

Побудительность, значение которой складывается, как правило, из стремления говорящего «создать, вызвать к жизни новую действительность или видоизменить то, что имеется» [1], содержит для своего выражения большой арсенал разнообразных структур. Обладая общим компонентом «желание каузировать событие», они отличаются по степени категоричности и не могут быть сведены лишь к императивным конструкциям.

Говоря о способах выражения повеления, О. Есперсен отмечает, что «просьбы могут быть разнообразными: от грубых приказаний через ряд промежуточных ступеней (требования, увещевания, приглашения) до робкой и униженной мольбы» [2]. Степень категоричности побудительных высказываний, таким образом, зависит от степени уверенности в осуществлении выраженного желания. Приказ связан с полной уверенностью говорящего о том, что желаемое действие будет выполнено, и, следовательно, обладает высокой степенью категоричности.

Просьба подразумевает неуверенность говорящего в том, что желание будет выполнено, и обладает более низкой степенью категоричности. Необходимо отметить, что ядром поля побуждения является императив, который способен выразить различные оттенки побудительного значения от самых резких и настойчивых до самых мягких и вежливых.

Периферийные конститuentы поля побуждения также варьируются по степени категоричности в зависимости от: а) функционального типа предложения, в котором они используются; б) их собственной семантики — признак, релевантный в первую очередь для модальных глаголов, глаголов побуждения; в) наличия/отсутствия отрицания; г) формы наклонения (can — could) [3]. В роли категоричных форм выражения побудительности функционируют формы will+инфинитив, Present Continuous, конструкция to be going to+инфинитив, модальные глаголы must, shall, can в структуре повествовательного предложения, в то время как формы will+инфинитив, Present Continuous, модальные глаголы в структуре вопросительного предложения, конструкции типа do you mind..., would you mind doing something, конструкция had better, формы модальных глаголов could, might и модальный глагол should образуют модели выражения побудительности со значительно меньшей степенью категоричности. Поскольку исходное побуждение дает лишь стимул, идущий от говорящего, необходима вербальная реакция на него для замыкания высказывания и образования диалогического единства. Степень категоричности реплики-стимула обуславливает и структурно-семантический тип реплики-реакции.

Как указывает И. Г. Кошечкина, «императив представляет собой значение категоричного волеизъявления с футуральной на-

правленностью», а «в пожелании (вонтативе) волеизъявление носит некатегоричный характер, хотя форма также имеет футуральную направленность и является, можно сказать, разновидностью футуральности» [4].

Сказанное выше в какой-то степени объясняет разнообразие синтаксических моделей побудительных конструкций, связанное с различными оттенками их семантического наполнения.

Цель данной статьи — рассмотрение некоторых структурно-семантических побудительных конструкций вопросительного типа, поскольку рамки небольшой работы не позволяют проанализировать все разнообразные модели выражения побудительности.

В статье рассматриваются предложения типа

1. Will you open the window, please?
2. Can you lend me the magazine for a day or two, please?
3. Won't you have a seat, please?
4. Could you switch on the light, please?
5. Do you want to start cooking the dinner?
6. Aren't you going to phone her?

Все эти предложения, имея вопросительную форму, по сути своей являются побудительными и соответствуют таким предложениям, как

- 1a. Open the window, please.
- 2a. Send me the magazine for a day or two, please.
- 3a. Have a seat, please.
- 4a. Switch on the light, please.
- 5a. Start cooking the dinner.
- 6a. Phone her.

Предложения 1, 2, 3, 4, 5, 6 произносятся и понимаются не как просьба об информации, а именно как просьба о действии, так же как и предложения 1a, 2a, 3a, 4a, 5a, 6a. Внешнее отличие моделей объясняется лишь степенью категоричности побуждения, заложенной в императивных предложениях и предложениях с вопросительной структурой. Каким образом высказывания, внешне имеющие форму и интонацию вопроса, воспринимаются и понимаются как побуждение к действию? Для понимания языка важно изучение и правильное понимание речевого акта. Характеризуя процесс деятельности, который мы называем говорением, можно выделить следующие этапы: 1) речевой акт — произнесение некоторого предложения с определенным смыслом и референцией; 2) внеречевой акт — произнесение высказывания с известной силой информации, приказа, предупреждения; 3) речевоздействующие акты — то, чего мы достигаем посредством говорения. Очевидно, что одни и те же высказывания с одними и теми же смыслами и референциями могут обладать рядом различных внеречевых сил, связанных с внеречевым актом [5]. В свете этого ясно, что вопросительные по форме

предложения могут восприниматься как побудительные предложения.

