

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2024.149.115>

СПЕЦИФИКА ВЫРАЖЕНИЯ ПРОСЬБЫ В РУССКОМ КОММУНИКАТИВНОМ ПОВЕДЕНИИ

Научная статья

Курченкова Е.А.^{1,*}, Куличенко Ю.Н.²

¹ORCID : 0000-0001-7708-9312;

²ORCID : 0000-0001-9358-1286;

^{1,2}Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (kurlena[at]volsu.ru)

Аннотация

В данной статье рассматривается специфика речевого акта просьбы в русском коммуникативном поведении. На основе данных Национального корпуса русского языка проанализированы лексические и прагматические особенности выражения просьбы. Выбор языковых средств определяется рядом факторов, таких как ситуация общения, статус коммуникантов, отношения между ними, интенция говорящего и т. д. На основе анализа языкового материала представлена классификация языковых средств выражения просьбы в русском языке. Авторами предлагается разделение полученных примеров речевых фрагментов, выражающих различные виды просьбы, на две большие группы – теплые и холодные речевые акты. Первая группа содержит стратегию смягчения просьбы, связанную как с реализацией интенции просьбы, так и с выражением эмоциональной составляющей высказывания. Вторая группа характеризуется функцией снижения категоричности в сочетании с намеренным снижением эмоциональной составляющей.

Ключевые слова: стратегии лингвистической вежливости, реквестивы, теория речевых актов, коммуникация, речевой акт просьбы.

SPECIFICITY OF REQUEST EXPRESSION IN RUSSIAN COMMUNICATIVE BEHAVIOUR

Research article

Kurchenkova E.A.^{1,*}, Kulichenko Y.N.²

¹ORCID : 0000-0001-7708-9312;

²ORCID : 0000-0001-9358-1286;

^{1,2}Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation

* Corresponding author (kurlena[at]volsu.ru)

Abstract

This article examines the specificity of the speech act of request in Russian communicative behaviour. Based on the data of the National Corpus of the Russian Language, the lexical and pragmatic features of request expression are analysed. The choice of linguistic means is determined by a number of factors, such as the situation of communication, the status of communicators, the relationship between them, the speaker's intention, etc. On the basis of the analysis of linguistic material, the classification of linguistic means of request expression in Russian is presented. The authors propose to divide the obtained examples of speech fragments expressing different types of request into two large groups – warm and cold speech acts. The first group contains the strategy of softening the request, related both to the fulfilment of the intension of the request and to the expression of the emotional component of the utterance. The second group is characterized by the function of reducing categoricity in combination with an intentional reduction of the emotional component.

Keywords: linguistic politeness strategies, requisitions, speech act theory, communication, speech act of requesting.

Введение

Актуальность темы данного исследования обусловлена особой значимостью, которую она приобрела в наши дни в условиях постоянного и непрерывного увеличения объема передаваемой информации и совершенствования способов и форм общения, а также высокой частотностью употребления речевого акта просьбы в устной и письменной речи, как в повседневной, так и деловой. В современной теории коммуникации под единицей речи понимается речевой акт. Таким образом, любая коммуникация состоит из различных речевых актов. Под речевым актом понимается высказывание, порождаемое и произносимое человеком с определенной целью и вынуждаемое определенным мотивом для совершения практического или ментального, как правило, адресованного действия с помощью такого инструмента, как язык / речь [10, С. 256].

Речевой акт просьбы является одним из наиболее употребительных в повседневном речевом общении [1, С. 55], а также одним из важнейших способов создания контакта и инициирования знакомства. Умение выражать просьбу считается психологами жизненно необходимым навыком и вырабатывается у детей раннего возраста одним из первых.

