

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»

На правах рукописи

Кушеш Закариа Амир

Коммуникативная ситуация побуждения в русском языке

5.9.5 – Русский язык. Языки народов России

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель:
доктор филологических наук, доцент
Шаронов Игорь Алексеевич

Москва – 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. КОММУНИКАЦИЯ, ДИСКУРС И ЛИНГВОПРАГМАТИКА	12
1.1. Понятие коммуникации, дискурса и лингвопрагматики.....	12
1.2. Теория речевых актов	15
1.3. Проблемы описания диалога	18
1.4. Грамматические формы выражения побуждения	22
1.5. Побудительный речевой акт	27
1.6. Понятие коммуникативной ситуации	31
1.6.1. Введение РА	33
1.6.2. РА – центральный компонент коммуникативной ситуации	33
1.6.3. Вопросительные пост-частицы в ПРА	34
1.6.4. Коммуникативы согласия	35
1.6.5. Дискурсивные позиции за пределами коммуникативной ситуации	36
Выводы по главе 1	38
ГЛАВА 2. КОММУНИКАТИВНЫЕ СИТУАЦИИ ПРОСЬБЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СОВЕТА И КОМАНДЫ	39
2.1. Распределение стереотипных языковых единиц по конкретным типам коммуникативных ситуаций	39
2.2. Распределение побудительной коммуникативной ситуации на подвиды в зависимости от согласования с коммуникативами на примере ситуации просьбы	43
2.3. Коммуникативная ситуация просьбы	46
2.3.1. ПРА просьбы и формальные средства его выражения	46
2.3.2. Коммуникативы согласия в ответ на ПРА просьбы	54
2.4. Коммуникативная ситуация предложения	69
2.4.1. Коммуникативная ситуация предложения и формальные средства ее выражения	72

2.4.2. Коммуникативы согласия в ответ на три подвида ПРА предложения	77
2.5. Коммуникативная ситуация совета	97
2.5.1. Коммуникативная ситуация совета и формальные средства ее выражения	98
2.5.2. Стандартные («прошенные») советы	98
2.5.3. «Непрошенные» советы	104
2.6. Коммуникативная ситуация команды (поручения, заказа)	108
2.6.1. Коммуникативная ситуация команды	109
2.6.2. Коммуникативы получения команды	112
2.6.3. Коммуникативная ситуация поручения	118
2.6.4. Коммуникативная ситуация заказа	119
2.6.5. Коммуникативы получения поручения и заказа	121
Выводы по главе 2	131
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	133
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	136

ВВЕДЕНИЕ

Диссертационная работа посвящена исследованию типовых коммуникативных ситуаций в диалоге с входящими в них стереотипными конструкциями и формулами. Коммуникативная ситуация рассматривается в работе как типовая сценарная модель микродиалога, реализующего тот или иной речевой акт (далее РА). В процессе анализа типовых коммуникативных ситуаций выявляются ее стереотипные элементы, их роль и согласованность при осуществлении говорящим лицом той или иной интенции, определенного РА. Сценарная модель состоит из последовательного ряда необходимых и факультативных дискурсивных позиций, которые заполняются лексико-грамматическими конструкциями и устойчивыми лексическими оборотами. Регулярная повторяемость социальных взаимодействий способствует формированию сценариев их построения и стереотипизации языковых форм для их заполнения. Исследование проводится на материале побудительных коммуникативных ситуаций в русском языке.

Центральные дискурсивные позиции в коммуникативной ситуации – это позиция РА и позиция стереотипного ответного РА собеседника (коммуникатива). Позиция для выражения РА заполняется типовыми лексико-грамматическими конструкциями. При заполнении позиции ответных реплик в работе рассматриваются регулярно используемые в русской диалогической речи коммуникативы согласия / готовности выполнить действие *Хорошо, Ладно, Договорились, По рукам, Есть* и т. п. К факультативным позициям относятся позиция для индикаторов вида РА, регулярно заполняемая вводными словами и оборотами типа *Будь добр, Пожалуйста, А знаешь* и под., и позиция усилителя РА, заполняемая вопросительными пост-частицами *Хорошо?, Ладно?, Годится?* и др.

Актуальность темы исследования обусловлена:

1) важностью выявления сценарной модели коммуникативных ситуаций в целях исследования механизмов диалогического взаимодействия;

2) вниманием к прагматической согласованности стереотипных компонентов при реализации РА в коммуникативных ситуациях, в частности, ситуациях побуждения;

3) необходимостью анализа и описания видов и подвидов побудительных РА, выявляемых при анализе стереотипных единиц;

4) важностью характеристики языковых единиц, регулярно участвующих в выражении типовых побудительных коммуникативных ситуаций, для преподавания русского языка и русского языка как иностранного (РКИ).

Степень изученности темы заключается в следующем:

В исследованиях, посвященных структуре диалога, стратегиям коммуникативного взаимодействия и побудительным речевым актам выделяются структурные компоненты, связанные со стереотипизацией речи (см. напр., Иссерс 1999, Володина 2005, Шаронов 2015 и др.). Однако внимания проблемам взаимосвязи компонентов коммуникативной ситуации как расширенной версии микродиалога в русском языке уделено пока недостаточно.

Объектом диссертационного исследования являются коммуникативные ситуации как сценарные модели диалогического взаимодействия участников диалога, состоящие из следующих компонентов: а) иницирующий коммуникативную ситуацию РА; б) индикатор РА; в) усилитель РА и г) ответный РА собеседника. Исследование проводится на материале побудительных коммуникативных ситуаций.

Предметом исследования являются бытовые побудительные диалоги русского языка, передающие РА просьбы, предложения, совета и команды. Данные диалоги содержат типовые лексико-грамматические конструкции, выражающие побудительные речевые акты (далее ПРА), и прагматически согласованные с ними стереотипные элементы коммуникативной ситуации: вводные слова и обороты, вопросительные пост-частицы и коммуникативы согласия выполнить действие.

Целью исследования является построение сценарной модели коммуникативной ситуации и апробация этой модели при описании типовых РА побуждения: просьбы, предложения, совета, команды. Побудительные коммуникативные ситуации просьбы, предложения, совета, команды описываются через анализ заполняющих их позиции типовых языковых форм русского языка.

Достижение указанной цели предполагает решение следующих **задач**:

1) рассмотреть основные положения теории РА, семантики побуждения, побудительных РА, дискурсивных характеристик диалога;

2) собрать представительную базу примеров побудительных микродиалогов из Национального корпуса русского языка (далее НКРЯ);

3) построить общую сценарную модель коммуникативной ситуации, состоящую из позиций для иницирующей и ответной реплики, а также факультативных компонентов при иницирующей реплике;

4) сформировать модели коммуникативных ситуаций просьбы, предложения, совета, команды и их подвидов на основе типовых языковых форм, заполняющих позиции этих моделей.

В качестве теоретико-методологической базы для исследования послужили работы отечественных и зарубежных учёных в области прагматики, коммуникативной ситуации, исследования русской разговорной речи, теории РА и побудительных РА: Н.Д. Арутюновой, А.Н. Баранова, Е.И. Беляевой, Н.В. Богдановой-Бегларян, Т.А. Ван Дейка, А. Вежбицкой, Г.И. Володиной, А.П. Володина, В.Г. Гака, М.Я Гловинской, Е.А. Земской, В.И. Карасика, Е.Г. Которовой, Г.Е. Крейдлина, О.А. Леонтович, М.Л. Макарова, Н.Б. Мечковской, Дж. Остина, Дж. Серля, А.А. Соловьевой, Н.И. Формановской, В.С. Храковского, И.А. Шаронова, И.Б. Шатуновского и др.

Материалом для исследования послужили:

- Словарные статьи толковых словарей современного русского языка.

- Коллекция побудительных диалогов, собранных из НКРЯ. Всего в работе проанализировано 286 побудительных микродиалогов с общим количеством 6765 словоупотреблений.

- Список лексико-грамматических конструкций побуждения составляет 42 единицы, коммуникативов, встречающиеся в побудительных диалогах – 29 единиц, интродуктивов (вводных слов и оборотов) – 17 единиц, вопросительных пост-частиц – 4 единицы.

Из использованных методов исследования отметим описательный метод, дискурсивно-прагматический анализ типовых диалогических ситуаций, стилистико-семантический анализ и некоторые другие.

Гипотеза исследования заключается в продуктивности лингвистических исследований типовых сценарных моделей коммуникативной ситуации, построенных на основе иллокутивной связи смежных реплик диалога и прагматической связанности с РА компонентов высказывания, сопутствующих РА.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

1) описание коммуникативной ситуации как типовой сценарной модели и ее использование при анализе побудительных ситуаций просьбы, предложения, совета, команды и их подвидов;

2) описание стандартных языковых средств, заполняющих позиции коммуникативных ситуаций: лексико-грамматических конструкций побудительных РА, вводных слов и оборотов, вопросительных пост-частиц и коммуникативов;

3) описание прагматической связанности языковых средств с побудительными типами и подвидами РА.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии теории дискурсивного анализа диалога, побудительности, роли стереотипных компонентов, маркирующих тип РА и его подвидов на примере побудительных РА. Исследование способствует углублению понимания строения типовой

коммуникативной ситуации в целом и коммуникативных ситуаций побуждения в русском языке в частности.

Практическая значимость исследования заключается в использовании его результатов в дальнейших исследованиях дискурса, диалогической коммуникации, а также в практике академического обучения. Результаты исследования могут быть включены в вузовские курсы филологического профиля, в практику преподавания русского языка российским и иностранным студентам.

Обоснованность и достоверность данных, полученных в результате исследования, обеспечивается опорой на современные грамматические теории русского языка, теорий РА, дискурсивного анализа и на репрезентативность языкового материала, собранного в НКРЯ.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Коммуникативная ситуация рассматривается как сценарная модель микродиалога, состоящая из ряда последовательных позиций, обязательно и факультативно заполняемых стереотипными лексико-грамматическими конструкциями и фиксированными лексическими формами. Исследование проводится на материале русских побудительных коммуникативных ситуаций. К обязательным позициям коммуникативной ситуации относятся позиция РА, заполняемая наиболее типовыми лексико-грамматическими конструкциями и позиция стереотипной ответной реакции (заполняемая коммуникативами). К факультативным позициям относятся позиция индикатора РА (заполняемая вводными словами и оборотами) и позиция усилителя РА (заполняемая вопросительными пост-частицами).

2. Языковые формы, регулярно заполняющие позиции конкретной коммуникативной ситуации, прагматически связаны с типом и подвидом РА, а также между собой, благодаря чему удастся выявить сценарные модели видов и подвидов побудительных коммуникативных ситуаций.

3. Языковые формы, заполняющие позиции сценарной модели коммуникативной ситуации, составляют синонимические ряды, однако имеют

стилистические и прагматические различия, важные при их использовании для выражения определенного вида и подвида ПРА.

Апробация исследования. Основные результаты исследования, докладывались на научных конференциях: Международном круглом столе «Технология исследовательской работы иностранного аспиранта: жанр научного доклада» в РГГУ (Москва, 2021), Международной конференции «Лингвистика и методика в преподавании русского языка иностранным студентам» в РГГУ (Москва, 2023), Международной конференции «Диалогические клише в языке и коммуникации (Всероссийская Научная конференция с международным участием)» в РГГУ (Москва, 2023), VII Международной студенческой научно-практической конференции «В мире русского языка и русской культуры» в институте Пушкина (Москва 2023), обсуждались на заседаниях кафедры русского языка Института филологии и истории Российского государственного гуманитарного университета (Москва 2021; 2022; 2023). По теме диссертации опубликовано 5 статей в рецензируемых периодических научных изданиях, 3 из них рекомендованных ВАК РФ.

Опубликованные статьи в журнале ВАК:

1. Кушеш Закариа Амир. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации просьбы // «Международный аспирантский вестник» Государственного института русского языка имени А. С. Пушкина. – 2023. – № 3. – С. 38-49. <https://journal.pushkin.institute/aspvest/archive/>.
2. Кушеш Закариа Амир. Понятие коммуникативной ситуации в прагматических исследованиях (на примере совета) // ФГАОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского». Коммуникативные исследования. – 2024. – Т. 11. – № 3. – С. 497-508. (Совместно с И.А. Шароновым).
3. Кушеш Закариа Амир. Описание коммуникативов согласия / готовности выполнить действие в русском языке // Алтайский государственный педагогический университет. Журнал «Культура и текст». – 2024. – № 4 (59). – С. 95-107. (Совместно с И.А. Шароновым).

Другие публикации:

4. Кушеш Закариа Амир. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации предложения // Вестник РГГУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». – 2023. – № 8. – С. 28-43.

5. Кушеш Закариа Амир. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации команды // «Гуманитарный акцент», РГГУ. – 2024. – № 4 (в печати).

Структура работы. Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, приложения и списка использованной литературы.

Во Введении обосновывается актуальность выбранной темы диссертационной работы, формулируются цель, задачи, объект и предмет исследования, раскрываются теоретическая и практическая значимость, обоснованность и достоверность полученных выводов, называются источники использованного языкового материала, излагаются положения, выносимые на защиту, представлена структура диссертации.

Первая глава «Коммуникация, дискурс, лингвопрагматика» посвящена рассмотрению существующих теорий, касающихся описания языка в устной коммуникации. Анализируются принципы теории РА, описанные в работах Дж. Остина, Дж. Серля и других исследователей, касающиеся семантики и прагматики побуждения; работы лингвистов, исследующих способы выражения побуждения в русском языке; свойства диалогического дискурса и принципы его построения; работы, посвященные вводным словам, частицам и коммуниктивам.

Во **второй главе** «Коммуникативные ситуации просьбы, предложения, совета и команды» дается поочередное описание побудительных коммуникативных ситуаций просьбы, предложения, совета и команды как сценарных моделей с набором позиций, заполняемых стереотипными лексико-грамматическими конструкциями, выражающими определенный РА, коммуниктивами, интродуктивами, вопросительными пост-частицами. Выявляется прагматическая связь и согласованность языковых единиц, заполняющих позиции коммуникативной ситуации, с типом или подвидами определенного РА.

В Заключении демонстрируются итоги проведенного исследования, делаются выводы, намечаются перспективы дальнейших исследований по выбранной тематике.

Приводится список литературных источников, содержащий 144 наименования.

ГЛАВА 1. «КОММУНИКАЦИЯ, ДИСКУРС, ЛИНГВОПРАГМАТИКА»

1.1. Понятие коммуникации, дискурса и лингвопрагматики

Слово «коммуникация» происходит от латинского слова (*communico* – делаю общим). В Большом толковом словаре коммуникация определяется как «сообщение или передача средствами языка содержания высказывания» [БТС 2000: 445]. По мнению Э. Чели, коммуникация является самым важным и ключевым элементом в нашей ежедневной социальной жизни, объединяет людей через совместное использование языка [Cheli 2004: 38].

Начиная с 60-х годов XX века в связи с развитием технологий записи речи и видео объектами лингвистического анализа становятся изучение устного дискурса и диалога. Свой вклад в научную дисциплину дискурсивного анализа внесли Э. Бенвенист [Бенвенист 2009], З. Хэррис [Harris 1952], Х. Сакс и его коллеги [Sacks, Schegloff, Jefferson 1974], Т.А. Ван Дейк [Дейк 2008], Т.Н. Колокольцева [Колокольцева 2001], М. Фуко [Фуко 1994], В.А. Звегинцев [Звегинцев 1996], Н.В. Богданова [Богданова 2012], Н.В. Богданова-Бегларян с коллегами [Богданова-Бегларян 2013, 2014 и др. работы], многие другие исследователи. Каждый из них понимал дискурс по-своему, вследствие чего единого понимания области дискурса не существует.