В то же время исследование фактического материала показывает, что реплики-реакции на этот тип высказывания отличаются как от реакций на вопрос, так и от реакций на просьбу или приказание, выраженные императивным предложением. Соответствующая вербальная реакция на императивное побудительное высказывание зависит от того, готов ли тот, к кому обращено побуждение, выполнить его. При готовности выполнить приказ или просьбу немедленно отпадает необходимость в вербальной реакции, хотя отсутствие последней в этом случае и может быть истолковано как проявление невежливости или неприязненности. Если выполнение просьбы оттягивается во времени, то достаточно употребить формулы ОК или *all right*. Если в этом случае употребляется слово *yes*, то затем должно последовать обращение типа *sir, madam, miss, Mr. White* и т. д. Ср.: *Bring us two coffees and some muffins and see that they are hot enough.—Yes, sir* (10, p. 17). Отрицательная реакция требует развернутого высказывания. Ср.: *Mrs. Pearce. Now stop crying and go back into your room and take off all your clothes, Liza.—I can't. I won't. I'm not used to it. I've never took off all my clothes* (14, p. 35).

Реакция на побудительные предложения с вопросительной структурой также может быть положительной или отрицательной. В первом случае человек, к которому обращено побуждение, должен, как правило, выразить свою готовность выполнить действие в словах. Для этого ему достаточно употребить любую из названных выше формул. Ср.: *Will you give me a minute to think? I do need it.—Sure, why not?* (12, p. 37). *Would you just give me a hand in arranging the goods in the window?—Oh, yes, dear* (15, p. 126).

В случае отрицательной реакции обязательно должно быть дано объяснение. Ответ «*No, I can't, won't, wouldn't*» является в таком случае очень грубой формой ответа.

Возражение, несогласие побуждаемого обычно вынуждает говорящего повторить волеизъявление в более категоричной форме, чем сначала. В результате этого одноступенчатое побудительное диалогическое единство развивается в составное (двух-, трех- и более ступенчатые побудительные диалогические единства) [6]. Ср.: *Why don't you write her and tell her so at once?—Oh, no, I can't. I can't really. She won't believe my letter.—But you must. It's your duty. I tell you you must* (11, p. 49).

Большую роль при этом приобретает повтор. Сам повтор не является непосредственной реакцией на побуждение, смысловая сущность повтора заключается в эмоциональном восприятии побуждения, идущего вразрез с реальностью его исполнения. Повтор выступает интонационно-смысловым рубежом для пере-

хода к действию — или отрицательному, или частично утвердительному. В то же время повтор — это связующее звено в построении нового предложения или ряда предложений и образует совместно с побуждением сверхфразовое единство императивности [7]. Ср.: *Aren't you going to have some tea, dear? — Oh, I couldn't dream of having anything at the moment. I couldn't indeed. I tell you it's impossible. I couldn't eat or drink now. — But, dear, it's necessary. You should take something. Do take a bit of something* (9, p. 187).

Предложения типа „Why don't you tell me everything?“ предполагают, что ответом будет либо положительная реакция на побуждение, выражаемая через действие, сопровождаемое соответствующей вербальной реакцией, либо мотивировка несогласия. Ср.: *Why don't you tell him at once you aren't going to accept him? — Oh, yes, I think I'll do it* (9, p. 167). *Why don't you set the table? — Why should I? We are not going to eat now, are we? Not under the circumstances, I think* (16, p. 46).