Просьба относится к моделям речевого поведения, направленным на то, чтобы склонить адресата к совершению определенного действия в интересах говорящего [3, С. 335]. Рассматриваемый речевой акт представляет собой инструмент побудительного воздействия на адресата, эффективность которого напрямую зависит от используемых в нем формул вежливости. Директивные акты просьбы характеризуются возможностью ответного отказа, поэтому они вместо императивных форм часто принимают вид вопросов, предложений, отрицаний, то есть косвенных способов

выражения просьбы. В таких формулах отсутствует перформативный глагол, либо другой маркер просьбы, и значение просьбы выражено в них имплицитно [4, С. 71]. С помощью этих формул говорящий может смягчить категоричность высказывания, которое по своей интенции представляет собой побуждение.

Речевой акт просьбы – это директивный речевой акт, решение об исполнении которого принимается адресатом [4, С. 70]. Решение о выполнении действия принимает адресат, по отношению к которому позиция говорящего неприоритетна [5, С. 33]. В связи с этим, чтобы быть максимально более коммуникативно успешной, просьба должна содержать маркеры вежливости или этикетные формулы

Иницируя общение, говорящий нарушает автономию адресата, поэтому для успешного осуществления коммуникации выбирает подходящие митигационные стратегии смягчения [8, С. 35]. При этом использование соответствующих формул вежливости связано с переживанием говорящим определенного эмоционального состояния, которое в некоторых случаях может служить эффективности императивного воздействия. Целью смягчения является достижение максимального согласия выполнить просьбу, избежание отказа.

В теории речевых актов просьба может быть реализована в рамках речевого акта реквестива. К нему относятся просьба, мольба, заклинание.

В разных культурах отношение к речевому акту просьбы может быть различным. В некоторых культурах побудительные речевые акты, к которым относится просьба, могут рассматриваться как представляющие угрозу, поскольку предполагают оказание давления на адресата. Степень допустимости оказания давления на собеседника с целью побуждения выполнить то, чего хочет говорящий, является культурно вариативной характеристикой. В русской культуре она выше, чем, например, в английской, поэтому просьба не представляет собой столь большой угрозы и является широко распространенным речевым действием [10, С. 212].

Основные результаты

В русском языке существует множество лексико-грамматических конструкций, выражающих просьбу. Выбор определенных языковых средств позволяет говорящему придать своей просьбе высокую, нейтральную или низкую степень вежливости, а также дополнительный оттенок значения, такой как мольба или требование [9, С. 170].

Материалом нашего исследования являются примеры, извлеченные методом сплошной выборки из Национального корпуса русского языка. Анализ собранного нами фактического материала позволил разделить реквестивы на теплые и холодные. При номинации этих групп мы исходили из выражений, отражающих понятия *теплые и холодные отношения*, поскольку речевая актуализация просьбы, как правило, связана с демонстрацией личных отношений между говорящими.

Номинация *теплые* связана как с прямым значением слова *тепло*, так и с косвенным. Переносное значение слова *тепло* связано с таким ассоциативным рядом, как сердечность, доброта, ласка, хорошее отношение к чему-либо, кому-либо. Прямое значение слова *теплый* подразумевает толкование «соответствующий температуре человеческого тела <...> и создающий человеку приятное ощущение комфорта и уюта» [7, С. 219].

Теплые отношения связаны с душевным спокойствием, умиротворенностью с созданием теплой, уютной атмосферы говорящего с адресатом сообщения. Таким образом, теплые просьбы подразумевают большую эмоциональную близость между людьми, чувства, эмоции, уменьшение социальной дистанции и создания отношений равенства между говорящим и адресатом сообщения.

С уменьшением дистанции между участниками общения связано снижение категоричности высказывания. Этот процесс представляет собой основную стратегию, встречающуюся в речевых актах теплых реквестивов.

2.1. Теплые реквестивы

Анализ языкового материала позволил выделить две основные группы реквестивов: выражающие просьбу разрешить говорящему совершить какие-либо действия и выражающие просьбу совершить адресату какие-либо действия по отношению к говорящему.

1. Реквестивы, выражающие просьбу совершить адресату какие-либо действия по отношению к говорящему. Основным способом выражения просьбы в русской коммуникации является императив [6, С. 222], категоричность которого может быть снижена разными языковыми средствами.

