

ЛИНГВИСТИКА

РЕЧЕВОЙ АКТ ПРОСЬБЫ В ПИСЬМЕННОМ ДИСКУРСЕ

В.А. АДАМЯН
ЕГУ

Речевой акт просьбы варьируется в зависимости от жанра – устного и письменного. В письменном дискурсе, где все излагается в максимально прозрачной и прямой форме, преимущественно встречаются эксплицитные формы выражения речевого акта просьбы – перформативные просьбы. Такая разновидность письменного жанра, как переписка в социальных сетях, расходуется с особенностями этого жанра. Он фактически близок к устному дискурсу.

Ключевые слова: речевой акт просьбы, устный дискурс, письменный дискурс, перформативные просьбы.

Речевой акт просьбы имеет разные выражения в зависимости от жанра – устного или письменного. В настоящей статье рассматриваются особенности выражения просьбы в письменном дискурсе. В этом жанре в силу ограниченных возможностей средства выражения просьбы представлены «скуднее» по сравнению с устным. Вследствие этого просьба должна быть максимально ясной и, следовательно, эксплицитной. Если в устной речи при обращении с просьбой решающая роль принадлежит интонации, и можно обходиться без конкретных указателей просьбы¹, то в письменном дискурсе это почти невозможно. Исследователи отмечают: «...письменная речь лишена интонационной выразительности – сильнейшего средства воздействия на людей. Отсюда стремление письменной речи к чеканному, до деталей выверенному слогу» [3, 29].

¹ В устном дискурсе (в фамиллярной беседе, при эмоционально недистанцированных отношениях) для выражения речевого акта просьбы типичными для носителей русского языка являются императивные конструкции без актуализаторов вежливости, в которых конкретизация значения просьбы происходит посредством интонации: «–*Вместо денег пригласите меня на балет, – попросил он*» (Дашкова, «Место под солнцем»); «–*Возьмите меня к себе! – попросил автор*» (Попов, «Автора!»); «– *Остановись, – попросил бывший муж жалобно...*» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»); «– *Дай мне наволочку, – попросил Костя*» (Токарева, «Стрелец») и др. Во всех приведенных примерах после речевых актов просьбы, выраженных императивом, следует словесное указание авторами на просьбу с помощью лексемы “попросил”. Отсутствие лексических показателей речевого акта просьбы делает роль интонации особенно значимой. Письменный дискурс (речь идет о просьбе в официальных документах) лишен таких возможностей.

Перейдем к самым способам выражения письменной просьбы. В письменном дискурсе распространены перформативные просьбы. Это обусловлено вышеперечисленными причинами. Здесь мы имеем дело с эксплицитной просьбой, с просьбой как с действием, выражающейся с помощью самих лексем «*просить*» и «*просьба*». Перформативные (от «perform» – «исполнять», «выполнять», «делать», «осуществлять») высказывания выделял Дж.Остин в своей работе «Слово как действие». Исследователь отмечает, что при использовании перформативных предложений, или просто перформативов, «производство высказывания является осуществлением действия: естественно предполагать, что в этом случае происходит не просто говорение» [см. 8, 27]. Исследователь справедливо отмечает, что побудительные высказывания всегда перформативны. Соглашаясь с мнением Дж.Остина, Е.В. Падучева пишет в связи с этим: «Произнесение побудительного предложения Закройте дверь! само по себе служит просьбой или повелением в той же мере, что и произнесение перформативного предложения “Прошу вас закрыть дверь”» [9, 23]. На наш взгляд, данное мнение правомерно лишь отчасти: перформативные и побудительные предложения различны по семантике и ситуации общения, несмотря на то что преследуют одинаковые цели.

