

УДК 811.111.1'373

Егорова И.С.

Институт гуманитарного образования и информационных технологий (г. Москва)

КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕЧЕВОГО АКТА ПРОСЬБЫ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ

I. Egorova

Institute for the Humanities and Information Technologies, Moscow

COMMUNICATIVE STRATEGY OF THE SPEECH ACT OF REQUEST IN ENGLISH DISCOURSE

Аннотация. Статья посвящена анализу способов выражения стратегии просьбы в англоязычном дискурсе. В работе выявляются исторически сложившиеся особенности отношения англоязычных коммуникантов к данной стратегии общения и подчёркивается их культурологическое своеобразие. Основное внимание уделяется языковому способу выражения просьбы в различных коммуникативных ситуациях. Многообразные формы смягчения косвенной просьбы рассматриваются как стратегии дистанцирования. Материалом исследования послужили аутентичные произведения англоязычной литературы XXI в.

Ключевые слова: просьба, коммуникативная стратегия, стратегия дистанцирования, речевые акты, вопросительные конструкции, косвенные вопросы, развёрнутые высказывания.

Abstract. The article is devoted to the analysis of communicative strategy of Request in the English discourse. The historically formed peculiarities of English-speaking communicants' attitude toward the ways of expressing request are also distinguished in order to highlight their cultural originality. The main focus is directed towards the lingual expressions of request in different communicative situations. Considerable emphasis is put on the means of softening indirect request as part of the strategy of distancing. The empiric material for our research is represented by authentic literature of English-speaking countries of the 21-st century.

Key words: request, communicative strategy, strategy of distancing, speech acts, interrogative constructions, indirect questions, deployed utterances.

Данная статья написана в рамках коммуникативистики, теории речевой деятельности и прагмалингвистики. Коммуникативная стратегия речевого акта просьбы в англоязычном дискурсе является весьма актуальной темой в свете межкультурного общения во всех сферах деятельности и международного партнёрства, так как именно просьба является часто употребляемым и порой весьма необходимым речевым актом. Незнание лингвокультурологических особенностей вербализации данной стратегии ведёт, как правило, к непредвиденным и нежелательным трудностям. Данная стратегия основывается на устоявшихся традициях британского общества, которые мало известны лицам другой культуры, поэтому они не уделяют этому должного внимания, тогда как носители языка чётко следуют принятым нормам коммуникативного поведения.

Целью статьи является раскрытие особенностей вербализации *косвенной просьбы* в англоязычном дискурсе, а материалом послужила серия книг Стефани Майер – «Сумерки», «Затмение», «Новолуние» и «Рассвет».

Считаем необходимым в начале статьи раскрыть понятия, которыми мы будем оперировать при анализе коммуникативной стратегии речевого акта просьбы. Так, особую роль в данной коммуникативной стратегии играет **стратегия дистанцирования**. Понятие «стратегия» длительное время является центральным в прагмалингвистике, коммуникативистике, теории речевой деятельности, поэтому существует множество подходов к пониманию речевой стра-

тегии, которые опираются на теоретическую базу различных наук, изучающих общение. Мы под **речевой стратегией** в данной работе будем понимать общую линию поведения, избранную осознанно или автоматически и используемую говорящим для реализации своей глобальной коммуникативной цели, заключающейся в коррекции модели мира собеседника [2, с. 45]. Стратегия дистанцирования – это «хорошо разработанный набор коммуникативных стратегий, направленных на то, чтобы продемонстрировать собеседнику признание его независимости, личной автономии, заверить в отсутствии намерений со стороны говорящего нарушить существующие между ним и адресатом социальные границы, а в случае необходимости покушения на свободу адресата минимизировать импозицию, воздействие на него» [3, с. 172].

