

КОСВЕННЫЙ РЕЧЕВОЙ АКТ ПРОСЬБЫ КАК ДИСКУРСИВНАЯ СТРАТЕГИЯ

В.А. АДАМЯН
ЕГУ

Статья посвящена анализу особенностей косвенного способа выражения просьбы на материале русского языка. Основное внимание уделено выявлению главнейших характеристик косвенной тактики речевого воздействия в ситуации просьбы: уклончивости, некатегоричности, вежливости.

Ключевые слова: антропоцентрическая парадигма, теория речевых актов, прямая просьба, косвенная просьба.

С учетом господствующей в лингвистике антропоцентрической парадигмы в языкознании все большую актуальность приобретает теория речевых актов.

Согласно Лингвистическому энциклопедическому словарю, **речевой акт** – это «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации. <...> В речевом акте участвуют говорящий и адресат, выступающие как носители определенных, согласованных между собой социальных ролей, или функций. Участники речевого акта обладают фондом общих речевых навыков (речевой компетенцией), знаний и представлений о мире» [5: 412].

В теории речевого акта просьбы особый статус имеет **косвенный речевой акт просьбы**. Он представляет большой интерес для исследователей, ибо зачастую применяется в том случае, когда говорящий не располагает возможностью прямо воздействовать на собеседника и выбирает смягченную, но тонко продуманную дискурсивную стратегию – косвенный речевой акт просьбы. При этом типе просьбы «один иллокутивный акт осуществляется опосредованно, путем осуществления другого» [8: 196]. Это означает, что при косвенных речевых актах производимый иллокутивный акт предназначен для выполнения иных иллокутивных целей, то есть смысловая оболочка высказывания расходится с истинными намерениями говорящего.

Н.Д. Арутюнова в своей работе «Фактор адресата» дает весьма меткое, образное определение косвенных речевых актов: «Скользя мимо адресата, косвенные речевые акты больно по нему ударяют» [1: 362].

Широкое использование косвенных просьб в первую очередь обусловлено стремлением говорящего снизить категоричность высказывания и тем самым сильнее воздействовать на слушателя. Особенно это важно в тех случаях, когда прямые речевые акты звучат недостаточно корректно (*Закрой дверь! Принеси мне стакан воды!*), в отличие от косвенных, при которых в большинстве случаев гарантировано дальнейшее речевое и неречевое сотрудничество коммуникантов.

Классическим примером косвенного речевого акта просьбы является выражение «*Вы не могли бы передать мне соль?*» («*Can you pass the salt?*»), рассматриваемое Дж. Серлем. По верному замечанию автора, подобные вопросы дают возможность отказаться от совершения действия. Хотя заметим, что такого рода вопросы более «навязчивы» в том плане, что имеют большее воздействие на собеседника.

Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелев считают невозможным наличие у предложения «*Вы не могли бы передать мне соль?*» прямого значения: «Утвердительный ответ на “вопрос”: *Вы не могли бы передать мне соль?* – *Мог бы, конечно*, не сопровождаемый ожидаемой передачей соли, нарушает принцип коммуникативного сотрудничества, поскольку просьба предполагает ответное действие со стороны адресата, а не вербальную реакцию» [2: 317]. Аналогичные мысли развивает Ф.Кифер, отмечая, что на вопрос, “представляющий собой косвенный речевой акт просьбы, нельзя ответить ни просто *Да* (без последующего действия), ни просто *Нет* (без мотивировки)” [3: 345].

Е.В. Падучева, анализируя то же выражение, пишет: «Предположение о неоднозначности этой фразы явно противоречит интуиции. И действительно, возможность ее употребления в значении просьбы, т.е. с косвенной иллюкутивной функцией, можно “вывести” из прямого смысла высказывания, если обратиться к коммуникативным постулатам» [6: 45]. В частности, она указывает на так называемые «вещественные предпосылки коммуникации»: наличие у коммуникантов общего фонда знаний о мире, оперативной памяти, касающейся данного диалога и наличия общего восприятия мира [6: 45].

Действительно, трудно представить, что высказывание «*Вы не могли бы передать мне соль?*» будет подразумевать не просьбу, выраженную в косвенной форме и предполагающую совершение действия, а удовлетворение любознательности говорящего относительно способностей слушающего.

В связи с утверждением исследователей о том, что косвенный речевой акт просьбы является данью вежливости, Р.Конрад отмечает, что не всегда эта дань вежливости оправдана. Более того, в некоторых случаях, подобного рода вежливость, как он считает, может расцениваться собеседником как оскорбление и не более того, как, например, в случае с вопросом «*Вы умеете чинить часы?*», обращенным к часовому мастеру [4: 370].