Французский исследователь Э. Бенвенист [Бенвенист 2009] использует термин *discours* для обозначения речи говорящего лица в актуальной речевой ситуации, происходящей в определенном месте и в определенное время («здесь» и «сейчас»). Дискурс противопоставляется исследователем повествованию, нарративу, в котором роль автора затушевывается описанием события или положения дел языковыми средствами для передачи информации аудитории. Ю.Д. Апресян [Апресян 1995] пишет о дискурсе, что идея о сфокусированности на человека (говорящего) в языке часто отмечается в современной лингвистике. А.Г. Илтубаева [Илтубаева 2016] пишет, что антропоцентризм — это общий методологический принцип, который признает важность и ключевую роль

человека в языке. Этот принцип ориентирован на анализ языковых явлений, связанных с функционированием языка, с учетом конкретной культуры, индивидуального и социального опыта, когнитивной основы и системы знаний и представлений.

Понятие «дискурс-анализ» был введен З. Хэррисом [Harris 1952], который исследовал языковые структуры большие, чем предложение, искал способы создания связности текста, привлекая к его описанию социокультурную ситуацию.

Отталкиваясь от идей своих предшественников, нидерландский лингвист Т.А. Ван Дейк в своих работах разработал собственную концепцию дискурса, рассматривая его как коммуникативный акт [Ван Дейк 1989, 1998, 2013]. Т.А. Ван Дейк предлагает два определения. В широком смысле дискурс представляет собой комплексное коммуникативное событие, происходящее между говорящим и слушающим в некотором временном и пространственном контексте. Происходящее коммуникативное действие может быть как речевым, так и письменным; иметь вербальные и невербальные составляющие (например, разговор с другом, диалог между пассажирами транспорта и др.). В узком смысле под дискурсом можно понимать текст или разговор, заверченный или продолжающийся «продукт» коммуникативного действия, его результат, существующий в письменной или устной форме. Согласно концепции Т.А. Ван Дейка принципы функционирования языка в обществе следует рассматривать не только с точки зрения прагматических подходов к дискурсу, но также с учетом определенных социальных факторов (мнения и установки говорящих, их социальный и этнический статус и т.д.); не отвергаются также личностные характеристики носителей языка с их намерениями, чувствами, эмоциями и проч.

В качестве единицы общения Т.А. Ван Дейк [Дейк 2008] предложил рассматривать коммуникативный акт, включающий в себя РА, аудитивный акт (восприятие РА адресатом) и коммуникативную ситуацию (совокупность характеристик и взаимоотношений коммуникантов и условий фоновой

неязыковой ситуации). Автор определяет основные компоненты коммуникативной ситуации:

А) Адресант, отправитель сообщения;

Б) Адресат, получатель сообщения, информации;

В) Сообщение, состоящее из информации, мысли или эмоции, передаваемое через определенный языковой канал;

Г) Канал: способ или средство передачи адресантом адресату сообщения;

Д) Тональность общения между собеседниками: формальная, неформальная, дружеская и т. д.

Е) Способ общения: письменный или устный.

Ё) Контекст, внутри которого расположено сообщение, влияющий на интерпретацию сообщения.

Ж) Обратная связь как указание адресатом достижения цели сообщения, получения информации.

А.А. Кибрик выявляет отличие дискурса от текста в его динамическом характере, а отличие дискурса от речи индивида – в его рассмотрении внутри коммуникативной ситуации с ее социальными характеристиками [Кибрик 2009]. Н.Д. Арутюнова определяет дискурс как целенаправленное социальное действие, как текст в его событийном аспекте, анализируемый с прагматических, социокультурных, психологических и других факторов [Арутюнова 1990]. Реальная практика современного дискурс-анализа сопряжена с анализом диалога, с изучением закономерностей движения информации в рамках коммуникативной ситуации, в котором осуществляется обмен репликами [Кашкин 2005].

Дискурс-анализ привел к появлению такой лингвистической области, как лингвопрагматика. Лингвопрагматика – это исследование языковых средств в разных контекстах интеракции [Арутюнова 1990]. Как отмечается в «Лингвистическом энциклопедическом словаре» (ЛЭС 1990), лингвистическая прагматика – это научная сфера, в которой рассматривается, как работают языковые средства в разговорной речи. В.Г. Гак [Гак 1977] пишет, что

прагматика исследует, как контекст, намерения говорящего и другие факторы влияют на значение и интерпретацию высказываний. Прагматика языковых знаков проявляется в самом акте речи при взаимодействии между говорящим и слушающим, и общей обстановке общения, включая цели высказывания и их скрытые значения. И.П. Сусов [Сусов 2006] отмечает, что лингвопрагматика анализирует не только смысл и понятие слов и высказываний, но и их социальное, культурное и контекстуальное значение. Б.Ю. Норман [Норман 2009] пишет, что для понимания прагматического аспекта значения, надо обращать внимание на основную роль, которую играет адресант при использовании языка в коммуникативном взаимодействии. Считается, что лингвопрагматика как область лингвистических исследований появилась вследствие влияния теории РА, Дж. Остина [Остин 1962, 1986] и Дж. Серля [Серль 1986, 1980].

1.2. Теория Речевых Актов

Одной из наиболее развитых и популярных теорий, касающихся изучением функционирования языка в устном дискурсе, является теория РА. Ее основы были заложены философом Дж. Остином в курсе лекций в Гарвардском университете. Позже, в 1962 году, наблюдения ученого были собраны в книге «How to Do Things with Words». Идеи Дж. Остина нашли отражение в работах Дж. Серля [Серль, 1986], благодаря которым теория РА приобрела широкую известность в мировой лингвистике, сыграв большую роль в развитии лингвистической прагматики. Теория РА выделяет и изучает РА как минимальную единицу речевой деятельности. РА представляет действие, совершаемое при помощи языка: например, в процессе говорения человек может предлагать и соглашаться, информировать, уверять или предупреждать, критиковать кого-то за что-то и т.д. В теории Дж. Остина [Остин 1962] РА представлен как трехуровневое образование, состоящее из локутивного, иллокутивного и перлокутивного актов. И.М. Кобозева так характеризует эти уровни: «РА в отношении к используемым в его ходе языковым средствам выступает как локутивный акт. РА в его отношении к манифестируемой цели и

ряду условий его осуществления выступает как иллокутивный акт. Наконец, в отношении к своим результатам, РА выступает как перлокутивный акт» [Кобозева 1986, с. 13-14].

Дж. Серль обратил внимание на две разновидности РА, которые он определил как прямые и косвенные РА. Прямой РА – это акт, в котором РА передается соответствующей ему грамматической моделью, определяемой целью РА. Например, вопрос передается вопросительными предложениями, связанными с желанием адресанта получить от собеседника неизвестную ему информацию. Побуждение передается при помощи императивов, связанных с желанием адресанта побудить собеседника к совершению действия и т. д. Если адресант использует для РА не соответствующую ему грамматическую структуру, например, вопрос о возможности адресата совершить действие вместо побуждения его к выполнению этого действия, такой РА автор называет косвенным [Серль 1986]. И.М. Кобозева [Кобозева 1986] пишет, что прямые РА показывают желание или иллокутивную цель адресанта через конкретные языковые индикаторы. Например, цель побуждения собеседника может выражаться с помощью императивов, а в косвенных РА употребляются лингвистические индикаторы других РА.

Прямой побудительный РА:

— *Приходи завтра утром, только пораньше, чтобы я успела на работу* (Е. Литинская. Откровение Оксаны).

Косвенный побудительный РА:

— *Вы не могли бы мне дать ее почитать?* — *попросила женщина* (Ф. Искандер. Летним днем).

Наиболее значимым в теории РА является понятие иллокутивного акта, идея о наличии у говорящего некой цели, интенции, заключенной в высказывании. Это одна из ключевых идей лингвистической прагматики. Языковые средства, которые выбирает говорящий, соответствие между изолированным предложением и его смыслом (локуция) на протяжении долгого времени находились в центре внимания различных формальных и

семантических теорий традиционной лингвистики. А перлокуция, то есть воздействие на адресата, аудиторию, на чувства, мысли и, как следствие, поступки людей была исключительно объектом изучения в риторике.

Существует класс высказываний, который напрямую эксплицирует иллокутивную функцию. Этому классу РА было дано название перформативов. С.В. Кодзасов [Кодзасов 1989] отмечает, что перформативные РА формируют так называемые иллокутивные глаголы, то есть глаголы речевых действий. Произнесение некоторых таких глаголов в форме 1 лица, изъявительного наклонения, настоящего времени активного залога (*Клянусь, Обещаю*) обозначает и совершение действия, и его номинацию. В других грамматических формах иллокутивные глаголы только описывают эти речевые действия, как обычные глаголы. А. Вежбицкая в статьях «Акт речи» и «Речевые акты» [Вежбицкая 1972, 1985] отмечает, именно интерпретация РА является первичной функцией глаголов речи. Например, глагол «*приказывать*»: в бытовых ситуациях для реализации команды принято, скорее, использовать конструкцию с императивом, например, «Дай мне», произнося это высказывание с определенной повелительной интонацией, чем форму «Я приказываю тебе дать мне (что-либо)». Перформативные высказывания чаще используются в официальных и ритуальных ситуациях: свидетельские показания в суде, принятие присяги, официальный приказ и т. д.

Существует несколько классификаций глаголов РА. Классификация Дж. Серля основана на формально-логическом принципе. Дж. Серль [Серль, 1986] выделил в качестве признаков, различающих РА, иллокутивную цель, способ ее достижения, интенсивность иллокутивной цели, условия пропозиционального содержания (например, у *предсказывать* — отнесение пропозиции к будущему), предварительные условия (например, условие обещания или обязательства состоит в том, что говорящий в состоянии реализовать то, что обещает), условия искренности, интенсивность условий искренности. Позже эта классификация философа была частично подвергнута критике, так как некоторые параметры пришли в противоречие друг с другом и не были продуктивны при описании

конкретных языковых единиц – глаголов речевых актов, или иллокутивных глаголов. В частности, М.Я. Гловинская в работе [Гловинская 1993] указывает, что глаголы *посоветовать* — *приказать* противопоставлены скорее по цели, чем по интенсивности. Цель глагола *посоветовать*, по мнению исследователя — сообщение адресату о том, как ему лучше поступить в его же интересах; а для глагола *приказать* целью является выполнение собеседником того, что хочет говорящее лицо. В работе М.Я. Гловинской представлена собранная в группы синонимические и квазисинонимические глаголы с одинаковыми или близкими иллокутивными целями. Многим иллокутивным глаголам дается толкование, в особенности тем, которые составляют «ядро» своей группы. Перечислим группы глаголов, обозначающих РА, существенные для настоящего исследования, с примерами таких глаголов [Гловинская 1993, с. 160]

Группа «Просьбы» по М.Я. Гловинской, содержит, в первую очередь, глаголы *просить* — *попросить* и *умолять*, а также однокоренные *взмолиться*, *выпрашивать* — *выпросить*, разговорное *выцыганивать* — *выцыганить* и т. д.

Группа «согласия» включает глаголы *соглашаться 1* — *согласиться*, *поддакивать* — *поддакнуть*, *поддерживать* — *поддержать*, *уступать* и др. Кроме того, глаголы *соглашаться 2 на...* — *согласиться 2* во втором значении включены в группу «Разрешения», где с ними соседствуют *давать* — *дать право*, *позволять* — *позволить*, *разрешать* — *разрешить* и др.

Существительные, образованные от наиболее типовых иллокутивных глаголов служат наименованием речевым актам: *попросить* – РА просьбы, *предложить* – РА акт предложения и т. д.

Теория РА послужила одним из стимулов к лингвистическому анализу диалога как виду текста и особому типу социального взаимодействия.

1.3. Проблемы описания диалога

Толковый словарь Ожегова для слова «диалог» предлагает следующее толкование в первом, прямом его значении: «1. Разговор между двумя лицами, обмен репликами» [Ожегов 1990]. В «Лингвистическом энциклопедическом словаре» [ЛЭС 1990], дается толкование диалогической речи: «Диалогическая

речь (от греч. διάλογος — беседа, разговор двоих) — форма, тип речи, состоящая из обмена высказываниями — репликами, на языковой состав которых влияет непосредственное восприятие, активизирующее роль адресата в речевой деятельности адресанта. Для диалогической речи типичны содержательная (вопрос/ ответ/ добавление/ пояснение/ распространение/ согласие/ возражение/ формулы речевого этикета и др.) и конструктивная связь реплик» [ЛЭС 1990, с. 135].

Значимым достижением в анализе диалога является появление метода конверсационного анализа. Особый подход к исследованию бытовых диалогов был предложен американскими социологами [см. об этом в Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974]. В основу метода этнометодологии положен отказ от априорных теоретических схем, внимание исключительно к эмпирическому материалу с обязательным учетом конситуации.

Вслед за социологами проблемами, связанными с изучением бытового разговора, заинтересовались лингвисты, и направление приобрело большую популярность. Теория диалога в конверсационном анализе расширяет использование теории Р.А. М.Л. Макаров, обобщая конверсационные исследования, пишет о микродиалоге, минимальном компоненте диалогической речи, который связан с осуществлением коммуникативного намерения адресанта [Макаров 2003]. Микродиалог состоит из интеракции, т.е. обмена дискурсивно связанных, смежных реплик типа *вопрос — ответ, просьба — согласие/отказ* и т.д. В микродиалоге выделяют иницирующую и ответную реплику. Ответная реплика дискурсивно связана с иницирующей, она может завершить микродиалог или стать иницирующей его продолжение. О.А. Леонтович [Леонтович 2011, с. 104] пишет о речевой (коммуникативной) ситуации, которая включает набор коммуникативных действий говорящего и слушающего, оформляемых в единое целое. Побудительная коммуникативная ситуация может быть шире, чем одна диалогическая пара в микродиалоге. Например:
— *Сходи в магазин — Зачем? — Дома хлеба нет — Хорошо.*

В.И. Карасик абстрагирует коммуникативную ситуацию до культурного скрипта, «стереотипной модели» [Карасик, 2002]. Такое описание коммуникативной ситуации, учитывающей и дискурсивные, и грамматические характеристики, представляется перспективным для обучения иностранных студентов корректному использованию языковых форм побуждения.

Основная задача конверсационного анализа по мнению О.Г. Исуповой [Исупова 2002] — объяснить скрытые, молчаливо подразумеваемые нормы и процессы, которые играют важнейшую роль в устной коммуникации. С развитием данной дисциплины в фокусе внимания лингвистов оказались новые для традиционной лингвистики характеристики текста, представленного в диалогической речи: распределение коммуникативных ролей, характер связи между репликами собеседников, «исправление ошибок» в коммуникации, способы поддержания и развития темы беседы, причины возникновения различных пауз (таких как заминка, пауза при смене темы, значимое молчание) и многое другое.

В статьях основоположников данного направления Х. Сакса, Э. Щеглоффа и Г. Джефферсона [Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974] впервые было использовано и истолковано понятие смежных пар, минимальной единицы конверсационного анализа. Смежные пары — это взаимонаправленные реплики, которые принадлежат двум собеседникам. Примером таких связанных друг с другом высказываний могут служить: вопрос — ответ, предложение — согласие, просьба — отказ, обвинение — оправдание, комплимент — принятие, приветствие — приветствие, прощание — прощание и т. д. Смежные пары позволяют нам эффективно анализировать структуру устной коммуникации, сложившиеся в ней нормы.

В русскоязычной среде речь и диалог весьма активно исследовались начиная с 1970-х годов. Важный вклад в эту область знаний внесли такие ученые-лингвисты, как Е.А. Земская [Земская 1981], Б.М. Гаспаров [Гаспаров 1971], О.Б. Сиротинина [Сиротинина 1983] и др. О.А. Лаптева [Лаптева 2003], изучая особенности разговорного синтаксиса, указала на неприменимость

традиционного понятия предложения к устной речи, необходимость принципиально новых подходов к описанию разговорной речи.

