

*Дурдыева Г.Д.
Белорусский государственный университет, Минск
Науч. рук. – ст. преп. Василина В.Н.*

ОСОБЕННОСТИ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Абсолютно во всех культурах в различных контекстах и на разных уровнях коммуникации можно столкнуться с такими ситуациями, когда участники общения предлагают сделать что-то для своих партнеров, угощают их чем-либо или что-то одалживают. К примеру:

- *Want me to help you?*
- *Why not?*
- *Take my car for a day or two.*
- *Thanks a lot.*
- *Would you like some salad?*
- *No, thank you* [6].

Подобные коммуникативные действия, как правило, включают в себя предложение одного из коммуникантов сделать что-либо для адресата или предоставить ему что-либо за счет своих ресурсов, а также реакцию на высказанное предложение со стороны адресата, которая выражается либо в принятии предложения, либо отказе его принимать. Именно эти основные речевые действия являются основой дискурсивного события предложения. Целью исследования является определение особенностей речевых актов предложения в англоязычном диалогическом дискурсе.

Согласно Е.И. Беляевой, центральное место в данном событии отводится речевому акту предложения, который «наряду с советом и предупреждением, исследователи обычно относят к классу суггестивов – директивных речевых актов, каузирующих действия бенефактивные для адресата (или для обоих участников общения) с точки зрения говорящего, но не обязательно для исполнения» [3, с. 167].

В суггестивах приоритетную позицию занимает говорящий на основе своего житейского опыта или знания положения дел в определенной ситуации, считающий себя в праве каузировать действия адресата. По мнению говорящего, каузируемое действие бенефактивно для адресата, хотя выполнение его не является обязательным и адресат сам принимает решение о его выполнении или невыполнении. Суггестивы могут быть бенефактивны и для обоих участников коммуникативного акта (в случае предложения совместного действия). Исполнителями действия являются адресат или адресат и говорящий, однако ответственным за принятие решения всегда является адресат.

Речевой акт предложения отличается широким спектром способов выражения, каждый из которых присущ для определенного типа данного речевого акта. Речевые акты предложения в англоязычной лингвокультуре подразделяются на прямые, конвенциональные и косвенные.

Прямые речевые акты – это такие акты, произнося которые, говорящий имеет в виду именно то, что он говорит, т. е. намерение говорящего выражается в явном виде. Прямые речевые акты предложения в английском языке выражаются при помощи глаголов *to offer*, *to suggest* и *to propose*, которые считаются типичными

для выражения интенции предложения и обозначают процесс завершения действия:

I offer to drive them home: a ranch house just before you get to the good part of Southampton [4].

Then I suggest you go to hell! [4]

В группу прямых речевых актов предложения также возможно включить повествовательные предложения с *Let's*:

Let's go down to Naples for the day and eat some pizza! [6]

Let's draw our attention to our breath and focus on the mantra [6].

Несмотря на отделение прямых речевых актов предложения от других типов подобных высказываний, объем прямых речевых актов предложения в речи достаточно мал. Зачастую во время произнесения какого-либо высказывания говорящий подразумевает не только то, что он говорит, но и что-то еще. Например:

"Darling, would you like another glass of wine?" "No, thanks" [6]

Конвенциональные речевые акты представляют собой такие высказывания, которые однозначно понимаются собеседником и для того, чтобы интерпретировать их по-другому, необходимо приложить определенные усилия [1, с. 223]. К примеру:

"Can I get you something to eat?" "Thank you, I'm not hungry" [4]

Конвенциональные предложения выражаются при помощи вопросительных конструкций. Данный тип речевых актов предложения может быть разделен на 3 группы. Семантически группа 1 выражает желание говорящего получить что-либо или выполнить какое-либо действие, т. е. в высказывании имеется эксплицитный бенефактор, который является подлежащим в предложении.

Would you like a cup of coffee? [4]

Why don't you send a messenger over to Harry Winston's to pick something up, and then we'll talk? [4]

Группа 2 выражает желание говорящего сделать что-либо в пользу собеседника. Семантически в таких конструкциях есть агенс, представленный первым лицом единственного числа:

How can I help you? [6]

Shall I help you with the bag? [4]

Группа 3 выражает желание говорящего сделать что-либо в пользу обоих – и говорящего, и его собеседника:

How can we handle that situation? [4]

Shall we arrange to see each other again? [6]

Группа 4 основана на желании говорящего достичь соглашения с собеседником:

Shampoo? How about a drink? [4]

What about the geography question between us – where would we live? [6]

Косвенные речевые акты делятся на конвенциональные и неконвенциональные. А.Г. Поспелова предложила более детализированную классификацию и выделила среди этих двух групп речевых актов моноинтенциональные стереотипы и три вида полиинтенциональных косвенных высказываний: моделированные, составные и импикативные [2, с. 155].

