

УДК 811.161.1'42

ОСОБЕННОСТИ КОСВЕННЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ СО ЗНАЧЕНИЕМ ПОБУЖДЕНИЯ В РУССКОЙ ПРОЗЕ 1920-х гг.

Н. А. МИХАЛЬЧУК¹⁾

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

Аннотация. Исследованы косвенные речевые акты с обобщенным значением побуждения в произведениях русских писателей 1920-х гг. Выделены и разграничены их ритуализированные и неритуализированные типы в частном дискурсе. Обосновано, что для косвенных побуждений в художественном тексте указанного периода характерны средства модальности со значением долженствования, конструкции с формами сослагательного наклонения и лексемами *хотеть*, *желать*. Определены тактики смягчения интенции побуждения. Выявлены причины использования не прямых высказываний с данным значением. В качестве особенностей употребления косвенных побуждений в русской прозе 1920-х гг. названы тенденции к Я-ориентированному речевому поведению, поддержанию вежливости и категоричной реализации интенций.

Ключевые слова: не прямая коммуникация; косвенный речевой акт со значением побуждения; речевые тактики смягчения.

АСАБЛІВАСЦІ ЎСКОСНЫХ МАЎЛЕНЧЫХ АКТАЎ СА ЗНАЧЭННЕМ ПАДАХВОЧВАННЯ Ў РУСКАЙ ПРОЗЕ 1920-х гг.

Н. А. МИХАЛЬЧУК^{1*}

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

Анацыя. Даследаваны ўскосныя маўленчыя акты з абагульненым значэннем падахвочвання ў творах рускіх пісьменнікаў 1920-х гг. Вылучаны і размежаваны іх рытуалізаваныя і нерытуалізаваныя тыпы ў прыватным дыскурсе. Абгрунтавана, што для ўскосных падахвочванняў у мастацкім тэксце названага перыяду характэрны сродкі мадальнасці са значэннем неабходнасці, канструкцыі з формамі ўмоўнага ладу і лексемамі *хацець*, *жадаць*. Вызначаны тактыкі змякчэння інтэнцыі падахвочвання. Выяўлены прычыны выкарыстання непрамых выказванняў з дадзеным значэннем. У якасці асаблівасцей ужывання ўскосных падахвочванняў у рускай прозе 1920-х гг. названы тэндэнцыі да Я-арыентаваных маўленчых паводзін, падтрымання ветлівасці і катэгарычнай рэалізацыі інтэнцыі.

Ключавыя словы: непрамая камунікацыя; ўскосны маўленчы акт са значэннем падахвочвання; маўленчыя тактыкі змякчэння.

Образец цитирования:

Михальчук НА. Особенности косвенных речевых актов со значением побуждения в русской прозе 1920-х гг. *Журнал Белорусского государственного университета. Филология.* 2024;2:66–79.
EDN: SJTALT

For citation:

Mikhalchuk NA. Features of indirect speech acts with the meaning of motivation in Russian prose of the 1920s. *Journal of the Belarusian State University. Philology.* 2024;2:66–79. Russian.
EDN: SJTALT

Автор:

Наталья Александровна Михальчук – кандидат филологических наук, доцент; докторант кафедры русского языка филологического факультета.

Author:

Natalya A. Mikhalchuk, PhD (philology), docent; doctoral student at the department of Russian language, faculty of philology.
n-mikhalchuk@list.ru

FEATURES OF INDIRECT SPEECH ACTS WITH THE MEANING OF MOTIVATION IN RUSSIAN PROSE OF THE 1920s

N. A. MIKHALCHUK^a

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

Abstract. Indirect speech acts with the generalised meaning of motivation in the works of Russian writers of the 1920s are studied. Ritualised and non-ritualised types in private discourse are identified and differentiated. It is substantiated that indirect motives in the literary text of the indicated period are characterised by means of modality with the meaning of obligation, constructions with forms of the subjunctive mood, with lexemes *want*, *desire*. Tactics for softening the intention of motivation have been identified, and the reasons for using indirect statements with this meaning have been identified. As features of the use of indirect motives in Russian prose of the 1920s tendencies towards an *I*-oriented speech behaviour, towards politeness, and towards the use of categorical implementations of intentions are named.

Keywords: indirect communication; indirect speech act with the meaning of motivation; speech mitigation tactics.

Введение

По сложившейся традиции одни коммуникативные явления рассматриваются как основные, прямые, другие – как косвенные, не прямые. Непрямая коммуникация – термин, введенный в 2000-х гг. представителем Саратовской лингвистической школы В. В. Дементьевым в работе [1]. Вслед за ученым мы определяем не прямую коммуникацию как «содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата» [2, с. 5]. В. В. Дементьев выделяет основные показатели не прямой коммуникации, к которым относит косвенный способ передачи информации, наличие смысловых лакун, непредсказуемость реакций адресата, а также интенциональность реплик говорящего.

Вместе с тем ученый констатирует, что многие вопросы в области теории не прямой коммуникации до сих пор остаются без ответа. В числе главных проблем, которые он называет, отмечается «отсутствие в современной лингвистике, филологии, культурологии единого и общепризнанного определения косвенности / не прямой коммуникации» [3, с. 920]. Вопрос о соотношении категорий косвенности и не прямой коммуникации решается на сегодняшний день в прагмалингвистике и теории речевой коммуникации неоднозначно: наблюдается как отождествление данных понятий, так и сужение понятия косвенности, представление о ней как об одном из типов не прямой коммуникации. Т. В. Нестерова считает категорию косвенности обязательной коммуникативной категорией оппозитивного типа и рассматривает ее как частное по отношению к категории не прямой коммуникации, которая, в свою очередь, входит в категорию общения [4]. В то же время А. Вежбицкая полагает, что необходимо отказаться от понятия косвенности по причине его размытости: в рамках каждой культуры с помощью данного термина могут определяться различные явления [5, с. 142]. В. В. Дементьев интерпретирует косвенность как тип не прямой коммуникации и предлагает применять термин «не прямая коммуникация» только по отношению к высказываниям, которые осознанно формируются говорящим (планируемая не прямая коммуникация) [3].

В качестве разновидности не прямой коммуникации учеными трактуются косвенные речевые акты. Дж. Р. Серль толкует их как случаи использования в целях передачи иллокуции *Y* высказываний, грамматическая форма которых обычно употребляется для выражения иллокуции *X* [6]. Применяя понятия вроде «косвенная просьба», «косвенное предложение», «косвенное приглашение», «косвенный совет», мы подразумеваем под ними выражение интенционального значения побуждения с помощью речевого акта иного типа, нежели чем посредством речевых актов тех типов, которые традиционно за ним закреплены. В качестве прямо реализующих коммуникативное намерение побуждений рассматриваем высказывания с глагольной формой императива и перформативным глаголом [7]. В русскую императивную парадигму вслед за В. С. Храковским и А. П. Володиным включаем формы второго лица (*пой, спой, пойте, спойте*), совместного действия (*споем, давай споем*), третьего лица (*пусть (пускай) он (она) поет (споем)*), первого лица единственного числа (*дай (давай) споем*) [7, с. 121].

Характеристика косвенных речевых актов как особого типа высказываний представлена в трудах российских лингвистов Т. В. Булыгиной и А. Д. Шмелёва [8], В. Г. Гака [9], М. Л. Макарова [10], Т. В. Нестеровой [4], Е. В. Падучевой [11], Н. И. Формановской [12] и др. Подобно М. Л. Макарову, к косвенным

речевым актам мы относим «случаи, когда говорящий подразумевает одновременно и прямое значение высказывания, и нечто большее, а само высказывание имеет две иллокутивные функции» [10, с. 107–108]. Таким образом, дифференциальным признаком, позволяющим фиксировать косвенность речевого акта, мы считаем потенциал его употребления в двух иллокутивных функциях. Например, высказывание *ой, как холодно* может функционировать как репрезентатив в ситуации, когда коммуниканты выходят на улицу и обмениваются впечатлениями о погоде (прямой речевой акт со значением сообщения), и как директив в том случае, если адресат находится недалеко от окна и говорящий надеется, что он его закроет (косвенная реализация интенции побуждения).

