



УДК 81

ЯЗЫКОВЫЕ СПОСОБЫ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ПРЯМЫХ И НЕПРЯМЫХ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ (НА МАТЕРИАЛЕ ИТАЛЬЯНСКОГО ЯЗЫКА)

Л. С. МЕЛЬНИКОВА¹⁾¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Освещается вопрос о формальном разнообразии способов выражения побудительной интенции, используемых в межличностном общении. Предлагаются и обосновываются принципы классификации побудительных речевых актов по критериям прямого и непрямого способов реализации иллокутивной цели. Уточняется понятие «вторичный перформатив» в отношении эксплицитного побудительного высказывания. На материале итальянского языка определяются возможные языковые способы передачи прямой и не прямой побудительной интенции, выявляется их количественное соотношение, в том числе с учетом лексико-грамматических маркеров, используемых в пропозиции. Результаты исследования дополняют общую картину репрезентации побудительной иллокутивной функции и могут быть использованы при обучении прагматическому анализу языковых выражений, интерпретация интенции которых в разной степени связана с контекстом.

Ключевые слова: побудительная ситуация; побудительная интенция; побудительные речевые акты; прямое и не прямое побуждение; лексико-грамматические маркеры; классификация способов побуждения.

МОЎНЫЯ СПАСАБЫ РЭПРЭЗЕНТАЦЫІ ПРАМЫХ І НЕПРАМЫХ ПАБУДЖАЛЬНЫХ МАЎЛЕНЧЫХ АКТАЎ (НА МАТЭРЫЯЛЕ ІТАЛЬЯНСКАЙ МОВЫ)

Л. С. МЕЛЬНИКОВА^{1*}^{1*}Беларускі дзяржаўны ўніверсітэт, пр. Незалежнасці, 4, 220030, г. Мінск, Беларусь

Асвятляецца пытанне аб фармальнай разнастайнасці прамых і непрамых спосабаў выражэння пабуджальнай інтэнцыі, якія выкарыстоўваюцца ў міжасобасных зносінах. Прапануюцца і абгрунтоўваюцца прынцыпы класіфікацыі пабуджальных маўленчых актаў па крытэрыях прамога і непрамога спосабаў рэалізацыі ілакутыўнай мэты. Удакладняецца паняцце «другасны перфарматыў» у дачыненні да экспліцытнага пабуджальнага выказвання. На матэрыяле італьянскай мовы вызначаюцца магчымыя моўныя спосабы перадачы прамой і непрамой пабуджальнай інтэнцыі, выяўляюцца іх колькасныя суадносіны з улікам лексіка-граматычных сродкаў, якія выкарыстоўваюцца ў прапазіцыі. Вынікі даследавання дапаўняюць агульную карціну рэпрэзентацыі пабуджальнай ілакутыўнай функцыі і могуць быць выкарыстаны пры навучанні прагматычнаму аналізу моўных выразаў, інтэрпрэтацыя інтэнцыі якіх у рознай ступені звязана з кантэкстам.

Ключавыя словы: пабуджальная сітуацыя; пабуджальная інтэнцыя; пабуджальныя маўленчыя акты; прамое і непрамое пабуджэнне; лексіка-граматычныя маркеры; класіфікацыя спосабаў пабуджэння.

Образец цитирования:

Мельникова ЛС. Языковые способы репрезентации прямых и не прямых побудительных речевых актов (на материале итальянского языка). *Журнал Белорусского государственного университета. Филология*. 2021;3:65–76.

For citation:

Melnikova LS. Representation forms for direct and indirect incentive speech acts (on the material of the Italian language). *Journal of the Belarusian State University. Philology*. 2021;3:65–76. Russian.

Автор:

Людмила Сергеевна Мельникова – старший преподаватель кафедры романского языкознания филологического факультета.

Author:

Liudmila S. Melnikova, senior lecturer at the department of Romance linguistics, faculty of philology.
milamel@tut.by





REPRESENTATION FORMS FOR DIRECT AND INDIRECT INCENTIVE SPEECH ACTS (ON THE MATERIAL OF THE ITALIAN LANGUAGE)

L. S. MELNIKOVA^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliežnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

The question of formal diversity of ways of expressing the incentive intention used in interpersonal communication is highlighted. The principles of the classification of incentive speech acts according to the criteria of direct and indirect ways of implementing the illocutionary goal are proposed and substantiated. The concept of «secondary performative» is clarified in relation to an explicit motive. Based on the material of the Italian language, the most common possible linguistic ways of transmitting direct and indirect incentive intentions are determined, and their quantitative ratio is revealed taking into account lexical and grammatical markers used in the proposition. The results of the study complement the general picture of the representation of the motivating illocutionary function and can be used in teaching the pragmatic analysis of linguistic expressions, the interpretation of the intention of which is to varying degrees related to the context.

Keywords: incentive situation; incentive intention; incentive speech acts; direct and indirect incentive; lexico-grammatical markers; classification of ways of incentive.

Введение

В течение последних десятилетий одной из наиболее интересных областей лингвистических исследований является речевая коммуникация во всей совокупности проблем, связанных с ее реализацией. Межличностное общение соответствует различным правилам и конвенциям, в нем проявляется диалектическое взаимодействие людей, которые, стараясь избегать конфликтов или, наоборот, сознательно идя на них, познают друг друга и влияют друг на друга. Один из наиболее деликатных аспектов такого взаимодействия касается побудительных ситуаций, в частности тех случаев, когда коммуниканты имеют разные социальные статусы и адресату неприятна его подчиненная роль. В языке развиваются многочисленные конвенциональные способы передачи непрямого побуждения, позволяющие комфортно чувствовать себя тому участнику общения, который должен выполнить просьбу или приказ или прислушаться к совету. У адресата возникает ощущение свободного выбора: он может осуществить то, что от него ожидается, или не делать этого. В то же время тому, кто просит или приказывает, также приятно быть вежливым и в какой-то степени альтруистичным. Таким образом, не прямые побудительные речевые акты (далее – ПРА) выступают одним из способов регулирования межличностных отношений. Задачей такого способа является сведение к минимуму конфликтных ситуаций, поскольку в большинстве случаев общение должно носить мирный характер, а собеседникам следует стремиться проявлять свои положительные качества и устранять или минимизировать негативные, препятствующие доброжелательному течению беседы.