В официальных письмах просьба выражается с помощью лексемы “просить” в форме настоящего времени первого лица единственного и множественного числа: *прошу/просим*. Приведем отрывки из переписки Вяч.Иванова и богослова и философа Я.Гоммеса по поводу энциклопедической статьи о русской духовности для японских католиков. Так, последний пишет В.Иванову:

*«Мы обращались к Вам изрядное время назад в связи со статьей «Русская литература и духовность с христианской точки зрения» <...> в случае, если Вы, многоуважаемый господин профессор, не могли бы написать к этому сроку запрошенную статью, мы были бы вынуждены **теперь, в последний момент**, подыскать нового сотрудника. В связи с этим **прошу** в любом случае о возможно скорейшем ответе»* [5, 466]. Лексема «просить» в первом лице настоящего времени единственного или множественного числа, как правило, завершает деловое письмо: *«Убедительно **просим** Вас не задерживать ответ»*; *«**Просим** извинить нас за задержку с ответом»* [см. 7, 122]. В связи с этим, однако, следует отметить, что специалисты по теории коммуникации не рекомендуют навязывать адресату ожидаемый исход освещаемого в письме вопроса, типа *«Прошу изучить и решить вопрос положительно»*, *«Прошу утвердить эту кандидатуру»*. Также не рекомендуется составителям деловых писем побуждать адресата к спешке при вынесении решения словами «срочно», «незамедлительно», «в возможно более короткие сроки». В этом случае специалисты советуют использовать следующие формулы:

«Прошу Вас ответить до такого-то числа», «Убедительно прошу Вас сразу же сообщить о своем решении» [6, 310]. Относительно анализируемого выше письма заметим, что слова **«теперь»**, **«в последний момент»** содержат в себе упрек, что, хоть и с большой натяжкой, однако дает основание считать это косвенным способом выражения просьбы, точнее, упоминанием-просьбой. Здесь интересно и использование слова «запрошенная».

Приведем еще примеры использования лексемы «просить» в первом лице настоящего времени, с которой обычно начинается и заканчивается деловое письмо: «...Учитывая обострившуюся в результате непродуманной деятельности правительства России ситуацию, еще раз **просим вас**, уважаемый Владимир Владимирович, **принять** представителей делегатов съезда рыбаков» (Володин. Рыбакам надоело правительство // «Ежедневные новости» (Владивосток), 2003.01.14); «И далее приписка: «Вместе с тем **просим Вас пожаловать** завтра в 1 час дня в помещение гор» (Щукин, «Белый фартук, белый бант...»); «Украинскими общественными организациями был создан «Комитет защиты СКР-112», обращавшийся к Верховной Раде, президенту и Министерству обороны: «На металлолом отправляют нашу историю. **Просим вас не допустить** этого святотатства. Цена металла в сотни тысяч раз меньше цены нашего духа» (И. Ларичев, «Беглец из Донузлава»); «**Мы просим вас принять участие** в нашем опросе, который посвящен изучению образа жизни современного человека» (Тарасевич, «Их не испугает кризис»// «Русский репортер», № 1-2, 2009).

Данный тип просьбы встречается и в официальных заявлениях: «Ниночка подходила и читала снова и снова – «имущественные претензии ... непонимание ... **прошу дать развод**» (Устинова, «Жизнь, по слухам, одна!»).

Перформативная просьба используется в деловых письмах, где просьба носит формальный этикетный характер и требует обязательного выполнения: «**Просим выслать** оригиналы документов»; «**Просим выслать** прайс-лист»; «**Просим подписать** и один экземпляр **вернуть** в наш адрес»; «**Просим вернуть** ошибочно перечисленные денежные средства» и др.

В случае если выполнение просьбы требует больших усилий для адресата, адресант прибегает к косвенным способам выражения просьбы. На наш взгляд, весьма умело составлено и следующее письмо:

«Я очень **благодарен Вам** за Ваше письмо от 13 марта и **интереснейший комментарий** по поводу нашей деятельности в Белоруссии. Мне пока не удалось встретиться с представителем Вашей компании, которого Вы порекомендовали. Я собираюсь это сделать, если смогу приехать в Белоруссию в связи с проектом в области образования, которым я сейчас занимаюсь.

Между тем, по словам Джеффри Буша, у Вас, возможно, есть небольшие средства, которые Вы согласились использовать для поддержки его деятельности в Белоруссии. Я надеюсь, что и мне Вы сможете помочь. Одним словом, было бы хорошо, если бы Ваша компания смогла бы компенсировать хотя бы мои транспортные расходы на поездку в Лондон и обратно. Другие расходы, вероятно, будут покрыты Минским гуманитарным университетом или какой-либо иностранной благотворительной организацией. Я буду держать Вас в курсе планов развития моего проекта. Искренне Ваш Джордж Мардл» [взято из 6, 393].

