

**Круглый стол**  
**«ЛЕКСИЧЕСКИЕ И ГРАММАТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**  
**РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ДИСКУРСА»**

**К. В. Авдейчик, И. Н. Ковалевич**

**СТРУКТУРНЫЕ И ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**  
**ВОПРОСИТЕЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**  
**В ДИРЕКТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТАХ**

Объектом данного исследования являются вопросительные предложения в директивных речевых актах. Директивный речевой акт – это тип речевого акта, который используется для выражения намерения заставить собеседника что-то сделать (Дж. Серль, 1986).

Целью исследования было выявление структурных и прагматических характеристик данного типа предложений в двух типах директивов: реквестивах (просьбы, приглашения) и суггестивах (советы и предложения) (Е. И. Беляева, 1992). Материалом исследования послужили 12 произведений художественной литературы англоязычных авторов.

Реквестивы представляют собой директивные речевые акты, в которых говорящий выражает желание, чтобы адресат выполнил определенное действие, однако это действие не является обязательным. В данной ситуации говорящий занимает неприоритетную позицию, предоставляя адресату свободу выбора – выполнять ли запрашиваемое действие. При этом результат действия может быть полезен как говорящему, так и адресату, особенно в случае приглашения. Исполнителем действия становится именно адресат, который несет ответственность за принятие решения (Е. И. Беляева, 1992).

В полученной выборке просьбы чаще всего выражались вопросительными конструкциями *Will you do X?* и *Can/Could you do X?*, каждая из которых зафиксирована в 29 % случаев. Конструкция *May/Can I do X?* встречалась в 12 % примеров, в то время как конструкции *Do you want to do X?* и вопросительные предложения с формативами *will you/won't you?* Встретились всего в 9 % случаев каждая. Конструкции *Would you mind doing X?*, *May I ask for...?*, а также вопросительные предложения с прямым порядком слов были зафиксированы в 4 % примеров соответственно.

Наиболее распространенной конструкцией приглашения стала конструкция *Do you want to do X?/Do you feel like doing X?*, часто в эллиптическом или эмоционально окрашенном варианте, – 40 % примеров из выборки. Существенное количество составляет и конструкция *Won't you do X?* – 30 %. Реже использовалась *Will you do X?* – в 10 % примеров, специальные вопросы – 10 %, а также конструкции *Shall we do X?* и *Why don't you do X?* – по 5 % каждая.

Суггестивы – это тип директивных речевых актов, в которых говорящий, опираясь на свой жизненный опыт или знания о ситуации, побуждает адресата к действиям. Он полагает, что предлагаемые действия могут быть полезными для адресата, однако их выполнение не является обязательным, и решение о том, следует ли их выполнить, остается за адресатом. Такие речевые акты могут приносить пользу как говорящему, так и адресату, особенно если речь идет о предложениях для совместных действий. Исполнителем может быть как сам адресат, так и говорящий в сотрудничестве с ним, однако ответственность за принятие решения всегда остается на адресате (Е. И. Беляева, 1992).

Наиболее продуктивной конструкцией для выражения предложения оказалась вопросительная конструкция *Shall we do X?*, которая использовалась в 22 % случаев. Также часто употреблялись конструкции *Would/Wouldn't you like to do X?* и *Can/Could you do X?* – по 13 % каждая. Эллиптические вопросы, вопросительные конструкции *How about X?*, *Why not/Why don't you do X?* и вопрос-подтверждение использовались с одинаковой частотой – по 10 % каждая. Менее распространенными оказались конструкции *Do you want to do X?* – 6 % случаев и *Should/Shouldn't you do X?* – только 3 %. Конструкция *May I do X?* была зафиксирована в 3% случаев и выполняла преимущественно функцию вежливого предложения оказать услугу.

Директивные речевые акты *советы*, выраженные вопросительными предложениями, встречаются редко, и те что были найдены, имеют форму специального вопроса в 90 % случаев и форму общего вопроса 10 % случаев.

Особое внимание в исследовании уделялось параметрам матрицы коммуниканта (М. К. Ветошкина, 1990), которые подвергаются речевому воздействию в процессе реализации директивных речевых актов с вопросительными предложениями. Было установлено, что просьбы в первую очередь воздействует на отношение адресата к действию и к инициатору общения, а также актуализируют знание сторон о готовности к выполнению просьбы. Приглашения направлены на отношение к деятельности, на изменение мотивационной установки адресата, на межличностную дистанцию. Предложения направлены на параметр знания и отношение к совместной деятельности, на отношение к действию. Советы ориентированы на знание о действии и его оценку, что способствует формированию новой поведенческой модели у адресата.

В ходе исследования было выявлено, что вопросительные предложения играют важную роль в организации общения, выполняя не только функцию запроса информации, но и служат инструментом для выражения различных коммуникативных намерений. Реквестивы и суггестивы с вопросительными предложениями демонстрируют разные позиции говорящего и адресата в процессе коммуникации. В рамках реквестивов было отмечено, что говорящий не имеет приоритетной позиции, а адресат принимает решение

о выполнении действия. Суггестивные речевые акты, напротив, подчеркивают приоритет говорящего, который предлагает действия, полезные для адресата.

Анализ параметров матрицы коммуниканта показывает, как знание о другом участнике общения влияет на восприятие и выполнение директивных речевых актов. Это подтверждает значимость социальных факторов в процессе коммуникации.