

## **Секция «Иностранные языки и регионоведение»**

### **Основные и дополнительные речевые тактики, реализующие просьбу (на материале фильма "The Iron Lady")**

*Гордиенко Анна Алексеевна*

*Студент*

*Южный федеральный университет, Факультет лингвистики и словесности (ПИ),*

*Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: aniagordienko@yandex.ru*

Изучение речевого акта просьба является важным аспектом прагмалингвистики. В рамках прагматических исследований просьба рассматривается как побудительный речевой акт, предполагающий действие, совершаемое слушающим в интересах говорящего, при этом у исполнителя действия есть свобода выбора относительно того, совершать это действие или нет.

Просьбы относятся к импозитивным речевым актам, т.к. допускает прямое коммуникативное воздействие на собеседника и содержит угрозу для объекта, на свободу которого покушаются, и угрозу для самого субъекта, который может получить отказ. Важной характеристикой данного речевого акта является «прагматическая опция», которой обладает слушающий, т.е. право выбора совершать или не совершать требуемое действие [Ларина].

По способу выражения интенции говорящего выделяются два основных типа просьбы: прямая и косвенная просьба. Прямой речевой акт просьбы предполагает эксплицитное выражение иллокутивной цели говорящего, т.е. коммуникативная функция побуждения сигнализируется соответствующей синтаксической формой предложения, соответствующими перформативными глаголами или другими средствами соответствующей семантики [Беляева, 68]. Косвенный речевой акт просьбы предполагает имплицитное выражение, т.е. желаемый эффект побуждения к действию или изменению состояния достигается с помощью показателей, предназначенных для маркировки других иллокутивных целей.

В нашей работе, опираясь на исследования Т.В. Лариной и других ученых (Е.И. Беляевой, О. С. Иссерс, В.И. Карасик), мы постарались разграничить такие понятия, как речевой акт и речевая тактика, а также выявить тактики, реализующие речевой акт просьбы в художественном кинофильме "The Iron Lady".

В теории речевых актов объектом анализа служит отдельное высказывание, вне диалога, вне факторов реального общения, а в анализе речевых тактик учитываются социальные и психологические аспекты общения. Суть применения речевой тактики состоит в некоторой корректировке модели мира адресата и его психологических параметров. Понятие речевая тактика шире понятия речевой акт, т.к. любая речевая тактика рассматривается в рамках конкретной речевой ситуации и может включать в себя как одно так и несколько высказываний.

Для того, чтобы выявить речевые тактики, реализующие просьбу, необходимо рассмотреть структуру данного речевого акта, который можно интерпретировать как комплекс из пяти компонентов, последовательность которых строго закреплена: 1) начало разговора; 2) обращение; 3) просьба о просьбе; 4) мотивировка; 5) собственно просьба [Карасик, 67-68].

Необходимо отметить, что компоненты речевого акта неравноценны. Главным компонентом или «ядром» является «собственно просьба», начало разговора и обращение выполняют фатическую функцию, просьба о просьбе и мотивировка представляют собой дополнительные компоненты. Как отмечает В.И. Карасик, потребность в дополнительных компонентах возникает, как правило, в ситуациях «осложненного общения», т.е. при различии в статусе, недостаточном знакомстве, напряженных отношениях и т.д. Автор выявляет зависимость: чем больше дистанция между участниками коммуникации, тем вероятнее будет использована развернутая схема выражения просьбы.

Следовательно, исходя из структуры данного речевого акта и неравнозначности компонентов его составляющих, можно выделить два типа речевых тактик реализующих просьбу: основные и дополнительные. Тактики побуждения являются основными, т.к. центральным компонентом является «собственно просьба». К дополнительным тактикам, относятся те, которые подготавливают побуждение, последуют ему, или иногда даже полностью заменяют его. Такие тактики называют сопутствующими побуждению.

В дополнительных тактиках, сопутствующих побуждению, мы выделяем следующие подвиды тактик: тактика активизации внимания, тактика извинения, тактика пояснения причины обращения с просьбой, подготавливающие тактики, вопросительные тактики, тактика создания положительного эмоционального фона, тактики коррекции модели мира адресата и другие.

Просьба может быть выражена как единичным речевым актом, так и несколькими речевыми актами. В случаях одноактных способов выражения просьбы можно говорить преимущественно о выборе говорящего между прямым и косвенным способом выражения побуждения. В многоактных способах выражения просьбы различные тактики могут комбинироваться.

Например, дочь пытается заставить свою мать пойти на прием к врачу. Женщина прибегает к тактике активации внимания, и, упоминая о разговоре с доктором, апеллирует к разуму, подчеркивая компетентность специалиста. Затем следует подготавливающая тактика – сообщение о готовности доктора принять женщину, при этом «собственно просьба» опущена, а обращение в простой разговорной форме «Ма» в сочетании с «please», произнесенные умоляющим тоном, подчеркивают апелляцию к чувствам.

I spoke to Dr. Michael today. He is very good and very expensive... I know you are not due to see him again for another month but I've spoken to him and he can fit you in tomorrow... Just for a check up. Ma, please.

В следующем примере премьер-министр обращается с просьбой к одному из своих сотрудников открыто выразить свое мнение. Посредством тактики пояснения причины обращения с просьбой выражается упрек и недовольство действиями слушающего.

Please, don't try to hide your opinion. I'd much rather you were open and straight forward about them. Instead of continuously and damagingly leaking them to the press.

Успешность реализации той или иной речевой тактики определяют множество факторов: этнокультурный фактор, отношения между коммуникантами и т.д. В целом, можно выделить следующие условия успешной реализации речевых тактик, реализующих просьбу [Иссерс, 149]: предусловие: говорящий предполагает, что слушающий в состоянии совершить действие; сущностные условия: говорящий представляет попытку заставить слушающего совершить определенное действие; условие искренности: гово-

рящий считает, что для слушающего целесообразно совершить определенное действие; дополнительное условие: говорящий и слушающий не находятся в отношениях конфронтации.

### **Литература**

1. Беяева Е.И. Грамматика и прагматика побуждения. Английский язык. Воронеж, 1992.
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М, 2008.
3. Карасик В.И. Социальный статус человека в лингвистическом аспекте «Я», «Субъект», «Индивид» в парадигмах современного языкознания: Сб. научно-аналитических обзоров. М, 1992. С.47-85.
4. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации.
5. [http://fictionbook.ru/author/tatyana\\_viktorovna\\_larina/kategoriya\\_vejlivosti\\_i\\_stil\\_komm](http://fictionbook.ru/author/tatyana_viktorovna_larina/kategoriya_vejlivosti_i_stil_komm)
6. The Iron Lady. A biographical film directed by Phyllida Lloyd. 2011. – 105 min.