

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2024.149.38>

**ОБ ИЛЛОКУТИВНОЙ СПЕЦИФИКЕ КОМИССИВНЫХ МЕТАКОММУНИКАТИВНЫХ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ
ВЫСКАЗЫВАНИЙ**

Научная статья

Маслова А.Ю.^{1,*}, Бабушкина М.А.²

¹ORCID : 0000-0002-9367-1473;

²ORCID : 0009-0002-9769-715X;

^{1,2}Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, Саранск, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (al_mas[at]mail.ru)

Аннотация

Статья посвящена анализу комиссивных метакоммуникативных побудительных высказываний в современном русском языке. Целью исследования являлось выявление иллокутивной специфики комиссивных метакоммуникативных побудительных высказываний. Методами исследования послужили описательный метод, используемый для обобщения и фиксации результатов наблюдения, методы семантико-прагматического и коммуникативного анализа, репрезентирующие иллокутивную специфику в условиях метакоммуникации. В ходе исследования были рассмотрены метакоммуникативные побудительные высказывания с перформативными глаголами *обещаю, клянусь, уверяю, уговариваю, убеждаю*. В результате было выявлено, что в таких метакоммуникативных побудительных высказываниях номинируется комиссивная интенция обещания, клятвы, уверения, уговора и убеждения соответственно. Коммуникативно-прагматический подход к исследованию на примере рассмотренных речевых ситуаций позволил продемонстрировать специфику этой разновидности метакоммуникативных высказываний, в которых

1) побудительная цель совпадает с метакоммуникативной, является первичной, и речевое воздействие направлено собственно на побуждение к речевому воздействию определенным образом;

2) метакоммуникативная цель является вторичной по отношению к реализуемому побуждению к действию, осуществляется посредством вводимых метакоммуникативных компонентов и направлена на прояснение или усиление выражения первичной иллокутивной цели.

Ключевые слова: комиссивная речевая ситуация, метакоммуникативный компонент, метакоммуникативные побудительные высказывания, перформатив.

**ON THE ILLOCUTIONARY SPECIFICITY OF COMMISSIVE METACOMMUNICATIVE INDUCTIVE
UTTERANCES**

Research article

Maslova A.Y.^{1,*}, Babushkina M.A.²

¹ORCID : 0000-0002-9367-1473;

²ORCID : 0009-0002-9769-715X;

^{1,2}National Research Mordovia State University, Saransk, Russian Federation

* Corresponding author (al_mas[at]mail.ru)

Abstract

The article is dedicated to the analysis of commission metacommunicative inductive statements in the modern Russian language. The aim of the study was to identify the illocutionary specificity of commissive metacommunicative inductive utterances. The research methods were the descriptive method used to generalize and record the results of observation, methods of semantic-pragmatic and communicative analysis, representing illocutionary specificity in metacommunicative conditions. The research examined metacommunicative inductive utterances with the performative verbs *promise, swear, assure, persuade, convince*. As a result, it was found that such metacommunicative inductive utterances nominate the commissive intension of promise, vow, assurance, persuasion and conviction respectively. The communicative-pragmatic approach to the research on the example of the examined speech situations allowed to demonstrate the specificity of this variety of metacommunicative utterances, in which

1) the inductive goal coincides with the metacommunicative one, is primary, and the speech effect is aimed at inducing the speech effect in a certain way;

2) the metacommunicative goal is secondary to the implemented inducement to action, is carried out by means of the introduced metacommunicative components and by means of the metacommunicative components of the inducement to action.

Keywords: commissive speech situation, metacommunicative component, metacommunicative inductive utterances, performative.