Существуют многочисленные исследования, посвященные различным аспектам анализа категории побудительности и ПРА как форм ее выражения. На написание настоящей статьи так или иначе повлияла проблематика этих аспектов. Ниже представлены некоторые из них:

- специфика понятийной категории побудительности и ситуации побуждения¹;
- способы типологизации ПРА²;
- особенности императива как специализированной грамматической категории³;

¹Формановская Н. И. Прагматика побуждения и логика языка // Рус. яз. за рубежом. 1994. № 5–6. С. 34–40; Бондарко А. В. К анализу категориальных ситуаций в сфере модальности: императивные ситуации // Теория функционал. грамматики. Темпоральность. Модальность / Бондарко А. В. (отв. ред.). Л.: Наука, 1990. С. 32–39; Богемова О. В. Структура речевой ситуации и выбор директивного высказывания (на материале французского языка): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.05. СПб., 2002. 18 с.

²Беляева Е. И. Грамматика и прагматика побуждения: английский язык. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 1992. 168 с.; Петрова Е. Б. Каталогизация побудительных речевых актов в лингвистической прагматике // Вестн. ВГУ. Сер.: Лингвистика и межкультур. коммуникация. 2008. № 3. С. 124–133; Егорова М. А. Контрастивно-прагматический анализ способов реализации просьбы: сопоставление британской, американской и русской традиции: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Воронеж, 1995. 18 с.

³Бирюлин Л. А. Семантика и прагматика русского императива. Helsinki: Slavica Helsingiensia, 1994. 230 с.; Храковский В. С., Володин А. П. Семантика и типология императива. Русский императив. Л.: Наука, 1986. 270 с.; Klímová E. L'imperativo Italiano tra morfologia e pragmatica // Études romanes de Brno. 2004. Vol. 34, No. 1. P. 85–96.



- средства выражения побуждения в разных языках на морфолого-синтаксическом уровне⁴;
- прямые и косвенные способы побуждения, их интерпретация и паралингвистические соот-
ветствия⁵;
- некоторые эксплицитные и имплицитные составляющие прямых и не прямых побудительных выска-
зываний, в частности мотивировочные компоненты, семантические и прагматические пресуппозиции⁶.

Разумеется, внутри каждого из данных аспектов содержатся частные проблемы, требующие скрупу-
лезного анализа. Так, например, множественность вариантов классификации только формальных спо-
собов репрезентации побуждения свидетельствует о необходимости дальнейшей разработки данного
аспекта. Кроме того, сама терминология, которая применяется при изучении категории побудительно-
сти, не является однозначной, что необходимо принимать во внимание при ее исследовании.

Цель данного исследования – определить и обосновать соотношение различных способов побуж-
дения: *прямого способа* (распознается адресатом как таковое независимо от контекста, только с по-
мощью формы); *непрямого конвенционального* (выводится посредством как формы, так и содержа-
ния с минимальным привлечением контекста); *непрямого неконвенционального способа* (может быть
опознан исключительно по контексту, часто очень широкому, поскольку языковая форма такого ПРА
способна иметь множественную интерпретацию). Кроме того, предполагается установить наиболее
и наименее частотные типы высказываний, используемые для выражения прямого и непрямого по-
буждения, с учетом лексических и грамматических средств, представленных в их пропозиции. От-
метим, что язык, служащий для иллюстрации предлагаемой классификации и количественных соот-
ношений, мог бы быть любым, поэтому материал на итальянском языке никак не связан с вопросами
лингвокультурологического характера, а призван проиллюстрировать фрагмент общей языковой тео-
рии.

1. Побудительные речевые акты и параметры коммуникативной ситуации побуждения

Во многих языках неоднозначность трактовки ПРА связана с различными средствами побуждения,
характерными для языкового (лексико-грамматического) и речевого (функционально-семантического)
подходов к данному явлению. Параметры побудительности выявляются с учетом типичных средств,
характерных для выражения прямого и непрямого конвенционального побуждения, и нетипичных (не-
специфических, окказиональных), релевантных при не прямом неконвенциональном побуждении, спо-
собном актуализироваться лишь при особых характеристиках коммуникативной ситуации (ср. призна-
ки не прямой коммуникации по Дементьеву – «осложненная интерпретативная деятельность адресата,
неконвенциональность, ситуативная обусловленность, креативность» [1, с. 77]).

Побудительность (по иной терминологии директивность) представляет собой сложное и многогран-
ное явление, которое может рассматриваться с различных точек зрения. Речевые побуждения в отдель-
ных классификациях имеют разные названия и неодинаковое наполнение, поскольку они выделяются
на различных основаниях. Так, по Серлю, речевые акты, выражающие побуждение, представляют со-
бой «попытки... со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил» [2, с. 182].
Они входят в состав директивов, ориентированных от высказывания к действительности и имеющих
цель побудить адресата к действию, предполагают наличие у говорящего соответствующего желания;
их пропозициональное содержание «всегда состоит в том, что адресат совершит некоторое будущее

⁴Фомичева Е. В. Средства выражения побудительности в английском языке в свете семантики и прагматики // Соврем.
проблемы науки и образования. 2009. № 4. С. 156–162; Демидова И. А. Средства выражения побудительной модальности
в русском и английском языках (на материале газет) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19. Калининград,
2005. 24 с. ; Неустроев К. С. Способы выражения побуждения и воздействия : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19,
10.02.04. Ростов-н/Д., 2008. 22 с.

⁵Волкова А. Е. Способы выражения непрямого побуждения в высказываниях разной степени категоричности // Вестн. Ле-
нингр. гос. ун-та им. А. С. Пушкина. Сер.: Филология. 2011. Т. 1, № 4. С. 134–141 ; Нестерова Т. В. Косвенные речевые акты
в обиходном общении русских // Соврем. коммуникативистика. 2013. Т. 2, № 6. С. 26–34 ; Иосифова В. Е. Употребительность в ес-
тественном диалоге прямых и косвенных речевых актов, выражающих побуждение (на материале устной речи жителей г. Ка-
луги). К проблеме изучения языка города : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01. Калуга, 2006. 32 с. ; Куценко Н. В. Средства
выражения директивной модальности в косвенных речевых актах (на материале немецкого языка): автореф. дис. ... канд.
филол. наук : 10.02.04. Минск, 2019. 24 с.