Наиболее значительные исследования были проведены в рамках проекта Института русского языка РАН по изучению русской разговорной речи. Проект имел целью, во-первых, создание обширной базы данных и, во-вторых, описание особенностей устной коммуникации на основе собранного материала. Был записан и затранскрибирован большой массив диалогов и монологов; их анализ проводился через противопоставление кодифицированному литературному языку, привычному объекту лингвистического анализа. Под руководством Е.А. Земской были изданы монографии, посвященные различным аспектам разговорной речи [Земская 1981 и др.]. Результаты исследований наглядно продемонстрировали, что внеязыковая ситуация и ее компоненты являются необходимой составной частью передаваемых в диалоге смыслов. В частности, важная роль в устной коммуникации отводится мимике и жестам. Жесты несут добавочную информацию в вербальную составляющую коммуникации [см. обзорную статью «Разговорная речь» в Энциклопедии «Кругосвет» <https://www.krugosvet.ru>]. В устном неподготовленном общении заметна также сильная тенденция к использованию шаблонных единиц и конструкций, что объясняется авторами результатом спонтанности и автоматизмом протекания коммуникативного акта.

Формальная, семантическая и прагматическая связь смежных реплик диалога была подробно рассмотрена во многих работах российских лингвистов: [Падучева 1982], [Баранов и Крейдлин 1992], [Арутюнова 1981] и др. А.Н. Баранов и Г.Е. Крейдлин обратили внимание, что на структуру любого диалога значительное влияние оказывает то, каким образом чередуются РА. Для описания этого явления был введен термин «иллокутивное вынуждение» [Баранов и Крейдлин 1992: 60]. Авторы определяют иллокутивное вынуждение как связь двух реплик обоих участников диалога, при которой иницирующая реплика адресанта типом своего РА вынуждает ответную реплику адресата коммуникации. Иницирующий акт связан исключительно с интенциями самого

говорящего. Значение реактивного, иллокутивно зависимого РА, напротив, определяются иллокутивным назначением предшествующей реплики. В результате иницирующие РА определяются как иллокутивно независимые, а ответные РА как иллокутивно зависимые. Когда один собеседник совершает РА общего вопроса, он автоматически побуждает другого на использование РА подтверждения или опровержения, РА просьбы требует ответного РА согласия или отказа и т.д.

Е.В. Падучева в своей работе «Прагматические аспекты связности диалога» называет прагматическую связь смежной пары реплик согласованием по иллокутивной функции [Падучева 1982]. Это второй вид связи в диалогической речи, о которой пишет автор. Первый вид связи – тематическое единство, определяющее общее содержание в микродиалоге. Исследователь отмечает, что, хотя закономерности согласования РА еще не описаны полностью, некоторые из них достаточно очевидны, как очевиден тот факт, что естественной реакцией на утверждение будет подтверждение или возражение. Нарушение подобных связей в ходе диалога никогда не остается незамеченным, оно всегда создает аномалию, вызывает недопонимание между собеседниками [Падучева 1982, с. 309].

Среди речевых актов, активно используемых в диалоге, одними из наиболее частотных являются побудительные РА, объект настоящего исследования.

1.4. Грамматические формы выражения побуждения

Побудительность как грамматическая категория анализируется во многих работах [РГ 1980, Беляева 1992, Формановская 1994, Храковский и Володин 1986, Тарасов 1977, Абросимова 2014, Волкова 2010 и многие др.]. В работах, посвященных данной тематике, побудительными называются предложения, в которых говорящий или адресант побуждает кого-либо к совершению определенного действия. В.И. Козырев [Козырев 1983] отмечает, что понятие побудительности в языке может анализироваться как аспект модальности, где

акцент делается на необходимости, желании или возможности выполнить какое-либо действие. Грамматической формой, выражающей побуждение к какому-либо действию, является императив. Данная глагольная форма используется при обращении к адресату напрямую и призыву его к совершению действия. Описанием императива занимались очень много исследователей: В.В. Виноградов [Виноградов 1947], В.С. Храковский [Храковский 1990], А.М. Пешковский [Пешковский 2001], А.В. Немешайлова [Немешайлова 1961], А.А. Шахматов [Шахматов 2019], Г.В. Колшанский [Колшанский 1984], Davies E. [Davies 1986], Л.А. Бирюлин [Бирюлин 1994], Н.В. Головина [Головина 1997], Н.Р. Добрушина [Добрушина 2016], Н.М. Шанский и А.Н.Тихонов [Шанский и Тихонов 1987], А.В. Бондарко [Бондарко 1990], N. Charlow [Charlow 2014], M. Kaufmann [Kaufmann 2012], X. Пруме [Пруме 1991], Г.Г. Сильницкий [Сильницкий 1990], Е.А. Реферовская и А.К. Васильева [Реферовская и Васильева 1973], И.А. Шаронов [Шаронов 1991, 1996] и др.

Наиболее детальное описание данной грамматической формы дается в работе В.С. Храковского и А.П. Володина «Семантика и типология императива» [Храковский и Володин 1986]. Авторы рассматривают типологию императивных конструкций в русском языке и их семантику; указывают, что по значению, функциям и устройству императив отличается от изъявительного и сослагательного наклонений, которые характеризуют сообщаемый акт. По мнению В.С. Храковского и А.П. Володина, в русском языке можно выделить узкую и широкую парадигмы императивных конструкций:

1) узкая императивная парадигма, в которой императив выражается только в форме 2-го л. единственного числа (далее ед. ч.) или множественного числа (далее мн. ч.). Данная императивная парадигма выражает побуждение к одному или нескольким лицам.

2) широкая императивная парадигма, которая дополняет узкую формами 1-го л. ед. ч. и мн. ч. и формами 3-го л. ед. ч. и мн. ч. [Храковский и Володин 1986: 137].

Узкая императивная парадигма

Центральной формой императива является глагол в форме 2 л. ед. и мн. ч. в повелительном наклонении: *слушай/ слушайте, беги/бегите, приходи/приходите* и т.д.

Глагол в форме 2 л. ед. ч. в РА указывает на одного адресата, он является агентом побуждаемого действия: *принести, расскажи* и т.д.

Глагол в форме 2 л. мн. ч. в РА может иметь два значения: 1) много адресатов, 2) одного адресата (вежливая форма): *Ребята, возьмите..., Антон, Откройте...* и т.д.

Глагольная форма императива 2 л. формируется добавлением к инфинитиву окончания *-й* (для глаголов I-го спряжения – *работай, отдыхай*), *-и* (для глаголов II-го спряжения – *смотри, люби*), нулевой флексии (при чередовании согласных в конце основы по мягкости/твердости – *выкинь, брось*).

Широкая личная императивная парадигма

Широкая личная парадигма императива предполагает включение форм 3 л. и 1 л. будущего времени (буд. врем.) [см. об этом также Поройкова 1980]. Широкая личная парадигма включает следующие формы:

А) Аналитическая конструкция, состоящая из частицы «*пускай / пусть*» и глагола в форме 3-го л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем.: *пускай/пусть он/она ответит, пускай/пусть они ответят*. Эта форма считается побуждением третьего лица через адресата речи.

Б) Аналитическая конструкция, состоящая из частицы «*давай / давайте*» и глагола в форме 1-го л. мн. ч. буд. врем.: *давай(те) ответим*. Это форма считается побуждением к совместному действию собеседников. В разговорной речи встречается также форма 1-го л. мн. ч. Без частицы: *пойдем, поговорим, почитаем*. Вариант с частицей «*-те*» устарел и лексикализован только в формах *пойдемте, пройдемте, проедемте* и др.

В) Аналитическая конструкция, состоящая из частицы «*давай/давайте*» и глагола в форме 1-го л. ед. ч. буд. врем.: *дай(те) я отвечу*. Эта форма считается

просьбой или предложением говорящего к собеседнику согласиться с тем, что выполнять действие будет говорящее лицо.

Однако на этом возможности побуждения в русском языке не заканчиваются. Взгляд не с формальной, а с семантической точки зрения на способы побуждения к действию существенно расширяют список форм, которыми можно побуждать собеседника. Многие исследователи: В.С. Храковский [Храковский 1992], И.П. Мучник [Мучник 1955], М.П. Муравицкая [Муравицкая 1973], А.В. Исаченко [Исаченко 1957], Е.И. Зарецкая [Зарецкая 1976], А.В. Прокопчик [Прокопчик 1965], С.Ю. Рубцова [Рубцова 1986], Е.Е. Корди [Корди 2009], Е.И. Чиркова [Чиркова 2009], В.В. Богданов [Богданов 1990], Н.Р. Сумбатова [Сумбатова 1994], Д.Н. Шмелев [Шмелев 1955] и др. расширяют список глагольных форм и сочетаний, способных передавать значение побуждения.

В.С. Храковский и А.П. Володин [Храковский и Володин 1986] отмечают, что побудительность может выражаться также формами прошедшего времени (прош. врем.) мн. ч. глаголов *начать, кончить, пойти, поехать, полететь* и др. в сочетании с соответствующей интонацией. Данные конструкции часто используются в разговорной речи между собеседниками: Приведем примеры использования данной конструкции, собранные в НКРЯ:

— **Поехали на дачу!** — *Ну, давайте* (Н. Коляда. Рогатка).

— *Надо дышать!* — **пошли** на пляж (С. Есин. Дневник).

— **Начали!** — *приказал Василий Сергеевич, и интенсивная двухчасовая тренировка началась* (А. Степанов. В последнюю очередь).

— *На работе голова пухнет от этих разговоров.* — **Кончили!** *Мы с тобой, Пашка, ещё поговорим, в другое время* (А. Кузнецов. Огонь).

— **Полетели!** *Там свет, там радость, там жизнь!* — *крикнула Таня* (Д. Емец. Таня Гроттер и колодец Посейдона).

Побудительность также может выражаться в форме буд. врем. глаголов 2-го л. ед. или мн. ч. при соответствующей интонации. Например:

— *Утром ты будешь готовить мне завтрак, вечером — ждать с работы* (Д. Филиппов. Галерная улица).

— *Если надо, так не 60, а все 80 дней там будете работать! Все понятно?* (Б. Черток. Ракеты и люди).

— *Первое: ты дочитаешь это до конца. И второе: вернешь завтра.* — *Разумеется, завтра* (С. Носов. Фигурные скобки).

Многие исследователи указывают на возможность выражения побуждения - инфинитивами [см., напр. Гусев 2005]:

— *Передать артиллеристам — пусть тоже делают ложные позиции. А основные замаскировать так, чтобы в упор не видно было!* (М. Бубеннов. Белая береза).

- модальными словами (*надо, нужно, необходимо, пора, время* и др.) + инфинитив.

— *Тебе надо прилечь, отдохнуть. Умоешься — и сразу ложись* (И. Грекова. Перелом).

- оптативами (глаголом в сослагательном наклонении + частица «бы»).

— *А мне бы котлет, — мечтательно сказал Димка* (М. Сергеев. Волшебная галоша).

— *Сходил бы за картошкой!* (А. Инин. Берегите мужчин).

В список форм, выражающих повелительных высказываний входят также «побудительные междометия». Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелев [Булыгина и Шмелев 1990, с. 104] отмечают, что используя побудительные междометия, адресант побуждает своего собеседника немедленно совершил какое-либо действие. Например:

— *Чи-и-и!* – произнес Нунан шепотом. – *Ради бога, не так громко* (А. и Б. Стругацкие, Пикник на обочине).

— *Хватит! Чего вы от меня хотите?* (Л. Улицкая. Казус Кукоцкого).

Коммуникативные исследования выражения в языке побуждения выявляют также косвенные РА, сформированные при помощи вопросов. Вопросы о возможности адресата совершить действие являются одним из

важных способов выражения побуждения. Дж. Серль называет эти высказывания вопросительно-побудительными высказываниями. С помощью таких вопросов адресант пытается побудить адресата к выполнению РА [Серль 1986]. Е.И. Беляева [Беляева 1992] пишет, что вопросительно-побудительные высказывания – это те предложения, в которых соединяется семантика вопроса и императивности. Цель этих предложений не получить информацию от адресата, а каузировать или попросить адресата выполнить побуждаемое действие. Поэтому адресант, используя вопросительно-побудительные предложения, просит адресата, чтобы он совершил какое-то побуждаемое действие (ты сделаешь X? не/сможешь ли ты сделать X? почему бы тебе не сделать X? и др.). Например:

— *Гватемальский кофе, Кеша. Ты сделаешь нам кофе? Кеша открыл глаза* (Н. Черных. Слабые, сильные).

— *Послушай, — вдруг сказал Алан, — не сможешь ли ты сделать мне подарок?* (Д. Гранин. Месяц вверх ногами).

— *Ты же все-таки психолог, — сказала я себе с упреком, — ты помогала другим с их несчастной любовью, почему бы тебе не сделать то же самое для себя?* (О. Сульчинская. Я умру с телефонной трубкой в руке).

Итак, побуждение может выражаться в языке целым набором грамматических форм: с помощью императива, частиц, вопросительно-побудительных высказываний и др. Грамматические формы связаны с побудительными типами речевых актов, маркируя каждый из них разным набором из списка перечисленных языковых единиц.

1.5. Побудительный Речевой Акт

Побуждение – это один из видов РА, который, по мнению Дж. Серля [Серль, 1986] представляет себя как попытку со стороны адресанта достичь выполнение действия адресатом. Побудительный речевой акт (далее ПРА) – родовое понятие для более детальных коммуникативных подвидов: РА просьбы, предложения, совета, команды и т. д. Подвиды ПРА рассматриваются во многих

работах, например, в исследовании Е.И. Беляевой [Беляева 1992], Н.И. Формановской [Формановская 1994], Е.Б. Петрова [Петрова 2008] и др. В этих работах классификация подвидов побуждения строится чаще всего на основе получателя выгоды от результата действия и способа побуждения. На основе взаимодействия двух указанных факторов Е.Б. Петрова [Петрова 2008] пытается обобщить имеющиеся классификации типов ПРА, делит все подвиды побуждения на реквестивы, облигативы и адвисивы.

1) Реквестивы: в эту группу входят *просьба, мольба, упрашивание* и др. В этой группе выполнение побуждаемое действие выгодно для адресанта. При этом адресант не имеет влияния на собеседника и опирается исключительно на социальную установку взаимопомощи между людьми. Адресат занимает высокое положение и у него есть свобода выбора для согласия совершить или отказаться от совершения действия.

2) Облигативы: в эту группу входят *приказ, требование, распоряжение, разрешение* и др. В этой группе выполнение побуждаемого действия чаще всего выгодно для адресанта. Адресант имеет влияние на адресата, опирается на власть и силу. Адресату необходимо выполнить действие, чтобы не нарушить предварительную договоренность и не получить порицание/наказание. Результат действия в случае разрешения и запрещения выгоден адресанту, однако без санкции адресата действие выполнено быть не может.

3) Адвисивы: в эту группу входят *совет (рекомендация), приглашение, увещание* и близкие им акты. Совершение побуждаемого действия выгодно для адресата. Адресант авторитетен в вопросе полезности действия для адресата, но не имеет социальной власти. Поэтому адресат имеет свободу выбора.

Данная классификация страдает определенной схематичностью, в результате которой конкретные подвиды побуждения не получают детального описания. С нашей точки зрения, каждый подвид побуждения должен рассматриваться в рамках определенной побудительной ситуации, включающей анализ стереотипных моделей, используемых в данном подвиде, и стереотипных реакций на данный подвид побуждения.

В.С. Храковский и А.П. Володин [Храковский, Володин 1986] выделяли различные типы побуждения, выражаемые императивом: просьба, приказ, предложение, совет, разрешение, и др. Для описания каждого типа они выявляли его специфические характеристики.