Другими необходимыми для нас понятиями являются **речевой акт** и **дискурс**. Понятие «речевой акт» дифференцированно интерпретируется различными исследователями. В данной работе под речевым актом мы будем понимать единицу общения, обладающую определённой направленностью на адресата, получающую своё выражение при помощи языковых форм, но с опорой на сознание [2, с. 15]. Речевой акт является не чисто механистическим образованием, а осознанным говорящим, и в идеале он должен быть адекватно понят слушающим. Дискурс в общем смысле обозначает языковое пространство, включающее более одного предложения: рассказ, описание, аргумент, речевое высказывание. В социально-психологическом значении дискурс представляет определённую последовательность взаимосвязанных речевых актов [5, с. 45]. Именно данное определение дискурса мы взяли за основу в нашей статье как более подходящее для рассмотрения речевого акта просьбы.

И, наконец, ключевое понятие нашей работы – **просьба**. Просьба представляет собой побудительный речевой акт, предполагающий действие, совершаемое слушающим в интересах говорящего, при этом у исполнителя действия есть свобода выбора относи-

тельно того, совершать ли действие, или нет [3, с. 212]. Просьба иногда является достаточно опасным речевым актом, поскольку может содержать угрозу для участников коммуникации, так как адресант (просящий) может получить отказ, а адресат может рассмотреть просьбу как покушение на свою свободу. Соблюдение говорящим принципа вежливости в нём, как правило, сводится к сглаживанию его изначальной «невежливости», вот почему при реализации данного речевого акта коммуниканты наиболее активно используют стратегии дистанцирования.

Английский язык отличается большим разнообразием средств выражения *просьбы*, например, это могут быть вопросительные конструкции и развёрнутые высказывания. Они могут быть оформлены при помощи разнообразных лексико-грамматических средств и осложнены многочисленными модификаторами. Выбор тех или иных конструкций зависит от многих экстралингвистических факторов и определяет разную степень вежливости.

Целесообразно сразу определить, что мы принимаем за типы или уровни вежливости. На основе трёхчленной структуры языковых стилей, а именно книжного, нейтрального и речевого, мы выделяем высокий (формальный), средний (нейтральный) и низкий (неформальный) уровни вежливости, поскольку она, в нашем понимании, охватывает все стили речи. Точкой отсчёта является средний уровень вежливости, характерный для нейтрального стиля, который Ю.С. Степанов определяет как манеру речи, закреплённую общественной традицией за нейтральными жизненными ситуациями, такими, как деловое общение людей на работе, в магазине, в быту [4, с. 205]. Нейтральный стиль лишён какой-либо специфической окраски – книжности или фамильярности. Высокий уровень вежливости характерен для официального общения собеседников, разделённых значительной дистанцией, он подчёркивает дистантность и формальность отношений. Низкий уровень допустим при общении близких людей, он свидетельствует о высо-

ком уровне интимности и солидарности и характерен для разговорно-фамильярного стиля речи.

Уровни вежливости связаны с языковыми средствами, которые выбирает говорящий субъект для реализации своих коммуникативных интенций. В том случае, если они соответствуют конкретному коммуникативному контексту и коммуникативным ожиданиям партнёра, на прагматическом уровне фраза будет воспринята как вежливая, независимо от того, как она построена, какие языковые средства в ней используются.

С точки зрения способа представления, просьба может быть выражена прямо или косвенно, причём степень косвенности также существенно варьируется. При прямом способе просьба выражается эксплицитно: императивными и декларативными высказываниями, однако косвенность является намного более востребованным речевым актом в связи с требованиями английской вежливости, поэтому именно косвенный способ вербализации просьбы взят нами для рассмотрения.

Вежливость косвенных высказываний объясняется тем, что они предоставляют слушающему возможность не совершать действие, к которому его побуждают, а самое главное – демонстрируют уважение говорящего к независимости адресата, поскольку звучат не как прямое побуждение к действию, а как вопрос о возможности или желании адресата это действие совершить. Последнее слово остаётся за адресатом.