⁶Мельникова Л. С. К вопросу о семантических пресуппозициях побудительных речевых актов (на итальянском языковом
материале) // Весн. БДУ. Сер. 4, Філалогія. Журналістыка. Педагогіка. 2014. № 1. С. 60–64 ; Она же. Прагматические пре-
суппозиции приказов и запретов (на материале итальянского языка) // Вестн. Минск. гос. лингвист. ун-та. Сер. 1. Филология.
2014. № 5 (72). С. 51–60 ; Она же. Особенности реализации мотивировочного компонента в побудительных речевых актах (на
итальянском языковом материале) // Весн. БДУ. Сер. 4, Філалогія. Журналістыка. Педагогіка. 2014. № 3. С. 26–30.



действие» [2, с. 182]. К речевым актам этого класса относятся вопросы, просьбы, приказы, приглашения, запреты, разрешения, советы, инструкции, призывы и др. Итальянская исследовательница Е. Фава, основывая свою классификацию на намерениях говорящего и основаниях для осуществления речевого акта (далее – РА), выделяет пять классов иллокутивных глаголов, включая побудительные РА, в составе *экзерцитивов* (*chiedere* ‘просить’, *comandare* ‘приказывать’, *implorare* ‘умолять’, *pregare* ‘просить’, *raccomandare* ‘советовать’, *sfidare* ‘бросать вызов’, *vietare* ‘запрещать’ и др.), указывающих на акты принятия решения либо попытки навязать его, исполнения власти, прав или влияния [3]. По терминологии В. И. Карасика, ПРА являются статусно-маркированными и включают в себя «инъюнктивы (приказы, требования), реквестивы (просьбы, мольбы), инструктивы (предписания, запреты) и др.» [4, с. 119]. А. И. Изотов характеризует высказывания с побудительной семантикой, применяя различные модальные обоснования: «Говорящий сообщает Слушающему о *необходимости* и/или *возможности* осуществления Агенсом некоторого действия и пытается каузировать осуществление данного действия самим фактом своего сообщения, при этом необходимость и/или возможность осуществления Агенсом данного действия может обуславливаться *волеизъявлением* одного из участников плана коммуникации и/или его *интересами*» (курсив наш. – Л. М.) [5, с. 21].

Как утверждал Дж. Л. Остин, эксплицитно выраженный глагол в повелительном наклонении – показатель иллокутивной функции предложения – является основанием для отнесения всех побудительных предложений к перформативным: их произнесение само по себе служит просьбой или повелением в той же степени, что и произнесение перформативного предложения, поскольку повелительное наклонение «превращает высказывание в “команду” (или призыв, разрешение, уступку и всякое прочее!)» [6, с. 70]. Однако такая терминология, как считает Е. В. Падучева, не является лингвистически целесообразной, поскольку «перформативные предложения образуют интересный подкласс именно в составе класса повествовательных предложений – тем, что они, будучи повествовательными, лишены истинностного значения» [7, с. 23]. Кроме того, наличие глагола в повелительном наклонении не является гарантом побудительности высказывания. В нашем употреблении термин «перформативное предложение» («иллокутивная формула» или «вторичный перформатив») относится только к повествовательным высказываниям, содержащим перформативный глагол.

Принято считать, что в образовании и функционировании ПРА принимают участие, как правило, два коммуниканта: говорящий (адресант) и слушающий (адресат); учитывается непосредственный ситуативный контекст высказывания, социальная и языковая среда, к которой принадлежат коммуниканты, и общий для них культурно-исторический фон (т. е. лингвистические и экстралингвистические характеристики). Говорящий считает, что необходимо в какой-то мере изменить существующее положение вещей и полагает, что слушающий сам по себе не собирается производить эти изменения. Адресант побуждает собеседника к деятельности, воздействуя на его сознание, а иногда и на подсознание. Адресат воспринимает обращенное к нему побудительное высказывание, интерпретирует его как таковое в общем социально-культурном и конкретном ситуативно-коммуникативном контекстах и действует в зависимости от своего желания или нежелания подчиниться побуждению. Отметим, что данная общеизвестная информация лежала в основе критериев отбора языковых фактов для настоящего исследования.

Обобщив содержание понятия «условия успешности ПРА» у некоторых авторов [7, с. 25; 8, с. 209], мы понимаем под ним своего рода инвариант – постоянную величину, характерную для каждого из семантико-прагматических подтипов РА, относящихся к одному и тому же функциональному типу. Так, для всех семантических разновидностей ПРА будет свойственен следующий набор обязательных условий успешности:

- говорящий хочет (или делает вид, что хочет), чтобы слушающий выполнил указанное действие;
- высказывание говорящего – попытка побудить слушающего к выполнению действия;
- адресат в состоянии (способен и может) совершить действие;
- слушающий сам по себе не осуществит действие;
- состояние, которое является результатом действия, не имеет места в момент реализации ПРА.

Степень интенсивности побудительного воздействия имеет широкий спектр семантически значимых интерпретаций. В данном функциональном типе можно выделить более конкретные *подтипы побуждения* (приказ, совет, предложение, разрешение и др.), различающиеся рядом параметров, таких как степень категоричности побуждения или облигаторности каузируемого действия, субординация коммуникантов, бенефактивность действия и др., которые актуализируются в каждом конкретном речевом контексте. В рамках данной статьи подобные различия не являются существенными.



2. Классификация способов побуждения

В своих исследованиях многие ученые пытаются формировать или оптимизировать понятийный аппарат, при помощи которого излагается весь спектр проблем коммуникации. В том, что касается описания способов непрямого общения, некоторые авторы предлагают отказаться от уже существующей терминологии либо настаивают на пересмотре отдельных понятий и их определений, несмотря на то что они применялись уже на протяжении нескольких десятилетий. Так, А. Вежицкая считает, что в лингвистических описаниях термины «прямота» и «непрямота» используются безосновательно и применяются к явлениям, сформированным совершенно разными ценностями [9, с. 141]. Далее автор говорит о том, что «неясность, которая окружает эти понятия, связана с широко распространенным противопоставлением так называемых прямых и косвенных речевых актов, в частности императивов и так называемых *whimperatives* (императивов в вопросительной форме)» [9, с. 142].

Общепринятой считается классификация, при которой все речевые акты изначально делятся по способу языковой реализации иллокутивной силы на *прямые* и *косвенные* (подобное деление, восходящее к классической работе Дж. А. Серля [8], считается само собой разумеющимся и верным по умолчанию практически у всех исследователей прямых и не прямых способов реализации интенции). Прямые РА, языковая семантика которых согласуется с иллокутивной силой РА, непосредственно отражают интенцию говорящего с помощью перформативного глагола или специальных грамматических и лексических показателей и не требуют никаких дополнительных умозаключений от слушающего. Следует отметить, что для распознавания иллокутивной функции РА наличие перформативного глагола не является обязательным, поскольку иллокуция является не формальной, а функциональной категорией.