В *просьбе* адресант каузирует адресата, чтобы он совершил какое-то действие в пользу адресанта; у адресанта нижестоящий статус по отношению к адресату. Например:

— *Я вас очень прошу! **Сделайте**, пожалуйста, чтоб было красиво! Баба у меня очень капризная!* (Т. Соломатина. Акушер-ХА! Байки).

В *приказе* адресант каузирует адресата, чтобы он совершил какое-то действие в пользу адресанта; у адресанта статус по отношению к адресату выше. Например:

— *Когда я буду сидеть на твоём месте, а ты на моём, я буду тебе подчиняться! А сейчас приказываю я! **Кури!*** (А. Мацанов. Мастер и подмастерье).

В *предложении* адресант каузирует и предлагает что-нибудь адресату, чтобы он совершил какое-то действие. Результат этого действия будет в пользу адресата. Отношение и статус у обоих собеседников могут быть одинаковыми. Например:

— *Ты сначала этот **сделай**, а я тебе потом скажу, что дальше!* (А. Маринина. Иллюзия греха).

В *совете* адресант побуждает адресата, чтобы он совершил какое-то действие и результат этого действия будет в пользу адресата. У адресанта статус по отношению к адресату выше. Например:

— *Хочешь сам жить лучше — **сделай** так, чтобы лучше жилось всем остальным* (А. Ростовский. Русский синдикат).

И.А. Шаронов [Шаронов 1992] разделяет побудительные императивные предложения на 2 группы под названием *информативно-побудительные* предложения – это те предложения, в которых глаголы выражаются в форме совершенного вида (далее СВ), и *сигнально-побудительные* предложения – это

те предложения, в которых глаголы выражаются в форме несовершенного вида (далее НСВ).

В *информативно-побудительных* предложениях адресант хочет, чтобы адресат выполнил побуждаемое действие, и предполагает, что адресату об этом не известно. Отсюда цель такого типа побуждений заключается в том, чтобы адресат знал о необходимости выполнения побуждаемого действия и выразил свое согласие на это. Например:

— *Сходи* (СВ) *за пластырем, я заклею, — сказала Петрова сыну. — Я сейчас занят! А где он? — спросил Петров-младший. — Ну в аптечке, где еще? Сходи* (СВ) *когда освободишься! — сказала Петрова. — А аптечка где? Сама не сможешь сходить? — опять спросил сын. — Нет! — сказала Петрова. — Ну тогда как закончу свое дело, схожу!* (А. Сальников. Петровы в gripпе и вокруг него).

В этом примере адресат получает новое для него сообщение от адресанта, контролирует точность условия для совершения побуждаемого действия, и после этого принимает свое решение и сообщит об этом. Если адресат выражает согласие, то он берет на себя ответственность выполнить побуждаемое действие. Таким образом, используя *информативно-побудительные* предложения, адресант стремится заручиться согласием у адресата, само действие отнесено преимущественно в будущее.

В *сигнально-побудительных* предложениях адресант, используя императив НСВ подает знак, после которого адресат должен выполнить побуждаемое действие. По мнению В.С. Храковского и А.П. Володина [Храковский и Володин 1986] первое семантическое значение в императивной форме у глагола в НСВ акцентирует внимание на начальной фазе: *Смотрите!* = начинайте смотреть сейчас и сразу.

А.В. Величко [Величко 2009] также пишет, что если глагол выражается в форме НСВ, тогда скорее всего побуждение будет относиться к немедленному действию. В таких обстоятельствах адресант побуждает адресата, чтобы не

откладывал действие на потом и сразу выполнил побуждаемое действие. У императива в НСВ выявляются разные значения:

А) РА разрешения и приглашения: *Закрывайте!* = можно закрыть! О.П. Рассудова пишет, что употребление НСВ указывает на пассивную роль говорящего в разрешении [Рассудова 1982]. Например:

— *Бабушка можно я пойду гулять? — Если все доделал, иди!* (НСВ) (Е. Власова. А не замахнуть ли нам на Вильяма нашего Шекспира).

Б) РА команды: *Закрывайте!* = Обязательно надо закрыть!
— *Закрывайте самолет, — сказал командир, — они уже нас ждут* (С. Иванов. Марш авиаторов).

Как можно видеть, ПРА при единстве родовой семантики побуждения имеют важные семантические различия, которые отражаются в выборе грамматических форм при передаче того или иного ПРА. Еще больше показателей определенного ПРА можно обнаружить при анализе побудительных диалогов в устной речи и в художественной литературе. Анализ побудительных микродиалогов позволяет обнаружить в них сценарный характер, наличие обязательных и факультативных позиций, определенной модели, которую мы в исследовании определяем как «коммуникативная ситуация».

1.6. Понятие коммуникативной ситуации

Коммуникативная деятельность бесконечно многообразна. Но в этом многообразии социологи заметили тематически-ситуационную повторяемость, схематичность диалогических эпизодов, которые происходят в одних и близких, узнаваемых формах. Люди общаются, покупая в магазине продукты, на работе, в театре, в транспорте, обсуждают с родными и знакомыми погоду и здоровье, новости и личные дела, платья и автомобили, детей и любимую команду. По мнению Г.В. Филимоновой [Филимонова 2002] такие виды диалогического взаимодействия в типовых ситуациях постепенно отшлифовывает схемы социального поведения и ролевые сценарии для каждого участника. Происходит стереотипизация различных видов социального взаимодействия. Т.А. Ван Дейк

[Дейк 1989] определяет сценарий для стереотипной ситуации как «фрейм».

Фрейм определяет:

- 1) роли для собеседников до определенного уровня.
- 2) ролевую последовательность их действий.
- 3) стереотипные языковые средства, связанные с тем или иным фреймом.

Г.Г. Почепцов [Почепцов 1986] отмечает, что в некоторых случаях общения человек использует определенные общественные роли, которые помогают ему успешно коммуницировать с другими собеседниками. Например, в магазине он играет роль *покупателя*, в школе – роль *учителя* или *ученика*, в поликлинике – роль *пациента* или *врача* и т.д. Принимая ту или иную роль в интеракции с другими людьми, человек выбирает стратегию и форму общения.

Объект настоящего исследования – стереотипные языковые средства, представленные в микродиалогах. Мы рассматриваем типовую коммуникативную ситуацию как сценарную структуру микродиалога, состоящую из последовательного набора структурных элементов, заполняемую типовыми лексико-грамматическими конструкциями для передачи того или иного РА, и стереотипными формулами, маркирующими и согласующимися с типом или подвидом РА. Структуру коммуникативной ситуации составляют обязательные и факультативные компоненты. В обязательные компоненты входят:

- 1) РА в его наиболее типовых лексико-грамматических конструкциях;
- 2) ответная реплика собеседника в виде коммуникатива (стереотипной ответной реплики).

К числу факультативных компонентов относятся:

- 1) вводящие РА интродуктивы (вводные слова и обороты);
- 2) вопросительные пост-частицы, усиливающие РА и воздействие на собеседника.

Коммуникативная ситуация рассматривается как совокупность структурных компонентов, определяемых типом РА. Структурные компоненты имеют смысловую и формальную составляющие. В результате стереотипизации

(регулярных повторяемости) компонентов ситуации в межличностной коммуникации структурные компоненты принимают фиксированную языковую форму на лексическом и лексико-грамматическом уровне.

В работе рассматривается ряд наиболее частотных побудительных ситуаций: просьба, предложение, совет, команда. Формальные заполнители структурных компонентов коммуникативной ситуации определяются типом РА.

1.6.1. Введение РА

Вводные слова традиционно рассматриваются как слова и сочетания, которые не вступают в синтаксическую связь предложения, выражают отношение говорящего к содержанию предложения и некоторые другие значения. Вводным словам посвящено много лингвистических работ, см. [Востоков 1976, Панков 2003, с. 59–74, Падучева 2011, с. 259; Шаронов 2018, с. 58–68 и др.].

В меньшей степени описаны вводные слова, которые в побудительных ситуациях являются индикаторами РА, то есть могут маркировать определенный тип побуждения: просьбу, предложение, совет, команду. Из работ, посвященных данной проблематике, можно отметить статью И.А. Шаронова, в которой указывается, что словоформы и обороты *пожалуйста, будь/те добр/ы* могут использоваться как индикаторы ПРА просьбы, выражаемой императивами. [Шаронов 2018].

1.6.2. РА – центральный компонент коммуникативной ситуации

РА считается главным компонентом коммуникативной ситуации. Г.И. Володина [Володина 2005] анализирует ПРА просьбы и предложения и рассматривает их отдельно. Автор пишет, что когда мы как адресант обращаемся к адресату с **просьбой** А) мы можем попросить его, чтобы он совершил побуждаемое действие в пользу нас или не совершил побуждаемое действие, которое нам не желательно. Б) мы можем попросить адресата, чтобы он разрешил нам сделать что-то сами или выразить свои пожелания. В) Мы можем выразить просьбу-пожелание когда мы думаем, что какое-то действие нужно или можно выполнить.

О РА предложения автор пишет, что когда адресант **предлагает** адресату, чтобы он совершил какое-то побуждаемое действие имеет в виду: А) Именно адресант выполняет какое-то действие, которое считает необходимым или желательным. Б) Адресант выполняет побуждаемое действие вместо адресата, который должен был совершить или запланировал сделать. В) Обоим собеседникам выгодно и стоит, чтобы они вместе выполнили побуждаемое действие.

РА выражает тот или иной тип побуждения (просьбы, предложение, совет и т. д.) типовыми лексико-грамматическими конструкциями. Например, известно, что языковым заполнителем РА просьбы в русском языке чаще всего являются конструкции с императивом и вопросительная конструкция (общий вопрос с глаголом в форме 2 л. буд. врем.). Однако есть и целый ряд других конструкций, активно используемых как для передачи РА вопроса, так и для других типов побудительных РА. Лексико-грамматические конструкции для всех анализируемых коммуникативных ситуаций имеют во второй главе диссертации детальное описание и снабжены иллюстративными примерами.

1.6.3. Вопросительные пост-частицы в ПРА

Вопросительные пост-частицы описываются в русистике не очень подробно. Из работ, связанных с такими единицами, можно отметить статью И.Б. Левонтиной [Левонтина 2000] о пост-частице *a?*, а также работу А.Н. Баранова и И.М. Кобозевой [Баранов и Кобозева 1988], которые пишут, что вопросительные пост-частицы – это явление разговорной речи. Они стоят в конце предложений после сказуемого или связки.

В английском языке такие единицы называют *tag-questions* (разделительные вопросы, или вопросы «с хвостиком»). Они строятся на основе конструкции из вспомогательного глагола и местоимения (*Don't be angry with me, will you?*). В русском языке в качестве вопросительных пост-частиц используют в основном десемантизированные знаменательные слова, повтор которых собеседником в качестве ответной реплики будет означать его согласие

с мнением или желанием говорящего лица: *да?*; *правда?*; *точно?*; *хорошо?*; *ладно?*; *годится?* и т. д.

Приведем примеры использования вопросительных пост-частиц коммуникативной ситуации просьбы:

— *Когда появится, скажи, чтобы мне позвонила, ладно?* — *попросил я, вставая* (В. Белоусова. Второй выстрел).

— *Напиши-ка об этом тексточку, я дам литературу, хорошо?* (Ю. Домбровский. Хранитель древностей).

— *Чао, милый, звони завтра, окей?* (А. Гаррос, А. Евдокимов. Головоломка).

1.6.4. Коммуникативы согласия

Коммуникативами называют семантически опустошенные и прагматически закрепленные словоформы и сочетания, используемые в качестве ответных реплик (РА) диалога. С их помощью адресат речи может подтверждать что-л., не соглашаться, принимать на себя обязательства, отказывать сделать что-л., и т. д. [см. Шаронов 2015].

Коммуникативы являются малоизученными языковыми единицами, которые стали исследоваться как отдельный класс относительно недавно. В морфологии эти единицы рассматриваются как междометия [Виноградов 1947: 751] или репликовые частицы [РГ 1980, т.1: 729]. Синтаксис же относит их к словам-предложениям и квази-предложениям, не включая ни в одну традиционную классификацию.

Специфика коммуникативов состоит том, что эти единицы в значительной степени десемантизированы. Как яркий пример здесь можно привести коммуникатив *Да нет*, который состоит из двух антонимичных языковых единиц и используется для передачи неохотного, а иногда недоуменного возражения. У однословных коммуникативов семантика может быть далека от буквального значения корневого компонента. Так, говоря собеседнику *Подумаешь*, мы вовсе не утверждаем, что он должен будет думать о чем бы то ни было. С помощью этого коммуникатива можно в некоторой степени обесценить содержание реплики собеседника (т.е., по мнению говорящего, автор иницирующей

реплики придает чему-либо большее значение, чем следовало бы). Неносителю русского языка бывает затруднительно определить семантику какого-либо коммуникатива.

В работах И.А. Шаронова [Шаронов 2015, Мосалева и Шаронов 2017, Какорина 2019 и др.] функциональный класс коммуникативов описывается с разных позиций. Коммуникативы происходят из единиц разных уровней языка. По формальному признаку их можно разделить на репликовые частицы, грамматические идиомы, предикативы и фразеологические коммуникативы [Шаронов 2015]. В первую группу входят коммуникативы, происходящие от служебной лексики, во вторую — состоящие из знаменательных частей речи, а в третью — сочетания десемантизированных знаменательных слов со служебными, «застывшие» в форме фразеологизмов.

Типичным языковым заполнителем РА согласия в ответ на РА просьбы являются коммуникативы: *Хорошо, С удовольствием, Легко, Какой разговор, Так и быть* и др. Типичным языковым заполнителем РА согласия в ответ на РА предложения, являются коммуникативы: *Договорились, Годится, Идет, Охотно, Будьте добры* и др.

1.6.5. Дискурсивные позиции за пределами коммуникативной ситуации

Коммуникативная ситуация — обычно фрагмент более широкого диалогического текста. Поэтому можно говорить о наличии смежных с коммуникативной ситуацией дискурсивных позиций, служащих «смазкой» для ее начала и ее завершения. Позицией, предшествующей сценарной модели коммуникативной ситуации может быть стимул к ее началу. Эта позиция не всегда имеет четкие вербальные показатели. Наиболее очевидно эта позиция проявляется в так называемых «прошенных», или стандартных советах, уместных в ситуациях просьбы собеседника дать совет, или описания собеседником проблемной ситуации.

Позицией, следующей за сценарной модели коммуникативной ситуации является реакция говорящего лица на ответ собеседника. В нашем случае — ответ

на РА согласия. Вербальная реакция на коммуникативы согласия проявляется не всегда. Говорящий может просто удовлетворительно кивнуть, а в случае команды не делать и этого. Возможная вербальная реакция на просьбу или на хороший совет – коммуникатив, выражающий РА благодарности (*Спасибо!*) или удовлетворения (*Отлично!*). В качестве положительной реакции на РА предложения РА благодарности (*Спасибо!*) вряд ли уместно, стандартно может быть выражено удовлетворение (*Отлично!*).

Представим сценарную модель коммуникативной ситуации на примере микродиалогов просьбы. Модель включает набор позиций, заполняемых стереотипными лексико-грамматическими конструкциями и фиксированными формами слов, маркирующими определенный тип РА.