Стратегия снижения категоричности и смягчения просьбы направлена, с одной стороны, на реализацию основной интенции просьбы (получить желаемое), с другой – на выражение эмоциональной составляющей смысла высказывания.

Смягчение просьбы в теплых реквестивах может достигаться следующими языковыми средствами и способами.

1. Использование маркеров вежливости *пожалуйста, будьте добры*:

— *Присмотрите, будьте добры, за нашими вещами, — попросили они.*

— *Я ничего не понимаю, что вы такое говорите. Вы мне объясните, пожалуйста.*

2. Употребление уменьшительно-ласкательных форм обращения (*сыночек, Мишенька, Анечка, доченька, милый и др.*): *Слушай, милый, — она остановилась и взяла меня под локоть, — прошу тебя, не говори лишнего, ну того, чего не знаешь, все равно ничего не сделаешь.*

В данном примере форма императива *слушай* сочетается с обращением *милый*, снижающим категоричность. Более явная степень смягчения позволяет говорящему «жалобно просить», со смягчителем просьбы диминутивом «миленький»: *Миленький мой, знаешь, чего я хочу? — Чего, бабуля? — удивленно спросил я.*

3. Включение комплиментов, которые представляют собой имена прилагательные в виде различных степеней сравнения: *Павел, скажи тост. Ты у нас самый красноречивый, — предложил Александр.*

4. Представление просьбы в виде вопросительной конструкции, что уменьшает категоричность побуждения [10, С. 326]: *Можно, а? Ну, миленький Алинька, можно разочек? Всего один разик?*

5. Выражение просьбы косвенно в виде вопросительно-отрицательных конструкций *Вы (ты) не + глагол во втором лице будущего времени, Не + глагол во втором лице будущего времени + ли вы (ты): Вы не закроете форточку? Не проверите ли вы мой отчет? У вас не найдётся листка бумаги?*

6. Использование глагола в сослагательном наклонении в рамках вопросительной конструкции с частицей *не* [2, С. 15]: *Так вот: не могли бы мы себя как-то от этого обезопасить? — спросил Будяев и щелкнул зажигалкой.*

II. Реквестивы, выражающие просьбу разрешить говорящему совершить какие-либо действия. В данной группе преобладают конструкции, содержащие различные формы модальных глаголов, формы глаголов будущего времени, а также такие единицы, как *давайте*, предлагающие совершить совместные действия адресата и говорящего.

1. Употребление конструкций с модальными глаголами (*Могу я? Можно мне?*).

— *Можно мне помочь вам смотреть Канберру? — сказал он по-русски.*

2. Употребление глаголов в форме будущего времени, выражающих намерение и надежду совершить какое-либо действие с позволения адресата. — *Ну, я пойду?*

3. Использование глаголов, выражающих позволение и приглашение совершить какое-либо совместное действие (*давай, давайте*): *Давай, я быстро тебя свожу в кафе, ты быстро съешь мороженое.*

2.2. Холодные реквестивы

Холодные реквестивы представляют собой высказывания более требовательные и категоричные. Они не предполагают отказа и по своей природе близки к приказу, от которого они отличаются благодаря реализуемой стратегии смягчения. Однако в них стратегия снижения категоричности просьбы направлена главным образом на достижение коммуникативной интенции выполнения просьбы и в меньшей степени на проявление эмоциональной составляющей высказывания. Среди них можно также выделить две основные группы реквестивов: выражающие просьбу разрешить говорящему совершить какие-либо действия и выражающие просьбу совершить адресату какие-либо действия.

I. Реквестивы, выражающие просьбу совершить адресату какие-либо действия по отношению к говорящему. Среди данной группы характерным является употребление перформативных, модальных, императивных форм глаголов.