Прямые ПРА, непосредственно выражающие побуждение и легко интерпретирующиеся в соответствующих коммуникативных ситуациях, традиционно представлены *эксплицитными* и *имплицитными* языковыми моделями по признаку *наличия/отсутствия* в их структуре *перформативного глагола* (рис. 1).

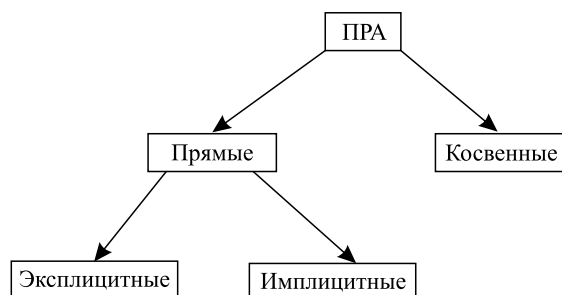


Рис. 1. Классификация ПРА по способу языковой реализации иллокутивной силы

Fig. 1. Classification of incentive speech acts based on the linguistic realisation of illocutionary force

При *эксплицитном* способе реализации побуждения говорящий прибегает к использованию перформативных высказываний, тогда как *имплицитный* способ не предполагает конкретизации функции РА с помощью лексических средств. Несмотря на авторитетность данных терминологических понятий, нам кажется нелогичным повсеместно применять распространенный традиционный термин «имплицитное побуждение» в отношении прямых ПРА с глаголом в повелительном наклонении. Номинация «имплицитный» является оправданной в том случае, когда анализируется план содержания РА и речь идет о действительно имплицитной (скрытой) иллокутивной цели, которая должна выводиться адресатом на основе его коммуникативной компетенции. Однако при анализе данного аспекта (формы) непонятно, почему имплицитным (невыраженным, скрытым) называется такой план выражения РА, который представлен ядерным компонентом поля побудительности – императивом, по сути, канонической формой ПРА – или же его функциональными аналогами. Сам Дж. Остин ввел терминологические понятия, различающие подобные высказывания: «Я охотнее противопоставил бы его (выражение «эксплицитный перформатив» – Л. М.) *первичному перформативу*, чем *неэксплицитному*, или *имплицитному* (курсив наш. – Л. М.) (скрытому)» [6, с. 67]. Данный термин – *первичный перформатив* – Дж. Остин неоднократно употребляет по отношению к высказываниям, в пропозиции которых не используется перформативный глагол.

На наш взгляд, наиболее эффективным способом представления систематизации результатов анализа отобранного фактического материала является классификация на основе дихотомического принципа (рис. 2).

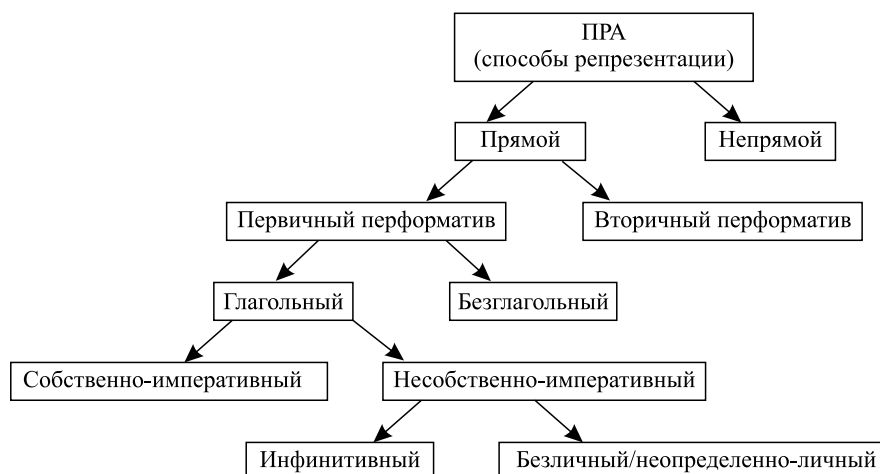


Рис. 2. Дихотомическая классификация прямых способов репрезентации ПРА
Fig. 2. Dichotomous classification of direct ways of intensive speech acts' representation

Проиллюстрируем все шаги, изображенные на схеме, на примерах, зафиксированных в спонтанной устной речи на итальянском языке. На первом этапе разграничения всех ПРА на основании критерия «языковой способ выражения побудительной интенции» традиционно выделяем *прямой* и *непрямой* способы, далее с учетом *наличия/отсутствия перформативного глагола* в структуре побудительного высказывания разделим прямой способ на *первичный перформатив* (все возможные формы, способные напрямую передавать побудительную сущность высказывания, не требующие уточнения с помощью перформативного глагола) и *вторичный перформатив* (эксплицитный перформатив, иллокутивная формула: *Non ti consiglio di comprarlo* ‘Я не советую тебе покупать ее’; *Ti proibisco di andarci, gioia* ‘Я запрещаю тебе идти туда, моя радость’). Отметим, что кажущаяся нелогичность применения термина «вторичный перформатив» к эксплицитному перформативу легко снимается, если принять во внимание семантику *первичности* (начальная ступень чего-либо, отличающаяся меньшей сложностью, или первое обращение к чему-либо, возникающему позже, вторичному или производному), которую, по всей вероятности, и имел в виду Дж. Остин при употреблении данного термина.

В зависимости от *выраженного* или *невыраженного предиката* в структуре высказывания *первично-перформативные ПРА* делятся на *глагольные* (имеется глагол-предикат, например: *Vieni da noi!* ‘Идите к нам’) и *безглагольные* (отсутствует такой глагол, например: *Tutti giù per terra!* ‘Всем (лечь) на землю!’). Глагольные высказывания, в свою очередь, представлены двумя моделями: *собственно-императивными* (глагол в форме повелительного наклонения: *Rimani ancora, dai* ‘Ну же, останься еще’) и *несобственно-императивными*, которые также могут быть дифференцированы по *употребленной форме глагола* на *инфинитивные* (глагол в инфинитиве: *Non sporcare!* ‘Не сорить!’; *Tenere pulito, grazie* ‘Соблюдайте чистоту’) и *безличные*, или *неопределенно-личные* (глагол в безличной или неопределенно-личной форме: *Questi discorsi non si fanno a casa mia!* ‘В моем доме не ведут подобные разговоры!’; *E ora si mangia!!!* ‘А сейчас будем есть!!!’).