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ,
ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ ФОРМУЛ И ТИПОВЫХ
Л/Г КОНСТРУКЦИЙ

Таблица 1

Тип коммуникативной ситуации	Индикатор ПРА Вводные слова и обороты	Тип ПРА Лексико-грамматические конструкции	Усилитель РА Вопросительные пост-частицы	Ответ Коммуникативы (согласие)
Коммуникативная ситуация «ПРОСЬБА»	<i>пожалуйста, будь/те добр/ы</i>	<i>императив, вопрос (глагол в форме 2 л. буд. врем.)</i>	<i>Хорошо? ладно?</i>	<i>Хорошо, С удовольствием, Ладно (Ну ладно), Так и быть.</i>

Выводы по главе 1

В главе на основе рассмотрения базовых понятий речевой коммуникации, дискурса, его лингвистического анализа, положений теории РА, способов выражения в языке побуждения собеседника к выполнению действий и наконец, анализа побудительных РА вводится понятие коммуникативной ситуации как сценарной модели микродиалога.

Рассмотренная с позиций сценарной модели, коммуникативная ситуация представляет собой последовательный ряд четырех дискурсивных позиций. Две дискурсивные позиции обязательны – это позиции двух смежных реплик микродиалога, обусловленных тематической общностью и иллокутивной зависимостью. Первая, иницирующая реплика, служит для выражения того или иного типа РА. Вторая (ответная, иллокутивно зависимая) реплика служит для выражения реакции на конкретный тип РА. В работе рассматриваются только короткие десемантизированные реплики, передающие ответный РА адресата диалога – коммуникативы. Две другие дискурсивные позиции факультативны. Это позиция индикатора РА (вводные слова, интродуктивы), используемые для указания на тип или подвид РА, и позиция усилителя воздействия на адресата (вопросительные пост-частицы). В исследовании коммуникативных ситуаций рассматриваются только языковые средства, стереотипизированные вследствие частотности их использования в дискурсе.

Исследование проводится на материале побудительных коммуникативных ситуаций. Для этого в Национальном корпусе русского языка (НКРЯ) был собран корпус побудительных диалогов. Анализ побудительных микродиалогов позволил выявить стереотипные языковые средства и для анализа их связи с конкретным типом и подвидом побудительного РА.

Детальный анализ конкретных типов и подвидов побудительных коммуникативных ситуаций и заполняющих их позиции стереотипных языковых средств проводится во второй главе диссертационного исследования.

ГЛАВА 2. «КОММУНИКАТИВНЫЕ СИТУАЦИИ ПРОСЬБЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СОВЕТА И КОМАНДЫ»

Глава посвящена комплексному описанию сценарных моделей побудительных коммуникативных ситуаций просьбы, предложения, совета и команды. Каждая коммуникативная ситуация описывается через лингвистический анализ дискурсивных позиций ее сценарной модели, заполняемых стереотипными языковым формами. Всего было рассмотрено 286 побудительных диалогов, собранных по материалам НКРЯ, на базе которых анализируются 42 лексико-грамматические конструкции, 17 вводных слов и оборотов, 4 пост-частицы и 29 коммуникативов.

2.1. Распределение стереотипных языковых единиц по конкретным типам коммуникативных ситуаций

Списки лексико-грамматических конструкций (ЛГК), вводных слов, вопросительных пост-частиц и коммуникативов согласия, собранных в побудительных микродиалогах, распределяются в синонимические группы по связи с конкретным типом побудительного РА.

Список лексико-грамматических конструкций

42 лексико-грамматические конструкции, анализируемые в исследовании, распределяются в зависимости от выражения определенного типа ПРА.

1) **ПРА просьбы** выражается следующими ЛГК: императив в СВ и НСВ, вопрос с глаголом в форме 2 л. буд. врем. + частица «не», с глаголом «мочь» во 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. или сослагательного наклонения, с модальным «можно + инфинитив», «нельзя ли + инфинитив» или «можно + личное местоимение (Я) + глагол 1 л. буд. врем.», с глаголом «мочь» во 2 л. буд. врем. или сослагательного наклонения, индикативная форма глагола во 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. с обязательной частицей «ладно? / хорошо?», глагол «просить + инфинитив» в 1 л. наст. врем. или «отглагольное существительное + инфинитив», оптатив в форме сосл. наклонения ед. ч. или мн. ч. 1 и 2 л. и др.

2) **ПРА предложения** выражается следующими ЛГК: давай(те) + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., слушай, давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем., давай-ка + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., а не + инфинитив + частица «ли», императив + (а я)+ глагол 1 л. буд. врем., «мочь во 2 л. + инфинитив, а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.», «мочь в 3 л. + глагол 2 л. буд. врем. + а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.», давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. буд. врем., (если) хотеть / позволить во 2 л. ед. ч. или мн. ч. наст. врем + я + глагол буд. врем. и др.

3) **ПРА совета** выражается следующими ЛГК: тебе/вам + надо/необходимо + инфинитив, на твоём месте я бы + глагол ед. ч. прош. врем., может тебе (стоит) + инфинитив, почему бы тебе не + инфинитив, я советую / рекомендую + инфинитив, я бы вам советовал + инфинитив, тебе/вам бы лучше + инфинитив, ты/вы бы лучше+ глагол ед. ч. прош. врем. и др.

4) **ПРА команды** выражается следующими ЛГК: императив СВ или НСВ, инфинитив, глагол в форме 2-го л. буд. врем., побудительное междометие, императив, неполные предложения (мне + объект заказа и др.), «можете + глагол в форме инфинитива + (мне / нам) + что-л. (объект заказа)» или «можно мне + (глагол в форме инфинитива) + что-л. (объект заказа)», глагол «заказывать/заказать» в форме 1 л. ед. ч. или мн. ч. в наст. врем. и др.

Список вводных слов и оборотов

Всего анализируется 17 вводных слов и оборотов, которые распределяются в зависимости от типа ПРА.

К индикаторам **ПРА просьбы** относятся следующие обороты: *пожалуйста, будь/те добр/ы, будь другом, будьте любезны, сделай одолжение, сделай милость.*

К индикаторам **ПРА предложения** относятся следующие обороты: *слушай, может (быть), а знаешь.*

К индикаторам **ПРА совета** относятся следующие обороты: *мой тебе совет (дам тебе совет), вот что я тебе посоветую/скажу, послушай, ты*

знаешь, не будь дураком/дурой, даже и не думай, слушай, может (быть), а знаешь.

К индикаторам ПРА команды (**поручения, заказа**) относятся следующие обороты: *пожалуйста, будь/те добр/ы.*

Список пост-частиц

Собранные пост-частицы, рассматриваемые в работе, составляют список из четырех единиц. Это: *ладно?, хорошо?, окей?, договорились?* Три первые используются в ПРА просьбы, все четыре – при ПРА предложения.

Список коммуникативов

Собранные коммуникативы составляют список из 29 единиц. Они также распределяются в зависимости от выражения определенного типа ПРА.

1) коммуникативы согласия на просьбу: *С удовольствием, Легко, Какой разговор, О чем речь, Ладно (Ну ладно), Так и быть;*

2) коммуникативы согласия на предложение: *Договорились, Годится, Идет, Охотно, Будьте добры;*

3) коммуникативы согласия в ответ на совет: *Спасибо, Благодарю, Спасибо / Благодарю за совет, Хорошая идея, А почему (бы и) нет, Я подумаю, Посмотрим, (Простите, но...);*

4) коммуникативы согласия в ответ на команду: *Есть, Слушаюсь, Будет сделано, Разрешите выполнять, Понял, Ясно, Принято, Непременно, Обязательно, Окей.*

Первичное распределение побудительных микродиалогов в нашем исследовании было проведено на основе сочетаемости ПРА с коммуникативами. Фактором, позволяющим разделить выбранные коммуникативы на группы, является интенция, заключенная в реплике собеседника, принадлежность иницирующей реплики к определенному типу ПРА. Коммуникативы, входящие в один синонимический ряд – положительная реакция на определенный ПРА, обладают достаточно близкой семантикой, в результате чего их можно заменять во микродиалогах определенного ПРА. Ср. взаимозаменяемость коммуникативов согласия на просьбу.

— Поможешь мне? — **С удовольствием!** / Легко / О чем речь /
Какой разговор / Ладно / Ну ладно / Так и быть.

При этом недопустим ответ на приказ / команду с помощью коммуникативов согласия на просьбу или предложения. Ср.:

— *Работнички <...>! — неизвестно на кого — то ли на бастующих, то ли на спецслужбы, то ли на всех вместе — крикнул президент и, приказав повернуть кортеж назад, забасил в трубку: — Всех аккуратно вытеснить с площади! Зачинщиков-активистов арестовать! Работу метро восстановить! — Есть!*
— *послышалось в трубке (А. Пашкевич. Сим победиши).*

В данном диалоге, передающем побудительную коммуникативную ситуацию приказа / команды невозможно использование коммуникативов: *О чем речь, Ну ладно, Так и быть, Договорились, Охотно.*

В результате проведенного анализа на первом этапе коммуникативы согласия на побуждения были распределены по четырем синонимическим группам: коммуникативы согласия в ответ на просьбу, коммуникативы согласия в ответ на предложение, коммуникативы согласия в ответ на совет и коммуникативы согласия в ответ на команду.

На основе распределения коммуникативов согласия в ответ на **просьбу** выявляются три подвида:

- просьба немедленно сделать что-л. (требует немедленного совершения действия);
- просьба сделать что-л. в перспективе (требует согласия выполнить действие с отложенным его выполнением);
- просьба разрешить выполнение действия (требует разрешения адресата).

В ПРА **предложения** – выявлены три подвида:

- предложение совместного действия (говорящий предлагает собеседнику совершить вместе с ним приятное, полезное, необходимое для обоих совместное действие);

- предложение взаимодействия (торговая сделка, обмен, при котором каждый из участников ситуации совершает свое действие в пользу другого, компенсирующие затраты собеседника);

- любезное предложение помощи (говорящий предлагает собеседнику сделать что-л. приятное, полезное для него).

В ПРА **совета** различаются два подвида:

- стандартные «прошенные» советы;
- «непрошенные» советы.

В ПРА **команды** были выделены три подвида:

- военная команда;
- поручение;
- заказ.

2.2. Распределение побудительной коммуникативной ситуации на подвиды в зависимости от согласования с коммуникативами на примере ситуации просьбы

Рассмотрим подвиды ситуации просьбы, разделенные на основании невозможности использования тех или иных коммуникативов согласия выполнить просьбу.

А) Просьба сделать что-л. немедленно

Н.Б. Мечковская [Мечковская 2009] в своей статье отмечает, что адресант прямо требует адресата, чтобы он немедленно выполнил побуждаемое действие, а у адресата есть свобода выбора либо сразу согласиться, либо отказаться и он чаще отвечает на просьбу в форме императива. В качестве ответа регулярно используется коммуникатив *Пожалуйста*, который предваряет немедленное совершение действия. Например:

— *Сделай так, чтобы в этой комнате пошел снег!* — **Пожалуйста!** — *Я отвернулся и махнул платком* (В. Губарев. Трое на острове).

— *У вас молочком нельзя разжиться?* — спрашивает. — *Не могу черный кофе пить, только с молоком.* — **Пожалуйста!** — говорим. — *Вон там за сейфом* (Е. Колина. Дневник измены).

К более частному случаю следует отнести просьбу дать, отдать, передать что-л., обычно также требующие немедленного выполнения. В таких случаях используются коммуникативы (*Вот*), *Пожалуйста*; *Возьми*; *На!* [Хруненкова 2009]. Однако эти единицы ввиду их неуниверсальности использования в качестве согласия на просьбу в список не попали.

— *А дайте-ка справку о среднем времени прибытия по вызову!*» — **Вот, пожалуйста...** (Д. Корецкий. Менты не ангелы, но...).

— «*Девочка, девочка, можешь мне дать только одни светлые камушки?*» — «*Ну, делов-то!*» *Взяла и отобрала светлые, а темные в море бросила.* «**Вот, пожалуйста!**» (Ю. О. Домбровский. Факультет ненужных вещей).

— *Не как в соседней артели...* **Отдай** мне ножик, сказала! Я сама с ним хожу.

— **Возьми!** (В. Галактионова. Спящие от печали).

— *Слушай, Иван Семенович, налей-ка мне еще.* — **На!** Только закусывай (Ю. Домбровский. Факультет ненужных вещей).

Кроме того, для данного подвида коммуникативной ситуации просьбы характерны невербальные формы согласия: кивок или просто совершение действия. Такие контексты не являются объектом нашего исследования.

Б) Просьба сделать что-л. в перспективе

Адресант может просить собеседника выполнить побуждаемое действие в будущем. В таком случае от адресата в микродиалоге требуется согласие, то есть принятие на себя обязательства выполнить требуемое действие. В таких случаях положительной реакцией на просьбу будут коммуникативы *хорошо*, *ладно*, *окей*, *сейчас* [Ярмаркина 2001]. Например:

— *Пойди купи на эти деньги конфет и принеси сюда.* — **Ладно**, принесу (А. Рыбаков. Тяжелый песок).

— *Маша, сходи за хлебом.* — **Сейчас!** (Е. Хаецкая. Синие стрекозы Вавилона/Прах).

В) Просьба разрешить выполнить действие

Действие в этой коммуникативной ситуации планирует совершить сам говорящий, однако для этого ему необходимо разрешение адресата, без которого

выполнить побуждаемое действие будет невозможно. Адресат в ответ на просьбу адресанта может использовать такие обороты как *Можно*, *Хорошо*, *Конечно* и др. [Терихов 2008]. Например:

— *Ты это не ешь? **Можно** я его возьму? Обожаю черный рис. — **Можно!*** (С. Спивакова. Не всё).

— *И вкусным пахнет. А **можно**, я чуть-чуть гостинцев попробую? — **Можно**,* — *Усмехнулся Дед Мороз* (Ю. Макаров. Про зайца).

— *Пап, **можно** я открою после выступления? — **Хорошо**, милая, это же твой подарок, тебе решать, что и когда с ним делать* (А. Ромашин. Жизнь не вечна).

— *Вы можете сделать меня брюнетом? — покрасили; а кудрявым? — **Конечно!*** (М. Гаспаров. Записи и выписки).

Однако, было продемонстрировано разделение ПРА просьбы на подвиды на основании распределения по этим подвидам коммуникативов просьбы. Продемонстрируем прагматическое согласование подвидов ПРА просьбы с индикаторами РА и вопросительными пост-частицами:

С двумя подвидами просьбы **сделать что-л. немедленно и в перспективе** прагматически согласуются вводные слова и обороты *пожалуйста, будь/те добр/ы, будь другом, будьте любезны, сделай одолжение, сделай милость*:

— ***Пожалуйста**, возьмите моего водителя и вместе с ним отвезите раненого в палату, где лежат тяжелобольные* (В. Доценко. Тридцатого уничтожить!).

— *Пусть тогда поторопится. — Леша, **будь другом**, сбегай, приведи ее. А-а, вот и она* (О. Дивов. Выбракровка).

Эти обороты в стандартных случаях использовать при просьбе разрешить выполнить действие представляется затруднительным.

Пост-частицы *ладно?, хорошо?, окей?* используются в подвидах **просьбы сделать что-л. в перспективе** и в подвиде **просьбы разрешить выполнить действие**:

— *Когда появится, скажи, чтобы мне позвонила, **ладно?** — попросил я, вставая* (В. Белоусова. Второй выстрел).

Таким образом, в результате проведенного анализа нам удалось распределить побудительные микродиалоги на побудительные коммуникативные ситуации и их подвиды. Далее будут рассмотрены каждая коммуникативная ситуация и ее компоненты.

Структура рассмотрения каждой ситуации включает описание дискурсивных позиций и единиц, которыми эта позиция заполняется.

