

УДК 811.161.1'271.2

ББК Ш141.2-5

УГОВОРЫ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ПОБУЖДЕНИЯ В РУССКОЙ РАЗГОВОРНОЙ РЕЧИ

Г. М. Ярмаркина

В ряду разновидностей побуждения, функционирующих в повседневном общении (просьба, приказ, предложение, убеждение, запрет и др.), мы рассматриваем также уговоры. В традиции теории речевых актов уговоры рассматриваются в тесной связи с убеждением и относятся к разряду перлокутивных речевых актов, поскольку их речевая реализация есть лишь попытка убедить или уговорить собеседника выполнить действие и еще не означает достижения цели [Вендлер 1985: 240; Падучева 1985: 23–24].

В прагмалингвистических исследованиях предприняты попытки описания особенностей структуры диалогов, началом которых послужил речевой акт просьбы / уговаривания [Кочкарова 1986]. Основанием для появления в речи просьбы / уговаривания и просьбы / убеждения является отрицательный ответ на простую просьбу и заинтересованность адресанта в согласии адресата эту просьбу исполнить. В данном исследовании интерес вызывают перечисленные средства положительного и отрицательного воздействия на адресата, однако все же автор не останавливается на существующих различиях между просьбой / уговариванием и просьбой / убеждением. Между тем данные способы речевого воздействия все же различаются [Гловинская 1993: 185–187] и имеют свои особенности в речевом выражении. Вопросу о различении речевых жанров **убеждение** и **уговоры** уделяет большое внимание М. Ю. Федосюк и называет в качестве основного различительного признака характер аргументации: «В речевом жанре “убеждение” говорящий приводит доводы, связанные с тем, что адресат должен или что этому адресату выгодно произвести то или иное действие. В речевом жанре “уговоры” говорящий использует аргументы, суть которых сводится к тому, что адресату следует сделать нечто в интересах этого говорящего» [Федосюк 1996: 94]. Данный признак мы принимаем за основу при дальнейшем описании жанра **уговоры**, функционирующего в повседневном общении.

В статье рассматривается реальное функционирование уговоров как жанра побуждения. При этом используются термины «речевой акт», под которым вслед за Н. И. Формановской мы понимаем «высказывание, порождаемое и произносимое с определенной целью и вынуждаемое определенным мотивом для совершения практического или ментального (как правило, адресованного) действия с помощью такого инструмента, как язык / речь» [Формановская 1998: 148], и «речевая тактика» (речевой акт, заранее предусмотренный говорящим для осуществления основной цели коммуникации в качестве вспомогательного).

Термином «субжанр» будем обозначать малые жанры — одноактные высказывания в составе речевого жанра большего объема. При рассмотрении малых жанров в качестве самостоятельных будем использовать термин «жанр».

Ситуации уговоров

Уговоры требуют от уговаривающего умения подкреплять побуждение аргументацией, оказывая дополнительное речевое воздействие на разум, волю и эмоции адресата. Аргументы, являющиеся основным жанровым признаком уговоров, уже вводят говорящего в область риторического. Закономерно предположить, что уговоры по своей природе — риторические жанры. Однако в условиях разговорной речи они функционируют как риторико-речевые жанры.

Уговоры тесно связаны с ситуациями просьбы и предложения, так как в ответ на побуждение может последовать отказ, несогласие. В этом случае возникает необходимость уговорить или убедить собеседника выполнить действие:

А. <...> Ты произнес бы одно слово по-чешски или песню какую-то спел/

<...>

В. Песни у меня ведь сама знаешь какие//

А. Какие? Ну мы ж все равно не пой-мем//

В. Нет/ ну а записывать-то/ я... они ж не для записи// (смех)

*А. Ну че-нибудь по-чешски скажи//
В. Че я тебе скажу? Мама вот придет/
она тебе расскажет//*

А. Ну а ты-то/ ты/ чех все-таки//

Б. Она не забыла/ да? чешский?

А. Она по-чешски говорит//

В. Она говорит// Она говорит по-чешски/ в смысле читает по-чешски/ по-польски/ по-украински// [PPP СГУ]

В данной ситуации ожидание адресантом отказа маловероятно. Уговоры, таким образом, не всегда запланированы и возникают чаще всего после реплики адресата в ситуации побуждения, представляющей собой эксплицитный отказ, косвенный отказ, как в предыдущем примере, удивление, подчеркивающее неожиданность просьбы.

Второй тип ситуаций, обычных для уговоров, характеризуется тем, что уговаривающий предвидит возможный отказ уговариваемого и подкрепляет побуждение аргументацией и/или другими средствами речевого воздействия:

*А. Дверь-то закрой// Туда ж тянет//
Закрой-закрой// Чего ты мерзнешь?*

Б. А я не мерзну// [PPP М:156]

Этот тип ситуаций требует от адресанта умения выбрать нужный, более подходящий в данном случае аргумент, в противном случае может возникнуть коммуникативная неудача, как в данном примере.