В лингвистической литературе устойчивой тенденцией стала дифференциация конвенциональных и неконвенциональных косвенных речевых актов. К конвенциональным речевым актам большинство лингвистов относят высказывания, за которыми закрепляется одна из двух потенциально возможных иллокутивных функций, в то время как в другой функции данные речевые формы практически не употребляются. Примерами таких высказываний служат, как это убедительно показывают Т. В. Булыгина и А. Д. Шмелёв, вопросительные конструкции с отрицанием: *Ты не мог бы одолжить мне сто рублей на месяц?* [8]. Неконвенциональными речевыми актами являются косвенные высказывания, которые сохраняют способность в других контекстуальных условиях выражать вторую иллокуцию и для интерпретации которых требуется контекст: *Ой, как холодно*.

Отметим, что в лингвистике наметились два подхода к изучению высказываний со значением побуждения: они рассматриваются с точки зрения ядерного и периферийного способов выражения языкового значения либо интерпретируются в качестве прямых или косвенных речевых актов. Мы придерживаемся второго подхода и с опорой на теорию речевых актов анализируем не прямые (косвенные) реализации интенции побуждения.

Принимая определение Н. И. Формановской, побудительность считаем одним из «целесообразных говорящего, отражающим его волеизъявление, с одной стороны, а с другой – побуждение к действию адресата» [12, с. 188]. К косвенному речевому акту с интенцией побуждения относим высказывание, в рамках которого прагматическое значение выражается в виде не предназначенных для его реализации речевых структур (в форме вопроса или сообщения), имеющих потенциал к прямому употреблению в другом контексте.

Директивные речевые акты выделяются как повышенной сложностью структуры высказывания, так и широким диапазоном интенций побуждения. Н. И. Формановская предлагает список частных побудительных значений, которые объединяются в целостное интенциональное значение побуждения. В него входят следующие интенции: просьба, предложение, совет, требование, приказ, предупреждение, запрет, разрешение, подстрекательство и соблазнение [12]. В целом принимая данный перечень номинаций, мы добавляем в него побудительное значение приглашения.

Н. И. Формановская утверждает, что побуждение – одна из основных, наиболее часто реализуемых интенций говорящего [12, с. 188]. В. В. Дементьев называет директивные косвенные речевые акты в числе важных типов не прямой коммуникации, «распространенных и показательных» [3, с. 927].

Традиционно лингвистами отмечаются следующие прагматические эффекты косвенных просьб: гармонизация общения, создание вежливой атмосферы, уменьшение давления на адресата, смягчение реализаций интенций, снижение категоричности, акцентирование зависимой позиции адресанта или приоритета слушающего, предоставление свободы действий и права выбора адресату [12–15].

В. В. Дементьевым высказано мнение об ограниченности использования косвенных речевых актов побуждения в русском лингвокультурном сообществе. Объяснение этой коммуникативной особенности лингвист связывает с оппозицией *персональность – имперсональность* и усматривает существенную роль левого члена оппозиции в русском речевом поведении [5]. Т. В. Ларина также указывает на высокую частотность прямых просьб, выраженных императивными высказываниями, в русской коммуникации [16].

В последние десятилетия различные типы косвенных побуждений в том или ином аспекте изучались лингвистами, однако отсутствуют значимые исследования косвенных директивных речевых актов в художественном тексте, в том числе и в диахроническом аспекте. Н. И. Формановская в работе [12] выделяет и анализирует ряд наиболее частотных в русском языке моделей выражения как прямых, так и косвенных просьб, называя среди них вопрос о возможностях адресата, вопрос о возможностях партнера, вопрос о трудностях партнера и др. Е. П. Багирова и Э. О. Гаврикова изучают типы высказываний со значением скрытой просьбы в русском языке и подробно рассматривают модели скрытых просьб в форме вопросительной конструкции [13]. А. Ю. Маслова сравнивает способы косвенного выражения побуждения в русском, сербском и болгарском языках, классифицируя основные типы конвенциональных косвенных речевых актов со значением просьбы, предложения, требования и запрета в данных славянских языках [14]. Д. Х. Може устанавливает причины, по которым говорящий может прибегать к имплицитной просьбе, а также перечисляет речевые ситуации, при которых слушающий усматривает просьбу в высказывании, реализованном с другим коммуникативным намерением [15].

В роли адресанта и адресата в художественном тексте выступают персонажи, однако их образы во многом сближаются с образами участников живой коммуникации. Н. И. Формановская характеризует адресанта и адресата реально протекающего диалога следующим образом: «Это языковые личности, несущие в себе, с одной стороны, типизированные, обобщенные черты своего народа, своей культуры и своей социальной среды, с другой стороны, личный опыт знаний, мнений, предпочтений, оценок, отношений» [12, с. 49]. Использование косвенных просьб в художественном тексте находится в непосредственной связи с национально-культурной спецификой русского речевого поведения, и поэтому их изучение видится нам исключительно важным.

Вследствие революции 1917 г. и Гражданской войны 1920-е гг. представляют собой сложный период раскола в обществе. Русская литература данного времени отражает синтез направлений. В реалистической прозе М. А. Булгакова и Б. К. Зайцева центральной является тема поиска пути русской интеллигенцией в послереволюционную эпоху, отмечается лейтмотив формирования личности под влиянием исторических потрясений. Отстранение от драматических событий в судьбе России и предпочтение романтических традиций, развитие тем любви и дружбы характерны для прозы А. С. Грина 1920-х гг. В модернистских романах В. В. Набокова тех лет исследуется психология личности персонажа-художника в новом мироустройстве.

В качестве материала для анализа были выбраны произведения М. А. Булгакова «Белая гвардия» (1925) и «Собачье сердце» (1925), Б. К. Зайцева «Золотой узор» (1926) и «Странное путешествие» (1926), А. С. Грина «Золотая цепь» (1925) и «Бегущая по волнам» (1928), В. В. Набокова «Машенька» (1926) и «Защита Лукина» (1929). Их объединяют как время написания, общий контекст исторических событий, так и принадлежность главных персонажей к социальному классу интеллигенции. При этом каждое произведение отражает определенное течение, специфическую сторону поэтики в литературном процессе 1920-х гг. Для нашего исследования важно также то, что в коммуникативном пространстве анализируемых текстов ведущее место занимает семейная и дружеская беседа, поскольку данный факт предоставляет возможности для изучения не прямых реализаций интенции побуждения в частном дискурсе.

Цель статьи – выявление характерных черт косвенной реализации побуждения в частном дискурсе на материале русской прозы 1920-х гг., а именно основных речевых моделей, коммуникативных тактик и типов выражения интенции, причин употребления не прямых высказываний с данным значением. Анализу подлежит группа косвенных речевых актов со значением побуждения (общее число высказываний – 659). Их изучение проводится в двух контекстах: 1) в контексте диалога; 2) в нарративном контексте, отражающем реплику в диалоге. Высказывания, релевантные для проблематики статьи, отбирались методом сплошной выборки. Для достижения цели исследования использовались метод контекстуального анализа (основной), описательный метод (для характеристики понятия косвенного речевого акта со значением побуждения), а также метод анализа и синтеза (для теоретического обобщения фактов языка).

Основная часть

Обратимся к характеристике типов косвенных высказываний со значением побуждения в текстах указанных произведений, выделив основные способы выражения непрямого побуждения в частном, неофициальном общении – семейной, приятельской и любовной беседе.

В статье мы разграничиваем ритуализированные и неритуализированные (индивидуализированные) косвенные речевые акты. Критериями такой классификации являются регулярность употребления высказываний с определенными формальными особенностями в лингвокультурном сообществе и частичная закреплённость языковой (речевой) конструкции за коммуникативной интенцией. Таким образом, ритуализированные косвенные речевые акты – это обычные, общепринятые высказывания, строящиеся по привычным для языковых личностей моделям. Неритуализированным реализациям интенций не свойственна регулярность употребления, они имеют индивидуализированный характер.

Деление косвенных речевых актов на ритуализированные и неритуализированные следует считать условным, между двумя группами высказываний отсутствуют четкие границы. В то же время такого рода классификация, на наш взгляд, способствует выявлению специфической структуры косвенных побуждений как в синхроническом, так и в диахроническом аспекте.

Модели ритуализированных косвенных речевых актов со значением побуждения в форме высказываний с иллокутивной функцией сообщения. Отметим, что во всех рассматриваемых текстах от 83 до 93 % контекстов составляют побуждения в виде повествовательных и побудительных конструкций с иллокутивной функцией сообщения. Данные способы реализации интенции, объединенные неформальным характером общения, не закреплёны за определенным дискурсом: они в равной мере выявлены как в приятельской, так и в семейной и любовной беседе. К косвенным речевым актам этого типа относятся:

1) высказывания, содержащие средства модальности *нужно, надо, должен*. Непрямые реализации интенции побуждения со значением необходимости, долженствования совершения действия являются одной из самых частотных групп косвенных высказываний в исследуемых произведениях.

В семейной и дружеской беседе подобные средства модальности не всегда воспринимаются в качестве маркеров давления на адресата, признаков жесткой императивности. Речевые средства, в целом приносящие в общение импозитивность и категоричность, могут служить показателями близости между партнерами по общению, их солидарности, вовлеченности в общие проблемы. Адресант демонстрирует желание действовать в совместных интересах или в интересах собеседника. Обратимся к примеру из романа «Золотой узор»:

К концу июня он собрался. На прощанье говорил мне:

– **Вы зимой должны серьезно заняться пением** (Зайцев, с. 395) (‘займитесь’; совет).

Параметры ситуации – диалог Натальи и опекающего ее дворянина Георгиевского. С учетом контекста, пресуппозиций, характеристики действующих лиц предикативное прилагательное *должны* маркирует не требование, а совет. Рассмотрим другой пример из этого же литературного источника:

– **Верить надо... понимаешь? Надо верить, добиваться...** Если вера есть, все будет, и ни дня не пропускать (Зайцев, с. 546) (‘верь’; просьба).

Параметры ситуации – диалог супругов в драматической ситуации, когда их сын попал в беду. Безличная конструкция со средством модальности и примыкающим инфинитивом изображает действие в отрыве от его производителя, как стихийный процесс, придавая высказыванию обобщенный поучительный смысл. В результате, с одной стороны, снижается императивность побуждения, а с другой стороны, возникает интенсивное воздействие на реципиента. Ср. другие примеры сентенций:

– **Не нужно забывать таких минут**, по пальцам можно посчитать, сколько их в жизни (Зайцев, с. 423) (‘не забывай’; совет).

– **Но их** (социалистов. – Н. М.) **надо знать и понимать.**

<...>

– <...> **Не надо быть к ним строгим** (Зайцев, с. 509) (‘узнай, пойми, не будь строгим’; совет).

– **Россию надо знать и любить.** Без нашей, эмигрантской, любви России – крышка (Набоков, с. 72) (‘знайте, любите’; просьба).

В качестве дательного субъекта в безличном предложении может выступать местоимение *мы*, что ослабляет побудительное воздействие, давление на собеседника:

– *Слышите, какой шум? Нам надо встряхнуться* (Грин, с. 183) (‘встряхнитесь’; совет);

2) высказывания с формами сослагательного наклонения. В лингвистике неоднократно отмечался особый прагматический эффект форм с нереализуемым условием в русском языке – смягчение интенций, передаваемых как в субъектно-ориентированных высказываниях, так и в конструкциях, направленных на объект [13].

В анализируемых произведениях частотными являются высказывания с формами глаголов второго лица сослагательного наклонения, которые выражают желание, обращенное к адресату:

– *Георгий Александрович, пока нас не сожгли еще, пойдемте, я вам покажу усадьбу.*

– **Ты показала бы молочную, конюшню...** – Отец опять махнул рукой. – *Что-нибудь жизненное и полезное* (Зайцев, с. 393) (‘покажи’; предложение).

– **Перебирались бы к нам зимовать**, – говорил докторше в сенях, снимая с нее свиту. – *Солдат вы всех не перелечите, кому назначено, тот выздоровеет, а кто помрет, тому вы с вашей медициной не поможете* (Зайцев, с. 455) (‘перебирайтесь’; приглашение).

Традиционно в русском языке используется косвенный совет от первого лица, включающий компонент *на вашем месте*:

– *Странный вопрос. На вашем месте я немедленно уладил бы всю историю* (Грин, с. 196) (‘вам следует уладить’; совет).

Актуализированы и речевые акты с глагольными формами первого лица, направленные на интересы говорящего. В них формы сослагательного наклонения имеют значение оптативности. Ср.:

– **Я только дошел бы до площади у Андреевской церкви и оттуда посмотрел бы и послушал.** Ведь *виден весь Подол* (Булгаков, с. 176) (‘отпусти, разреши’; просьба).

«*Я испытываю стеснение в капиталах*, – сказал Лужин. – **Я бы совсем немножко брал**» (Набоков, с. 78) (‘помогите’; просьба);

3) декларативная конструкция с глаголами *хотеть*, *желать*. Высказывания, в которых эксплицируется желание адресанта, могут использоваться со значением побуждения в интересах как говорящего, так и слушающего. Проанализируем некоторые примеры:

Он сел рядом и взял меня за руку.

– **Я бы желал, чтобы вы хоть временно уехали отсюда. На неделю, на две.** <...>

– Для чего?

Георгий Александрович вздохнул.

– *Мне было бы покойнее* (Зайцев, с. 549) ('уезжайте'; просьба).

– **И еще чаще желаю, чтобы приходили... чтобы постоянно в этой комнате... вы хорошо на сердце действуете, я спокойней с вами** (Зайцев, с. 403) ('приходите'; просьба).

Параметры первой ситуации – диалог Натальи с Георгиевским. Глагол *желать* в форме сослагательного наклонения способствует смягчению коммуникативного намерения. Субъектно-ориентированный речевой акт, с учетом контекста и пресуппозиций, отражает заботу о реципиенте, значимость его личности для говорящего. Несмотря на аргументацию (*мне было бы покойнее*), речевое действие осуществляется в интересах адресата. Такая просьба непрямо указывает на любовь, привязанность к собеседнику. Параметры второй ситуации – разговор Натальи с художником Александром Андреевичем. В ней, напротив, форма изъявительного наклонения глагола *желать* в перформативном высказывании, также субъектно-ориентированном, маркирует фамиллярный, авторитарный тип просьбы, репрезентирует заботу говорящего об удовлетворении своих потребностей. В репликах реализована характеризующая функция косвенных высказываний, с их помощью педалируются определенные черты персонажей.

Говорящий может открыто заявлять о своем желании в ситуации, когда планируется речевое действие, направленное на извлечение выгоды адресатом (например, выражение позитивных чувств, проявление уважения и внимания):

– **Тоббоган, я хочу позжать вашу руку и поблагодарить вас.**

– *Не знаю, нужно ли это, – неохотно ответил он, пытаясь заставить себя смотреть мне в глаза.* –

У меня на этот счет свое мнение (Грин, с. 263) ('разрешите'; просьба).

Параметры ситуации – прощание Томаса с Тоббоганом, женихом Дэзи. Однако ответом на вежливую просьбу становится косвенный отказ, знаменующий собой прерывание контакта.

Наиболее частотной является констатация желания другого рода, при успешной реализации которого в выигрыше останется говорящий, интересы же реципиента будут проигнорированы. Манифестация собственной потребности может осуществляться на фоне общей эмоциональности, экспрессивности общения, в целом свойственных русской коммуникативной культуре [17]:

– *Не гневайтесь, – обратилась ко мне девушка, – я должна шутить, чтобы не загрустить. Все сложно!*

Так все сложно. Вся жизнь! Я сильно задета в том, чего не понимаю, но очень хочу понять (Грин, с. 241) ('объясните'; требование).

Возможна констатация желания третьего лица в значении просьбы. Она снимает ответственность с говорящего за сложный и неоднозначный речевой акт:

– *...она сама с тобой очень хочет познакомиться... потому что ты так... вдруг неожиданно между ней и Маркелом встала* (Зайцев, с. 463) ('познакомься с ней'; просьба).

Отметим, что рассмотренный нами способ косвенного выражения побуждения, выдвигающий на первый план желание говорящего, в большинстве случаев нельзя назвать вежливым, так как он игнорирует желания и интересы адресата. Вместе с тем данный тип высказываний соответствует открытому, импозитивному, субъектно-ориентированному стилю русского национально-речевого взаимодействия [16–18]. Выбор речевых форм обусловлен общим стилем коммуникации персонажей, для которого характерны Я-ориентированность, искренность, откровенность и эмоциональность;

4) декларативная конструкция, выражающая радость (удовольствие) говорящего в случае выполнения действия адресатом. Русскому способу речевого взаимодействия присущи как эмоциональность, так и направленность на субъект [16; 17]. Следовательно, выражение радости в связи с выполнением просьбы в значении собственно просьбы – речевая форма, которая коррелирует с национальной спецификой общения и избирается говорящим непринужденно, исходя из приемлемого для него стиля коммуникации. Ср.:

– *От всей души, – сказал он. – Я вижу джентльмена и рад помочь* (Грин, с. 233) ('примите от меня помощь'; предложение).

– *Надеюсь, вы зайдёте ко мне. – Я дал адрес. – Я буду рад видеть вас* (Грин, с. 263) ('приходите'; приглашение).

Она с удивлением поняла, что он просит ее уйти. *«Я рад, я очень рад постфактум, – умоляющим тоном пояснил Лужин, – но пока... пока это как-то мешательно»* (Набоков, с. 71) ('приходите позже'; приглашение).

«Милости просим, – сказал он. – Рад познакомиться» (Набоков, с. 68) ('давайте познакомимся'; приглашение);

5) декларативная конструкция с указанием на предмет. В русском языке высказывания, оформленные с точки зрения грамматической структуры как указательными назывными предложениями, так и неполными предложениями и эллипсисом конструкций, в определенных контекстах могут восприниматься как скрытые побуждения к действию:

– *Здесь восемь тысяч, – говорил Лариосик, двигая по столу пачку, похожую на яичницу с луком, – если мало, мы подсчитаем, и сейчас же я выпишу еще* (Булгаков, с. 187) ('возьмите'; просьба).

– *Мне хочется, чтобы спасшая мне жизнь хоть что-нибудь на память обо мне... это браслет моей покойной матери* (Булгаков, с. 270) ('примите'; просьба).

И приоткрыла кожаную сумочку.

– *Тут шестьдесят пять тысяч франков* (Зайцев, с. 421) ('возьмите'; просьба).

Георгиевский отворил дверь в залу, пропустил нас и снова запер.

– *Вот, Наталья Николаевна, обиталище ваше* (Зайцев, с. 531) ('заходите'; приглашение).

Просьба принять подарок является угрозой как для адресанта, так и для адресата, поскольку говорящий ощущает тревогу по причине возможного отказа, а реципиент испытывает чувство неловкости и обязанности по отношению к собеседнику. Косвенная форма высказывания позволяет адресату в случае необходимости отказаться от подарка и минимизирует угрозу для говорящего в ситуации отказа.

Модели ритуализированных косвенных речевых актов со значением побуждения в форме высказываний с иллокутивной функцией вопроса. Выделим модели выражения побуждения в форме вопросительной конструкции:

1) вопрос о намерении адресата совершить действие. Ср.:

– *Ты за калитку не выйдешь? На гору лезть не будешь? Постоишь во дворе?*

– *Честное слово.*

– *Тогда иди* (Булгаков, с. 176) ('не выходи, не лезь, стой'; просьба);

2) вопросительное высказывание с частицей *правда* со значением приглашения к согласию. Ср.:

– *Тебя, Елена, ты сама понимаешь, я взять не могу на скитанья и неизвестность. Не правда ли?*

Ни звука не ответила Елена, потому что была горда (Булгаков, с. 55) ('согласись с этим'; просьба);

3) вопрос с закрепленным лексическим составом. Ср.:

– *Но боже мой, где же Сергей? Я уверена, что на их поезд напали и...*

– *И что? Ну, что выдумываешь зря? Ведь эта линия совершенно свободна* (Булгаков, с. 44) ('не выдумывай'; запрет);

4) вопрос о возможности говорящего адресовать просьбу. Ср.:

– *А теперь, – Лариосик обратился к Николке, – не могу ли я у вас попросить ножницы?* (Булгаков, с. 186) ('дайте'; просьба);

5) вопрос о разрешении совершить действие. Ср.:

– *Вы разрешите мне у вас?* – Он беспомощно огляделся, и сразу по глазам его было видно, что у Турбиных ему очень нравится и никуда он уходить бы не хотел (Булгаков, с. 186) ('прошу оставить меня в доме'; просьба);

6) вопрос о желании собеседника совершить действие. Ср.:

– *Вот что, – сказал Бавс, человек в треугольной шляпе, – может быть, вы не прочь посидеть с нами? Наш табор неподалеку: вот он* (Грин, с. 226) ('посидите'; приглашение);

7) вопрос о наличии предмета. Ср.:

– *У вас, верно, есть книги? Мне иногда скучно без книг. Я пообещал, думая, что разыщу подходящее для нее чтение* (Грин, с. 209) ('прошу дать'; просьба).

Нами были рассмотрены типы косвенных речевых актов со значением побуждения, которые в той или иной степени претерпели ритуализацию в русском речевом общении. Они оформляются в соответствии с определенными правилами языкового употребления, принятыми в лингвокультурном сообществе.

Модели неритуализированных косвенных речевых актов со значением побуждения. Неритуализированные реализации интенций, на наш взгляд, особенно интересны в рамках исследования непрямо́й коммуникации, так как они, с одной стороны, являются следствием коммуникативной компетенции адресанта и его творческого отношения к общению, а с другой стороны, требуют от адресата особой креативности, специальных умений и навыков в области речевого общения при их интерпретации. Высказывания подобного рода отражают созидательный потенциал собеседников и, по нашему предположению, могут выступать в качестве маркеров как коммуникативного стиля автора, так и эпохи, в которую были написаны произведения.

