

## МОЛОДЫЕ ГОЛОСА

УДК 81.342

DOI: 10.26456/vtfilol/2021.4.224

### РЕЧЕВОЙ АКТ «ДИРЕКТИВ» (МОЛЬБА, ПРОСЬБА, ТРЕБОВАНИЕ И ТРЕБОВАНИЕ С УГРОЗОЙ) КАК ИЛЛОКУТИВНЫЙ КОНЦЕПТ С ДИФФЕРЕНЦИРУЮЩИМИ ПРИЗНАКАМИ

Д.В. Грошев

Российский государственный социальный университет, г. Москва

В статье представлены подтипы речевого акта «директив» – мольба, просьба, требование и требование с угрозой – как иллокутивный концепт с дифференцирующими признаками. Просодия выступает главным фактором, разграничивающим данные подтипы. Под иллокутивным концептом понимается ментальный образ, выраженный вербально словом, словосочетанием или предложением. На основе экспериментально-фонетического исследования на уровне частоты основного тона (ЧОТ) были выявлены отличительные просодические особенности мольбы, просьбы, требования и требования с угрозой.

*Ключевые слова:* речевой акт, директив, концепт, просодия, экспериментально-фонетическое исследование.

Теория речевых актов заняла прочное положение в лингвистике. Впервые введенная Дж. Остином, а впоследствии усовершенствованная Дж. Серлем классификация речевых актов (РА) считается базовой, и по мере необходимости расширяется и дополняется. За многие годы в лингвистической литературе образовался широкий спектр таксономий речевых актов: Дж. Остин., Дж. Серль, D. Wunderlich, A. Wierzbicka, Th. Ballmer, W. Brennenstuhl, Е.И. Григорьев и другие. Необходимо отметить, что таксономии разнятся как по количеству выделяемых типов РА, так и по характеристикам, которыми они обладают. Отсутствие консенсуса среди ученых можно объяснить отсутствием единого критерия классификации РА [1: 24]. Так, Е. И. Григорьев предлагает классификацию, включающую 16 типов иллокутивов, на основе следующих критериев: тип речевого действия, иллокутивная цель, способ реализации РА, средство достижения перлокутивного эффекта, свойство действия влиять на чувственную сферу слушающего. В результате этого он выделяет следующие типы РА: экспликатив, апеллятив I, апеллятив II, лаудатив, ветотив, юстификатив, контрадиктив, депрециатив, минатив, директив, инвертив I, инвертив II, опгатив I, опгатив II, сентенциатив, эмпатив [6].

Данная классификация обладает двумя преимуществами: 1) наиболее дробна; 2) основана на просодии.

В рамках побудительных высказываний большое внимание в лингвистике уделяется такому типу РА как «директивы», которые также обозначаются в литературе как «побуждения» или «побудительные речевые акты» (ПРА) (Дж. Серль, Д. Вундерлих, Е.И. Григорьев, Л.Г. Карандеева, А.К. Деркач и т.д.). По Дж. Серлю директив – это «попытка» со стороны адресанта добиться чего-либо от адресата [12: 182]. Е.И. Григорьев, вслед за Дж. Серлем, утверждает, что основополагающим фактором высказываний данного типа является «непререкаемость исполнения волеизъявления, защищенного юридически закрепленными нормами или

социальным статусом говорящего» [5: 73]. Однако стоит сделать уточнение в отношении «непререкаемости», иначе может возникнуть мысль, что директив исключительно авторитарен. Так, например, В.В. Богданов выделяет два подтипа директива: инъюнктивы (приказания) и реквестивы (просьбы) [2: 159]. Другими словами, директивы могут носить как жесткий характер, так и более мягкий, когда в первом случае осуществляется агрессивная попытка добиться чего-либо от слушающего, а во втором случае адресату лишь предлагается что-либо осуществить ненавязчивым путем [12: 182]. Таким образом, обобщая вышесказанное, можно утверждать, что директив – это высказывание, обладающее авторитарными или не авторитарными нотками, которое включает в себе попытку добиться от адресата выполнения какого-либо действия, при этом у говорящего на это должно быть право.