Наиболее распространённым способом выражения косвенной просьбы являются вопросительные высказывания с модальными глаголами. Согласно исследованию Э. Ринтель [10, с. 11-33], на их долю приходится наибольшее количество высказываний: 62,5% – при низком уровне вежливости, 84,4% – при среднем и почти 72% – при высоком. Таким образом, можно констатировать, что вопросительные конструкции являются наиболее частотными при выражении просьбы на всех уровнях вежливости.

Среди вопросительных высказываний выделяются два основных типа:

1) объектно-ориентированные (ориентированные на слушающего):

“*Can you do me a favor?*” *I asked after a second of hesitation* [9, с. 44];

2) субъектноориентированные (ориентированные на говорящего):

“*Can I talk to you for a minute?*” *I hissed under my breath* [9, с. 31].

Среди вопросов первой группы можно выделить вопросы о возможности адресата совершить действие (*can you, could you*) и вопросы о его намерении и желании (*will you, would you*). Вопросы о возможности совершения действия наиболее употребительны на всех уровнях вежливости, что позволяет говорить о том, что они являются наиболее нейтральными. При этом высказывания с глаголом *could* звучат более мягко, чем с *can*. Вопросы с глаголом *would* характеризуются большей степенью вежливости по сравнению с *could*. Вопросы с глаголом *will* также являются достаточно распространённым способом выражения просьбы. В зависимости от ситуации вопросы с *will* могут звучать с большей или меньшей степенью вежливости, так как могут выражать вопрос как о желании адресата совершить действие, так и о его намерении (содержит оттенок раздражения).

– “*Will you go with me to Seattle?*” *he asked, still intense* [9, с. 41]. – Просьба-предложение.

– “*Will you promise to explain everything to me later?*” [9, с. 29] – Просьба, близкая к приказу.

Вопросы с *will you* представляют собой достаточно прямое выражение просьбы, в то время как высказывания с *would you* сигнализируют некоторую социальную дистанцию и формальность: *He hesitated. “Would you understand what I meant if I said I was only human?”* [9, с. 124].

Л. Виссон также указывает на то, что фразы с глаголом *will* звучат резковато даже при наличии слова *please*, и рекомендует при обращении с просьбой отдавать предпочтение глаголу *could*, который даже при отсутствии слова *please* делает просьбу более мягкой [1, с. 97]. Данный факт указывает на то, что английское *please* является не столь сильным мо-

диффикатором, и, по данным проанализированных нами примеров (около 200 единиц из 4 книг С. Майер), употребляется на 20% чаще с глаголами *could* и *would*, чем с *will*. *Can* и *will* реже сопровождаются модификаторами, что подчёркивает желание говорящего звучать менее вежливо.

Помимо *please*, возможны и другие модификаторы: *kindly/ sweetly/ perhaps/ possibly/ just/ do you think*.

– “*Do you think you could... please... explain to her about the other one – Victoria?*” [8, с. 263]

– “*Would you please tell me what you are thinking? Before I go mad?*” [7, с. 182]

– “*Would you perhaps be interested in joining with us?*” [8, с. 307]

Субъектноориентированные вопросы характерны главным образом для ситуаций, в которых содержится просьба о предмете. Они оформляются при помощи глаголов *can*, *could*, *may*, *might*.

Наиболее распространёнными в разговорно-фамильярном стиле общения являются вопросительные конструкции с глаголом *can*. Высказывания с глаголом *could*, отличающиеся большей долей сомнения, характеризуются несколько большей степенью вежливости:

– “*Then can I have one answer in return?*” he demanded [9, с. 44];

– “*Could I please have just a few seconds of your undivided attention, Miss Swan?*” [7, с. 249].

Модели с глаголами *may/might* характерны для официального стиля общения.

– “*May I ask where you are going.*” he asked [8, с. 335].

– *Who am I revolting against, might I ask?* [6, с. 455].