Косвенный речевой акт просьбы значительно снижает категоричность высказывания, благодаря чему имеет достаточно широкое использование, ведь очень часто прямые речевые акты звучат недостаточно корректно и слишком прямолинейно.

В косвенном речевом акте просьбы говорящий в речи использует определенный набор конструкций, благодаря чему существенно смягчается резкость высказывания, и оно имеет менее прямолинейный характер. Высказывания, содержащие в себе риск показаться чересчур навязчивыми и прозвучать категорично, обеспечивают успешную коммуникацию, когда бывают облечены в соответствующую оболочку. Рассмотрим следующий пример, в котором коммуникация происходит между воспитательницей детского сада и матери ребенка:

–*Жанна, можно вас на минуточку? Вы знаете, я просматривала ведомости и обнаружила, что Вы забыли заплатить за этот месяц. Вот я и хотела Вам напомнить.*

–*Прошу прощения, я не забыла, просто понимаете, у меня по ошибке карту заблокировали. Я как раз решаю этот вопрос с банком. Извините, пожалуйста, за это недоразумение. Я заплачу в ближайшие дни.*

–*Понятно, конечно, бывает. Просто я хотела бы, чтобы вы оплатили как можно быстрее.*

–Да, да, конечно (Т/С “Тюльчатый. Ради любви”).

Как видим, в данной ситуации для выражения просьбы говорящим – воспитательницей – выбирается косвенный способ: **Вы забыли заплатить за этот месяц. Вот я и хотела Вам напомнить**. Она как бы напоминает о том, что мать должна заплатить за садик, тем самым совершая косвенный речевой акт просьбы. При этом делает это адресант в очень тонкой форме, максимально сохраняя лицо собеседника. Так, воспитательница говорит не, скажем, *Вы не заплатили за этот месяц*, а **Вы забыли заплатить**. И не *я смотрела*, а *я просматривала*, то есть не специально смотрела и убедилась в том, что вы не заплатили, а просматривала, и как бы невзначай заметила. В данной ситуации мы имеем дело с просьбой-напоминанием, то есть просьбой, облеченной в оболочку напоминания. Заметим, что даже после того, когда адресат, уловив просьбу, объясняет сложившуюся ситуацию, воспитательница опять не отказывается от умело выбранной стратегии, лишь выражая желание: **Я хотела бы, чтобы вы оплатили как можно быстрее**, что опять-таки можно расшифровать как «оплатите быстрее». Воздействие косвенного способа выражения просьбы ничуть не слабее по сравнению с прямой просьбой, о чем свидетельствует вербальная реакция адресата: «да, да конечно» и последующее неречевое действие: мать ребенка сразу же звонит подруге и просит одолжить деньги.

Приведем пример из сферы, которая является богатым источником для использования косвенного речевого акта просьбы – походка в магазины. Как известно, женщины постоянно придумывают тот или иной способ, чтобы в сотый раз попросить мужа пойти за покупками. И зачастую этим методом является косвенный речевой акт просьбы. Проанализируем ситуацию: жена перед зеркалом подбирает платье для какого-то важного мероприятия, а муж, лежа на кровати, читает журнал.

Жена – Что же мне надеть, а? (пауза) Ну, этот пиджак сюда не идет. Так, а это платье, гадость, я же в нем была в прошлый раз. Вообще ничего надеть.

Муж – Если это намек, что в выходные намечается шопинг, то я его не понял, я бюджетник (Т/С “Интерны”).

Ситуацию можно истолковать двояко: жена просто говорит про себя, выбирая платье, или же действительно реализует косвенный речевой акт просьбы. Вероятнее всего второй вариант, потому что это явно не внутренний монолог: муж реагирует, значит, жена вовсе не говорит тихо, и это означает, что речь была произнесена для аудитории. Муж же подстраховал себя, поскольку правильно интерпретировал высказывание жены как просьбу пойти за покупками.

Рассмотрим в этой связи другую ситуацию:

Жена – Милый, я такое ожерелье видела в магазине, я о нем мечтала всю жизнь.

Муж – Милая, ты такое же увидела две недели назад, и мы остались без копейки в середине месяца.

Легко можно понять, что жена совершает косвенный речевой акт просьбы. Причем заметим, что стратегия, применяемая женой, достаточно гибкая. Она начинает с ласкового обращения, более того, все делает весьма обдуманно, представив ожерелье как то, о чем она «мечтала всю жизнь»: какой же любящий муж не реализует давнюю мечту своей жены. Но и муж не отстает от жены. Он,

во-первых, понимает иллюкутивную цель высказывания, во-вторых, отвечает жене в такой же косвенной форме.