1. Употребление перформативных глаголов, таких как *просить, надеяться*, при произнесении которых реализуется функция просьбы: *Я прошу всех немедленно покинуть театр.*

Для выполнения функции запрещения может быть реализована конструкция «прошу не делать чего-то»: *Толстый офицер с седой бородкой на опухшем лице, с орденами на шее и на груди, строго сказал: — Прошу не шуметь! В чем дело?*

2. Употребление конструкций с модальными глаголами, которые придают просьбе более официальный оттенок.

— *Так могу я на вас рассчитывать?*

3. Употребление глаголов в условном наклонении, создающие эффект более сухой, книжной речи: *А сейчас я попросил бы вас очень внимательно вникнуть в то, то я скажу ...*

II. Реквестивы, выражающие просьбу разрешить говорящему совершить какие-либо действия. Холодные реквестивы имеют характеристики более требовательных и настойчивых высказываний, но при этом они более лаконичны. Для получения разрешения выполнять какое-либо действие в данной группе были использованы следующие языковые средства:

1. Употребление вводного сочетания *может быть* с целью выражения предположения, что адресат выполнит просьбу: *Может быть, вы мне договорить дадите?*

2. Употребление модальных глаголов: *Можно мне с вами поговорить?*

Заключение

На основе полученного языкового материала были проанализированы лингвистические и прагматические особенности речевого акта «просьба» в русском коммуникативном поведении. В результате исследования были выделены две основные группы: теплые и холодные реквестивы. В каждой группе представлены как конструкции, выражающие просьбу разрешить говорящему совершить какие-либо действия, так и выражающие просьбу совершить адресату какие-либо действия по отношению к говорящему. Среди всех рассмотренных примеров наиболее частотными оказались теплые реквестивы, выражающие просьбу совершить какие-либо действия по отношению к говорящему (76%).