В рамках данной статьи будут рассмотрены только следующие подтипы директива: просьба, мольба, требование и требование с угрозой. Необходимо отметить, что в большинстве случаев требование с угрозой не выделяется как самостоятельный речевой акт, относящийся к директиву. Это связано предположительно с тем, что данный РА находится на грани между директивом и минативом (угрожающим высказыванием).

В данной статье иллюкутивный концепт будет рассматриваться в рамках когнитивного подхода, а также в ходе вербального общения, что автоматически предполагает под собой некую выраженность самого концепта, в том числе, и просодическую, а также его восприятие адресатом.

Данный процесс может быть представлен следующим образом: 1) аудитивно человек воспринимает определенный акустический поток, состоящий из аллофонов, которые периодически меняют высоту, силу и протяжность звучания; 2) концептуальная система лексического уровня на основании распознавания фонем вычленяет концепты разного содержания, в результате чего воспринимается предмет речи; 3) концептуальная система синтаксиса отражает связи слов, их функцию в рамках высказывания; 4) концептуальная система оценки ситуации общения анализирует экстралингвистические факторы протекания процесса коммуникации; 5) на следующем этапе происходит сличение ситуации, функциональной нагруженности слов и характера просодической манифестации высказывания; 6) далее следует категоризация типа высказывания и его интерпретация слушающим в данной ситуации [3: 29].

В когнитивистике концепт, который вербализуется в ходе коммуникации, принято называть речевым или иллюкутивным. В какую форму облекается концепт во время вербализации, остается дискуссионным. Так, в работах Л. Витгенштейна можно проследить мысль о том, что речевой концепт выходит за рамки слова. Концепт, выраженный вербально, не тождественен слову, а может быть выражен как словосочетанием, так целым предложением [4]. Данную мысль более детально разворачивает Е.И. Григорьев и находит ей следующее объяснение: так как на уровне межличностной коммуникации функционируют когнитивные процессы, объединяющие отдельные лексически формируемые концепты в более сложные структуры, то в сферу концептуального анализа вовлекаются единицы более высокого порядка, чем слово – это словосочетания и предложения [7: 55].

Итак, иллюкутивный (речевой) концепт – ментальный образ, выраженный вербально словом, словосочетанием или целым предложением.

Для того чтобы передать концепт без искажений, следует знать точные характеристики каждого концепта и приемлемую область применения (официально-деловая сфера / бытовое общение). Предлагается рассмотреть следующие однонаправленные речевые акты с целью выявления возникающих образов у слушающего: мольбу, просьбу, требование и требование с угрозой.

#### МОЛЬБА (FLEHEN)

„Flehen – eindringlich, demütig bei jemandem um etwas bitten“ [13].

Мольба – это форма выражения, при которой говорящий пытается добиться от адресата выполнения своей интенции, осуществляя это настойчивым, смиренным и упорным образом, при этом изначально ставя себя в нижнюю позицию. Естественной областью применения мольбы является бытовое общение.

Выполнение мольбы не является обязательной для адресата. Адресат, по сути находясь в вышестоящей позиции, вправе сам решать, как отреагировать на мольбу – положительно или отрицательно. Мольба находит свое вербальное выражение посредством: сослагательного наклонения – *es wäre sehr nett... , es wäre klasse...* или вопросительных конструкций – *kannst du bitte in die Apotheke gehen und mir was bringen.*

#### ПРОСЬБА (BITTE)

„Bitte – an jemanden gerichteter Wunsch“ [13].

Просьба – обращение к адресату, призывающее его выполнить какие-либо нужды, желания, и лишенное эмоциональной составляющей.

Данный иллокутив находит свое применение как в официально-деловой сфере, так и в бытовом общении. При реализации просьбы адресант находится в нижестоящей позиции по отношению к адресату, поэтому выбор об удовлетворении просьбы или отказе остается за последним. Просьба выражается преимущественно посредством вопросительной конструкции, например, *kannst du mir vielleicht zehn Euro bis morgen ausleihen?*

#### ТРЕБОВАНИЕ (FORDERUNG)

„Forderung – nachdrücklich zum Ausdruck gebrachter Wunsch, Anspruch“ [13].

Требование – желание, выраженное в крайне решительной, категоричной форме. В основу данного директива входит нежелание адресата выполнить казулируемое действие. Невыполнение, отказ или промедление выполнения требования в любой сфере обязательно ведет к негативным последствиям для адресата.