Анализ языкового материала показывает, что побудительные предложения вопросительного типа не способны выражать приказ, требование. Вопросительные предложения побудительного типа также варьируются по степени категоричности. Обычно предложения этого типа имеют среднюю степень категоричности; как правило, они не выражают ни приказа или требования, ни мольбы, а различные оттенки просьбы. Этот тип побудительных предложений характеризуется косвенным, завуалированным выражением побуждения (намеки, предположение, предложение сделать что-то и т. д.)

В зависимости от оттенков выражения побуждения варьируются и структурные модели этого типа. Анализ языкового материала позволяет выделить следующие структурные варианты этого типа:

- 1a. Can you do this for me?
- 1b. Could you do this for me?
- 2a. Will you open the door?
- 2b. Would you open the door?
- 2c. Won't you open the door?
- 2d. Wouldn't you open the door?
- 3a. Do you mind doing it yourself?
- 3b. Would you mind doing it yourself?
- 4a. Do you want to clean the room at last?
- 4b. Don't you want to clean the room at last?
5. Aren't you going to help me?
6. Why don't you help me?

Эти структурные варианты не равноценны по степени категоричности, по степени настойчивости выражения побуждения, по степени его завуалированности. Это отчетливо видно из соответствующих реплик-реакций. Так, например, анализ показывает, что предложения типа *Why don't you do something?*

Aren't you going to do something? Don't you want to do it?, как правило, требуют более подробного и мотивированного объяснения отказа, так как они обладают большей степенью категоричности, чем например, Do you mind doing it yourself? или Will you do it for me? Модель Won't you do it? выражает побуждение сильнее, чем модель Will you do it? Ср.: Will you take the child for a walk? — No, I'm busy (9, p. 178). Won't you explain to her what she is expected to do and say? — Oh, but don't you see that I'm going to be rude and tasteless and this will spoil everything. You see that I can't do it, don't you? (13, p. 87). Анализ фактического материала показывает также, что для восприятия вопросительных по форме предложений как побудительных высказываний немаловажную роль играет presupposition, то есть условия, утверждение которых необходимо, чтобы высказывания с утверждением, вопросом, повелением понимались как таковые [8]. Например, предложение Will you take the baby for a walk? в одной ситуации воспринимается как побудительное и вызывает ответ I can't. Don't ask me to do it, в другой ситуации оно является чисто вопросительным предложением и вызывает ответ Not now, in an hour or two, perhaps.

Таким образом, интенсификация или ослабление категоричности исходного высказывания-стимула порождает разнообразие структурно-семантических моделей побудительности, к которым относятся и вопросительные конструкции, рассмотренные в данной статье.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Бельский А. В. Побудительная речь. — В кн.: Экспериментальная фонетика и психология речи. М., 1963, с. 87.
2. Есперсен О. Философия грамматики. М.: Изд-во иностр. лит., 1958, с. 351.
3. Кисловская Е. Н. Побудительная модальность в структуре повтора: Автореф. дис. канд. филол. наук. М., 1975, с. 4.
4. Кошечая И. Г. Грамматический строй современного английского языка / МГПИ им. В. И. Ленина. М., 1978, с. 116.
5. Звегинцев В. А. Предложение и его отношение к языку и речи. М.: Наука, 1974, с. 208—212.
6. Кошечая И. Г. Проблемы языкознания и теории английского языка / МГПИ им. В. И. Ленина. М., 1976, с. 105—112.
7. Кошечая И. Г., Дубровский Ю. А. Сравнительная типология английского и русского языков. Минск: Вышэйшая школа, 1980, с. 253—255.
8. Звегинцев В. А. Указ. соч., с. 207.
9. Adams H. *Mystery and Minette*. Lnd., 1975.
10. Christie A. *Appointment with Death*. N.Y., 1963.
11. Maurier D. *du. The Flight of the Falcon*. Lnd., 1965.
12. Hamilton A. *As if She were Mine*. Lnd., 1964.
13. Murdoch I. *The Bell*. Hammondsworth, 1966.
14. Shaw B. *Pygmalion*. M., 1963.
15. Stout R. *Too Many Cooks*. Lnd., 1972.
16. Welty E. *The Optimist's Daughter*. N.Y., 1972.