В речевом акте «просьба» широко используется стратегия снижения категоричности и смягчения, которая реализуется с помощью маркеров вежливости, комплиментов, диминутивов и т. д. Выбор языковых средств выражения просьбы определяется характером отношений между говорящими, их возрастом и статусом, а также сложностью выполнения просьбы. Знание прагматических особенностей рассматриваемых языковых единиц необходимо для успешного осуществления коммуникации.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Бабкина П. С. Вопросительное предложение как грамматический способ выражения непрямой просьбы (на материале русского и китайского языков) / П. С. Бабкина // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия А. Гуманитарные науки. — 2022. — № 2. — С. 55–61.
2. Багирова Е. П. Непрямая коммуникация: речевой жанр скрытой просьбы / Е. П. Багирова, Э. О. Гаврикова // Вестник Тюменского государственного университета. Гуманитарные исследования. Humanitates. — 2022. — Т. 8. — № 3 (31). — С. 6–22.
3. Гладров В. Модели речевого поведения в немецкой и русской коммуникативной культуре / В. Гладров, Е. Г. Которова. — Москва : Издательский дом ЯСК, 2021. — 472 с.
4. Ерофеева Е. В. Прямые и косвенные способы выражения речевого акта просьбы во французском языке / Е. В. Ерофеева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. — 2016. — № 10-1 (64). — С. 70–73.
5. Колотовкина Е. И. Речевые акты просьбы во французском языке / Е. И. Колотовкина, Е. В. Ерофеева // Сопоставительная лингвистика. — 2014. — № 3. — С. 32–35.
6. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. — Москва : Рукописные памятники Древней Руси, 2009. — 512 с.
7. Рахилина Е. В. Когнитивный анализ предметных имён: семантика и сочетаемость / Е. В. Рахилина. — Москва : Русские словари, 2000. — 416 с.
8. Россихина М. Ю. Прагматические аспекты уместного вербального поведения в речевых актах просьбы / М. Ю. Россихина, И. И. Икатова // Вестн. Сев. (Арктич.) федер. ун-та. Сер.: Гуманит. и соц. науки. — 2020. — № 3. — С. 32–40. — DOI: 10.37482/2227-6564-V017
9. Румянцева Е. В. Функционирование высказываний со значением просьбы в русском языке / Е. В. Румянцева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. — 2013. — № 9 (27). — Ч. II. — С. 169–172.
10. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н. И. Формановская. — Москва: ИКАР, 2007. — 478 с.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Babkina P. S. Voprositel'noe predlozhenie kak grammaticeskij sposob vyrazhenija neprjamoj pros'by (na materiale russkogo i kitajskogo jazykov) [Interrogative sentence as a grammatical way of expressing an indirect request (based on the material of Russian and Chinese languages)] / P. S. Babkina // Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta. Serija A. Gumanitarnye nauki [Bulletin of the Polotsk State University. Series A. Humanities]. — 2022. — No. 2. — P. 55–61. [in Russian]
2. Bagirova E. P. Neprjamaja kommunikacija: rechevoj zhanr skrytoj pros'by [Indirect communication: the speech genre of a hidden request] / E. P. Bagirova, E. O. Gavrikova // Vestnik Tjumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Gumanitarnye issledovanija. Humanitates [Bulletin of the Tyumen State University. Humanitarian Studies. Humanitates]. — 2022. — Vol. 8. — No 3 (31). — P. 6–22. [in Russian]
3. Gladrov V. Modeli rechevogo povedenija v nemeckoj i russkoj kommunikativnoj kul'ture [Models of speech behavior in German and Russian communicative culture] / V. Gladrov, E. G. Kotorova. — Moscow : Publishing house YASK, 2021. — 472 p. [in Russian]
4. Erofeeva E. V. Prjamyje i kosvennye sposoby vyrazhenija rechevogo akta pros'by vo francuzskom jazyke [Direct and indirect ways of expressing the speech act of a request in French] / E. V. Erofeeva // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki [Philological Sciences. Questions of Theory and Practice]. — 2016. — No 10-1 (64). — P. 70–73. [in Russian]
5. Kolotovkina E. I. Rechevye akty pros'by vo francuzskom jazyke [Speech acts of request in French] / E. I. Kolotovkina, E. V. Erofeeva // Sopostavitel'naja lingvistika [Comparative Linguistics]. — 2014. — No. 3. — P. 32–35. [in Russian]
6. Larina T. V. Kategorija vezhlivosti i stil' kommunikacii: Sopostavlenie anglijskih i russkih lingvokul'turnyh tradicij [Category of politeness and style of communication: Comparison of English and Russian linguistic and cultural traditions] / T. V. Larina. — Moscow : Handwritten monuments of Ancient Russia, 2009. — 512 p. [in Russian]
7. Rakhilina E. V. Kognitivnyj analiz predmetnyh imjon: semantika i sochetaemost' [Cognitive analysis of subject names: semantics and compatibility] / E. V. Rakhilina. — Moscow : Russian Dictionaries, 2000. — 416 p. [in Russian]
8. Rossikhina M. Y. Pragmaticeskije aspekty umestnogo verbal'nogo povedenija v rechevyh aktah pros'by [Pragmatic aspects of appropriate verbal behavior in speech acts of request] / M. Y. Rossikhina, I. I. Ikatova // Vestn. Sev. (Arktich.) feder. un-ta. Ser.: Gumanit. i soc. nauki [Bulletin of the Northern (Arctic) Federal University. Ser.: Humanit. and Social Sciences]. — 2020. — No. 3. — P. 32–40. — DOI: 10.37482/2227-6564-V017 [in Russian]
9. Rumyantseva E. V. Funkcionirovanie vyskazyvanij so znacheniem pros'by v russkom jazyke [Functioning of statements with the meaning of a request in the Russian language] / E. V. Rumyantseva // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki [Philological Sciences. Questions of Theory and Practice]. — 2013. — No 9 (27). — Part II. — P. 169–172. [in Russian]
10. Formanovskaya N. I. Rechevoe vzaimodejstvie: kommunikacija i pragmatika [Speech interaction: communication and pragmatics] / N. I. Formanovskaya. — Moscow : IKAR, 2007. — 478 p. [in Russian]