В рамках статьи рассмотреть индивидуализированные косвенные речевые акты всех типов не представляется возможным: они крайне разнообразны в связи с тем, что определенный потенциал ситуативно детерминированного использования в директивной функции наблюдается у большого количества языковых и коммуникативных единиц. Перечислим лишь некоторые специфические типы речевых актов, применяемые говорящим в непря́мых реализациях интенций:

1) конструкции с эпистемическим глаголом. В научной литературе высказывания с эпистемическими глаголами не были отмечены в качестве отдельного способа выражения побуждения в русском языке. В художественной прозе 1920-х гг. они являются относительно употребительными по причине того, что становятся средством выражения эмоций говорящего, высокой оценки качеств собеседника. Обратимся к фрагменту диалога:

– *Биче Сениэль! – тихо сказал я, первый раз произнеся вслух эти слова. – Лисс, гостиница «Дувр». Там останавливались вы дней восемь тому назад. Я в странном положении относительно вас, но верю, что вы примете мои объяснения просто, как все просто во мне* (Грин, с. 241) ('примите объяснения'; просьба).

Высказывание с эпистемическим предикатом *верю* используется в значении просьбы понять. Как показывают дальнейшие события, просьба героя не будет выполнена: он не найдет понимания с Биче. Ср. конструкцию с эпистемическим глаголом *знать* в значении побуждения:

– *Наталя, ты не выдашь, – бормотал, – я уж знаю, на тебя можно положиться. Ты живая и живущая, живешь, идешь... Что ж, может быть, и выплывем* (Зайцев, с. 146) ('помоги, не выдавай'; просьба).

Косвенные высказывания данного типа эмоционально воздействуют на адресата и сочетают две имплицитные интенции – просьбу и похвалу. По утверждению говорящего, он верит в то, что действие будет выполнено адресатом, знает это, следовательно, уважает собеседника, рассчитывает на него, придерживается высокого мнения о некоторых способностях и личностных качествах слушающего.

В следующем примере наблюдаем эмотивный косвенный речевой акт просьбы, для которого характерны интенсивность выражения интенции и направленность на интересы адресата:

– *«И какой у вас усталый вид. Я уверена, что вам вредно так много играть»* (Набоков, с. 71) ('перестаньте играть'; просьба);

2) констатация действий третьего лица. Анализ фактического материала позволяет сделать вывод о повышенной имплицитности высказываний, адресат которых должен предпринять усилия, чтобы вывести побудительную интенцию из речевых актов, являющихся констатирующими и на первый взгляд не имеющих ничего общего с просьбой. Задача данных закодированных вербализаций намерений, как правило, состоит в повышении вежливости общения (в некоторых случаях – в избегании зависимости от адресата). В следующем примере косвенная просьба используется в этикетных целях, на что указывает в том числе и включение в нее речевых актов извинения:

– *Тут еще, Филипп Филиппович. Я извиняюсь, уж прямо и совестно. Только – за стекло в седьмой квартире... Гражданин Шариков камнями швырял...*

– *В коту? – спросил Филипп Филиппович, хмурясь, как облако.*

– *То-то, что в хозяина квартиры. Он уже в суд грозился подать.*

<...>

– *Ради Бога, вы мне всегда сообщайте сразу о таких вещах. Сколько нужно?*

– Полтора.

Филипп Филиппович извлек три блестящих полтинника и вручил Федору (Булгаков, с. 310) ('заплатите хозяину'; просьба).

Сообщение Федора о проступках Шарикова адекватно воспринимается профессором Преображенским как побуждение возместить пострадавшим убытки;

3) риторические вопросы как средство характеристики непроявленной ситуации. Ср.:

И вот тут за окнами забухали пушки. Николка вскочил и заметался.

– **Ты слышишь? слышишь? слышишь? Может быть, это немцы? Может быть, союзники подошли на помощь? Кто?** Ведь не могут же они стрелять по Городу, если они его уже взяли.

Елена сложила руки на груди и сказала:

– Никол, я тебя все равно не пущу. Не пущу (Булгаков, с. 176) ('разреши сходить посмотреть'; просьба).

Параметры ситуации – диалог брата и сестры. С помощью употребления риторических вопросов, демонстрации своего эмоционального отношения герой эксплицирует неоднозначную ситуацию в Городе, которую хотел бы для себя прояснить, о чем он открыто не сообщает. Елена верно декодирует скрытую интенцию и отвечает отказом;

4) констатация эмоций адресата в связи с возможным выполнением действия. В следующем примере из романа «Машенька» Ганин завуалированно, посредством усложненной не прямой реализации интенции просит Клару не сообщать Алферову о том, что она застала Ганина в его комнате:

– *Все это глупости, Клара, – сказал он, садясь рядом с ней и опираясь на выпрямленную руку. – Неужели вы думаете, что я действительно крал деньги? Но, конечно, мне будет неприятно, если Алферов узнает, что я залезал к нему в стол* (Набоков, с. 60) ('не рассказывай о том, что видела'; просьба).

Причиной косвенности в данном случае можно считать избегание Ганиным зависимости от адресата просьбы;

5) констатация негативного исхода в случае невыполнения действия. Героиня адресует собеседнику побуждение остаться в ее доме, безопасном месте, посредством констатации того, что его ждет, если он ослушается:

– *Я полежу немного, пока вернутся силы, поднимусь и пойду домой.* <...>

<...>

– **Вас сейчас же убьют, будьте уверены** (Булгаков, с. 206) ('останьтесь, не уходите'; совет);

6) намек говорящего на свое негативное представление о ситуации, с которой связано возможное действие. В следующем фрагменте диалога из романа «Защита Лужина» наблюдаем вежливую, имплицитную просьбу отца, адресованную дочери, не выходить замуж за шахматиста, который не вызывает у него доверия. Интенция настолько закодирована, что героине не удается ее эксплицировать (а возможно, она только делает вид, и косвенность сообщения ей это позволяет):

«Но теперь ты должна нас выслушать. Ты знаешь сама: главное наше желание, и забота, и цель, и вообще... желание – это то, чтоб тебе было хорошо, чтоб ты была счастлива и так далее. А для этого...» <...> «Ты вот послушай, душенька. **Тебе не восемнадцать лет, а двадцать пять, и вообще я не вижу во всем, что случилось, какого-нибудь увлечения, поэзии.**» <...> «О чем вы, собственно, говорите?» – наконец спросила дочь и улыбнулась исподлобья (Набоков, с. 89) ('не выходи замуж'; просьба);

7) речевые акты со значением положительной оценки объекта, к которому имеет отношение просьба. Характерный для героя романа «Защита Лужина» тип мягкой косвенной просьбы репрезентируют оценочные речевые акты:

«Куда же мы поедем?» – говорила жена... «...Вот сперва на Ривьеру, – предлагала она. – Монте-Карло, Ницца. Или, скажем, Альпы». «**А потом немножко сюда,** – сказал Лужин. – **В Крыму есть очень дешевый виноград.**» – «Что вы, Лужин, Господь с вами, в Россию нам нельзя» (Набоков, с. 109) ('давайте поедем'; предложение).

В прихожей висел обреченный пиджак. «**Он такой комфортабельный,** – взмолился Лужин, – **такой чрезвычайно комфортабельный**» (Набоков, с. 113) ('не выбрасывай'; просьба).

«Апельсины», – сказал Лужин, указывая тростью на лоток. «Хотите купить?» – спросила жена. – Смотрите, мелом на доске: сладкие, как сахар». «**Апельсины,**» – повторил со вкусом Лужин (Набоков, с. 119) ('давай купим'; просьба);

8) вопрос с предположением о желании говорящего, туманный намек. Героиня романа «Золотой узор» вынуждена вуалировать интенцию в ситуации любовной игры, потому что конкретной цели не преследует, не хочет давать надежду:

– *А если бы вы не поехали совсем?*

– *Нет, я поеду.*

Я вскипела.