Автор, во-первых, придерживается требований делового письма: краткость, простота, ясность, обращение к конкретному лицу, правильное оформление. Как справедливо отмечается, письмо построено так, чтобы «сразу привлечь внимание адресата, заинтересовать его и заставить продолжать чтение до того момента, когда в письме будет изложена просьба о финансовой помощи. При этом автор старается представить проект в выгодном свете, стремясь показать, что он может принести пользу не только ему, но и адресату» [там же, 392]. Действительно, автор письма использует все манипулятивные приемы и технологии: в начале письма он как бы снимает напряженность, сделав комплимент адресату – благодарность за «интереснейший комментарий», далее направляет беседу в нужное русло. При этом делает он это не прямо, а косвенно: «Я надеюсь, что и мне Вы сможете помочь», «было бы хорошо, если бы Ваша компания смогла бы компенсировать хотя бы мои транспортные расходы на поездку в Лондон и обратно». Как видим, каузатор как бы не настаивает, он лишь выражает надежду на то, что адресат поможет ему. Так, выражение «было бы хорошо, если бы...» можно с легкостью заменить на «**пожалуйста, компенсируйте мои расходы**». И заметим, что уступительная частица «хотя бы» намекает на нечто большее, чем компенсацию транспортных расходов. При этом автор письма «предупреждает», что осведомлен о наличии средств, тем самым устраняя возможность отказа данным аргументом. Заметим также, что автор минимизирует свою просьбу: «...у Вас, возможно, есть **небольшие средства**...», то есть указывает на то, что оказываемая услуга небольшая, и как же высокоуважаемый человек может отказаться от передачи «небольших» средств. Тем не менее, каузатор употребляет максимум возможностей, чтобы не слишком навязываться адресату: «у Вас, **возможно, есть небольшие средства**», «**было бы хорошо, если бы ваша компания смогла бы...**», «**Я надеюсь, что и мне Вы сможете помочь**».

Еще одной конструкцией, встречающейся в официальных письмах, правда не столь часто, является конструкция «*Не могу ли я попросить*». Она

содержит в себе долю неуверенности адресанта относительно способностей каузируемого в плане выполнения просьбы. Так, рассмотрим эту конструкцию в следующем письме:

«Многоуважаемый тов. Владимиров!

***Не могу ли я попросить Вас** перенести мое выступление на второй (не ранее) день конференции? Обстоятельства складываются так, что к открытию приехать никак не смогу. Вылечу лишь 25-го рано утром, к 11 часам смогу быть в институте. Убедительно прошу Вас исполнить мою просьбу.*

С уважением Б. Л. Леонидов» [пример взят из 2, 176].

В данном случае мы имеем дело с конструкцией **вопрос-просьба**. Это, разумеется, несколько смягчает просьбу, более того, частица “не” еще более ослабляет ее.

Как видно из приведенных примеров, характерной чертой делового письменного общения является использование категории вежливости, обладающей рядом функций. О.А. Агаркова и А.П. Пахомова выделяют следующие функции: **воздействующую**, отвечающую за успешную реализацию коммуникативных намерений; **регулятивную**, цель которой – создание, поддержание и сохранение социального равновесия и партнерских отношений; **гармонизирующую**, отвечающую за выбор необходимой тональности высказывания и снижение степени категоричности; **презентационную**, цель которой – создание имиджа, самопрезентация адресанта как воспитанного человека [см. 1, 78].

Рассмотрим, как выглядит просьба в частном неофициальном письме.

«Риточка, извините меня, пожалуйста, но у меня к Вам большая просьба: пришлите для моей сестры лекарство. У нее тяжелая и редкая форма ревматизма. “Томанол” в этом случае помогает. Если можете, то помогите. Я буду Вам очень признательна.

Заранее благодарю и прошу прощения за навязчивость.

Обнимаю Вас и желаю всего самого лучшего. Ваша Нина» [взято из 2, 176].