Для анализа способов репрезентации речевых актов предложения нами были выбраны 2 художественных произведения американских авторов: К. Бушнелл «Секс в большом городе» и К. Спаркс «Ешь, молись, люби». Всего было проанализировано 43 речевых акта предложения в 40 эпизодах общения.

Нами рассмотрены способы выражения предложения в англоязычном дискурсе, репрезентуемого при помощи всех вышеуказанных типов речевых актов: прямого, косвенного и конвенционального.

1. Прямые речевые акты предложения предполагают использование прямых стратегий, в которых говорящий четко и ясно излагает то, что имеется в виду. Прямые речевые акты предложения могут выражаться при помощи следующих средств:

1) перформативов (глаголы *offer, suggest, propose, advise, recommend* и т. д.): *I offer to drive her car, she might be a little drunk.*

2) существительного *suggestion*: *My initial suggestion is that we sell the house and divide all the assets fifty-fifty.*

3) императива: *Try this one – it's really gorgeous!*

4) императива в отрицательной форме: *Don't ask questions.*

Конвенциональные предложения могут быть выражены большим количеством лингвистических средств:

1) вопросительными предложениями (вопросительная конструкция с *why*): *Why don't you come out tonight? There's a great party.*

2) при помощи языковых средств, выражающих возможность (в основном модальных глаголов *can, may, might, could*): *You may return here once you have fully come to understand that you are always here.*

3) условными предложениями 2-го типа: *But if I were you, I'd hang around. See what happens.*

Косвенные предложения – это такие предложения, в которых настоящая интенция говорящего не может быть определена только на основании используемых им языковых средств. Такие косвенные формы для выражения предложения не являются конвенциональными. Таким образом, в них отсутствует показатель именно предложения, поэтому адресату приходится самостоятельно делать умозаключение о том, что говорящий на самом деле высказывает какое-либо

предложение. Косвенные речевые акты предложения в англоязычном дискурсе, как правило, выражаются при помощи неличных форм глагола: *It would be more practical to learn how to play the accordion* [6].

Речевые акты предложения представляют собой «ликоугрожающие» речевые акты. В этой связи необходимо отметить важность использования всевозможных языковых средств, позволяющих смягчить и минимизировать риск «угрозы» лицу слушающего. Среди этих маркеров присутствуют *perhaps, possibly, I think, I believe, I'm not sure but...* и т. д.: *I think maybe you should go with me* [6].

Косвенные речевые акты предложения предполагают использование различных не прямых средств выражения предложения, которые могут интерпретироваться как предложение только в контексте.

На основании проведенного исследования нами были получены следующие показатели:

1. На долю прямых речевых актов предложения в контексте исследования приходится 32% всех отобранных речевых актов (14 РА).

2. Объем конвенциональных речевых актов предложения составляет 53% (23 речевых акта).

3. Косвенные речевые акты предложения составляют 15% (6 речевых актов) от объема исследованных нами речевых актов.

Как показало исследование, предложение в английском языке выражается чаще всего в конвенциональной или косвенной, мягкой форме, и говорящий стремится ограничить свое собственное мнение или точку зрения.

На наш взгляд, изучение особенностей реализации речевых актов предложения в английском языке является перспективным направлением исследований, благодаря которому в дальнейшем станет возможным организовывать коммуникацию с представителями английской лингвокультуры с большей эффективностью и продуктивностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслова, А.Ю. Введение в прагмалингвистику: учеб. пособие / А.Ю. Маслова. – 3-е изд. – Москва: Флинта: Наука, 2010. – 152 с.
2. Поспелова, А.Г. Речевые приоритеты в английском диалоге: дис. докт. филол. наук: 10.02.04 / А.Г. Поспелова. – СПб: СПбГУ, 2002. – 154 с.
3. Цурикова, Л.В. Проблема естественности дискурса в межкультурной коммуникации / Л.В. Цурикова. – Воронеж: ВГУ, 2002. – 257 с.
4. Bushnell, C. Sex and the City / C. Bushnell. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etextlib.ru/Book/Details/2373>. – Дата доступа: 15.12.2015.
5. Martinez-Flor, A.A. Theoretical Review of the Speech Act of Suggesting / A.A. Martinez-Flor. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/5216/1/RAEI_18_08.pdf. – Дата доступа: 17.12.2015.

6. Sparks, K. Eat, prey, love / K. Sparks. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bestfreenovels.net/Vampire/LoveatStake_09/. – Дата доступа: 19.12.2015.