Выбор вербальных форм требований зависит от сферы употребления. В бытовом общении преобладают предложения, содержащие условия, начинающиеся с *wenn...*, например, *wenn wir weiter Freunde bleiben wollen, will ich, dass du keine solche Witze mehr machst.* Обозначение условия в высказывании передает категоричность и возможные последствия в случае невыполнения.

#### ТРЕБОВАНИЕ С УГРОЗОЙ (DROHENDES VERLANGEN)

Требование с угрозой представляет собой желание, выраженное в крайне категоричной форме, неисполнение которого повлечет за собой крайне негативные последствия для адресата. Как пишет Л.Г. Карандеева, для эффективной реализации требования говорящий часто прибегает к разным тактикам, преимущественно к тактике угрозы [11: 51]. Таким образом, требование с угрозой можно расценивать как наиболее продвинутую, крайнюю форму требования. При вербальном воспроизведении данных иллокутивов выбор приходится на конструкции, которые

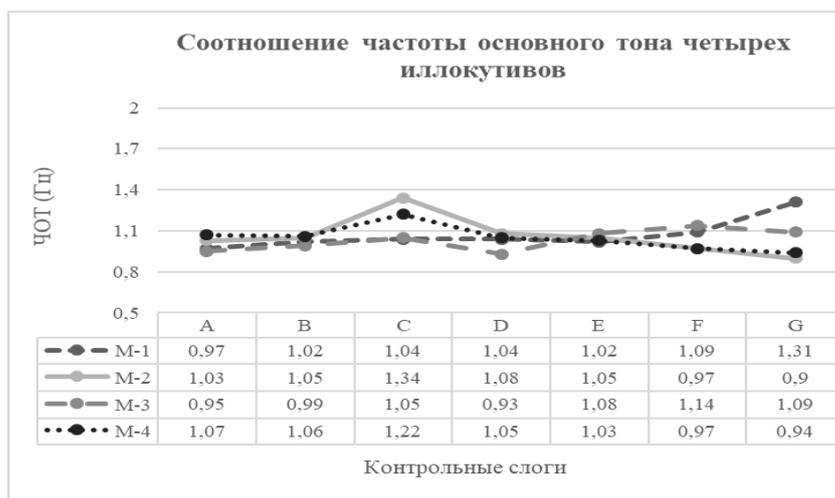
начинаются на *wenn...*, содержащие условие. Например, *wenn du das noch jemandem erzählst, dann passiert was*. В отличие от требования требование с угрозой содержит в себе помимо условия сами последствия - *wenn noch irgendetwas wegkommt, das mir gehört, dann gehe ich zur Polizei*.

Итак, в случае мольбы и просьбы интенция исходит от нижестоящего к вышестоящему, отсюда и необязательность ее исполнения. При употреблении требования и требования с угрозой наблюдается обратная ситуация – от вышестоящего к нижестоящему, причем осуществление намерения адресанта является обязательным. Выбор того или иного иллокутива зависит и от того, официальный или неофициальный характер носит общение. Иными словами, выявление стилистических вариантов директивного РА возможно лишь при учете всех перечисленных факторов: сфера общения, ролевые отношения между говорящим и слушающим, отношение коммуникантов к действию.

Зачастую затруднительно провести грань, которая отделяет один иллокутив от другого. Так, например, высказывание *ich will nicht, dass du so spät noch Gitarre spielst* может выступать в качестве одного из четырех предложенных иллокутивных актов, оно может быть и мольбой, и просьбой, и требованием, и требованием с угрозой. В таком случае ключевым фактором, позволяющий разграничить данные речевые акты, выступает просодия, где мелодия, громкость и темп выступают главными дифференцирующими признаками. Так, например, согласно ряду исследований, мольба и требование с угрозой отличаются на уровне интенсивности, длительности и ритмической организации [8], [9], [10].

В данной статье мы рассматриваем семантику указанных речевых актов через призму частоты основного тона (ЧОТ) в качестве дифференцирующего признака. Так, в ходе экспериментально-фонетического исследования, включающего в себя слуховой, акустический и математико-статистический анализ, с использованием программ Praat и SPSS, были получены четыре модели на уровне частоты основного тона: М-1 – просьба, М-2 – требование, М-3 – мольба и М-4 – требование с угрозой (график 1).