Введение

Коммуникативный подход позволяет выявить такие свойства языковых средств, которые проявляются в общении. Как отмечает Г. В. Колшанский, в коммуникативном взаимодействии партнеров актуализируются интенциональные, социальные и другие сугубо коммуникативные смыслы [3]. На выбор коммуникативной единицы для результативной

реализации иллокутивной цели влияет целый ряд экстралингвистических факторов, определяющих ситуацию общения, исследование которой обеспечивает прагматический подход. Его использование с учетом приоритета человеческого фактора позволяет сделать акцент на компонентах речевой ситуации и, по словам Г. В. Колшанского, интерпретировать язык как средство динамического взаимодействия коммуникантов [4]. Нельзя не учитывать значимость эмотивного компонента, который, согласно мнению В. И. Шаховского, в речевой ситуации регулирует соотношение всех других компонентов [10, С. 190]. С. В. Ионова обращает внимание на то, что «в коммуникативной ситуации любая языковая единица может приобрести статус эмотивной» [2, С. 124].

В межличностном речевом взаимодействии активно функционируют метакоммуникативные побудительные высказывания, в которых достижение результативности связано с введением метакоммуникативного компонента, отражающего метакоммуникативные интенции говорящего. В связи с этим актуализируется вопрос о семантико-прагматических особенностях таких высказываний.

Интерес представляют, в частности, комиссивные метакоммуникативные побудительные ситуации. Собственно комиссивы не раз становились объектом внимания исследователей. Эти речевые акты, как подчеркивает Н. М. Колоколова, отличаются от других речевых актов иллокутивной целью, направлением приспособления между словами и миром и пропозициональным содержанием, в котором выражаются психологические состояния [3, С. 86]. При этом отметим, что, по С. П. Анохиной, комиссивы можно интерпретировать как подкласс класса регулятивов, задающих коммуникативные стратегии в интеракции [1]. На примере комиссивного речевого действия обещания Е. Г. Которова рассматривает одну из типичных моделей речевого поведения [6].

Основные результаты

Комиссивные метакоммуникативные побудительные ситуации являются *адресантноиницирующими* и объединяют высказывания, в которых адресант преследует цель обязать, склонить предполагаемого исполнителя к своей точке зрения. В таких побудительных ситуациях говорящий сам себя наделяет ответственностью за протекание действия, в ряде случаев сам же является и исполнителем.

Предпосылкой подобных речевых действий служит то, что будущий исполнитель изначально может не разделять точку зрения говорящего, занимать противоположную позицию, что предполагает возможность сомнения, неподдержки. Однако адресат может занимать и нейтральную позицию или активно поддерживать участника по коммуникации. Разные возможные позиции коммуникантов обуславливают функционирование разновидностей метакоммуникативных побудительных высказываний комиссивного характера. Это акты побуждения, которые реализуются как обещание, клятва, уверение, уговор, убеждение.

При анализе комиссивных речевых ситуаций выделяются собственно перформативные высказывания, номинирующие иллокутивную цель, и перформативные высказывания с дополнительным метакоммуникативным компонентом, поясняющим иллокутивную цель высказывания.

Однако, анализируя эксплицитное перформативное выражение иллокутивной цели в высказываниях с комиссивной интенцией, необходимо обратить внимание на следующее. Как известно, специфика перформатива состоит в том, что он равносителен выполнению действия, которое обозначается этим глаголом. По этой причине, как отмечает О. В. Пугачева, «не перформативны все глаголы, обозначающие комплексные речевые действия, т. е. речевые действия, представляющие собой последовательности по меньшей мере двух элементарных актов произнесения <...>. Семантической сущности перформативного употребления противоречит значение тех глаголов речи, которые в совершенном виде обозначают достижение некоторого эффекта, результата в ходе речевого действия» [8, С. 291]. Учитывая эти замечания, глаголы, номинирующие иллокутивную цель уговора (уговаривать) и убеждения (убеждать) не могут быть отнесены к перформативным.

Тем не менее посредством этих глаголов говорящий акцентирует внимание на метакоммуникативном компоненте высказывания, и в этом аспекте рассматриваемые глаголы выполняют такую же функцию, как и перформативные – эксплицитно номинируют иллокутивную цель.