Учитывая главнейшую характеристику косвенной просьбы – уклончивость, предоставление большой степени свободы реагирования, заметим, что косвенные просьбы зачастую образуются с помощью вопросительных конструкций, предоставляющих адресату право отказаться (в самой структуре) от выполнения просьбы :

–*Вам не душно?* (преподаватель студентам) (просьба открыть окно);

–*У тебя есть минутка?* (просьба выслушать, в фильме девушка, обеспокоенная определенной ситуацией, хотела излить душу подруге) (Т/С «Универ»).

–*Это соль?* (просьба передать солонку);

–*Ты на машине?*

–*Да, отвезти тебя?* (просьба отвезти);

–*Ты еще здесь?* (просьба оставить наедине) (Х/Ф «Помпеи»);

–*Будем разговаривать на лестнице?*

–*Проходите* (просьба пригласить в дом, говорящий уловил косвенную просьбу, о чем свидетельствует реакция адресата – *проходите*) (Х/Ф «Серьезные отношения»);

–*Где мои ботинки?* (громко, чтобы мать услышала) (просьба найти ботинки) (Т/С «Доярка из Хацапетовки. Вызов судьбе»).

Менее навязчивыми являются просьбы, когда вместо широко распространенного императива используется индикатив каузируемого действия в вопросительной форме:

–*Сходишь за хлебом?* (брат сестре) – отношения между собеседниками несубординативные, более того, просьба построена таким образом, что адресат может отказаться от ее выполнения.

Или же:

Поможешь мне завтра? – (Т/С «Сваты»).

Ненавязчивость еще больше усиливается при глаголе в отрицательной форме, что в самой структуре подразумевает возможность отказа от выполнения просьбы.

–*Не дашь адрес?*

–*Ну посмотрим, посмотрим, — уклоняясь, ответил он. И не дал* (В.Маканин, «Простая истина»);

–*У меня дико болит голова. Ты не дашь мне аспирин?*

–*И даже налью стакан воды* (Т/С «Интерны»). Заметим, что в данном высказывании личное местоимение *ты* смягчает просьбу.

Отметим, что в речевом акте косвенной просьбы, помимо безмерной вежливости и сохранения лица собеседника, может иметь место и ирония; он может быть порой более категоричным, нежели прямая просьба, и понимание его в буквальном смысле может быть выгодным адресату:

–*А че так тихо, погромче нельзя?* (с оттенком сарказма)

–*Не нельзя, это максимум.*

–*Ты дурак? Я говорю люди спят* (Т/С «Универ. Новая общага»).

Интерес представляет наш материал, взятый из реальной жизни, когда в роли адресантов выступают маленькие дети.

–*Бабушка, знаешь, мама уже позволяет мне есть мороженое.*

–*Поняла, сейчас куплю* (трехлетний ребенок бабушке). Косвенная просьба достигла своей цели. Ребенок, зная не самое доброжелательное отношение взрослых к мороженому, выбирает гибкую стратегию уклонения, чтобы в случае отрицательной реакции сказать, что он просто хотел сообщить информацию и никаких других целей не преследовал. Или же:

–*Бабушка, тут жвачкой пахнет, ты чувствуешь?*– говорит 5-тилетний ребенок своей бабушке в продуктовом магазине.

–*Ладно, куплю, но только одну.*

Как видим, эффективность косвенной просьбы осознают даже маленькие дети. Причем в обоих случаях адресаты достигают успеха.

Обычно адресаты выбирают из огромного массива средств воздействия на человека те, совокупность которых гарантирует решение вопроса в пользу говорящего. Рассмотрим следующий пример косвенной просьбы, произнесенной организаторами перед одним из концертов.

***Мы вас не будем просить** выключить мобильные телефоны, так как с нашей стороны даже **неудобно просить вас, таких** слушателей, выключить телефоны.*

В этой просьбе использован максимум средств воздействия на слушателя. Так, используется фраза «не будем просить выключить мобильные телефоны», и это мотивируется тем, что *даже неудобно* обращаться с такой просьбой. Ключевым в просьбе является относительное местоимение **таких**: как же **такие слушатели** могут вести себя невежливо. И после такого комплимента вряд ли найдется слушатель, который не выполнит просьбу, невыполнение просьбы в этой ситуации будет показателем плохих манер и невоспитанности человека.

Особое место в косвенном речевом акте просьбы занимают **просьбы-благодарности**. “Употребляя вместо просьбы благодарность за ее исполнение, мы тем самым имплицитно эту просьбу”, – верно замечает Г.Г. Почепцов [7: 72]. Он, в частности, рассматривает высказывание “Спасибо, что вы закрыли дверь”. “Данная благодарность,– пишет он,– как бы предполагает стандартную просьбу *Закрывайте, пожалуйста, дверь*, а также ее выполнение. Но реально, так как просьбы не было, благодарность оказывается коммуникативно более сильной, чем просьба” [7: 72].