График 1



Сравнение общих усредненных значений ЧОТ всех моделей показывает, что данные иллокутивные акты различаются по данному признаку на статистически заданном уровне (90%). Это означает, что все представленные речевые акты принадлежат разным речевым выборкам.

Реализация частотных характеристик данных моделей осуществляется преимущественно на втором значимом уровне, лишь максимальные показатели каждой модели зафиксированы на третьем уровне: М-1 – точка G (1,31), М-2 – точка С (1,34), М-3 – точка F (1,14), М-4 – точка С (1,22). Можно отметить, что максимальные показатели моделей требования и требования с угрозой пришлись на одну точку – первый ударный слог С, но с разными числовыми данными. Что касается минимальных показателей моделей М-2 и М-4, то можно констатировать, что они тоже приходятся на одну и ту же точку – точку G (0,9 и 0,94 соответственно). Минимум М-1, в свою очередь, располагается в начале – точке А (0,97), а модель М-3 находит свой минимальный показатель в точке D (0,93).

Движение кривых моделей М-2 и М-4 практически идентично. Исключение составляет начало фонации, где в М-2 от точки А до точки В наблюдается плавный подъем (1,03 и 1,05), а в М-4 – падение кривой (1,07 и 1,06). Судя по небольшому перепаду числовых показателей в этих точках, такое различие можно считать несущественным. Обе модели представляют собой одновершинную кривую, которая, достигнув своего пика в точке С, плавно идет на спад вплоть до завершения фонации. Для М-1 характерно плавное движение на протяжении всей фонации, лишь в конце фразы наблюдается резкий подъем кривой. М-3 совершает плавное, т.е. без резких скачков, но зигзагообразное движение.

Совпадение максимальных и минимальных показателей в одной точке, идентичное движение кривой моделей М-2 и М-4 позволяют сделать вывод о том, что отличить два данных иллокутива друг от друга через призму ЧОТ крайне затруднительно.

У моделей М-2 и М-4 тон преимущественно выше моделей М-1 и М-3. Обратную ситуацию можно наблюдать лишь в затакте, где кривые мольбы и просьбы идут вверх. Это можно объяснить тем, что для требования и требования с угрозой важно сделать акцент на ключевых моментах в высказывании, что, например, объясняется резким скачком, приходящимся на первый ударный слог, чтобы высказывание не несло двусмысленности, а было понято адресатом правильно. Плавное понижение кривой вплоть до завершения фонации говорит о завершенности мысли. В отличие от М-2 модель М-4 обладает все же более плавным характером изменения кривой, и показатели М-4 в точке С ниже показателей требования (1,22 и 1,34). Предположительно, добавление оттенка угрозы делает тон менее резким, но придает ультимативность высказыванию.

Просьба выделяется среди остальных иллокутивов самым спокойным тоном, который плавно поднимается вверх. Резкий скачок наблюдается лишь в финальной части фразы. Исходя из того, что данный иллокутив преимущественно осуществляется в позиции от нижестоящего к вышестоящему, делаем вывод, что, чем спокойнее тон, тем больше вероятности положительного исполнения интенции. Повышение тона к концу фразы может объясняться тем, что просьба вербализуется в виде вопроса, которому свойственно повышение тона.

Мольба представляет собой зигзагообразную кривую, лишенную резких скачков. Отсутствие резких перепадов можно объяснить тем, что данный

иллокутив преимущественно осуществляется в позиции от нижестоящего к вышестоящему, что предполагает под собой создание максимально комфортных условий говорящим для адресата. От создания таких условий напрямую зависит исполнение интенции говорящего. Зигзагообразность обуславливается наличием эмоциональной составляющей в мольбе. Эта эмоциональность выражается в выделение ключевых точек в высказывании, на которые должен обратить внимание адресат.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что: 1) просьба представляет собой спокойное высказывание, чей тон поднимается вверх лишь в конце фразы, 2) мольба тоже характеризуется спокойным тоном, однако отмечаются частые перепады, 3) для требования характерен более высокий тон с резким повышением на одной из ключевых точек, после прохождения которого тон постепенно падает, 4) требование с угрозой представляет из себя тоже самое требование, которое повторяет контуры его движения с несущественными отличиями. Однако тон требования с угрозой более плавный.