– *А вдруг я пожелаю, чтобы вы остались и не уезжали вовсе в этот Рим?*

– *Зачем я вам?*

– *Ну, просто, я бы желала, чтоб вы были тут? Представьте, мне приятней это было б* (Зайцев, с. 409) ('не уезжайте'; просьба);

9) шуточный намек. В качестве средств смягчения при осуществлении директивного упрека могут выступать шуточная форма высказываний, интимная тональность любовной игры. Ср. шуточный запрет с использованием гиперболы в речевом акте аргументации в рамках диалога супругов:

«А кто забыл на ночь часы завести? – засмеялась жена, слегка тормоша его за полную белую шею. – Так можно проспать всю жизнь» (Набоков, с. 139) ('заводите часы, не спите так много'; просьба или запрет);

10) шуточное использование трансформированного фразеологизма. Утешение отцом дочери осуществляется на базе шутки и языковой игры:

«Человек будет здоров. Не так страшен черт, как его малютки. Я сказал “малютки”, – ты слышишь, душенька?» (Набоков, с. 91) ('улыбнись, утешься'; утешение).

Таким образом, рассмотрение неритуализированных косвенных речевых актов в частном дискурсе на материале художественной прозы 1920-х гг. позволяет сделать вывод об эмотивности директивов, склонности адресантов к использованию намеков для смягчения вербализации намерений, а также к приданию побуждениям высокой степени имплицитности, закодированности в целях усиления их вежливости.

Тактики смягчения скрытого побуждения. Наблюдается тенденция к смягчению реализации анализируемой интенции, что достигается, помимо ее косвенного речевого оформления, актуализацией особых коммуникативных тактик:

1) тактики аргументации необходимости выполнения адресатом действия. Данная тактика может осуществляться через экспликацию невыигрышного для адресата итога возможного действия. Убедительность аргументов и апелляция к интересам адресата реализуют более щадящий для слушающего вариант интенции. Ср.:

Рядом с его портсигаром лежала дамская сумочка, полукруглая, из черного шелка. Он рассеянно потянулся к ней, стал щелкать замком.

«Плохо запирается, – сказал он, не поднимая глаз. – В прекрасный день вы все выроните» (Набоков, с. 39) ('почините'; косвенный совет).

Я снова засмеялась.

– *Хватят вас однажды всех по шапке здесь, вот будет штука, косточек не соберешь.*

– *И это вздор* (Зайцев, с. 386) ('не рискуй'; шуточный запрет, просьба);

Кроме того, способом реализации названной тактики выступает вербализация или невербальная демонстрация достоинств предмета:

В прихожей висел обреченный пиджак. «Он такой комфортабельный, – взмолился Лужин, – такой чрезвычайно комфортабельный». «Оставьте, – сказала жена из спальни. – Я его еще не осмотрела. Он, вероятно, кишит молью». Лужин снял смокинг, который примерял, чтобы посмотреть, не очень ли он располнел за последний месяц (располнел, располнел, – а завтра большой русский бал, благотворительное веселье), и с любовью влез в рукава обреченного. Милейший пиджак, никаких молей нет и в помине. Вот только в кармане дырка, но не насквозь, как иногда бывало. «Чудно», – крикнул он тонким голосом. Жена, с носком в руке, выглянула в прихожую. «Снимите, Лужин. Он же рваный, пыльный. Бог знает, сколько лежал». «Нет, нет», – сказал Лужин. Она осмотрела его со всех сторон; Лужин стоял и хлопал себя по бедрам, и между прочим почувствовал, что как будто есть что-то в кармане, сунул руку – нет, ничего, только дыра. «Он очень дряхлый, – проговорила жена, поморщившись, – но может быть, как рабочая куртка...» «Умоляю», – сказал Лужин. «Ну, Бог с вами, – только дайте потом горничной хорошенько выколотить» (Набоков, с. 113) ('оставьте пиджак'; скрытая просьба).

Параметры ситуации – диалог супругов. Цель героя заключается в том, чтобы сохранить старый пиджак. Косвенная реализация просьбы представляет собой макроречевой акт, состоящий из двух

неконвенциональных косвенных речевых актов (*он такой комфортабельный, такой чрезвычайно комфортабельный; чудно*). Подобная форма высказывания помогает Лужину отстоять свою точку зрения, не допуская при этом речевой агрессии. Прямой речевой акт (*умоляю*), следующий за косвенными высказываниями, усиливает просьбу на завершающем этапе взаимодействия и помогает достичь коммуникативной цели;

2) тактики комплимента. Ср.:

– *А ты, Леночка, ей-богу, замечательно выглядишь сегодня. И капот тебе идет, клянусь честью, – заискивающе говорил Мышлаевский, бросая легкие, быстрые взоры в зеркальные недра буфета. – Карась, глянь, какой капот. Нет, совершенно зеленый. Нет, до чего хороша.*

<...>

– *Это электрик, – пояснила Елена. – Да ты, Витенька, говори сразу, в чем дело?* (Булгаков, с. 98) ('угости'; просьба).

Параметры ситуации – дружеское общение Елены Турбиной и Виктора Мышлаевского. С учетом национально-культурного контекста, допускающего возможность употребления комплимента в манипулятивной функции, контекста произведения и пресуппозиций скрытая интенция высказываний героя интерпретируется Еленой в качестве просьбы. Ср.:

«*Вы добрая, отзывчивая женщина, – протяжно сказал Лужин. – Честь имею просить дать мне ее руку*» (Набоков, с. 66) ('дайте руку дочери'; просьба);

3) тактики демонстрации адресантом своего сложного положения, переживаний, зависимости от адресата. Ср.:

– *Видишь ли, Лена, ясная, после вчерашней истории мигрень у меня может сделаться, а с мигренью воевать невозможно...*

– *Ладно, в буфете.*

– *Вот-вот... Одну рюмку* (Булгаков, с. 98) ('угости'; просьба).

Параметры ситуации – дружеский диалог Елены Турбиной и Виктора Мышлаевского. Вместо прямой манифестации потребности персонаж приводит аргументы, в соответствии с которыми получить желаемое ему объективно необходимо, говорит о своих трудностях, и это обеспечивает толерантное отношение к нему адресата и эффективность директивного речевого акта. Ср.:

– *Я без пропитания оставаться не могу, – забормотал он, – где же я буду харчеваться?* (Булгаков, с. 318) ('оставьте меня в доме'; требование);

4) тактики безличного побуждения. Просьба в этом случае может иметь грамматическую структуру как односоставного безличного, так и двусоставного предложения и оформляется таким образом, чтобы скрывалась непосредственная направленность на ее объект. Ср. сентенционный запрет, предполагающий смягчение интенции:

– *Никого нельзя драть, – волновался Филипп Филиппович, – запомни это раз навсегда. На человека и на животное можно действовать только внушением* (Булгаков, с. 279) ('не дери'; требование).

– *Икание за столом отбивает у других аппетит, – машинально сообщил Борменталь* (Булгаков, с. 312) ('не икай'; требование).

Ср. конструкцию с глаголом в форме страдательного залога, используемую в директивном значении:

– *Спать на полатах прекращается. Понятно?* (Булгаков, с. 298) ('не спи на полатах'; требование).