Сюда же относится просьба-благодарность «*Спасибо, что выбрали наш такси- сервис*», встреченная нами в такси. На вопрос таксисту, для чего эта надпись, он ответил: «Для того чтобы пассажиры, увидели насколько мы благодарны и в следующий раз тоже бы пользовались услугами нашего такси-сервиса». Несомненно, это пример очень вежливой просьбы пользоваться услугами данного такси-сервиса.

Бесспорно, очень вежливой является и просьба преподавателя выключить телефоны в начале занятий, выраженная в форме благодарности: «Спасибо, что выключили телефоны».

Ниже другой пример просьбы-благодарности:

–*Может быть, все-таки дадите договорить?* Благодарю вас (слова благодарности произносятся сразу после просьбы (вновь в косвенной форме), и это усиливает ее (Т/С «Доярка из Хацапетовки»).

Итак, в данной статье мы рассмотрели косвенный речевой акт просьбы, как наиболее эффективный способ выражения просьбы. В силу своей эффективности

косвенный способ выражения просьбы пользуется большой популярностью, поскольку он помогает максимально сохранить лицо собеседника, автономию его личности, предоставив (хотя бы фиктивно) полное право отказаться от выполнения просьбы.

В статье нами было показано, что говорящий прибегает к косвенному речевому акту просьбы по трем причинам. Во-первых, косвенная просьба более вежлива и этикетна, ибо один из главных принципов вежливости заключается в том, чтобы предоставить адресату большую степень свободы реагирования. Во-вторых, косвенная речевая просьба помогает говорящему отпереться, снять с него ответственность, позволяя ему, в случае необходимости, сказать, что он имел в виду лишь буквальный смысл сказанного: именно с ее помощью реализуется стратегия уклонения. И, наконец, косвенная форма выражения просьбы уменьшает риск потерпеть коммуникативную неудачу. Не будучи уверенным, что просьба в прямом виде будет выполнена, коммуникант выбирает стратегию косвенного выражения просьбы. Благодаря указанным причинам косвенная тактика речевого воздействия в ситуации просьбы превалирует над прямой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Известия АН СССР. Серия литературы и языка. Т. 40. 1981. № 4.
2. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Диалогические функции некоторых типов вопросительных предложений // Известия АН СССР. Серия литературы и языка. Т. 41. Вып.4, 1982.
3. Кифер Ф. О роли прагматики в лингвистическом описании // Новое в зарубежной лингвистике, вып.16, Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985.
4. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты/ Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985.
5. Лингвистический энциклопедический словарь. Под ред. В. Н. Ярцевой. Ин-т языкознания АН СССР. М.: Сов. энцикл., 1990.
6. Падучева Е.В. Высказывание и его соотносительность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). М.: Наука, 1985.
7. Почепцов Г.Г. Коммуникативные аспекты семантики. Киев.: Вища школа, 1987.
8. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов. Вып. 17. Теория речевых актов. М.: Прогресс, 1986.

THE SPEECH ACT OF INDIRECT REQUEST AS A DISCURSIVE STRATEGY

VERA A. ADAMYAN

Yerevan State University

The article is devoted to the analysis of specific features of the speech act of indirect request in Russian. Much attention is paid to revealing of the most important characteristics of the indirect tactics of speech act of request: that is evasiveness, absence of sharpness, politeness.

Keywords: The anthropocentric paradigm, Speech Act theory, the direct request, the indirect request.

ԱՆՈՒՂԱԿԻ ԽՆԴՐԱՆՔԻ ԽՈՍՈՂԱԿԱՆ ԱԿՏԸ ՈՐՊԵՍ ԴԻՄԿՈՒՐՄԻՎ ՍՏՐԱՏԵԳԻԱ Վ.Ա. ԱԴԱՄՅԱՆ

ԵՊՀ

Հոդվածը նվիրված է անուղղակի խոսողական ակտերի առանձնահատկությունների վերլուծությանը ռուսերենում: Հիմնական շեշտը դրված է խնդրանքի ժամանակ անուղղակի տակտիկայի բնութագրերի խուսափողականության, կտրակա՛նության բացակայության, քաղաքավարիության ի հայտ բերելուն:

Հանգուցային բառեր՝ անտրոպոցենտրիկ պարադիգմա, խոսողական ակտերի տեսություն, ուղղակի խնդրանք, անուղղակի խնդրանք: