

*Э.П. Васильева*

*Самарский государственный университет*

**ПРАГМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЕЧЕВОГО АКТА  
«ПРЕДЛОЖЕНИЕ» И ЗОНЫ ЕГО ПЕРЕСЕЧЕНИЯ  
С ДРУГИМИ РАЗНОВИДНОСТЯМИ РЕЧЕВЫХ АКТОВ**

*E. Vassilyeva*

*Samara State University*

**THE PRAGMATIC STRUCTURE OF THE SPEECH ACT «OFFERING»  
AND ITS INTERRELATIONS WITH OTHER ILLOCUTIONARY FORCES**

*In the paper «Offering» is analysed as a speech act consisting of four pragmatic constituents which partially cross with the illocutionary forces of promise, invitation and advice.*

В своем стремлении создать обоснованную и логически не противоречивую таксономию речевых актов (РА), которая свела бы их многообразие к базисным категориям, прагмалингвисты выдвинули ряд критериев, положенных в основу классификации РА. К ним относятся иллокутивная цель, ее интенсивность, способы достижения цели, условия пропозиционального содержания, предварительные условия, условия искренности [1. С. 12-20]. Для целей более детальной классификации, например, при выделении подклассов РА, вводятся такие дополнительные критерии, как отношения между коммуникантами (приоритетность позиции говорящего или адресата), облигаторность / необлигаторность исполнения действия, его бенефактивность для говорящего или адресата и др. [2. С. 57; 3. С. 18].

Фактор бенефактивности играет очень важную роль в коммуникативном процессе, в значительной степени определяя его успешность. РА, выражающий действие, бенефактивное для адресата,

демонстрирует добрую волю говорящего, его стремление навести «мосты сотрудничества с адресатом». К числу таких РА относятся обещание, совет, приглашение, предостережение, предложение и ряд других РА.

Помимо бенефактивности действия для адресата общим для этих РА является ориентация действия в будущее, заинтересованность говорящего в успехе дел адресата, что создает в ряде случаев частичное совмещение их иллокутивных сил. Следовательно, возникает проблема разграничения таких полиинтенциональных, или полифункциональных РА. Здесь данная проблема будет рассматриваться на материале РА «предложения» и его взаимоотношений с другими разновидностями РА.

Словарь Longman Dictionary of Contemporary English приводит следующую дефиницию лексемы «OFFER»: «Offer is a statement that you are willing to give someone something or do something for them» [Longman. P. 979].

В этой дефиниции РА предложения совмещает в себе два частных прагматических значения: во-первых, готовность субъекта речи поделиться с адресатом чем-либо (как правило, это утешение); во-вторых, предложение – это готовность субъекта выполнить какое-либо действие во благо адресата. В обоих случаях предложение предстает как РА, бенефактивный для адресата. В то же время Е.И. Беляева рассматривает предложение как разновидность директивных РА и определяет его следующим образом: «Предложение представляет собой побуждение к совместному действию говорящего и единичного или группового адресата» [4. С. 19]. Таким образом, данное определение – еще одна, третья прагматическая составляющая РА предложения. И, наконец, предложение может выражать побуждение адресату самому выполнить действие в его личных интересах.

РА предложение реализуется наиболее эксплицитно и однозначно в первом из вышеназванных значений, где имеет место предложение материальных благ, чаще всего – утешения:

1. Hanson: Have another drink, Sheila (MED. P. 225).

2. Tony: But come, my boys, drink about and be merry,...  
(Goldsmith. P. 8).

Типичный способ выражения предложения в данной его прагматической разновидности – императивные предложения, которые предстают как прямые РА. Несмотря на категоричную тональность, они не звучат невежливо для собеседника, если предлагаемое действие является для него бенефактивным. Для предложения угощения активно используются так называемые «конвенциональные РА» [5. С. 143] – высказывания с узуально закрепленными за ними значениями – это вопросительные по форме высказывания: Will you.../ Would you..., Could you...? Они утратили свое вопросительное значение и выступают либо как выразитель просьбы, если действие бенефактивно для самого говорящего, либо предложения при бенефактивности действия для адресата. Разграничению этих двух видов директивных РА способствует ответная реплика:

Просьба:

Brenda: Mm, could you tell me what «Mexican Dressing» is?

Waiter: Ah, «Mexican Dressing», yes. That's one of our specialties. That's hot, spicy and sweet. It's very nice, I recommend it (Jones. P. 15).

Предложение:

1. Stanton: Wait a minute, Olwen. Will you have a drink before you begin?

Olwen: I'll just have a little soda water, if you don't mind (Priestley. P. 48).

2. Louise: Would you like a cigarette?

Walter: Thank you, yes (MED. P. 78).

Следует заметить, что предложение, облаченное в форму вопроса, звучит очень ненавязчиво и не «давит» на собеседника. Исследователи директивных РА также отмечают, что оно сигнализирует о социальной или психологической дистанцированности собесед-

ников [4. С. 93]: Don't you think you'd better eat your supper? (MED. P. 152). Как известно, выражение *had better* – типичное средство оформления совета, который, как и РА предложения, относится к подгруппе суггестивных директивных РА [4. С. 19]. Однако отличие совета от предложения состоит в том, что первый имеет целью наставление, рекомендацию, уместную при близком знакомстве собеседников, а второе реализуется непосредственно в момент общения и не предполагает длительного знакомства.

В разговорной речи, которая отличается неофициальностью и обзорностью ситуации общения, РА предложения может быть редуцирован до номинации непосредственно предлагаемого объекта (объектов), которая может сопровождаться соответствующим жестом предложения:

1. Freda: Miss Mockridge, Olwen, – a cigarette? (*offering a box*) (Priestley. P. 15)
2. Joan: Milk and sugar, Jeff?  
Hanson: No sugar (MED. P. 266).

И, наконец, угощение может предлагаться максимально деликатно, если для этих целей используются констатирующие высказывания:

Landlady: The north road is a cold place, Madam. I have a drop in the house of as pretty raspberry as ever was tipt over tongue. Just a thimble full to keep the wind off your stomach (Goldsmith. P. 61).

Маркером суггестивного характера данного высказывания служит местоимение *your*, в противном случае эта цепь высказываний выполняла бы функцию сообщения, констатация факта о наличии вина. К лексическим маркерам предложения угощения относятся глаголы *have, eat, drink*, а также существительные, номинирующие различные блюда или продукты питания, но чаще всего – это выпивка или сигареты.

Вторая разновидность РА предложения используется для выражения готовности говорящего выполнить действие в интересах адресата. Показателями данного прагматического значения высту-

пают местоимение первого лица I, номинирующее субъекта, и глагол в будущем времени, называющий действие, благоприятное для собеседника:

Joan: I'll show you upstairs (MED. P. 218).

Такими же формально-языковыми маркерами и прагматической установкой характеризуется РА обещания (комиссив): в обоих случаях говорящий берет на себя обязательство выполнить действие в интересах адресата. Наличие такого комплекса общих свойств приводит к появлению РА, которые вне контекста могут быть интерпретированы двояко, как обещание или предложение:

Fab: ... I will make your peace with him, if I can (Shakespeare. P. 41).

Основным средством разграничения полифункциональных РА является дискурсивный контекст. Типичной для РА обещания является позиция ответной реплики к высказыванию, стимулирующему появление самого обещания. А. Вежицка называет это «возможным давлением со стороны адресата» [6. С. 266], как это имеет место в следующем примере:

Barbara: ... But promise me one thing

Billy: That I will never lie to you again? (Barbara nods). I'll never lie to you again. Never, I promise (MED. P. 226).

Предложение же услуги, помощи является актом доброй воли говорящего и связано непосредственно с ситуацией общения. Для его выражения англичане предпочитают косвенные РА, имеющие форму вопросительных высказываний и звучащие очень деликатно и ненавязчиво: *Would you like me..., May I..., Shall I..., Do you want me..., How about...?*

1. – How about my getting it for you?

- No, don't bother, I can do it myself (Jones. P. 37).

3. 3<sup>rd</sup> man: Do you wish us to deliver a copy of the message?

Mrs. Stevenson: No. No, thank you (MED. P. 226).

Для предложения услуги широко используется и конструкция с *let*:

- Let me get it for you.  
That's very kind of you (Jones. P. 53).

Конструкция *Let us* широко используется для побуждения адресата к совместному с говорящим действию – это третья прагматическая разновидность РА предложения. В отличие от двух предыдущих видов предложения действие здесь является бенефактивным не только для одного адресата, но обоих собеседников:

Freda: Let's talk about something more amusing (Priestley. P. 15).

Для выражения предложения совместного действия используются вопросительные предложения *Shall we...?*, а также констатирующие высказывания, в которых субъекты действия выражены такими местоимениями, как *we, we both, you and I, our, us*, а само действие модифицируется модальными глаголами *may/ might, can/ could, will/ would, shall/ should, must*, выражающими разную степень необходимости, вероятности, возможности, предлагаемого действия:

1. Croaker: Well, but we may upbraid him a little? (Ironically)  
Honeywood: Ay, but not punish him too rigidly (Goldsmith. P. 80).
2. Stanley: We can stop in at the Red Lion for a quick one [drink].  
Clive: No. I don't think so really (MED. P. 73).