Таким образом, к *прямым* формальным способам выражения побуждения мы относим те высказывания, в которых побудительная иллокуция и ее языковое воплощение конгруэнтны (т. е. когда прагматический смысл и языковое значение совпадают).

Отметим, что как отсутствие глагольной формы в повелительном наклонении (в безглагольной конструкции) не влияет на прагматическую функцию побудительного высказывания, так и сам глагол в повелительном наклонении во многих языках не обязательно несет в себе побудительное прагматическое содержание. Например, он может выражать пожелание (*Stammi bene!* ‘Будь умницей!’), согласие (*Andiamo? – Andiamo* ‘Пошли? – Пошли’) или несогласие (*Ma dai!* ‘Давай не будем!’), маркировать изумление или разрыв контакта (*Ma va!* ‘Да ну! / Да иди ты!’), высказывать условие (*Torna un'altra volta e vedrai se ho avuto ragione o no!* ‘Приходи в другой раз и увидишь, был ли я прав!’), использоваться для выражения многих других интенций. Регулярное применение императива в иных функциях, с другой иллокуцией ограничено сравнительно небольшим объемом РА, что является достаточным основанием для того, чтобы при определении побудительной семантики высказывания не полагаться только на наличие форм императива.

⁷В случае если перевод неадекватно передает побудительную интенцию говорящего, а также для более детального рассмотрения внутренней структуры итальянского высказывания, мы приводим в скобках свои варианты возможных соответствий на русском языке (перевод фактического материала из двух последних романов выполнен нами самостоятельно).



3. Формальные типы высказываний с побудительной интенцией

В данной статье представлены результаты первичного наиболее общего анализа сплошной выборки высказываний (более 780 единиц), имеющих в речи персонажей художественного текста функцию побуждения независимо от формы, в которую облечена их интенция. Отбор языковых фактов из романов итальянского писателя А. Барикко «City» [10; 11], «Seta» [12] и «Questa storia» [13] осуществлялся в соответствии с единственным критерием – функциональным – на основе анализа побудительной ситуации и условий успешности ПРА. Отметим, что все три романа отличаются друг от друга тематикой, неизменным в них остается только свойственное автору умение имитировать живую разговорную речь. Данный факт, как считает автор настоящей статьи, способен снять проблему использования в качестве источника материала художественных текстов, а не устной речи. Все отобранные языковые факты распределены в зависимости от того, во-первых, каким типом высказывания (побудительным, повествовательным или вопросительным) выражено побуждение и, во-вторых, какими языковыми маркерами оно представлено в пропозиции внутри каждого типа.

3.1. Побудительное высказывание является каноническим для осуществления *прямого побуждения* (предикат пропозиции употреблен в форме повелительного наклонения для 2-го лица – *конфиденциальный императив* (1); сослагательного наклонения, или конъюнктива, для 3-го лица – *формальный императив* (2); а также в форме инфинитива для 2-го лица единственного числа при отрицании действия – *императив-инфинитив* (3)):

- (1) *Mangia con la forchetta*, Melania [10, p. 137] ‘Мелания, возьми вилку и ешь’ [11, с. 157];
- (2) *Finisca la telefonata* [10, p. 17] ‘Заканчивайте (телефонный разговор)’ [11, с. 15];
- (3) *Non tornare tardi. E non metterti nei guai* [13, p. 230] ‘Не возвращайся поздно. И постарайся ни во что не вляпаться’.

Кроме того, прямое побуждение может быть выражено безличной конструкцией (4, 5):

- (4) *Non se ne parla nemmeno...* [10, p. 137] ‘Ни в коем случае... (об этом не может быть и речи...)’ [11, с. 157];
- (5) *Si ricomincia da capo. Dimentica tutto...* [10, p. 232] ‘Начни с самого начала. Забудь обо всем...’ [11, с. 268].

Отметим, что в нашей выборке из художественных текстов не было представлено выражение побуждения путем обращения к неопределенно-обобщенному лицу при помощи неопределенной формы глагола (категорический инфинитив).

3.2. Повествовательное высказывание также представлено несколькими типами, различающимися по внутренней организации и семантико-прагматическим оттенкам:

- *перформативное высказывание* (вторичный перформатив), которое представляет собой сложно-подчиненное предложение и обязательно содержит перформативный глагол в главном предложении (*chiedo, prego* ‘прошу’; *proibisco* ‘запрещаю’; *consiglio* ‘советую’; *invito* ‘призываю/приглашаю’ и др.). Данный тип высказывания используется при выражении прямого побуждения к действию (6, 7):

- (6) *La prego però, La scongiuro, di non dire a nessuno che sono venuta a parlar Le...* [10, p. 158] ‘Я прошу Вас, я Вас умоляю не говорить никому, что я приходила поговорить с Вами...’ [11, с. 10];
- (7) <...> *Signorina, la invito a... VUOLE CHIUDERE QUELLA SUA BOCCACCIA DI MERDA?*⁸ [10, p. 213] ‘<...> Я просил бы вас... (я вас призываю...) ВЫ НЕ ЗАТКНЕТЕ СВОЮ ГРЯЗНУЮ ВОНЮЧУЮ ПАСТЬ?’ [11, с. 248];

- конструкция с глаголом-предикатом в форме будущего времени (8) или в форме настоящего времени с модальным значением ближайшего будущего (так называемое категорическое и суггестивное будущее) (9–10):

- (8) *Non penserai che quel bastardo sia così matto da venire* [10, p. 284] ‘Не думай (ты же не будешь думать / надеюсь, что ты не думаешь), что этот ублюдок настолько глуп, чтобы прийти’ [11, с. 327];
- (9) *Riprenditi ‘sti chewingum... Li tieni da parte per il prossimo obeso di passaggio, eh?* [10, p. 109] ‘Вы заберете (забери) у меня эту жвачку... Вы отложите (отложишь) их для первого толстяка, который появится, ладно (ясно)?’ [11, с. 125];
- (10) *Poi però le richiudi e non ne parli mai più* [13, p. 160] ‘Но потом ты их закроешь и никогда больше не будешь об этом говорить’;

⁸ Мы сохраняем авторские графические особенности оформления текста (по итальянской графической традиции, принятой в беллетристике, заглавными буквами пишутся те реплики персонажей, которые могут быть произнесены с особой эмоциональной нагрузкой: или очень громко, или раздраженно и т. п.).



• высказывание, с помощью которого говорящий сообщает слушающему то, что тот *должен* или *не должен* делать, или то, что ему *позволено* или *стоит* сделать (модальные глаголы – *dovere* ‘быть должным’, *bisognare* ‘быть необходимым’, *potere* ‘мочь’, *convenire* ‘быть подходящим’ или другие – могут быть употреблены в изъявительном (11–13) или условном (14–15) наклонении):

(11) *Non devi avere paura di nulla* [12, p. 21] ‘Ты не должна ничего бояться’;

(12) *Bisogna farlo respirare* [10, p. 72] ‘Требуется искусственное дыхание (нужно сделать так, чтобы он задышал)’ [11, с. 81];

(13) *Puoi dirlo forte* [10, p. 160] ‘Можешь сказать это громко’ [11, с. 185];

(14) *Dovrebbe dirmi cosa ne pensa lei* [10, p. 11] ‘Вам следует (следовало бы) сообщить свое мнение’ [11, с. 7];

(15) *Ci potresti fare la tua pista* [13, p. 165] ‘Ты мог бы на них (на эти деньги) построить свою трассу’;

• конструкция, представляющая собой сложноподчиненное предложение с придаточным условия в эксплицитной (с глаголом в личной форме (16)) или имплицитной (глагол в форме инфинитива, причастия прошедшего времени или деепричастия (17)) морфологических формах:

(16) *Se prendete le patate costa uguale* [10, p. 106] ‘С картошкой за ту же цену (если возьмете картошку, будет стоить одинаково)’ [11, с. 122];

(17) *Stando qui non lo prenderà mai* [10, p. 274] ‘Значит, Арни не найдут (оставаясь здесь, вы его никогда не поймаете)’ [11, с. 315];

• конструкция, выражающая действие, которое должно/не должно быть выполнено адресатом, поскольку этого *хочет/не хочет* говорящий (18–19), либо *считает/не считает* его *необходимым* (20–21), *полезным* (22) (конструкция образована сложноподчиненным предложением с придаточным в функции подлежащего или прямого дополнения):

(18) *Sì, vorrei che lei venisse qui* [10, p. 227] ‘Да, я хочу (я хотел бы), чтобы вы были здесь’ [11, с. 263];

(19) *Mi piacerebbe che lo tenesse lei, signorina* [10, p. 214] ‘Я хотел бы, чтобы это хранилось у вас’ [11, с. 249];

(20) *Ho bisogno che tu ce la faccia, Bird* [10, с. 287] ‘Мне нужно это от тебя (нужно, чтобы ты с этим справился), Берд’ [11, с. 330];

(21) *Devo sapere cosa c'è scritto* [12, p. 44] ‘Я должен знать, что здесь написано’;

(22) *...Sarebbe estremamente utile, che voi aveste la gentilezza di ascoltare quello che abbiamo da raccontarvi* [10, p. 257] ‘Будет крайне полезно, если вы сделаете одолжение и выслушаете то, что мы хотим рассказать’ [11, с. 296].

3.3. Вопросительное высказывание имеет несколько разновидностей, с помощью которых говорящий маскирует свое истинное намерение. Побуждение осуществляется в форме кажущегося проявления интереса с его стороны к некоторым обстоятельствам, влияющим на осуществление действия (модальные глаголы и выражения в таких конструкциях стоят в форме изъявительного и условного наклонения):

• говорящий задает вопрос о *желании* собеседника выполнить определенное действие (модальный глагол *volere* ‘хотеть’) (23, 24):

(23) *Vuole dirmi precisamente le parole che ha usato?* [10, p. 242] ‘Скажите (хотите сказать мне), что именно он вам говорил?’ [11, с. 281];

(24) *Allora vorrebbe gentilmente darmi il suo nome?* [10, p. 10] ‘Тогда представьтесь, будьте любезны (В таком случае вы не хотели бы назвать мне своё имя?)’ [11, с. 7];

• говорящий интересуется эмоциональным состоянием собеседника: будет он *доволен* или *недоволен*, если ему придется выполнить то или иное действие (25) или же если такое действие выполнит сам говорящий (26) (глаголы *seccare* ‘раздражать/обременять’, *dispiacere* ‘быть неприятным’, *spiacere* ‘вызывать сожаление’):

(25) *Le secca se finisco la telefonata?* [10, p. 17] ‘Вас очень обременит, если я закончу разговор?’ [11, с. 15];

(26) *Le spiace tornare più tardi?* [10, p. 152] ‘Вам нетрудно подойти позже?’ [11, с. 175];

• адресант выражает кажущуюся заинтересованность *способностью/возможностью* собеседника выполнить то или иное действие (модальные глаголы и выражения: *potere* – ‘мочь’, *sapere* ‘уметь (знать)’, *essere in grado* ‘быть в состоянии’, *essere capace* ‘быть способным’) (27):

(27) *Scusate, sapete dirmi che ora è?* [10, p. 257] ‘Извините, вы не скажете (вы можете сказать), который час?’ [11, с. 297];



• говорящий выясняет *намерение* слушающего выполнить то или иное действие (предикат пропозиции употреблен в форме изъявительного (28) или условного наклонения (29)):

(28) *Me lo fai vedere?* [10, p. 263] ‘Покажете (покажешь мне его)?’ [11, с. 303];

(29) *Verrebbe a cena con me stasera?* [10, p. 163] ‘Давайте сегодня пообедаем вместе (вы пошли бы со мной на ужин сегодня вечером?)’ [11, с. 189];

• *риторическая конструкция*, не предполагающая ответа на прямой частный вопрос в контексте ситуации (применительно к ПРА можно говорить о непрямом неконвенциональном побуждении выполнить то действие, перед которым стоит вопросительное слово) (30):

(30) *Perché non la lasci in pace?* [10, p. 136] ‘Может (почему ты не) оставишь ее в покое?’ [11, с. 156];

• вопрос говорящего о *возможности* самому выполнить действие в отношении слушающего (предложение) (31) или самого себя (просьба) (32):

(31) *Le posso versare ancora del vino?* [13, p. 237] ‘Могу я вам предложить еще вина?’;

(32) *Con quel che paghiamo, potremmo ben darci un’occhiata, no?* [10, p. 256] ‘Раз уж мы расплатились, позвольте (мы вполне можем) взглянуть, а?’ [11, с. 296].

Предварительный анализ выборки позволил распределить все языковые факты в зависимости от способа выражения побудительной интенции. Результаты подсчета с учетом разновидностей лексико-грамматических маркеров внутри каждого типа высказывания показаны в таблице.

Типы высказываний, реализующих побудительную интенцию, в романах А. Барикко

Types of utterances realising the incentive intent in A. Baricco's novels

Тип высказывания	Способ выражения побуждения	Лексико-грамматические маркеры в пропозиции	Количество высказываний, ед.			Общее количество, ед.
			«City»	«Questa storia»	«Seta»	
Побудительное	Прямой	Конфиденциальный императив	232	77	36	345
		Формальный императив	49	51	—	100
		Императив-инфинитив	29	17	10	56
		Безглагольная форма	8	8	—	16
		Безличная/неопределенно-личная форма	2	1	—	3
		Категорический инфинитив	—	—	—	—
Общее количество			320	154	46	520
Повествовательное	Прямой	Вторичный перформатив	3	3	7	13
		Непрямой конвенциональный	Необходимость Г/С	6/25	7/3	6/4
	Желание Г		15	3	6	24
	Настоящее категорическое		11	7	3	21
	Возможность Г/С		4/8	2/3	—	17 (6/11)
	Причина		14	1	—	15
	Условный период		10	2	1	13
	Будущее категорическое		4	2	—	6
	Непрямой неконвенциональный	На данной этапе исследования указанные маркеры нерелевантны	10	3	6	19
Общее количество			110	36	33	179



Окончание таблицы
Ending table

Тип высказывания	Способ выражения побуждения	Лексико-грамматические маркеры в пропозиции	Количество высказываний, ед.			Общее количество, ед.
			«City»	«Questa storia»	«Seta»	
Вопросительное	Непрямой конвенциональный	Намерение	19	7	–	26
		Желание С	21	3	–	24
		Возможность С/Г	– /5	1/1	–	7 (1/6)
		Эмоциональное состояние С	5	–	–	5
		Причина	2	2	1	5
		Риторический вопрос	1	1	1	3
		Способность С	2	–	–	2
	Непрямой неконвенциональный	На данном этапе исследования указанные маркеры нерелевантны	7	2	2	11
Общее количество			62	17	4	83
Всего			492	207	83	782

Примечание. Г – говорящий, или адресант; С – слушающий, или адресат.

Как видно из таблицы, побудительное высказывание является преобладающим типом, способным реализовать ПРА (66,5 %). Такой результат представляется вполне логичным, поскольку фактический материал отражает диалогическую речь, максимально приближенную к устно-разговорной форме. Повествовательное и вопросительное высказывания составляют 22,9 и 10,6 % соответственно, что говорит о преимуществе формальной репрезентации побудительной интенции, осуществляемой с помощью сообщения о некотором событии, утверждения некоторого факта, выражения мнения или оценки происходящего, а не посредством вопроса о чем-либо неизвестном или желания получить подтверждение высказанной мысли.

Анализ соотношения способов выражения ПРА свидетельствует о преимущественном употреблении прямых способов (68,2 %) над косвенными (31,8 %) в процессе общения. Возможно, эти цифры касаются лишь письменных художественных текстов или идиолекта писателя А. Барикко, но, на наш взгляд, полученные данные могут считаться вполне объективными, если учесть непропорциональный состав прямых – косвенных способов побуждения в разных романах: 65,65 – 34,35 % («City»), 75,8 – 24,2 % («Questa storia») и 63,86 – 36,14 % («Seta»). Кроме того, косвенные неконвенциональные способы составляют 3,45 % («City»), 2,42 % («Questa storia») и 9,6 % («Seta»), что также говорит об объективном характере общего количества неконвенциональных ПРА – 3,85 %. Отметим, что количественные различия по источникам («City» – 492 единицы, «Questa storia» – 207 единиц и «Seta» – 83 единицы) также могут свидетельствовать в пользу объективности полученных данных, поскольку они не связаны напрямую с объемом текста каждого из романов.

Для прямого способа выражения побуждения (всего 533 единицы) характерным является побудительный тип высказывания (520 единиц), тогда как повествовательный тип используется крайне редко (13 единиц), что может говорить об отсутствии необходимости уточнения семантического типа побуждения с помощью перформативного глагола. Наиболее употребительной формой побудительных высказываний являются собственно-императивные конструкции: позитивный конфиденциальный императив (64,74 %), за которым следуют формы конъюнктива, или формального императива (18,76 %), и императива-инфинитива (10,5 %). На наш взгляд, это говорит о предпочтении доверительного обращения собеседников друг к другу (401 факт (345 единиц – конфиденциальный императив и 56 единиц – императив-инфинитив) – 77 % от общего количества прямых ПРА в побудительном по цели высказывании и 80 % от общего количества императивных ПРА), причем негативное побуждение (отрицание + инфинитив) составляет всего 11 % от последней цифры.

Безглагольная конструкция представлена лишь 3 % языковых фактов, а безличная и неопределенно-личная – 0,57 % языковых фактов, что указывает на минимальное использование подобных форм для выражения побуждения и также объясняется спецификой выборки: в живой разговорной речи преобладают личные формы глагола.



В рамках повествовательных высказываний наибольшее количество ПРА представлено типами, пропозиция которых содержит указание на необходимость осуществления действия для говорящего и слушающего (25 % от общего количества не прямых ПРА), что свидетельствует о важности данного типа модальности при выражении непрямого побуждения, причем адресант основывается на своих нуждах почти в два раза реже, чем когда налагает необходимость выполнения действия на адресата (38 и 62 % соответственно). Значительная часть высказываний содержит формы категорического настоящего и категорического будущего времени (16,25 %).

Интересен тот факт, что желание говорящего (в повествовательном высказывании) и слушающего (в вопросительных высказываниях), на первый взгляд, выражено равным количеством ПРА (24 единицы), что могло бы говорить об одинаковой важности данного вида модальности в не прямом побуждении. Тем не менее их процентный состав внутри каждого типа высказывания, разнится значительным образом: 14,45 % от общего количества повествовательных высказываний (не прямых ПРА) и 28,9 % – вопросительных, что означает преимущественное использование оптативной модальности при кажущемся выяснении наличия у адресата желания выполнить каузируемое действие, чем при выражении адресантом желания, чтобы слушающий осуществил это действие. Такой результат в целом подтверждает соблюдение антиконфликтных правил в речевом общении.

В то же время показательным является тот факт, что говорящий в наименьшей степени интересуется возможностью слушающего выполнить действие (1,38 %), чем его эмоциональным состоянием, желанием или намерением (общее количество – 55 языковых фактов, в их числе 26 единиц – намерение, 24 единицы – желание адресата, 5 единиц – его эмоциональное состояние (76,3 %)), что говорит о преобладании менее вежливых формулировок над более вежливыми при выражении ПРА, так как побуждения, основанные на возможностях адресата, являются более вежливыми, чем те, которые касаются его желания (мотивировать отказ проще при отсутствии объективной возможности выполнить действие).

Таким образом, анализ фактического материала позволил выделить более 20 языковых способов представления прямых и не прямых ПРА, отличающихся по формальным признакам и по степени употребительности, которая отражает реальную картину взаимоотношений коммуникантов в ситуации побуждения. Смысл количественных подсчетов заключается в дополнении общей картины репрезентации побудительной иллокутивной интенции, а также в том, что полученные данные в дальнейшем могут быть сопоставлены с аналогичными показателями по другим текстам или с корпусом устной речи.

Библиографические ссылки

1. Дементьев ВВ. *Непрямая коммуникация*. Москва: Гнозис; 2006. 376 с.
2. Серль ДжР. Классификация иллокутивных актов. В: Городецкий БЮ, редактор. *Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17. Теория речевых актов*. Демьянков ВЗ, переводчик. Москва: Прогресс; 1986. с. 170–194.
3. Fava E. Tipi di atti e tipi di frasi. In: Renzi L, Salvi G, Cardinaletti A, a cura di. *Grande grammatica italiana di consultazione. Volume 3. Tipi di frase, deissi, formazione delle parole*. Bologna: il Mulino; 1995. p. 19–48.
4. Карасик ВИ. *Язык социального статуса*. Москва: Гнозис; 2002. 335 с.
5. Изотов АИ. Функционально-семантическая категория императивности в современном чешском языке в сопоставлении с русским. Вгго: L. Marek; 2005. 274 с.
6. Остин ДжЛ. Слово как действие. В: Городецкий БЮ, редактор. *Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17. Теория речевых актов*. Медникова АА, переводчик. Москва: Прогресс; 1986. с. 22–140.
7. Падучева ЕВ. *Высказывание и его соотносительность с действительностью*. 3-е издание. Москва: Едиториал УРСС; 2002. 288 с.
8. Серль ДжР. Косвенные речевые акты. В: Городецкий БЮ, редактор. *Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17. Теория речевых актов*. Перцов НВ, переводчик. Москва: Прогресс; 1986. с. 195–221.
9. Вежицкая А. Культурная обусловленность категорий «прямота» vs. «непрямота». В: Дементьев ВВ, Балашова ЛВ, Седов КФ, редакторы. *Прямая и не прямая коммуникация*. Дубровская ТВ, переводчик. Саратов: Колледж; 2003. с. 136–159.
10. Baricco A. *City*. Milano: BUR La Scala; 2000. 320 p.
11. Барикко А. *City*. Дегтярь Е, Петрова В, переводчики. Санкт-Петербург: Симпозиум; 2002. 367 с.
12. Baricco A. *Seta*. Milano: Rizzoli; 1996. 100 p.
13. Baricco A. *Questa storia*. Milano: Feltrinelli; 2010. 280 p.

References

1. Dement'ev VV. *Nepriyamaya kommunikatsiya* [Indirect communication]. Moscow: Gnosis; 2006. 376 p. Russian.
2. Searle JR. [Classification of illocutionary acts]. In: Gorodetsky BYu, editor. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike. Vypusk 17. Teoriya rechevykh aktov* [New in foreign linguistics. Issue 17. Theory of speech acts]. Demyankov VZ, translator. Moscow: Progress; 1986. p. 170–194. Russian.



3. Fava E. Tipi di atti e tipi di frasi. In: Renzi L, Salvi G, Cardinaletti A, a cura di. *Grande grammatica italiana di consultazione. Volume 3. Tipi di frase, deissi, formazione delle parole*. Bologna: il Mulino; 1995. p. 19–48.
4. Karasik VI. *Social status language* [Language of social status]. Moscow: Gnosis; 2002. 335 p. Russian.
5. Izotov AI. *Funkcional'no-semantičeskaja kategorija imperativnosti v sovremennom češskom jazyke v sopostavlenii s russkim = Česká a ruská výzva jako funkčně sémantická kategorie*. Brno: L. Marek; 2005. 274 p. Russian.
6. Austin JL. [Word as an action]. In: Gorodetsky BYu, editor. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike. Vypusk 17. Teoriya rechevykh aktov* [New in foreign linguistics. Issue 17. Theory of speech acts]. Mednikova AA, translator. Moscow: Progress; 1986. p. 22–140. Russian.
7. Paducheva EV. *Vyskazyvanie i ego sootnesennost' s deistvitel'nost'yu* [Statement and its correlation with reality]. 3rd edition. Moscow: URSS editorial; 2002. 288 p. Russian.
8. Searle JR. [Indirect speech acts]. In: Gorodetsky BYu, editor. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike. Vypusk 17. Teoriya rechevykh aktov* [New in foreign linguistics. Issue 17. Theory of speech acts]. Pertsov NV, translator. Moscow: Progress; 1986. p. 195–221. Russian.
9. Wierzbicka A. [Cultural conditioning of the categories of «directness» vs. «indirect»]. In: Dementyev VV, Balashova LV, Sedov KF, editors. *Pryamaya i nepryamaya kommunikatsiya* [Direct and indirect communication]. Dubrovskaya TV, translator. Saratov: College; 2003. p. 136–159. Russian.
10. Baricco A. *City*. Milan: BUR La Scala; 2000. 320 p.
11. Baricco A. *City*. Degtyar E, Petrova V, translators. Saint Petersburg: Symposium; 2002. 367 p. Russian.
12. Baricco A. *Silk*. Milan: Rizzoli; 1996. 100 p.
13. Baricco A. *This story*. Milan: Feltrinelli; 2010. 280 p.

Статья поступила в редколлегию 15.09.2021.
Received by the editorial board 15.09.2021.