Обещание:

- *Но чтоб тебе было спокойнее, я обещаю: сегодня или завтра я найду её, поговорю и разберусь с этим делом* (НКРЯ. Белоусова В. Второй выстрел).

- *Скоро еще набор придет, все, я вам обещаю железно* (НКРЯ. Букша К. Завод «Свобода»).

Обещание относительно речевого поведения:

- *Я жду вас у себя, господа. Обещаю, что хамства и мата больше не допущу.* Вот ссылка (НКРЯ. Иванов А. Комьюнити);

в том числе и относительно речевого поведения самого говорящего-адресанта:

- *Что-нибудь вроде «признаю свою вину, искажил, обещаю исправить, осознал», – вот в таком роде, вы ведь знаете, уже есть стандарт* (НКРЯ. Гроссман В. Жизнь и судьба).

Клятва, о высокой степени иллокутивной силы которой свидетельствуют подобные речевые ситуации:

- *Перед пролетарским судом можно только признаваться, разоружаться и просить пощады: «Клянусь, что если государство сочтёт возможным сохранить мне жизнь, то я...» Вот так нужно говорить <...>* (НКРЯ. Домбровский Ю. О. Факультет ненужных вещей).

В данном примере речевой акт клятвы композиционно размещен внутри метакоммуникативной рамки, содержащей рекомендацию относительно речевого поведения адресата.

- *Клянусь, завтра же я пускаюсь в дальний путь* (НКРЯ. Чарская Л. А. Король с раскрашенной картинки).

Клятва относительно речевого поведения говорящего:

<...> *клянусь, здесь, сейчас, говорить правду, свидетельствовать о том, что видел своими глазами* (НКРЯ. Петровская Е. В. Безымянные сообщества).

- *Я у вас ничего больше не буду спрашивать. Клянусь* (НКРЯ. Шикера С. Выбор натуры).

Однако рассматриваемый перформатив может и не содержать высокую иллокутивную нагрузку, он определенным образом обесценивается в ситуациях подтверждения собственных слов говорящего:

- *Смотри у меня! Если попадешься с грузом контрабанды – пеняй на себя <...>! – Какая контрабанда, синьор лейтенант! Клянусь Девой Марией, я даже не знаю такого слова!* (НКРЯ. Александрова Н. Последний ученик да Винчи)

- *Воркуйте, воркуйте, птенчики! Клянусь брюхом акулы, это только услаждает мой слух!* – посмеивался Рыжий Пёс (НКРЯ. Губарев В. Трое на острове).

Уверение, как правило, направлено на изменение мнения адресата, поэтому, как отмечает А. Ю. Маслова, сферой воздействия уверения является ментальная сфера [7, С.111]:

- *И я уверяю тебя, что ты мыслишь таким же образом* (НКРЯ. Гордеевы Е. и В. Не все мы умрем).

- *Быть первым, уверяю вас, не так-то просто* (НКРЯ. Давыдова М. Кто в доме хозяин?).

Уверить означает заставить поверить во что-либо [9], поэтому уверение относительно речевого поведения наблюдается, как правило, относительно оценки речевого поведения либо адресата:

- *У меня уже двадцатилетняя судебная практика, и я уверяю вас, что ни разу в зале суда не была произнесена такая речь, какую произнесли вы* (НКРЯ. Куйбышев В. В. Эпизоды из моей жизни);

либо самого говорящего-адресанта:

<...> *но я уверяю Вас, мой милый друг, что в похвалах, которые я буду расточать моим родным, нет ничего преувеличенного* (НКРЯ. Чайковский П. И. Письма Н. Ф. фон-Мекк);

либо третьих лиц:

- *Я уверяю вас, что это сплетни и недоброжелательство, и только* (НКРЯ. Тынянов Ю. Н. Смерть Вазир-Мухтара).