2.3. Коммуникативная ситуация просьбы

Е.Г. Которова [Которова 2016], описывая модель речевого поведения «просьба» в русском и немецком языках, охарактеризовала РА просьбы как ПРА, направленный на то, чтобы склонить адресата к совершению определённого действия. Это действие лежит в интересах адресанта: он нуждается в нем или желает его. При этом важнейшим отличительным признаком данного ПРА является отсутствие у автора просьбы властных полномочий. Способность выбирать, оказать ли помощь нуждающемуся в ней собеседнику, ставит адресата в выгодное положение. Это обстоятельство требует от адресанта использования дополнительных средств для усиления воздействия, апелляции к доброте и любезности адресанта. Наряду с прямой формой ПРА при выражении просьбы часто используется косвенную форму – вопрос о возможности адресата совершить в будущем желаемое говорящим действия. Такая форма снижает категоричность побуждения, адресат может воспринять при желании эту просьбу как обычный вопрос, на который легко ответить отрицанием [Шаронов 1991].

2.3.1. ПРА просьбы и формальные средства его выражения

Е.Г. Которова [Которова 2016] пишет, что форма выражения просьбы также зависит от трех важных пунктов: от отношений между адресантом и адресатом, степени официальности ситуации, а также от степени важности побуждаемого действия, о котором просит адресант. В зависимости от этого побуждение может быть выражено разными формами глагола и специальными

конструкциями. Описания типовых лексико-грамматических конструкций, выражающих ПРА просьбы, даются в работах исследователей русского языка как иностранного [Лобанова 1984, Володина 2005].

2.3.1.1. ПРА просьбы выражается при помощи следующих **конструкций**:

- Императив:

Императив (чаще в СВ), вопрос ко 2 л. ед. ч. или мн. ч. с утверждением или отрицанием, часто в сослагательном наклонении, индикатив 2 л. буд. врем. с вопросительной пост-частицей *хорошо, ладно* и др. или без них. Например:

— *Вот-вот. Если где увидишь — купи мне, ладно? — Если не забуду...* (Д. Рубина. Медная шкатулка).

— *Принеси мне чаю. — Разве мужчина когда-нибудь женщине чай приносит? Никогда!* (Р. Арифджанов. Москва азербайджанская).

— *Так не забудь купить мне крем — и провела слабыми пальцами по расплывающейся, как старый абрикос, коже* (Л. Улицкая. Пиковая дама).

— *Только руки не забудьте вымыть и зеленкой смазать!* — крикнула уже вдогонку (А. Русских. Не спрашивай почему, или дождливое лето).

Императив может быть использован вместе с вводящей его формой *пожалуйста*: *пожалуйста* + императив (в этом случае просьба будет отмечена выражением вежливости). Например:

— *Пожалуйста, отдай его мне! — Еще чего!* (Д. Донцова. Микстура от косоглазия).

— *Оставьте, пожалуйста, эти бумаги! — Хорошо!* (В. Набоков Изобретение вальса: пьесы).

- Вопросительные предложения (далее ВП):

ВП чаще используются между незнакомыми или в официальной обстановке. Е.А. Земская [Земская 2006] утверждает, что вопрос для обозначения вежливой просьбы употребляется для того, чтобы сделать просьбу более вежливой. В книге А.В. Величко [Величко 2009] и статье В.А. Адамяна [Адамян 2017] анализируются типы ВП, которые выражают просьбу;

- Побуждение к совершению действия через вопрос без отрицательной частицы. Глагол стоит в форме 2 л. буд. врем. Например:

— *Здесь удивительно красиво. Ты с оленями нас **научишь играть?*** — *Олешков тута нету,* — *ответил Коль с сожалением* (В. Рыбаков. Вода и кораблики).

— *Ну ладно, значит, нас больше ничего и не связывало.* — ***Проводишь меня?*** — *она попросила* (Г. Владимов. Три минуты молчания).

- Побуждение к совершению действия через вопрос с отрицательной частицей. Глагол стоит в форме 2 л. буд. врем. Например:

— *Ты ведь никому **не скажешь?*** — *О чём?* (Л. Улицкая. Казус Кукоцкого, Путешествие в седьмую сторону света).

— *Лорд тоже замечает кофеварку.* — *Эй, **не угостишь** нас чашечкой кофе?* — *спрашивает он* (М. Петросян. Дом, в котором...).

Побуждение к совершению действия через вопрос с модальным глаголом «мочь» во 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. или сослагательного наклонения:

Например:

— ***Ты можешь сделать** так, чтобы я прилетела чуть позже?* (Г. Прашкевич, А. Богдан. Человек «Ч»).

— ***Вы можете сделать** меня брюнетом?»* — *покрасили; «а кудрявым?»* — *Конечно!* (М. Гаспаров. Записи и выписки).

— ***Ты могла бы** медленно повторить, что он сказал?* (И. Сахновский. Заговор ангелов).

— ***Вы могли бы** меня научить? Ну, играть...* (Н. Дашевская. Скрипка неизвестного мастера).

Вариантом для этой грамматической конструкции является модели «можно + инфинитив», «нельзя ли + инфинитив» или «можно + личное местоимение (Я) + глагол 1 л. буд. врем.»: Например:

— *А вот — вообще замечательная вещь: брачные песни китов...* — ***А можно послушать?*** — *попросил я* (А. Рубанов. Сажайте, и вырастет).

— *Мне неприятен этот свет, **можно закрыть?*** — *сказал он, указывая на фонарь* (Л. Толстой. Крейцера соната).

— *Нельзя ли попросить у вас до завтра шесть рублей?* (Сергей Довлатов. Чемодан).

— *Нельзя ли молока у вас купить?* — спросила Клара (А. Солженицын. В круге первом).

— *Можно я ее сниму?* — это уже к Вове, который тут же сидит (С. Спивакова. Не всё).

— *Можно я чуть-чуть гостинцев попробую?* — Можно, — усмехнулся Дед Мороз (Ю. Макаров. Про зайца).

Побуждение к совершению действия через отрицательный вопрос с модальным глаголом «мочь» во 2 л. буд. врем. или сослагательного наклонения.

В этой форме уровень вежливости усиливается и эти типы просьбы очень часто встречаются в официальной сфере и чаще употребляются среди незнакомых людей. Г.И. Володина [Володина 2005] указывает, что эти конструкции выражают очень вежливую просьбу. Например:

— *Ты не можешь сделать этого для матери?»* — На его глазах выступили слезы (В. Зензинов. Пережитое).

— *Вы не можете потише поиграть?* — Могу (С. Спивакова. Не всё).

— *Вы не могли бы мне отдать её почитать?* — попросила женщина (Ф. Искандер. Летним днем).

— *Вы не могли бы вызвать мне такси?* (А. Кирилин. Нулевой километр).

- Индикатив:

Индикатив чаще используется между знакомыми или в неофициальной обстановке. М.Г. Безяева [Безяева 1998] отмечает, что адресант используя индикатив выражает свою просьбу и адресатом является знакомое лицо (*друг, члены семьи и др.*).

Индикатив чаще выражается следующим образом:

- С помощью глагола 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. Эта форма закреплена обычно за командой (устным приказом), однако включение в ее состав вопросительных пост-частиц с частицей *ладно?* / *хорошо?* сохраняет данную глагольную форму в составе выражения ПРА просьбы.

Например:

— *Но только больше никуда. Побудешь там немножко и вернешься обратно, ладно?* (К. Букша. Завод «Свобода»).

— *Ты позвонишь нам все-таки. Хорошо?* — *Хорошо* (А. Волос. Недвижимость).

— *Вы мне поможете взбивать тесто и мыть посуду, хорошо?* (Н. Абгарян. Всё о Манюне).

- С помощью 1 л. глагола «*просить + инфинитив*» в наст. врем. или «*отглагольное существительное + инфинитив*». Такая конструкция используется преимущественно в официальных ситуациях. Например:

— *Пришла телеграмма: "Прошу сделать всё возможное, чтобы концерт состоялся* (С. Спивакова. Не всё).

— *Убедительная просьба к туристам, бесстрашным байдарочникам, не мусорить на маршруте и на местах своих стоянок* (Н. Иванов. По Белому морю и таёжным озёрам на байдарках).

А.В. Величко [Величко 2009] пишет о варианте данной конструкции при выражении вежливой просьбы в разговорной речи:

«*хочу (хотел бы) попросить + кого + инфинитив*». Например:

— *Я хочу попросить тебя проводить меня к ней. Я сказала вежливо: — Пожалуйста* (В. А. Каверин. Открытая книга).

— *Я хотел бы попросить вас не требовать от меня персональных оценок* (А. Яковлев. Омут памяти).

- Оптатив:

Оптатив, выражение ирреальной желательности, если она обращена ко 2 л. Например:

— *А мне бы котлет, — мечтательно сказал Димка* (М. Сергеев. Волшебная галоша).

— *Принёс бы заодно мне аспирина. У меня дико голова разболелась* (Е. Медведева. Что слышно о П.?).

— *Сходил бы за картошкой! — В моем положении?!* (А. Инин. Берегите мужчин).

ПРА просьбы, выраженные оптатами 2 л. описываются во многих работах: Н.Р. Добрушиной [Добрушина 2001], Д.В. Берновой [Бернова 2012], М.С. Полинской [Полинская 1988] и др. Авторы отмечают такую особенность просьб в этой форме, как некатегоричность.

2.3.1.2. Вводные слова и обороты, маркирующие ПРА просьбы

Вводные маркеры ПРА просьбы рассматриваются в статьях И.А. Шаронова [Шаронов 2015, 2018]. К ним относятся: *Пожалуйста, Будь/те добр/ы, Будь другом, Будьте любезны, Сделай одолжение, Сделай милость* и др. при просьбе в форме императива. А.В. Величко [Величко 2009] и В.А. Адамян [Адамян 2017] утверждают, что оборот *Пожалуйста* - самый распространённый оборот в русском языке, в которой адресант выражает свою просьбу с максимальной вежливостью. Рассмотрим особенности каждого вводного оборота.

Частица *Пожалуйста* используется в официальной и неофициальной сферах или в разговорной речи когда для усиления воздействия на адресата. Традиционно вводное *Пожалуйста* вводит ПРА просьбы только в форме императива. В.С. Храковский и А.П. Володин [Храковский и Володин 1986] пишут, что если руководитель или тот, у которого есть власть и статус выше, приказывает своему служащему, то *Пожалуйста* здесь оформляет приказ как вежливую просьбу. Например:

— *Пожалуйста, возьмите моего водителя и вместе с ним отвезите раненого в палату, где лежат тяжелобольные* (В. Доценко. Тридцатого уничтожить!).

— *А ко мне сюда, пожалуйста, пришлите коменданта города майора Подгурского* (Б. Васильев. Были и небыли).

При ухудшении отношений адресант усиление вежливости между хорошо знакомыми может прятать недовольно и раздражение, является маркером отдаления, ухудшения отношений. Например:

— *Это мне надо обдумать. Так что уходи, пожалуйста. — Извини, если расстроила* (А. Слаповский. Большая Книга Перемен).

— *И перестань, пожалуйста, все время пугать меня этими дурацкими грибами...* (Э. Радзинский. Я стою у ресторана...).

В последнее время, под влиянием английского языка современное молодое поколение использует *пожалуйста* в составе конструкции «можно + инфинитив» ср.: *May I please* [Северская 2018]. Например:

— *Можно, пожалуйста повторить еще раз? для меня это очень важно... поверьте.* — *О, да, да!* (Е. Маркова. Каприз фаворита).

— *Тетьнадь, можно, пожалуйста завтра прийти к тебе ровно в девять!* — *Конечно, можно!* (Н. Абгарян. Всё о Манюне).

Менее частотные синонимы вводного *Пожалуйста* являются обороты *Будь/те добр/ы, Будь другом, Будь/те любезны, Сделай/те одолжение* и др. Оборот *Будь другом* используется для усиления воздействия просьбы в дружеской обстановке. Например:

— *Пусть тогда поторопится.* — *Леша, будь другом, сбегай, приведи ее. А-а, вот и она* (О. Дивов. Выбракровка).

— *Я лучше те же деньги тебе заплачу. Будь другом — прими. Всего на две ночи* (С. Шикера. Выбор натуры).

Вводный оборот *Будьте добры* и *Будь/те любезны* используется в общении с незнакомыми и в официальной обстановке. Ср.:

— *Будьте добры, напишите в ближайшее время, насколько вас заинтересовал сей факт* (С. Кузнецова. Местами – осадки).

— *обратился он к своему ассистенту, — будьте добры, продемонстрируйте образец ЭЭГ* (И. Грекова. В вагоне).

— *Будьте любезны, передайте с нашим поздравлением вашей супруге* (Ю. Домбровский. Хранитель древностей).

— *Вы уж, если не трудно, будьте любезны... сделайте такое одолжение* (А. Волос. Из жизни одноглавого).

Вводный оборот *Сделай одолжение* используется при усиленной просьбе адресанта:

— *Командир, сделай одолжение, довези нас до Дома кино на Васильевской* (Б. Мессерер. Промельк Беллы).

— *Сделай одолжение, дай мне сотенку шекелей. Верну — не забуду* (Е. Гаммер. Звезды в земле).

Вторым дополнительным маркером ПРА просьбы являются ответы собеседника на побуждения. Рассматривается только формы согласия в ответ на просьбу. Стало заметно, что при просьбе собеседник может согласиться или отказаться выполнить просьбу. Поэтому в формах согласия вместе с указанием, что дается согласие именно на просьбу, возможно также указание на отношение собеседника к выполнению просьбы.

2.3.1.3. Вопросительные пост-частицы при ПРА просьбы

Вопросительные пост-частицы, как уже было сказано, рассматриваются в русистике не очень подробно [РГ 1980, Левонтина 2000, Баранов и Кобозева 1988]. В русском языке в качестве вопросительных пост-частиц используют в основном десемантизированные знаменательные слова, повторяющие стандартные коммуникативы согласия на просьбу, «подталкивая» адресата к повторению, и тем самым выражению согласия: *хорошо?*; *ладно?*, *окей?* и т. д. Традиционно эти единицы при выражении просьбы встречаются при императиве или индикативе.

Приведем примеры использования вопросительных пост-частиц коммуникативной ситуации просьбы при императиве:

— *Когда появится, скажи, чтобы мне позвонила, ладно?* — *попросил я, вставая* (В. Белоусова. Второй выстрел).

— *Напиши-ка об этом тексточку, я дам литературу, хорошо?* (Ю. Домбровский. Хранитель древностей).

— *Чао, милый, звони завтра, окей?* (А. Гаррос, А. Евдокимов. Головоломка).

Примеры использования вопросительных пост-частиц коммуникативной ситуации просьбы при индикативе:

— *Но только больше никуда. Побудешь там немножко и вернешься обратно, ладно?* (К. Букша. Завод «Свобода»).

— *Вы мне **поможете** взбивать тесто и мыть посуду, хорошо?* (Н. Абгарян. Всё о Манюне).

2.3.2. Коммуникативы согласия в ответ на ПРА просьбы

Ответные реплики согласия в ответ на ПРА просьбы – самая многочисленная синонимическая группа в ряду положительных стереотипных реакций на побуждение. Коммуникативы согласия рассматриваются в работе И.А. Шаронова [Шаронов 2016] как маркеры ПРА просьбы. В настоящей работе делается следующий шаг в описании данной группы коммуникативов. Выявляются дополнительные субъективные и стилистические характеристики единиц, позволяющие адресату побуждения выбрать наиболее соответствующий для его отношения к требуемому действию.

Список анализируемых единиц включает следующие обороты: *С удовольствием, Легко, О чем речь, Какой разговор, Ладно; Ну ладно и Так и быть*. Рассмотрим особенности использования коммуникативов при ПРА просьбы.