Устойчивой тенденцией в прагмалингвистике стало указание в качестве основной причины не прямой коммуникации вежливости. В проанализированных нами фрагментах диалогов употребление косвенных форм воздействия на собеседников вызвано во многих случаях стремлением к поддержанию вежливости, смягчению интенций, снижению давления на адресата. Вместе с тем значимыми являются и другие причины (в ряде контекстов следует говорить о комплексе причин), среди которых назовем искренность, открытость, эмоциональность, Я-ориентированность как характерные черты стиля общения русских коммуникантов, который побуждает выбирать речевые формы, соотносящиеся с ним, а также эффективность воздействия, желание сохранить лицо или избежать зависимости от собеседника.

В текстах произведений наблюдаем совмещение противоположных тенденций: персонажам свойственны, с одной стороны, коммуникативный эгоцентризм и Я-ориентированный стиль речевого поведения, с другой стороны, направленность на чувства и интересы адресатов. Им присущи как эмоциональная

открытость и давление на собеседников, так и высокая степень завуалированности намерений, установка на усложнение их выводимости для адресата.

Т. В. Ларина отмечает невостребованность косвенных просьб в русском лингвокультурном сообществе по причине бытования коллективистского мироощущения, в рамках которого просьба не является опасным речевым актом [16]. В 1920-х гг. данный тип мироощущения еще не был сформирован. Герои исследуемых произведений, представители интеллигенции, как и авторы текстов, были рождены в XIX в. или на рубеже столетий – в период, когда доминировал непрямой жанр светской беседы. Этими обстоятельствами можно объяснить то, что персонажи в большом количестве контекстов (в трех текстах из проанализированных восьми – в преобладающем числе случаев) предпочитают формам императива менее категоричные, более вежливые способы выражения побудительного значения с высокой степенью имплицитности.

Выявив общие закономерности не прямых реализаций побудительной интенции в анализируемых текстах, добавим, что в сфере оформления косвенных директивных речевых актов имеются и свои особенности. Остановимся на некоторых из них.

Например, специфическим типом просьбы в романе А. С. Грина, не зафиксированным в других текстах рассматриваемого периода, является косвенная этикетная просьба с экспликацией выбора адресата. Такой особый тип интенции представляет собой побуждение к выполнению действия только в том случае, если это не идет вразрез с желанием, потребностью и интересами адресата. В косвенном высказывании акцентируется независимость адресата путем дополнительной вербализации предоставляемой ему возможности ответить отказом или согласием и, напротив, подчеркивается зависимое положение говорящего посредством включения добавочных конструкций. Обратимся к примеру:

Дэзи сидела на табурете и сказала: «Сядьте», – причем хлопнула по коленям руками. Я сел на бочонок и приготовился слушать.

– Хотя это невежливо, – сказала девушка, – но меня почему-то заботит, что я не все знаю. Не все вы рассказали нам о себе. Я вчера думала. Знаете, есть что-то загадочное. Вернее, вы сказали правду, но об одном умолчали. А что это такое – одно? С вами в море что-то случилось. Отчего-то мне вас жаль. Отчего это?

– О том, что вы не договорили вчера?

– Вот именно. Имею ли я право знать? Решительно никакого. Так вы и не отвечайте тогда (Грин, с. 217) ('расскажите'; просьба).

Параметры коммуникативной ситуации – диалог Дэзи и Томаса. Девушка желает узнать о том, что произошло с Томасом в море, и адресует ему неявную просьбу рассказать об этом. Тактикой реализации стратегии скрытого побуждения становится описание героиней своих эмоций и размышлений. В качестве средств репрезентации имплицитного намерения выступают риторические вопросы, создающие эмфатическую интонацию и передающие взволнованное состояние героини в связи с непроясненной ситуацией. Макроречевой акт просьбы содержит вербальное указание на то, что побуждение к действию представляется невежливым и говорящий потенциально нарушает интересы реципиента, вторгаясь в его личное пространство. Данные этикетные не прямые реализации интенций выполняют характеризующую функцию и подчеркивают деликатность героини, повышенную значимость в ее картине мира свободы личности.

Использование косвенных высказываний – важная особенность речевого поведения Александра Лужина в романе В. В. Набокова. Речевое поведение персонажа характеризуется высокой степенью психологической защиты своего внутреннего мира, почти полным отсутствием коммуникативной компетенции и в то же время повышенным стремлением к кооперации. Установлено, что 76 % речевых актов со значением побуждения, принадлежащих главному герою и его супруге, являются не прямыми. Этот факт объясняется комплексом причин: стремлением к эффективности воздействия, сложностью социальных взаимоотношений коммуникантов, отстраненностью говорящего от партнеров по коммуникации. Наиболее важно для решения стилистических задач в романе то, что Лужин прибегает к стратегиям не прямой коммуникации в ситуациях, в которых с точки зрения лингвопрагматической теории Браун – Левинсона оправданно и допустимо применение тактик прямой коммуникации, прежде всего в рамках семейного этикета (общения с супругой). Данная особенность его речевого поведения свидетельствует об одиночестве героя, замкнутости в мире шахмат, нежелании открыться даже близкому человеку [19].

Заключение

Основными моделями ритуализированного выражения побуждения в исследуемых текстах 1920-х гг. являются высказывания со значением необходимости, долженствования совершения действия, высказывания с формами сослагательного наклонения, декларативные конструкции с глаголами *хотеть*, *желать*. Выявлены следующие типы реализации стратегии побуждения в виде неритуализированных

косвенных речевых актов: конструкция с эпистемическим глаголом, констатация действий третьего лица, констатация эмоций говорящего, характеристика непроясненной ситуации, намек говорящего на негативное представление о ситуации, речевые акты со значением положительной оценки, туманные и шутливые намеки и др. В рассматриваемых текстах актуализированы тактики смягчения побуждения, такие как тактика аргументации, тактика комплимента, тактика демонстрации адресатом своих переживаний и тактика безличного побуждения.

В целом косвенной реализации интенции побуждения в русской прозе 1920-х гг. свойственна тенденция к поддержанию вежливости, смягчению намерений. Анализ косвенных побуждений позволяет сделать вывод о том, что коммуникативный стиль персонажей художественной прозы указанного периода отличается противоречиями. Регулярно отмечаются, с одной стороны, проявления искренности и открытости, с другой стороны, тяготение к имплицитности и высокая степень закодированности интенций в этикетных целях. Обнаружены как речевые формы, характеризующиеся императивностью, давлением на адресата, так и максимально смягченные реализации интенций. Присутствует не только направленность на чувства и интересы собеседника, но и акцентирование собственных переживаний и намерений.

Большой объем не прямых высказываний со значением побуждения в частном дискурсе противоречит устойчивому представлению о нетипичности косвенных побуждений для русского речевого общения. В преобладающем числе случаев причины использования данных речевых актов следует связывать с вежливостью, однако на применение речевых форм влияют и другие факторы: особенности русского национального способа коммуникации (стремление к искренности, эмоциональность, Я-ориентация), а также цели сделать воздействие эффективным, избежать зависимости, упростить высказывание в коммуникативном плане.

Сокращения

Булгаков – Булгаков М. А. Избранные произведения : в 2 т. Т. 1. Минск : Маст. літ-ра, 1990. 655 с. ; **Грин** – Грин А. С. Алые паруса. Минск : Юнацтва, 1988. 287 с. ; **Зайцев** – Зайцев Б. К. Странное путешествие. М. : Панорама, 1996. 574 с. ; **Набоков** – Набоков В. В. Собрание сочинений : в 4 т. Т. 2. М. : Правда, 1990. 446 с.

Библиографические ссылки

1. Дементьев ВВ. *Непрямая коммуникация и ее жанры*. Гольдин ВЕ, редактор. Саратов: Издательство Саратовского университета; 2000. 245 с.
2. Дементьев ВВ. *Непрямая коммуникация*. Москва: Гнозис; 2006. 374 с.
3. Дементьев ВВ. Непрямая коммуникация в русской национально-речевой культуре. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика*. 2018;4:919–944. DOI: 10.22363/2312-9182-2018-22-4-919-944.
4. Нестерова ТВ. Актуальные проблемы коммуникативной лингвистики (к уточнению понятий «коммуникативная категория», «категория не прямой коммуникации», «категория косвенности»). *Русский язык за рубежом*. 2016;1:103–109. EDN: VZKGST.
5. Вежицкая А. Культурная обусловленность категорий «прямота» vs «непрямота». В: Дементьев ВВ, редактор. *Прямая и не прямая коммуникация*. Саратов: Колледж; 2003. с. 136–159.
6. Серль ДжР. Косвенные речевые акты. В: Городецкий БЮ, редактор. *Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 17, Теория речевых актов*. Москва: Прогресс; 1986. с. 195–223.
7. Храковский ВС. *Семантика и типология императива*. Касевич ВБ, редактор. Ленинград: Наука; 1986. 270 с.
8. Булыгина ТВ, Шмелёв АД. *Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики)*. Москва: Школа «Языки русской культуры»; 1997. 576 с.
9. Гак ВГ. Прагматика, узус и грамматика речи. *Иностранный язык в школе*. 2006;8:11–17. EDN: JXAVZB.
10. Макаров МЛ. *Основы теории дискурса*. Москва: Гнозис; 2003. 280 с.
11. Падучева ЕВ. *Высказывание и его соотносительность с действительностью: референциальные аспекты семантики местоимений*. Москва: УРСС; 2002. 288 с.
12. Формановская НИ. *Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения*. Москва: Институт русского языка имени А. С. Пушкина; 1998. 291 с.
13. Багирова ЕП, Гаврикова ЭО. Непрямая коммуникация: речевой жанр скрытой просьбы. *Вестник Тюменского государственного университета. Гуманитарные исследования. Humanitates*. 2022;8(3):6–22. DOI: 10.21684/2411-197X-2022-8-3-6-22.
14. Маслова АЮ. Особенности конвенциональных побудительных косвенных речевых актов (на материале славянских языков). *Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Филологические науки*. 2016;2(2): 167–176. EDN: ZFDOUH.
15. Можде ДХ. Просьба в современной русской речи в не прямой форме. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика*. 2014;3:175–183. EDN: SKHJQT.
16. Ларина ТВ. *Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций*. Москва: Языки славянских культур; 2009. 507 с.
17. Прохоров ЮЕ, Стернин ИА. *Русские: коммуникативное поведение*. Москва: Флинта; 2006. 193 с.
18. Дементьев ВВ. *Коммуникативные ценности русской культуры: категория личности в лексике и прагматике*. Москва: Языки славянских культур; 2013. 335 с. Совместно с издательством «ГлобалКом».
19. Михальчук НА. Косвенные речевые акты как средство создания художественного образа в произведениях Владимира Набокова. *Русский язык за рубежом*. 2017;5:57–63. EDN: ZRQAER.

References

1. Dementyev VV. *Nepryamaya kommunikatsiya i ee zhanry* [Indirect communication and its genres]. Gol'din VE, editor. Saratov: Izdatel'stvo Saratovskogo universiteta; 2000. 245 p. Russian.
2. Dementyev VV. *Nepryamaya kommunikatsiya* [Indirect communication]. Moscow: Gnosis; 2006. 374 p. Russian.
3. Dementyev VV. Indirect communication in the Russian speech culture. *Russian Journal of Linguistics*. 2018;4:919–944. Russian. DOI: 10.22363/2312-9182-2018-22-4-919-944.
4. Nesterova TV. Actual problems of communicative linguistics (to clarify the concepts of communicative category, category of indirect communication, category of indirection). *Russkii yazyk za rubezhom*. 2016;1:103–109. Russian. EDN: VZKGST.
5. Wierzbicka A. [Cultural conditioning of the categories «directness» vs «indirectness»]. In: Dementyev VV, editor. *Pryamaya i nepryamaya kommunikatsiya* [Direct and indirect communication]. Saratov: Kolledzh; 2003. p. 136–159. Russian.
6. Searle JR. Indirect speech acts. In: Gorodetskii BYu, editor. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike. Vypusk 17, Teoriya rechevykh aktov* [New in foreign linguistics. Issue 17, Theory of speech acts]. Moscow: Progress; 1986. p. 195–223. Russian.
7. Khrakovskii VS. *Semantika i tipologiya imperativa* [Semantics and typology of the imperative]. Kasevich VB, editor. Leningrad: Nauka; 1986. 270 p. Russian.
8. Bulygina TV, Shmelev AD. *Yazykovaya kontseptualizatsiya mira (na materiale russkoi grammatiki)* [Linguistic conceptualisation of the world (based on Russian grammar)]. Moscow: Shkola «Yazyki russkoi kul'tury»; 1997. 576 p. Russian.
9. Gak VG. [Pragmatics, usage and grammar of speech]. *Foreign Languages at School*. 2006;8:11–17. Russian. EDN: JXAVZB.
10. Makarov ML. *Osnovy teorii diskursa* [Fundamentals of discourse theory]. Moscow: Gnosis; 2003. 280 p. Russian.
11. Paducheva EV. *Vyskazyvanie i ego sootnesennost' s deistvitel'nost'yu: referentsial'nye aspekty semantiki mestoimenii* [The statement and its correlation with reality: referential aspects of the semantics of pronouns]. Moscow: URSS; 2002. 288 p. Russian.
12. Formanovskaya NI. *Kommunikativno-pragmaticheskie aspekty edinits obshcheniya* [Communicative and pragmatic aspects of communication units]. Moscow: Pushkin State Russian Language Institute; 1998. 291 p. Russian.
13. Bagirova EP, Gavrikova EO. Indirect speech acts of modern communication: speech genre of hidden request. *Tyumen State University Herald. Humanities Research. Humanitates*. 2022;8(3):6–22. Russian. DOI: 10.21684/2411-197X-2022-8-3-6-22.
14. Maslova AYU. Features of conventional imperative indirect speech acts (on the basis Slavic languages). *Scientific Notes of V. I. Vernadsky Crimean Federal University. Philological Sciences*. 2016;2(2):167–176. Russian. EDN: ZFDOUH.
15. Mozhde DH. Indirect request in modern Russian speech. *RUDN Journal of Language Studies, Semiotics and Semantics*. 2014;3:175–183. Russian. EDN: SKHJQT.
16. Larina TV. *Kategoriya veshlivosti i stil' kommunikatsii: sopostavlenie angliiskikh i russkikh lingvokul'turnykh traditsii* [Category of politeness and style of communication: comparison of English and Russian linguistic and cultural traditions]. Moscow: Yazyki slavyanskikh kul'tur; 2009. 507 p. Russian.
17. Prokhorov YuE, Sternin IA. *Russkie: kommunikativnoe povedenie* [Russians: communicative behaviour]. Moscow: Flinta; 2006. 193 p. Russian.
18. Dementyev VV. *Kommunikativnye tsennosti russkoi kul'tury: kategoriya personal'nosti v leksike i pragmatike* [Communicative values of Russian culture: category of personality in vocabulary and pragmatics]. Moscow: Yazyki slavyanskikh kul'tur; 2013. 335 p. Co-published by the «GlobalKom». Russian.
19. Mikhalechuk NA. Indirect speech acts as the means of creating the artistic image in Vladimir Nabokov's works. *Russkii yazyk za rubezhom*. 2017;5:57–63. Russian. EDN: ZRQAER.

Статья поступила в редколлегию 15.04.2024.
Received by editorial board 15.04.2024.