Уговор: коммуникативное взаимодействие в ситуации уговора часто реализуется в эмоциональном ключе:

- *Взрослый дядя, а я тебя, я, пацан, тебя уговариваю чего-то, жить учу...* (НКРЯ. Коляда Н. Рогатка) – эмоциональный компонент актуализирован экспликацией статуса говорящего (младший учит старшего);

- *Да ешь, а то я тебя, как шмару, уговариваю* (НКРЯ. Корнилов В. Демобилизация) – эмоции говорящего выражены в сравнении;

- *Я прямо удивляюсь, ко мне наши люди ходят, просят под любым предлогом смотаться отсюда, а тебя честью уговариваю, и ты не хочешь* (НКРЯ. Гроссман В. Жизнь и судьба) – эмоции выражены в отношении говорящего к обсуждаемой ситуации.

Отметим, что уговор с использованием глагола, номинирующего речевое действие, направленный на изменение собственно речевого поведения адресата, наблюдается довольно редко:

- *Я, наоборот, уговариваю вас, развеселиться, например, анекдоты будем рассказывать, хорошо?* (НКРЯ. Герман Ю. Дорогой мой человек).

Однако для акцентуации метакоммуникативного компонента достаточно уже самого номинирующего глагола, который эксплицируется в тех случаях, когда адресант испытывает затруднения в воздействии на адресата и посредством указания на цель своего высказывания стремится усилить это воздействие:

- *Нет-нет, я не уговариваю, потому что... Нет, уговариваю! Понимаю, что шансов нет, но я должен попытаться!* (НКРЯ. Акимов П. Плата за страх).

Более регулярно воспроизводится речевая ситуация и с использованием вопроса. Однако этот вопрос носит скорее риторический характер с целью косвенного побуждения к действию. Значение вопроса может быть интерпретировано как отсутствие необходимости уговаривать собеседника, поскольку и так понятно, что он должен согласиться с говорящим:

- *Чего я как рекламный агент тебя уговариваю?* (НКРЯ. Коллективный форум, 2011).

- *С ее подачи... Ну что я вас уговариваю? У меня ноют почки...* (НКРЯ. Щербакова Г. Подробности мелких чувств).

- *Ты ведь и так давно возжатая, с малых лет... Вспомни-ка лагерь на Камышовом острове... Всегда ты с ребятами... А в общем, – рассердился вдруг Витя, – чего я тебя уговариваю?* (НКРЯ. Мусатов А. И. Клава Назарова).

Подобная прагматизация значения прослеживается и в эмоциональном высказывании, констатирующем со стороны говорящего факт избыточного уговора:

- *Полная крейзи! Я ее еще уговариваю! Ты хоть знаешь, какие бабки слупишь? Не надоело на колготках экономить?* (НКРЯ. Синецына В. Муза и генерал).

Убеждение: подобно уговору, для речевой ситуации убеждения также не типично использование глагола, номинирующего соответствующее речевое действие, – *убеждать*. Тем не менее выявлены ситуации, когда воздействие оказывается и на ментальную сферу (как при уверении):

- *Поэтому, милая тетенька, убеждаю вас: не увлекайтесь идеалами благочиния и не соблазняйте тем, что они сулят вам тихое и безмятежное житие!* (НКРЯ. Салтыков-Щедрин М. Е. Письма к тетеньке);

и на акциональную сферу:

- *Также убеждаю тебя и прошу дружески, этого письма не посылай никому* (НКРЯ. Горбачевский И. И. Письмо М. А. Бестужеву).

Убеждение семантически довольно сложно дифференцировать от уверения и уговора, об этом свидетельствует и лексическое толкование глагола убеждать/убедить: 1. *обычно в чем*. Заставить поверить чему-л., уверить в чем-л. 2. *обычно с неопр*. Уговаривая, склонить к чему-л., заставить сделать что-л. [9]:

- *Я убеждаю вас, что это было именно так* (НКРЯ. Алексиевич С. Цинковые мальчики), – здесь явно сближение с уверением, и на первый план выходит комиссивный компонент ответственности говорящего за свои слова.