Таким образом, анализ ситуаций уговоров показывает, что этот жанр можно определить как риторико-речевой жанр или риторический поджанр побуждения.

Учет ситуаций проявления уговоров является одним из определяющих принципов рассмотрения материала. Вместе с учетом условий употребления уговоров мы обращаем внимание на характер инициальной побудительной реплики и на особенности ответных речевых ходов адресата (несогласие, отказ выполнить действие без объяснения причины, отказ и объяснение причины отказа, имплицитный отказ (адресат только сообщает причины отказа), сомнение в возможности или необходимости выполнения действия), поскольку элементарность или сложность этих диалогических единств находятся в определенной зависимости от фактора адресата.

Кроме этого, ответный ход адресата может быть причиной выбора тактик уговоров в качестве дополнительного речевого воздействия.

Наш материал дополняет перечень выявленных особенностей языкового выражения жанра уговоров, поэтому мы рассматриваем такие случаи, которые подтверждают наблюдения исследователей, и те, в которых содержатся новые факты.

Повышенная заинтересованность адресанта в согласии адресата отчетливо прослеживается в случаях, когда адресант предвидит возможный отказ собеседника и подкрепляет побуждение аргументацией и/или другими средствами речевого воздействия на волю (или эмоции) адресата:

(1) А. (бабушка) – Анют/ давай/ иди спать/ пора// Спокойной ночи//

Б. (внучка) – Бабушка-а/ ты посидишь со мной? Ну капельку!

А. – Хорошо//

<...>

[РМ: 226]

Желая изменить намерение адресата и получить согласие выполнить действие, говорящий использует вопросительную конструкцию, содержащую побуждение, и указывает на незначительность затрат времени (*Ну капельку!*) при помощи побудительной частицы *ну* и разговорного наречия степени (*капельку*).

Обобщая наблюдения над характером дополнительных средств речевого воздействия, используемых говорящим при уговорах, данных в работах М. Ю. Федосюка и Н. И. Формановской, можно отметить общие моменты: специфика содержания аргументации состоит в том, что «адресату следует сделать нечто в интересах этого говорящего» [Федосюк 1996: 94], к особенностям языкового выражения уговоров относится использование глаголов *просить*, *умолять*, *требовать*, побуждающей частицы *ну*, удвоение структуры побудительного высказывания, эмоциональный повтор побуждения.

Наш материал большей частью подтверждает данные выводы и позволяет сделать некоторые дополнения, касающиеся характера приемов речевого воздействия и употребления языковых средств в различных ситуациях уговоров.

1. После отрицательного ответа адресата может следовать прямой призыв прекратить отказываться (*Перестань ей-богу//; Брось ты//; Да ладно тебе//*).

(А, Б, В — подруги, 19–20 лет)

А. – Тань/ пойдем со мной звонить//

Б. – Нет/ не пойду//

А. – Почему?
Б. – (объясняет причину отказа)
А. – **Мне одной там скучно стоять//**
(затем обращается к другой подруге)
Пойдем со мной вниз звонить//
В. – Там холодно будет стоять//
А. – **У-у какие вы все//**
В. – А кому ты будешь звонить?
А. – Маме надо позвонить/ завтра в За-
водской уезжаю/ подарки надо передать//
(пауза) **Идем!**

В. – Там холодно//
А. – **Да ладно тебе/ идем//**
В. – (не соглашается) **Конечно//**
[PPP PЗ]

2. Указание на незначительность усилий со стороны адресата при выполнении действия.

А. – **Галь/ а может сходим что-
нибудь купим такое [к чаю]?**

Б. – Ой, идти не хочется//
А. – **Ну вот сюда (жест)/ недалеко//**
<...>
[PPP PЗ]

3. С предыдущей тактикой бывает связана и тактика уступки адресанта: уговаривающий упрощает задачу уговариваемого: (В данной ситуации основным мотивом побуждения является не информационный интерес, а необходимость записать речь на магнитную ленту)

А. (мать, 35 л.) – <...> **Лен, ну ты
расскажи, как ты была у Елены Михай-
ловны, Лен?**

Б. (дочь, 12 л.) – Не хочу.

А. – Почему? Чего там плохо было, да?
Ругали тебя что ль?

(Пауза)

А. – **Лен, ну хоть одно слово, Лен?**

Г. – Какое?

А. – Ну нет. Я просто тебя спрашиваю,
как там у Елены Михайловны было.

Г. – Ничего.

А. – **От нашей Лены больше не допы-
таешься <...>**

[PPP СГУ]

4. При выражении названных тактик говорящий использует диминутивы, причем они встречаются как в речи женщин, так и в речи мужчин.

