказа.

Существуют также некоторые способы отказа выполнить просьбу, представляющие собой вопросы о том, почему говорящий хочет, чтобы адресат совершил некоторое действие, или почему он думает, что адресат может его совершить, и т. д. [4]. Как видим, эти вопросы связаны с предречевыми условиями осуществления просьбы. Отвести просьбу можно также отрицанием обоснованности этих условий.

Сравнивая прямые и не прямые речевые акты, содержащие просьбу (в художественных произведениях английских авторов), можно отметить преобладание не прямых реквесивов, главной мотивацией употребления которых является соблюдение правил

вежливости, определяющих поведение человека в процессе всех видов межличностного общения, включая и вербальное, и непосредственно влияющих на выбор языковых средств.

В косвенных актах речи коммуникативный смысл высказывания не соответствует его прямому значению, но обуславливается фоновыми знаниями партнеров о сущности этого акта, условиями общения. Например, предложение *Can you possibly give me a lift* (G. Leech, J. Svartvik, p. 147) имеет структуру вопроса, но направлено не на получение информации о физических способностях слушающего, а на то, чтобы побудить его совершить некоторое невербальное действие, т. е. выражает просьбу.

Как показали изыскания последних лет, не прямые реквезивы находятся в определенной связи с коммуникативными presuppositions этого акта: они могут совершаться путем вопросов об условиях его осуществления для слушающего и утверждения их для говорящего. Материал нашего исследования позволяет нам выделить следующие способы выражения не прямой просьбы, которые регулярно используются англичанами в соответствующей ситуации межличностного вербального общения: во-первых, речевой акт просьбы осуществляется косвенно путем вопроса о способности слушающего выполнить просьбу или о его желании сделать это. Например: *Could you lend me your pen* (G. Leech, J. Svartvik, p. 147), *Can't you do something to help the helpless young people* (A. Christie, p. 181).

В подобных косвенных просьбах используются модальные глаголы *can/could* (ability), *will/would* (willingness). Желательность действия может выражаться любым глаголом, имеющим соответствующее значение *Do you want, do you care, would you like... etc.* Например: *Would you be willing to write a letter of recommendation for me* (G. Dillon, p. 60).

Ответы всегда показывают, как адресат понимает косвенную просьбу, поскольку речевая реакция на вопросы и просьбы различна. Просьбы, оформленные в виде вопроса, воспринимаются как более вежливые, потому что они предоставляют слушающему большую возможность выбора ответа, чтобы избежать «разоблачения» (в случае неспособности совершить то, о чем его просят) или «конфронтации» (при нежелании выполнить просьбу). В случае косвенной просьбы адресат может отказать удовлетворить ее, не унижая достоинства ни своего, ни говорящего, путем соответствующих ответных речевых действий, т. е. адресат намеренно интерпретирует косвенную просьбу как вопрос о его способностях или желании совершить некоторое действие.

В некоторых исследованиях предпринята попытка измерить «степень вежливости» на основе используемых форм модальных глаголов. «Шкала вежливости» представляет собой ряд «морфем вежливости», расположенных по степени уменьшения: *could*,

would, can, will, won't, can't. Самой высокой степенью вежливости обладают так называемые «включенные» косвенные просьбы, которые имеют синтаксическую форму дополнительного придаточного предложения, являющегося комплиментом глагола wonder или условного предложения, следующего за выражением благодарности. Например: I wonder if you'd mind giving me his address; I would be very grateful / I would appreciate it, if you write a reference for me (G. Leech, J. Svartvik, p. 147).

В семье, между близкими людьми императивное предложение является обычной формой просьбы. Косвенное выражение просьбы может быть мотивировано тем, что адресат либо ленив (или задача сложна), либо в личных отношениях претендует на доминирование. Косвенные просьбы могут также выражаться через утверждение желания говорящего, например: I'd like two big macs please (G. Green, p. 147); I want you to tell me the truth, Rufus (F. O'Connon, p. 101). Утверждение необходимости для говорящего некоторого действия со стороны слушающего может также восприниматься как просьба, например: Rufus, I've got a problem, I need your help (F. O'Connon, p. 72).

Подобные утверждения встречаются в ситуациях, когда говорящий, мотивируя просьбу, вербально выражает ее желательность, значимость для него. В процессе общения такие утверждения могут предварять эксплицитно выраженную просьбу. Однако, хорошо владея коммуникативными пресуппозициями, слушающий воспринимает уже эти предваряющие высказывания как просьбу и реагирует соответствующим образом. Утверждения, передающие подобную косвенную просьбу, могут сочетаться в речи с прямой просьбой, выраженной императивным предложением, например: I want two hamburgers, and put mustard on both, please (D. Gordon, L. Lakoff, p. 98).

Речевой акт считается непрямым не только тогда, когда нет соответствия между коммуникативной функцией и типом предложения, но и тогда, когда используются высказывания одной иллокутивной силы для осуществления иного иллокутивного акта. Так, произнесенный в асимметричной ситуации или между малознакомыми людьми запрос о возможности просьбы является косвенным способом осуществления этого речевого акта. Например: Might I ask you to show me the way (G. Green, p. 64); May I ask you to finish the work in a week (G. Dillon, p. 35).

В некоторых ситуациях общения предложение что-либо сделать может осмысливаться как просьба в том случае, если в высказывании существует указание на слушающего. Например: Why don't you go and have a chat with her (F. O'Connon, p. 116). Взятое отдельно, это предложение двусмысленно. Ситуация общения проясняет, кто заинтересован в этих действиях: если го-

ворящий — тогда это высказывание воспринимается как просьба, если слушающий — как совет.

При анализе диалога обнаружилось и такие случаи, когда говорящий выражает свою просьбу в форме мольбы, которая указывает на более высокий статус адресата и отсутствие ожидания говорящим выполнения просьбы, хотя в действительности последний уверен, что его просьба не будет отклонена, так как она незначительна.

В заключение отметим, что анализ языковых средств для выражения просьбы как типового речевого действия показывает, что выбор их зависит от ситуаций общения, в центре которых находятся говорящий и адресат, наделенные различным социальным статусом и ролевыми функциями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Ervin-Tripp S. M. Wait for me, Roller-Skate // *Language in Society*. 1976. P. 165—186.
2. Leech G., Svartvik J. *A communicative grammar of English*. L., 1975. P. 147.
3. Здесь и далее примеры из художественных произведений: O'Connon F. *Short stories*. M., 1980; Christie A. *The mystery of Kings Abbot*. M., 1980.
4. Gordon D., Lakoff G. *Conversational postulates* // *Syntax and semantics*. N.Y., 1975. V. 3. P. 83—105.
5. Green G. M. *How to get people to do things with words* // *Some new directions in linguistics*. Wash., 1975. P. 51.
6. Dillon G. L. *Introduction to contemporary linguistic semantics*. Englewood Cliffs, 1977.

Структурные и функциональные особенности предложения и текста. Свердловск, 1989

Н. Н. ПЕТРОВА

Нижегородский пединститут

РОЛЬ СИНТАКСИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ХРОНОТОПА ПОЭТИЧЕСКОГО ТЕКСТА

Раскрываются элементы модальной семантики с использованием понятия «возможный мир», анализируются пространственно-временные отношения в поэтическом тексте.

Поэтический текст представляет собой особую форму речевой коммуникации, что связано прежде всего со спецификой условий коммуникации и ролевых характеристик ее участников. В числе особенностей акта поэтического речетворчества следует назвать сложную структуру референции и поэтического сообщ-