Предложения совместного действия могут усложняться аппеллятивными (*Don't you think...*) или перформативными (*I suggest...*) интродукторами:

1. Mrs. Croaker: But don't you think that laughing off our fears is the best way?  
Honewood: What is the best, Madam, few can say (Goldsmith. P. 67).

2. Joan: ... I suggest we get rid of all these (indicating the objects).

Arnie: Yes (MED. P. 208).

Данная разновидность предложения побуждает к действию, benefактивному для обоих собеседников, в этом плане она сближается с такой разновидностью директивных РА, как приглашение, которое «одновременно желаемо для говорящего и приятно или полезно для адресата» [4. С. 19]:

Mrs. Webb: ... We're counting on seeing you at the wedding (Plays. P. 94).

Таким образом, приглашение, подобно реквестивам, побуждает адресата к выполнению действия, в котором заинтересован говорящий и которое одновременно является benefактивным для адресата, что сближает его с суггестивными РА, в частности, с предложением. Предложение же совместного действия, являясь разновидностью суггестивов, в то же время имеет зону пересечения с комиссивами – обещаниями, так как говорящий здесь также возлагает на себя определенные обязательства:

Wyatt: We'll have a walk before dinner.

Evangie: Right! Let's (MED. P. 436).

И, наконец, еще одну прагматическую разновидность предложения составляют РА, побуждающие адресата самому выполнить какое-либо действие в его собственных интересах:

1. Obadiah: The devil's in that horse.

Father: Then take PATRIOT (Sheridan. P. 201).

2. Pacheco: Maybe you use some of that [money] to come with us?

Tito: No (Plays. P. 115).

Следует отметить, что данная разновидность предложения по своим прагматическим характеристикам весьма близка совету, где также адресату самому рекомендуется выполнить benefактивное для него действие. Иногда тонким критерием различия может слу-

жить временная перспектива действия: предложение, как правило, непосредственно связано с ситуацией общения или близко ей, тогда как совет обычно имеет более дальнюю временную перспективу:

Clar.: What Devil's *Pater Noster* mumbles she?

Alk.: Stay, you will hear more of her witchery (Jonson. P. 32).

Здесь предложение задержаться относится к ситуации общения, тогда как в следующем ниже высказывании такой непосредственной временной связи нет, и побудительное высказывание вполне может быть интерпретировано как совет.

Dow: Why don't you speak to him, and tell him how he disquiets your house? (Jonson. P. 20).

Таким образом, РА предложения не отличается однородностью своего прагматического содержания и объединяет такие иллокутивные установки, как: 1) предложение угощения (или материального объекта); 2) предложение говорящим своих услуг адресату; 3) предложение совместного действия или 4) предложение адресату самому выполнить благоприятное для него действие. При этом лишь в первом значении, которое для него можно признать исходным, предложение предстает как автономный РА, тогда как в остальных своих значениях оно имеет зоны пересечения с другими видами РА – обещанием (значение 2), приглашением (значение 3) или советом (значение 4). Графически эти соотношения можно представить следующим образом:





В плане формально-языкового выражения РА предложения английского языка отдает предпочтение не прямым, а косвенным РА, многие из которых уже приобрели статус конвенциональных. Их популярность объясняется рядом причин: клишированный характер данных средств позволяет в определенной степени автоматизировать процесс речетворчества, экономить речевые усилия собеседников и облекать их предложения в корректные, ненавязчивые формы.

Проведенный анализ одной лишь разновидности РА предложения также показал, как возрастает роль дискурсивного контекста в процессе интерпретации речевых актов в случае совпадения ряда их классификационных параметров.

### Библиографический список

1. Searle, J.R. *Foundations of Illocutionary Logic* / J.R. Searle, D. Vanderveken. – Cambridge, 1987. – 227 p.
2. Leech, J. *Explorations in Semantics and Pragmatics* / J. Leech. – Amsterdam, 1980. – 133 p.
3. Дорошенко А.В. Побудительные речевые акты и их интерпретация в тексте (на материале английского языка): автореф. дис. ... канд. филол. наук / А.В. Дорошенко. – М., 1985. – 26 с.
4. Беляева, Е.И. Грамматика и прагматика побуждения. Английский язык / Е.И. Беляева. – Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 1992.- 168с.
5. Поспелова, А.Г. Косвенные высказывания / А.Г. Поспелова // Спорные вопросы английской грамматики. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1988. – 207 с.
6. Вежбица, А. Речевые акты / А. Вежбица // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16.

### Справочная литература

1. *Longman Dictionary of Contemporary English*. – Edingburgh Gate, Harlow, 1995. – 1303 p.