<...> обращаю ваше внимание на **недоимку и в виду этого предмета убеждаю прекратить** ваши раздоры! (НКРЯ. Салтыков-Щедрин М. Е. Помпадуры и помпадурши) – здесь актуализируется, согласно словарю, компонент уговора, собственно убеждение маркируется наличием аргумента (недоимка).

О синкретичном характере речевых действий свидетельствует и интерпретирующий контекст:

У часовенки тощій бродяга с вербочками четверть часа **уговаривал** Матрену Симанну, Секретовскую приживалку: «**Убеждаю вас, тетенька, как истинный христианин... за неделю еще боле запушатся! Овечки, чистые овечки станут... – голос у него был сильный и злой**» (НКРЯ. Леонов Л. М. Барсуки).

Существует мнение, что уверение и уговор являются структурными компонентами убеждения. Так, сербский исследователь И. Антониич считает: «... убеждение можно считать общим понятием и определить его как один из комплексных феноменов языковой коммуникации, который выражается через уверение и уговор <...>» [7, С. 113].

Убеждение так же, как и другие РА, может быть эксплицировано в высказывании, дополнительно другими языковыми средствами акцентирующим метакоммуникативный компонент, например:

- Я вас только **убеждаю, хотя имею право требовать** (НКРЯ. Куприн А. И. Поединок). – Говорящий подчеркивает выбор приоритета кооперативного общения, несмотря на то что имеет право на более сильный, но конфликтный способ речевого воздействия.

Заключение

Таким образом, в рассмотренных метакоммуникативных побудительных высказываниях перформативными глаголами *обещаю, клянусь, уверяю, уговариваю, убеждаю* номинируется комиссивная интенция обещания, клятвы, уверения, уговора и убеждения соответственно. Обещание и клятва отличаются иллокутивной силой высказывания, убеждение нередко совмещает в себе признаки уверения и уговора и представляет сложность для семантической дифференциации. В ситуации по поводу воздействия на речевое поведение адресата (на что в других ситуациях указывает лексическое расширение) фигурируют довольно редко.

Коммуникативно-прагматический подход к исследованию на примере рассмотренных речевых ситуаций позволил продемонстрировать специфику одной из разновидностей метакоммуникативных высказываний, в которых

1) побудительная цель совпадает с метакоммуникативной, является первичной, и речевое воздействие направлено собственно на побуждение к речевому воздействию определенным образом;

2) метакоммуникативная цель является вторичной по отношению к реализуемому побуждению к действию, осуществляется посредством вводимых метакоммуникативных компонентов и направлена на прояснение или усиление выражения первичной иллокутивной цели.