«С удовольствием»

Коммуникатив *С удовольствием* является одним из самых распространенных в современной русской речи. В словаре Ожегова [Ожегов 1990] есть статья, посвященная слову «удовольствие», где ему дается два толкования: в первом значении — «чувство радости от приятных ощущений, переживаний, мыслей», во втором — «забава, развлечение», однако даже в области фразеологии не упоминается общеизвестная фраза *С удовольствием*. Толковый словарь Т. Ф. Ефремовой [Ефремова 2000] утверждает, что *С удовольствием* в предложении играет исключительно роль обстоятельства и в *переносном значении* обозначает «испытывая желание; охотно». Как можно заметить, нигде не упоминается о том, какой цели пытается достичь адресант, произнося *С удовольствием* в ответ на реплику-просьбу. Чтобы найти ответ на этот вопрос, проанализируем следующий диалог:

— Значит, сон продолжается? — со страхом спросил я. — Продолжается! — вздохнула Мила. — Юрка, ущипни меня. — **С удовольствием!** — обрадовался Юрка и ущипнул меня так крепко, что я привскочил. — Ну-ну, ты не очень, пожалуйста... (В. Губарев. Трое на острове).

В этом примере разговор происходит между друзьями, один из которых просит другого (Юрку) ущипнуть его, чтобы определить, во сне или наяву происходят события. Собеседник (Юрка) соглашается выполнить просьбу друга, он рад возможности подшутить над ним. После этого Юрка сразу же берется за выполнение просьбы, и даже с излишним энтузиазмом, за счет чего в этом эпизоде создается юмористический эффект. Таким образом, именно реплика **С удовольствием** призвана информировать спрашивающего о готовности Юрки совершить определенные действия. Перед нами не что иное, как коммуникатив согласия на просьбу.

Одной из наиболее важных различительных характеристик у коммуникативов согласия является эмоциональное отношение говорящего к иницирующей реплике собеседника. В зависимости от внутренних ощущений, желаний говорящего согласие на просьбу может быть окрашено по-разному, звучать иногда радостно или нейтрально, а иногда — снисходительно, вынужденно. На этом эмоциональном спектре коммуникативу **С удовольствием** принадлежит «юг», иными словами, эта единица обладает ярко выраженной положительной окраской: не зря в его основе лежит существительное «удовольствие». Используя коммуникатив **С удовольствием** в качестве ответной реплики, говорящий тем самым не только выражает согласие, но и дает понять, что выполнение просьбы будет приятно и ему самому, принесет радость. Рассматривается другой пример того, как коммуникатив **С удовольствием** употребляют герои Сергея Козлова, автора известной сказки «Ежик в тумане» и других:

— Белка, — сказал он — найди для меня, пожалуйста, немного птиц. — Это какая же птица согласится жить на Медвежонке? — спросила Белка. — А ты не говори им, что я — Медвежонок. Скажи им, что я — такое дерево... —

Попробую, — пообещала Белка. И обратилась к Зяблику. — Зяблик! — сказала она. — У меня есть одно знакомое дерево... Оно умеет бегать и кувыркаться через голову. Не согласитесь ли вы немного пожить на нём? — С удовольствием, — сказал Зяблик. — Я ещё никогда не жил на таком дереве (С. Козлов. Правда, мы будем всегда?).

По сюжету герой детских произведений С. Козлова, Медвежонок решает стать деревом, а его помощница Белка, как видно из примера, просит своего знакомого, Зяблика, пожить на таком необычном «дереве». Именно просит, а не предлагает, о чем можно судить по формулировке, которую выбирает персонаж («Не согласитесь ли вы...»), и по ее сомнениям («Какая же птица согласится жить на Медвежонке»). Зяблик милостиво соглашается на просьбу, давая при этом объяснение своему решению: он никогда не жил на таком дереве. Таким образом, перед нами радостное, полное энтузиазма согласие любопытного, дружелюбного персонажа. Изобразить его таковым помогает в том числе выбранный писателем коммуникатив *С удовольствием*.

— Вы помните мой номер телефона? — К сожалению, нет. — Запишите, пожалуйста. — С удовольствием. — Хоть это и не телефонный разговор (С. Довлатов. Чемодан).

Возможна другая ситуация, в которой этот коммуникатив выступает в большей степени как этикетная формула. Другими словами, удовольствие от исполнения просьбы в некоторых случаях преувеличено. Причиной этому чаще всего является желание показать свое расположение к собеседнику, подчеркнуть свое хорошее отношение, уважение к нему. Например, данный диалог имел место в суде:

— Вы сейчас читаете? У вас в письменном виде изложено? — Не-не-не. У меня есть в натуре. <...> — Нет, просто, если у вас есть в письменном, вы бы передали, это для удобств. — С удовольствием, я передам, пожалуйста, с вашего разрешения, я могу отсюда тогда более точно прочитать, как я говорю. — Давайте, читайте тогда побыстрее, мы не будем записывать, а потом

уточняющие вопросы вам зададут (Допрос свидетеля защиты на судебном заседании по делу Г.П. Грабового (2008) // Интернет).

Здесь мы наблюдаем разговор судьи и свидетеля защиты, найденный в устном подкорпусе НКРЯ. Судья просит для удобства передать показания, изложенные в письменном виде, а свидетель соглашается сделать это. Маловероятно, что сама передача бумаг приносит говорящему приятные эмоции. Тем не менее, учитывая статус собеседника, его авторитет, роль, которую он играет в данных обстоятельствах, отвечающий решает использовать именно коммуникатив *С удовольствием*, а не синонимичные ему *Легко*, *О чем речь* и т.д. По всей видимости, говорящий добивается, чтобы высказывание соответствовало более высокому стилю речи и звучало «вежливо».

Стоит отметить, что употребление этой единицы уместно и в деловой, и в бытовой коммуникации, когда поставлена цель *наладить контакт*. Чаще всего данную стереотипную реплику можно встретить в диалогах знакомых и приятелей, стремящихся к сближению. Также, в качестве этикетного средства, коммуникатив *С удовольствием* не чужд официально-деловому стилю коммуникации (чаще используется по отношению к собеседнику с более высоким социальным статусом). Значительно реже рассматриваемый коммуникатив употребляется в разговорах близких друзей и членов семьи, где подобные этикетные формулы, формальности оказываются излишними. Таким образом, можно заключить, что коммуникатив *С удовольствием* присущ так называемой *дипломатической речи* как никакой другой.

Следует также указать, на какие виды просьб человек может ответить с помощью коммуникатива *С удовольствием*. Как уже было указано, существует, во-первых, тип ситуаций, при котором один говорящий просит, чтобы его собеседник совершил определенные действия, а во-вторых, говорящий может просить у своего собеседника разрешения сделать что-либо. Относительно коммуникатива *С удовольствием* отметим, что чаще всего он употребляется при ответе на первый тип просьб: автор реактивной реплики соглашается выполнить какие-либо действия ради автора иницирующей реплики. Это можно доказать

на всех приведенных выше диалогах: Юрка соглашается ущипнуть друга, свидетель соглашается передать судье бумаги, Зяблик соглашается пожить на «дереве». Как мы видим, именно отвечающий совершает действия.

— *Как вернёмся / первым делом махну к отцу. Хоть на неделю.* — *А меня с собой возьмёте? Помощником / м?* — *Конечно / с удовольствием.* — *Спасибо тебе* (Е. Месяцев. Одинокое плавание).

Если мы переведем высказывания в косвенную речь, получим следующее: один знакомый просит взять его с собой в путешествие, а другой с радостью соглашается. С одной стороны, прямым результатом этого разговора станет то, что первый собеседник (адресант) поедет в путешествие вместе со своим знакомым. Однако формально субъектом действия («взять с собой») здесь все же является второй говорящий (соглашающийся). Он дает разрешение, позволяет, предоставляет возможность. Таким образом, именно это является ключевым фактором: мы можем использовать *С удовольствием* для согласия на предложение во всех случаях, когда именно автор реактивной реплики совершает какое-либо действие, причем не только физическое, но и ментальное, словесное и т.д.

Объяснить это можно тем, что в рассматриваемый коммуникатив десемантизирован не полностью. Говорящий не может брать на себя ответственность за выражение эмоций своего собеседника, поэтому он говорит исключительно о собственном удовольствии от совершения каких-либо действий. Именно поэтому не представляется вполне корректным следующий обмен репликами:

* — *Можно я поеду с вами?*

— *С удовольствием.* (Редкое употребление)

Употребление коммуникативы *С удовольствием* может сопровождаться жестом «кивнуть головой». Данный жест можно считать универсальным жестом согласия, таким невербальным компонентом коммуникации, который сочетается с большинством рассматриваемых в настоящей работе языковых единиц.

Анализ других коммуникативов группы согласия на просьбу показал, что по эмоциональному компоненту коммуникатив *С удовольствием* антонимичен коммуникативам *Ну ладно* и *Так и быть*.

«Легко»

Коммуникатив *Легко* достаточно близок по значению и эмоциональной окраске к предыдущему. Словарь Ефремовой [Ефремова 2000] называет *Легко* предикативом, используемым для оценки «каких-л. действий как не требующих больших усилий, не представляющих особых трудностей для осуществления». Это толкование лишь частично отражает смысл, который коммуникатив обретает в диалоге:

— *У меня сын старший умный. Хочу / чтобы в Москве учился. У тебя знакомые есть? — Есть / только это дорого очень. — Деньги у меня есть. Хочу / чтобы у нас в тейпе политик был! Только он читает плохо. — Да это ничё. Это сейчас неважно / главное / чтоб... знакомый был / короче. — Так это... поможешь / да? — Легко. Если сын твой жив будет* (А. Балабанов. Война).

В данном разговоре проявляется основная функция коммуникатива *Легко* как диалогической единицы. Она заключается вовсе не в «описании действий», а в согласии на просьбу: говорящий просит собеседника помочь его сыну устроиться в Москве, а тот соглашается выполнить эту просьбу, если юноша не погибнет на войне. Очевидно, что согласие здесь выражено именно коммуникативом *Легко*.

Несмотря на то, что коммуникатив *Легко*, как и *С удовольствием*, передает позитивное отношение к просьбе, их эмоциональная окраска не идентична. Как говорилось ранее, произнося *С удовольствием*, говорящий подразумевает, что выполнение просьбы принесет ему радость, удовлетворение. Отвечая на просьбу с помощью *Легко*, автор реплики утверждает, что выполнение просьбы не доставит ему никаких трудностей, он способен с легкостью выполнить все, что от него требуется. Важно отметить следующее: из-за того, что говорящий выносит свое суждение заранее, когда ничего еще не сделано, высказывание зачастую приобретает легкий оттенок хвастовства, бахвальства.

Как показывает собранный в НКРЯ материал, коммуникатив *Легко* в большей части случаев употребляется в ответ на тот тип просьб, при котором именно отвечающего просят что-либо сделать. Однако, в отличие от коммуникатива *С удовольствием*, встречаются и такие контексты:

— *Можно задать вопрос? — Легко / если вы скажете / как вас зовут.* (Беседа А. Венедиктова со слушателями радиостанции «Эхо Москвы» // Из коллекции НКРЯ).

В данном диалоге автор иницирующего ПРА просит разрешения, а не помощи, а автор реактивной реплики дает согласие с помощью коммуникатива *Легко*. Подобных примеров в НКРЯ найдено не так много. Тем не менее, их наличие позволяет говорить о том, что зона использования коммуникатива *Легко* все же шире, чем у коммуникатива *С удовольствием*.

Далее следует упомянуть о том, кто и при каких обстоятельствах использует рассматриваемую единицу. Коммуникатив *Легко* подходит для бытовых, непринужденных разговоров друзей и хороших знакомых. В официально-деловой коммуникации, при общении с вышестоящими лицами употребление этой единицы неуместно, так как говорящего могут счесть заносчивым, а его поведение — вызывающим.

«О чем речь; Какой разговор»

Эти два коммуникатива будут рассмотрены совместно, так они даже на первый взгляд имеют множество сходств. Крайне вероятно, что они даже прошли идентичный путь образования. Данные единицы происходят от синонимичных (в народном сознании) существительных: «речь» и «разговор». Модифицирующий же элемент («о чем», «какой») призван «отвергать» главный (т.е. отрицать необходимость разговора). Неслучайно в словаре Ожегова [Ожегов 1990] в статье, посвященной слову «разговор», выражение *Какой разговор* определяется как тождественное *О чем речь*. Это также говорит о том, что коммуникатив *О чем речь* считается в некотором смысле основным, первичным. Составители дают ему следующее толкование: «Само собой разумеется, нет никакого сомнения». Такое определение, очевидно, нельзя

считать корректным и полноценным, поэтому перейдем к рассмотрению данных единиц с точки зрения прагматики:

— *Мне помощь твоя нужна. Штуку одну донести. Была бы левая в порядке, сам справился, а то... Он продемонстрировал левую. Сгибалась она действительно плохо.* — ***О чем речь, Саша!*** — *Тогда пошли* (А. Степанов. В последнюю очередь).

Если мы переведем эти ПРА в косвенную речь, получим следующий результат: один герой просит другого помочь ему перенести тяжелую вещь, ведь у него самого повреждена рука. Его друг, Саша, с готовностью соглашается оказать помощь, выражая свое согласие коммуникативом *О чем речь*.

— *Ребята, не присмотрите за планером, пока я в магазин сбегая?* — *спросил Жорик. Вопрос прозвучал музыкой в ушах неразлучных друзей. Неужели Жорик в самом деле оставит планер на полное их попечение? Это было круто. Женьку прямо-таки распирало от гордости.* — ***Какой разговор?*** *Можешь на нас положиться. Муха не сядет. Лёха вообще прирождённый бодигард. Лёх, покажи бицепс* (Т. Крюкова. Стражи порядка).

В данном диалоге участвуют три человека: Жорик — мальчик, который, судя по всему, пользуется особым уважением у остальных ребят; а также Женька и Лёха. Жорик просит товарищей присмотреть за его планером, а Женька и Лёха соглашаются, и при этом звучит коммуникатив *Какой разговор*. В процессе анализа этих двух единиц — *О чем речь* и *Какой разговор* — было замечено, что их объединяет не только то, что они образовались по похожей схеме, но и отношение говорящего к просьбе, а точнее, к собеседнику. Выбирая один из этих коммуникативов при ответе на просьбу, человек как бы говорит своему собеседнику: «Разумеется, я сделаю это для тебя, тебе не нужно упрашивать или умолять меня. Я всегда готов тебе помочь, ты можешь на меня положиться». Иными словами, говорящий акцентирует на том, что состоит с просящим в близких, дружеских отношениях, ценит, уважает его. Так как этот важный смысловой элемент присутствует как в коммуникативе *О чем речь*, так в *Какой*

разговор, их можно считать синонимами. Эти единицы практически полностью взаимозаменяемы.

При этом, если же при ответе на просьбу говорящий все же выбирает коммуникатив *Какой разговор*, это зачастую обозначает, что он польщен оказанным ему доверием и хочет «поважничать». Именно это мы наблюдали в примере выше.

Само значение рассматриваемых коммуникативов подразумевает, что их употребление уместно исключительно в дружеской среде, в непринужденной обстановке. Если же собеседники являются не *близкими* друзьями, а просто хорошими знакомыми, значит, говорящий хочет подчеркнуть свое теплое отношение, симпатию к адресанту и, возможно, сблизиться с ним.

С помощью коммуникативов *О чем речь* и *Какой разговор* можно ответить как на просьбу о поддержке, помощи и т.д., так и на просьбу о разрешении. Помимо этого, следует обратить внимание на формулировку просьбы: с помощью рассматриваемых коммуникативов принято чаще отвечать на косвенные ПРА, чем на прямые. Таким образом, из двух вопросов — *Ты не дашь мне свой конспект?* и *Дай мне, пожалуйста, свой конспект* — именно на первый мы с большей вероятностью ответим *Какой разговор* или *О чем речь*. Однако если собеседник начнет *объяснять причины просьбы*, выраженной императивом, возможность использования коммуникативов возрастет.