Косвенным способом вежливого выражения просьбы являются развёрнутые высказывания. Они характерны для ситуаций, когда коммуниканты хотят подчеркнуть свою дистанцированность друг от друга и сохранить независимость. С точки зрения структуры Т.В. Ларина выделяет сложные косвенно-вопросительные конструкции, главным образом ориентированные на слушающего, в которых говорящий интересуется отношением адресата к его просьбе и возможностью её

выполнения: “*Would you mind, very much, if I left a little letter of my own for your Edward?*” [9, с. 211].

С точки зрения субъектно-объектной ориентированности выделяются высказывания, содержащие косвенный вопрос о возможности адресата выполнить просьбу: “*I recently acquired a couple of bikes, and they’re not in the greatest condition. I wonder if you could get them running?*” [8, с. 86].

По семантическому принципу выделяются декларативные высказывания, выражающие гипотетическое желание адресата обратиться с просьбой: “*I would like to ask one favor, though, if that’s not too much,*” he said [8, с. 51].

По эмотивному принципу выделяются высказывания, в которых говорящий выражает свою признательность адресату в случае выполнения просьбы [3, с. 220]: *I would appreciate it very much, however, if you would send my thanks to your masters* [8, с. 293].

Таким образом, наше исследование коммуникативной стратегии речевого акта просьбы позволяет сделать вывод о том, что в английской коммуникации, где неприкосновенность личности, незыблемость зоны личной автономии (*privacy*) делают недопустимыми прямое воздействие на адресата, просьба представляет собой один из наиболее распространённых и достаточно опасных речевых актов. Поэтому английские коммуниканты направляют особые усилия на сохранение дистанции и смягчения давления на собеседника, активно используя стратегии дистанцирования. Вследствие этого они предпочитают вопросительные конструкции с модальными глаголами, содержащими вопрос о возможности или желании адресата совершить действие, а также разнообразные модификаторы, привносящие сомнение, неуверенность в этой возможности. Для выражения просьбы при помощи как вопросительных конструкций, так и развёрнутых косвенных конструкций, используется широкий спектр модальных глаголов, таких, как *can*, *could*, *may*, *might*, а также глаголов *will* и *would*. Употребление того или иного модального глагола сильно зависит от цели говорящего, его отношений с

адресатом, их социальной дистанции, а также коммуникативной ситуации. Итак, модальный глагол, приемлемый для официального стиля общения, будет совсем неуместен в дружеской просьбе, и наоборот, модальный глагол, который может иметь оттенок просьбы-приказа, совсем не подходит для дистанцированной и вежливой беседы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Виссон Л. Русские проблемы в английской речи. Слова и фразы в контексте двух культур. – М.: Р. Валент, 2005. – 192 с.
2. Жданова Е.В. Личность и коммуникация: практикум по речевому взаимодействию. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 176 с.
3. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. – М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 512 с.
4. Степанов Ю.С. Основы общего языкознания. 2-е изд., перераб. – М.: Просвещение, 1975. – 271 с.
5. Янчук В.А. Интегративно-эклетиический подход к анализу психологической феноменологии: словарь-справочник. – Минск: АПО, 2001. – 48 с.
6. Meyer S. Breaking Down. – New York-Boston: Little, Brown and Company. Hachette Book Group USA, 2008. – 481 p.
7. Meyer S. Eclipse. – New York-Boston: Little, Brown and Company. Hachette Book Group USA, 2007. – 425 p.
8. Meyer S. New Moon. – New York-Boston: Little, Brown and Company. Hachette Book Group USA, 2006. – 365 p.
9. Meyer S. Twilight. – New York-Boston: Little, Brown and Company. Hachette Book Group USA, 2005. – 235 p.
10. Rintell E. Sociolinguistic variation and pragmatic ability: a look at learners. // Journal of the Sociology of Language. – The Hague. – 1981. – № 27. – P. 11-33.