Таким образом, каждый рассматриваемый подтип директивного РА – мольба, просьба, требование и требование с угрозой – в качестве иллокутивного концепта обладает своими дифференцирующими признаками, которые можно выявить при учете следующих факторов: просодии, сферы общения, ролевых отношений между говорящим и слушающим и отношения коммуникантов к действию. Зная разницу между данными подтипами директивного РА, говорящий, предполагается, сможет достичь желаемого результата с большей долей вероятности. В свою очередь, слушающий, принимая концепт, может реагировать на него в соответствии с его характеристиками.

#### Список литературы

1. Беленикина Л.Н. Фоностилистическая вариативность просодических характеристик иллокутивных актов сентенциативного типа (экспериментально-фонетическое исследование на материале современного немецкого языка): дисс. ... канд. филол. наук. М., 2011. 169 с.
2. Богданов В.В. Предложение и текст в содержательном аспекте. СПб.: СПбГУ, 2007. 278 с.
3. Бурашникова О.Е. Просодические характеристики истинных и неистинных оценочных иллокутивов (экспериментально-фонетическое исследование на материале современного немецкого языка): дисс. ... канд. филол. наук. Тамбов, 2008. 181 с.
4. Витгенштейн Л. Философские исследования // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. М.: Прогресс, 1985. С. 79–128.
5. Григорьев Е.И. Интонационные оппозиции речевых актов побуждения: монография (экспериментально-фонетическое исследование на материале современного немецкого языка). М.: Московский государственный институт международных отношений (университет), 2009. 159 с.
6. Григорьев Е.И. Прагматический аспект речевой просодии (экспериментально-фонетическое исследование на материале современного немецкого языка): автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.04 / Е.И. Григорьев. М., 1996. 50 с.
7. Григорьев Е.И., Евтеев С.В. Фактор интонации в формировании концептов речевых актов // Вестник МГЛУ. Серия: «Гуманитарные науки». 2016. № 20. С. 53–63.
8. Грошев Д.В. Отличительные признаки мольбы и требования с угрозой на уровне длительности (на материале немецкого языка) // Проспект свободный – 2021. Красноярск, 2021. С. 15–17.
9. Грошев Д.В. Ритмическая дифференциация двух иллокутивов: мольбы и требования с угрозой (на материале немецкого языка) // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2021. № 2. С. 204–208.

10. Грошев Д.В., Григорьев Е.И. Просодические дифференциации речевых актов мольбы и требования с угрозой на уровне интенсивности (на материале немецкого языка) // Актуальные проблемы науки и техники. Уфа, 2020. С. 30–37.
11. Карандеева Л.Г. Ситуативно обусловленная вариативность просодических характеристик директивных иллокутивов (экспериментально-фонетическое исследование на материале современного немецкого языка): дисс. ... канд. филол. наук. Тамбов, 2006. 201 с.
12. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. – М.: Прогресс, 1986. С. 170–194.
13. Duden: Wörterbuch. URL: <https://www.duden.de> (дата обращения: 28.03.2021)

**SPEECH ACT “DIRECTIVE” (ENTREATY, REQUEST, DEMAND  
AND A THREATENING DEMAND)  
AS AN ILLOCUTIVE CONCEPT  
WITH DISTINGUISHING FEATURES**

**D.V. Groshev**

Russian State Social University, Moscow

The article shows the subtypes of the speech act "directives" - entreaty, request, demand and a threatening demand - as concepts with distinguishing features. Prosody is the main factor delimiting these subtypes. One understands by an illocutionary concept a mental representation expressed orally in terms of a word, phrase or sentence. On the basis of an experimental and phonetic research at the level of pitch frequency, distinguishing features of entreaty, request, demand and a threatening demand were identified.

**Keywords:** *speech act, directive, concept, prosody, experimental and phonetic research*

*Об авторе:*

ГРОШЕВ Дмитрий Валерьевич – аспирант гуманитарного факультета Российского государственного социального университета (129226, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, 4, стр.1), e-mail: [dimagroshev-str@yandex.ru](mailto:dimagroshev-str@yandex.ru).