5. В качестве одного из психологических приемов речевого воздействия используется тактика обращения к третьему лицу (наблюдателю), выражающая некоторое недовольство поведением адресата.

Данная тактика обычно используется

после всех других приемов, не оказавшихся эффективными.

6. Вероятно, разновидностью предыдущей тактики является указание на тщетность попыток побуждения (*Ну как тебя уговорить; Сколько можно уговаривать*). После такого высказывания адресант обычно совсем прекращает попытки уговорить собеседника или на время откладывает их.

А. – **Может все-таки поедешь к нам?**

В. – (улыбается) **Нет//**

А. – (Обращается к Б.) **Видишь
какая она/ никак ее не уговоришь//**
[PPP PЗ]

Иногда трудно различить убеждение и уговоры, так как в одном высказывании или диалоге адресант использует приемы, характеризующие оба эти жанра:

Б. <...> **Наташк/ ты эту вот банку
оставляй здесь//**

Н. Не-е-т//

Б. Ну зачем она тебе?

Н. Ну хочу//

Б. **Ты смотри/ сколько нам тащить с
собой// Много//**

Н. Я сама потащу//

Б. **Сама потащишь// А мне? Я думала
ты мне поможешь//**

Н. Тебе тоже помогу//

[PPP М:195]

В таких случаях сложно говорить о смене речевого жанра, скорее всего, использование адресантом для достижения цели аргументов разного характера можно рассматривать в качестве тактик побуждения.

В нашем материале зафиксированы лишь редкие случаи, когда уговоры достигают своей цели. Возможно, это особенность нашего материала (случайность), а может быть, это следствие того, что уговоры не характерны для повседневного общения, в котором, главным образом, используются более простые средства побуждения без специальной апелляции к разуму адресата (просьба или предложение). Возможно, одной из причин является также тот факт, что чаще всего уговаривать и убеждать адресата и не требуется. Чаще всего просьбы или предложения сразу же выполняются или вызывают согласие адресата. Можно предположить, что этот факт, в свою очередь, следствие того, что говорящий хорошо знает адресата и не обращается к нему с невыполнимой просьбой или предложением, на которое, скорее всего, последует отказ.

Список условных сокращений

РРР РЗ — ручные записи разговорной речи; РРР РМ — Китайгородская М. В., Розанова Н. Н. Речь москвичей: Коммуникативно-культурологический аспект. М., 1999; РРР СГУ — расшифровки магнитофонных записей разговорной речи из фондов кафедры русского языка Саратовского государственного университета.

Литература

Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985. С. 238–250.
Гловинская М. Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Рус-

ский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. М.: Наука, 1993. С. 158–218.

Кочкарова З. К. Акциональная структура диалогов с речевыми актами просьбы/уговаривания // Речевые акты в лингвистике и методике. Пятигорск, 1986. С. 108–119.

Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). М.: Наука, 1985. 272 с.

Федосюк М. Ю. Комплексные жанры разговорной речи: «утешение», «убеждение» и «уговоры» // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург: Арга, 1996. С. 73–94.

Формановская Н. И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. М., 1998. 292 с.

УДК 81' 272:811161.1(470.47)

ББК Ш100.3(2Рос.Калм)+Ш141.2(2Рос.Калм)

НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ СПЕЦИФИКА КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ КАЛМЫКОВ (на примере речевых жанров повседневной коммуникации)*

К. А. Джусихинова

Исследование проблем межкультурного и межнационального общения является одним из приоритетных направлений в современной лингвистике. Нельзя не признать, что произошло осознание необходимости переориентации подобных исследований с сопоставительного анализа языковых систем на изучение национально-культурной специфики реального функционирования языка в разных сферах и ситуациях через призму культурных ценностей, языкового сознания, сопряженного с национальным характером говорящего.

Практика показывает, что наличие в русской речи нерусских национального компонента является ее устойчивым признаком, проявляющимся с разной степенью активности и выявляемым на разных языковых уровнях: фонетическом, лексическом, грамматическом. Языковой аспект этой проблемы представлен в научной литера-

туре достаточно полно. Коммуникативный же подход на данном этапе активно разрабатывается в русле формирующейся сейчас отрасли языкознания — межкультурной коммуникации с учетом жанровой принадлежности языкового материала. Целью анализа является определение специфики национального компонента коммуникативного поведения «инокультурных» информантов, т. е. «принадлежащих к иной коммуникативной культуре» [Прохоров, Стернин 2011: 47].

Под коммуникативным поведением понимается «поведение (вербальное и сопровождающее его невербальное) личности или группы лиц в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума [Прохоров, Стернин 2011: 42].

Изучение коммуникативного поведения калмыков-билингвов как носителей,

* Работа выполнена в рамках внутривузовского гранта «Национально-культурная специфика речевого поведения».