На то, что мы имеем дело с неофициальным письмом, указывает уменьшительно-ласкательная форма имени адресата. Говорящий, по-видимому, чувствует себя неловко, что должен обратиться с просьбой. И поэтому, сначала просит извинения за то, что вынужден был обратиться с просьбой. Следствием этого становится гиперболизация просьбы: *у меня к Вам большая просьба*. После того, как озвучивается просьба, адресант опять дает возможность не выполнить ее, написав *«Если можете, то помогите»*, а не в форме “навязчивого” императива: *«Помогите, пожалуйста»*. И далее она пишет о своей признательности в случае выполнения просьбы. Однако заметим, что невыполнение просьбы представляется не очень возможным.

простота. Ограниченные возможности этого типа дискурса обусловили распространённость перформативных просьб (*прошу/просим/у меня к Вам просьба*) в данном жанре. Просьба в неофициальном письме соотносится с устным жанром и поэтому во многом схожа с ним.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агаркова О.А., Пахомова А.П. Прагматические аспекты реализации категории вежливости в информационном письме// Вестник Оренбургского государственного университета. Вып. № 11 (172), 2014. – С.78-82.
2. Акишина А.А., Формановская Н.И. Этикет русского письма. – М.: Русский язык, 1981. – 200с.
3. Боженкова Р.К., Боженкова Н.А., Шаклеин В.М. Русский язык и культура речи. – М.: Флинта, Наука, 2011. – 608 с.
4. Бойчук Е.В., Чаплыгина И.Д. Языковые средства выражения семантики просьбы в русском и французском языках: монография. КамГУ им. Витуса Беринга. – Петропавловск-Камчатский: КамГУ им. Витуса Беринга, 2013. – 182 с.
5. Вахтель М. Неизвестное немецкое письмо Вяч. Иванова: штрихи к портрету русского мыслителя в Европе //Вячеслав Иванов. Исследования и материалы. Вып. 1. Отв. ред. К.Ю. Лаппо-Данилевский, А.Б. Шишкин. – СПб.: Пушкинский дом, 2010. – С.462-468.
6. Введенская Л.А. Русский язык и культура речи: учеб. пособие для вузов/ Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова, Е.Ю. Кашаева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 544с.
7. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум. – М.: Флинта; Наука, 2008. – 315с.
8. Остин Дж. Л. Слово как действие// Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. – М.: Прогресс, 1986. – С. 22-129.
9. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). – М.: Наука, 1985. – 271с.

THE SPEECH ACT OF REQUEST IN THE WRITTEN DISCOURSE

V. Adamyan

YSU

The Speech Act of Request varies depending on the genre – oral and written. In written discourse, where everything is set out in the most transparent and direct form, mostly meet the explicit forms of expressing the Speech Act of Request – performative requests. This kind of written genre, like correspondence in social networks, is at variance with the peculiarities of this genre. He is actually close to oral discourse.

Key words: *The Speech Act of Request, oral discourse, written discourse, performative requests.*

ԽՆԴՀԱՆՔԻ ԽՈՍՈՂԱԿԱՆ ԱԿՏԸ ԳՐԱՎՈՐ ԽՈՍՈՒՑԹՈՒՄ

Վ. Ադամյան

ԵՊՀ

Խնդրանքի խոսքային ակտը տատանվում է կախված ժանրի՝ բանավոր և գրավոր: Գրավոր խոսույթում, որտեղ ամեն ինչ ներկայացվում է առավել թափանցիկ և ուղիղ ձևով, հիմնականում հանդիպում են խնդրանքի արտահայտման ուղղակի ձևեր՝ պերֆորմատիվ խնդրանքներ: Գրավոր ժանրի այնպիսի տեսակ, ինչպիսին է սոցիալական ցանցերում նամակագրությունը, հակասում է այս ժանրի հատկանիշները: Դա, ըստ էության, մոտ է բանավոր խոսքին:

Բանալի բառեր՝ *խնդրանքի խոսողական ակտ, բանավոր խոսույթ, գրավոր խոսույթ, պերֆորմատիվ խնդրանքներ:*