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. Анохина С.П. Речевые акты – комиссивы как регулятивы в межличностном неинституциональном общении / С. П. Анохина // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2021. — № 1 (154). — С. 135–140.
2. Ионова С.В. Лингвистика эмоций – наука будущего / С.В. Ионова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2019. — № 1 (134). — С. 124–131.
3. Колоколова Н.М. Речевой акт обещания как промиссив: структурно-семантическая модель / Н.М. Колоколова // Альманах современной науки и образования. — 2008. — № 2 (9). — Ч. 2. — С. 86–88.
4. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка / Г.В. Колшанский. — Москва: URSS, 2018. — 173 с.
5. Колшанский Г.В. Контекстная семантика / Г.В. Колшанский. — Москва: Наука, 1980. — 149 с.
6. Которова Е.Г. «Обещание» как модель речевого поведения: методика контрастного анализа (на материале русского и немецкого языков) / Е.Г. Которова // Russian Journal of Linguistics. — 2017. — Т. 21. — № 2. — С. 405–423.
7. Маслова А.Ю. Коммуникативно-семантическая категория побудительности и ее реализация в сербском и болгарском языках на фоне русского языка. Опыт сопоставительного исследования / А.Ю. Маслова. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2008. — 244 с.
8. Пугачева О.В. Проблема отсутствия стандартной перформативной формулы для экспликации коммуникативных интенций говорящего / О.В. Пугачева // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. — 2013. — № 1. — С. 290–294.
9. Словарь русского языка / РАН, Ин-т лингвистич. исследований; под ред. А.П. Евгеньевой. — М: Рус. яз.: Полиграфресурсы, 1999. — Т. 4. С - Я.
10. Шаховский В.И. Лингвистическая теория эмоций / В.И. Шаховский — М: Гнозис, 2008. — 414 с.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Anohina S.P. Rechevye akty – komissivy kak reguljativy v mezhlčnostnom neinstitutcional'nom obschenii [Speech acts – instructions as regulations in interpersonal non-institutional communication] / S. P. Anohina // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogičeskogo universiteta [News of the Volgograd State Pedagogical University]. — 2021. — № 1 (154). — P. 135–140. [in Russian]
2. Ionova S.V. Lingvistika emotsij – nauka budusčego [Linguistics of emotions – the science of the future] / S.V. Ionova // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogičeskogo universiteta [Proceedings of Volgograd State Pedagogical University]. — 2019. — № 1 (134). — P. 124–131. [in Russian]
3. Kolokolova N.M. Rechevoj akt obesčanija kak promissiv: strukturno-semantičeskaja model' [The speech act of promising as a promissive: a structural-semantic model] / N.M. Kolokolova // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovanija [Almanac of Modern Science and Education]. — 2008. — № 2 (9). — Pt. 2. — P. 86–88. [in Russian]
4. Kolshanskij G.V. Kommunikativnaja funktsija i struktura jazyka [Communicative function and structure of language] / G.V. Kolshanskij. — Moskva: URSS, 2018. — 173 p. [in Russian]
5. Kolshanskij G.V. Kontekstnaja semantika [Contextual semantics] / G.V. Kolshanskij. — Moskva: Nauka, 1980. — 149 p. [in Russian]
6. Kotorova E.G. «Obesčanie» kak model' rečevogo povedenija: metodika kontrastivnogo analiza (na materiale russkogo i nemetskogo jazykov) ["Promise" as a model of speech behavior: a method of contrastive analysis (based on the Russian and German languages)] / E.G. Kotorova // Russian Journal of Linguistics. — 2017. — Vol. 21. — № 2. — P. 405–423. [in Russian]
7. Maslova A.Ju. Kommunikativno-semantičeskaja kategorija pobuditel'nosti i ee realizacija v serbskom i bolgarskom jazykah na fone russkogo jazyka. Opyt sopostavitel'nogo issledovanija [Communicative-semantic category of incentive and its implementation in Serbian and Bulgarian languages against the background of Russian language. An experience of comparative research] / A.Ju. Maslova. — Saransk: Publishing house of the Mordovian University, 2008. — 244 p. [in Russian]
8. Pugacheva O.V. Problema otsutstvija standartnoj performativnoj formuly dlja eksplicitnoj kommunikativnyh intencij govorjasčego [The problem of the absence of a standard performative formula for the explication of the speaker's communicative intentions] / O.V. Pugacheva // Učenyje zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Gumanitarnye i social'nye nauki [Scientific Notes of the Oryol State University. Series: Humanities and Social Sciences]. — 2013. — № 1. — P. 290–294. [in Russian]
9. Slovar' russkogo jazyka [Dictionary of the Russian language] / RAS, Institute of Linguistic Research; ed. by A.P. Evgen'evoj. — M: Rus. jaz.: Poligrafresursy, 1999. — Vol. 4. S - Ya. [in Russian]
10. Shahovskij V.I. Lingvističeskaja teorija emotsij [Linguistic Theory of Emotions] / V.I. Shahovskij — M: Gnozis, 2008. — 414 p. [in Russian]