«Ладно; Ну ладно»

Коммуникатив *Ладно* и образовавшийся от него посредством присоединения частицы «ну» коммуникатив *Ну ладно* выполняют крайне схожие функции в русском диалоге, поэтому имеет смысл и их анализировать совместно. Слово *ладно* мы находим в двух словарях — под редакцией Ефремовой [Ефремова 2000] и под редакцией Кузнецова [Кузнецов 2000]. В обоих словарях *ладно* рассматривается как 1) наречие, 2) предикатив или сказуемое, 3) частица, причем составители утверждают, что слово *ладно* используется при выражении «подтверждения и согласия» одновременно в нескольких приведенных

значениях. Коммуникатив *Ну ладно*, в свою очередь, в словарях отсутствует. Опишем эти единицы с точки зрения роли, которую они играют в диалоге.

В первую очередь, отметим, что обе эти единицы могут использоваться также и при согласии на предложение, и как импульс к завершению диалога, однако, безусловно, чаще всего *Ладно* и *Ну ладно* используются именно в интересующем нас иллюкутивном акте согласия на просьбу:

— *Катя позвонила Лиле: — Лилечка, помоги. Мне нужен билет до Орджоникидзе. Как можно скорее. — Ладно, попробую достать. Но не обещаю, — сказала Лиля* (М. Трауб. Нам выходить на следующей).

В данном диалоге участвуют двое собеседников — Катя и Лиля. Переведем высказывания в косвенную речь: Катя просит Лилю, свою «бойкую» подругу, достать билет до Крымского поселка. Лиля соглашается оказать помощь, однако делает это без рвения. Таков настрой говорящего в большинстве случаев употребления коммуникатива *Ладно*: говорящий не испытывает большого энтузиазма, но в целом не прочь оказать посильную помощь. Как мы видим, Лиля не произносит, к примеру, коммуникатив *С удовольствием*, так как «доставать билеты», по всей видимости, не самое любимое ее занятие. Она не использует также и *О чем речь*, потому что, судя по всему, в данной ситуации ей нет нужды подчеркивать дружеское отношение к Кате. Однако обидеть подругу отказом или снисходительным отношением Лиля не хочет и, таким образом, останавливает свой выбор на коммуникативе *Ладно* как наиболее нейтральном.

Далее следует рассмотреть коммуникатив *Ну ладно*:

— *Через пять минут Петька снова дернул майора за рукав: — А про свои ордена расскажите. Баландин замолчал, вздохнул и снова повернулся к нему. — Может, потом? — сказал он. Но Петька был неумолим. — Потом суп с котом. — Вот, брат, какой ты настырный, — вздохнул майор. — Ну, ладно. Тебе про какой рассказать? — Про все* (А. Геласимов. Степные боги).

Перед нами диалог взрослого человека, майора с Баландина, с любопытным ребенком своей знакомой, Петькой. Мальчик настойчиво просит Баландина рассказать историю получения им различных орденов. Майор, скорее,

негативно относится к просьбе: он сомневается, так как не расположен к долгому рассказу в данный момент. Тем не менее, Баландин позволяет нетерпеливому Петьке себя уговорить и соглашается развлечь ребенка

Таким образом, вновь коммуникатив, использующийся в ПРА согласия на просьбу. Отличает же ответную реплику *Ну ладно* от синонимичной *Ладно* несколько сниженная вероятность согласия говорящего, изначальное легкое неудовольствие, нежелание действовать в соответствии с планом собеседника. Исходя из примера выше, эта особенность провоцирует автора реплики-просьбы сопровождать ее такими речевыми действиями, как убеждение, объяснение, уговаривание (Петька по-детски настаивает: «Потом суп с котом», однако аргументы могут быть и более весомыми). В иных случаях согласие бывает обусловлено «упрашиванием»:

— Конечно же, он опоздал. — Куда вы с этим? — закричала билетерша в дверях. — И портфель еще! — Но куда же я их дену? — взмолился Коля. — Я приезжий. Буквально через четыре часа лечу домой. А так хотелось посмотреть Зельдина... Пустите, пожалуйста, а?.. — **Ну ладно.** Туда идите, в гардероб. Там и оставите. И отправляйтесь на верхний ярус, как опоздавший! (Б. Поздняков. Ананасы).

Вышеприведенный пример подтверждает: в то время как коммуникатив *Ладно* чаще всего произносится сразу вслед за репликой-просьбой, является моментальным ответом на нее, коммуникативу *Ну ладно* в большинстве случаев предшествуют объяснения, заверения и уговоры. Вероятность согласия ниже, и из-за этого от автора иницирующей реплики требуется больше усилий.

Форма иницирующей реплики фактически не влияет на употребление рассматриваемых единиц. И на просьбу типа «Можно я возьму ключи» (просьба о разрешении самостоятельно выполнить действие) и на просьбу типа «Дай мне, пожалуйста, ключи» (типичная прямая императивная конструкция), и на косвенную просьбу можно ответить коммуникативами *Ладно*, *Ну ладно*.

Что касается сферы употребления, эти единицы можно безбоязненно использовать в бытовой коммуникации, разговорах с членами семьи, друзьями и

знакомыми. В деловой же обстановке эти коммуникативы встречаются значительно реже: как показали примеры, в отдельных случаях их может употреблять вышестоящее лицо по отношению к подчиненному.

«Так и быть»

Коммуникатив *Так и быть* – последний из тех, что будут проанализированы в данном исследовании. Из всех рассматриваемых единиц именно эта получила наиболее полное отражение в словарях. А.Н. Баранов и Д.О. Добровольский [А.Н. Баранов и Д.О. Добровольский 2009] считают *Так и быть* фразеологизмом и снабжают его следующим толкованием: «Выражение согласия говорящего на явную или скрытую просьбу адресата, рассматриваемое говорящим как уступка адресату». В данной словарной статье точно отражена функция коммуникатива *Так и быть* в диалоге, однако, как ни странно, в качестве примеров составители словаря приводят цитаты из художественных текстов, в которых *Так и быть* выступает, скорее, в качестве вводного выражения:

— *Пройдемте в канцелярию, и там я оформлю ваше назначение. После этого мы, так и быть, выслушаем вас*» (Е. Шварц. Тень).

— *В тот же день шпион был вынужден записаться на курсы иностранных языков. — К сожалению, прием окончен, — сказала директриса. — Я вас очень прошу, — настаивал Джон Смит. — Заходите через год. — Я не могу так долго ждать. <...> — Так и быть, — сказала директриса, — сделаем исключение* (С. Довлатов. Ослик должен быть худым).

Отмечается диалог «шпиона», героя повествования, с директрисой языковых курсов. Шпион просит директрису записать его на занятия, хотя прием официально завершен. Директриса после уговоров соглашается принять шпиона на курсы, используя коммуникатив *Так и быть*.

Как и говорится в словарном толковании, отвечающий, т.е. директриса, рассматривает свое согласие не как удачную возможность сделать что-либо (в этой связи стоит вспомнить коммуникатив *С удовольствием*), а как *уступку, одолжение*. Подобное отношение просматривается во всех собранных

контекстах, где говорящий для ответа на просьбу выбирает коммуникатив *Так и быть*. Во многих случаях адресанту высказывания важно донести до сведения адресата, что у него не просто *отсутствует желание* выполнять действие (в таких случаях часто используется *Ну ладно*) – ему это по какой-то причине *невыгодно* или очень трудно. В описанной выше ситуации директрисе необходимо нарушить правила заведения, чтобы помочь шпиону. В других случаях выполнение просьбы может быть крайне неприятно, неудобно или даже несколько опасно для автора реактивной реплики. Велика вероятность отказа, однако из сочувствия к собеседнику, по причине собственной говорящий все-таки дает согласие.

Автору иницирующей реплики, т.е. просящему, в большинстве случаев приходится настаивать, аргументировать свою позицию, а при отсутствии сильных доводов попросту умолять собеседника, пока он не согласится. Причем уговоры могут быть даже более энергичными, настойчивыми, чем при использовании коммуникатива *Ну ладно*. Отвечающий же очень часто ставит свои условия:

— *А не могли бы вы и нас с собой прихватить?* — *почесывая макушку, попросил рыжебородый разбойник.* — *Нам ведь все равно, куда плыть.* — ***Если вы обещаете не безобразничать, не воровать и не грабить, то, может быть, мы и возьмем вас с собой,*** — *сказал Самоделкин.* — *Мы не будем грабить,* — *затрясли головами разбойники.* — ***Ну, так и быть,*** — *согласился Карандаш.* — *Идите на пристань и ждите нас там* (В. Постников. Карандаш и Самоделкин в стране фараонов).

Коммуникатив *Так и быть* — один из немногих, использующихся при вынужденном согласии, снисходительно, и по этой причине он подходит для всех типов просьб. Так, он может стать ответом на просьбу о помощи, содействии (как в ранее приведенных примерах). Или в случае, когда просят разрешения:

— *Можно я зайду? Все-таки дождь на улице.* — ***Так и быть,*** *заходи.*

Типы контекстов, в которых встречается рассматриваемая единица, многообразны. Коммуникатив *Так и быть* подходит как для коммуникации между друзьями, так и для разговоров малознакомых людей. В отдельных случаях его можно услышать и в официально-деловой среде.

Итак, мы рассмотрели коммуникативную ситуацию просьбы, включающую такие ее компоненты как грамматические конструкции, с помощью которых осуществляется ПРА просьбы, компоненты, усиливающие воздействие ПРА просьбы на адресанта, одновременно маркирующие просьбу как определенный подвид побуждения: вводные слова и вопросительные пост-частицы. Детально рассмотрена большая синонимическая группа коммуникативов согласия собеседника выполнить ПРА просьбы. Эти единицы также маркируют побуждение именно как ПРА просьбы. Были продемонстрированы содержащиеся в единицах различия в передаче эмоционального отношения говорящего к просьбе или собеседнику. Наиболее близкими другу к другу по значению, синонимичными оказались коммуникативы *О чем речь* и *Какой разговор*, *Ладно* и *Ну ладно*, а наиболее противоположные значения свойственны коммуникативам *С удовольствием* и *Так и быть*.

Подведем итоги описания коммуникативной ситуации просьбы как структурной модели с последовательным использованием структурных компонентов в форме таблицы.

**СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ
«ПРОСЬБА», ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ ФОРМУЛ И
ТИПОВЫХ Л/Г КОНСТРУКЦИЙ**

Таблица 2

Тип коммуникативной ситуации	Индикатор ПРА Вводные слова и обороты	Тип ПРА Лексико-грамматические конструкции	Усилитель РА Вопросительные пост-частицы	Ответ Коммуникативы (согласие)
------------------------------	---------------------------------------	--	--	--------------------------------

<p>Коммуникативная ситуация «ПРОСЬБА»</p>	<p><i>пожалуйста, будь/те добр/ы, будь другом, будьте любезны, сделай одолжение, сделай милость и др.</i></p>	<p>императив (чаще в СВ), вопрос (глагол в форме 2 л. буд. врем.), (частица «не» + глагол в форме 2 л. буд. врем.), (глагол «мочь» во 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. или сослагательного наклонения), («можно + инфинитив», «нельзя ли + инфинитив» или «можно + личное местоимение (Я) + глагол 1 л. буд. врем.»), (глагол «мочь» во 2 л. буд. врем. или сослагательного наклонения), индикатив (глагол во 2 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем. с частицей «ладно? /хорошо? и др.»), (глагол «просить + инфинитив» в 1 л. наст. врем. или «отглагольное</p>	<p>Ладно? Хорошо? Окей?</p>	<p>С удовольствием, Легко, Какой разговор, О чем речь, Ладно, Ну ладно, Так и быть и др.</p>
---	---	---	-------------------------------------	--

		<i>существительное + инфинитив»), оптатив (мне бы, нам бы), (глагол в форме ед. ч. или мн. ч. прош. время + бы) и др.</i>		
--	--	---	--	--

2.4. Коммуникативная ситуация предложения

Считается, что ПРА предложения отличается от ПРА просьбы и ПРА приказа по признаку равноправного положения коммуникантов: По мнению Г.Г. Почепцова [Почепцов 1981] адресант предлагает, а не просит или приказывает, только когда оценивает адресата как равного себе. Иными словами, ни один из собеседников не имеет власти над другим, но не отнюдь находится и в зависимом положении. ПРА предложения подробно описывается в работе И.Б. Шатуновского [Шатуновский 2016]. Данный ПРА передается глаголом *предлагать/предложить* и отглагольным существительным, *предложение*. В ПРА *предложения* говорящий побуждает собеседника к совершению действия, выполнять которое тот не обязан.

М.Я. Гловинская пишет, что для толкования ПРА предложения существенны 2 параметра:

- 1) В пользу кого должно совершаться действие. Оно либо устраивает обоих участников коммуникации, либо совершается только в пользу адресата.
- 2) Кто должен выполнить действие. Действие могут совершать оба участника, сам говорящий или адресат [Гловинская 1993, 184].

На основе этих признаков, автор выводит два основных подвида ПРА предложения:

- 1) Предложение для совместного действия (например, поход в кино, ресторан, на прогулку и проч.), 2) Любезное предложение собеседнику в помощи. Однако этими параметрами ПРА предложения не описывается полностью. Мы добавили третий параметр: семантический компонент

взаимодействия (Торговая сделка, обмен, при котором каждый из участников ситуации совершает свое действие в пользу другого, компенсирующие затраты собеседника), и у нас в результате получилось 3 подвида ПРА предложения: «предложение совместного действия», «предложение взаимодействия» и «любезное предложение помощи». Рассматривается каждый из подвигов ПРА предложения [Кушеш Закариа 2023].

1) Предложение совместного действия

Говорящий предлагает собеседнику совершить вместе с ним приятное, полезное, необходимое для обоих совместное действие. Л.В. Цурикова [Цурикова 1996] пишет, что в данном подвиде ПРА *предложения* говорящий предполагает, что согласие собеседника с таким предложением будет полезно и приятно обоим участникам. Собеседник оценивает степень полезности, необходимости и возможности для него предстоящего действия и соответствующим образом реагирует на предложение. Например:

— *А давай пойдём ночью купаться?* — *предложила вошедшая в азарт Соня.* — *Давай* (М. Трауб. Домик на Юге).

— *Таня, давай сходим на лыжах!* *Помолчала и сказала:* — *Если ты не против, можно сходить на концерт. Я не люблю спорт, Юра!* (В. Шапко. Кошка, пущенная через порог).

Таким образом, предложение совместного действия имеет следующий список ЛГК:

давай(те) + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., слушай, давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем., давай-ка + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем., а не + инфинитив + частица «ли» и др.

Список вводных слов и оборотов, используемых при ЛГК предложения совместного действия: *слушай, может (быть).*

Список пост-частиц: *ладно?, хорошо?, окей?, договорились?*

Список коммуникативов согласия в ответ на предложение совместного действия: *Договорились, Годится, Идет, Охотно. Ср.:*

— *Слушай, давай уйдем с Невского. А то тут с ума можно сойти. — Давай!* (П. Мейлахс. Отступник).

— *Слушай, давай сменим тему, хорошо? У меня к тебе предложение. Я тебя приглашаю в ресторан! Послезавтра. — Идет* (М. Полетика. Однажды была осень).

2) Предложение взаимодействия (совершить сделку)

Говорящий предлагает собеседнику совершить обмен, результат которого будет устраивать обоих участников коммуникации. Каждая из сторон сделки совершает полезное для другой стороны действие или компенсирует действие другой стороны. Адресат оценивает степень полезности для себя сделки и в зависимости от этого принимает или не принимает предложение. Например:

— *Молодой человек, купи мне вина, а я тебе почитаю стихи* (И. Рассадников. Каприз).

— *Ты его мне отдай, а я тебе подарю другое. — Еще чего?* (Д. Мамин-Сибиряк. Три конца).

Таким образом, предложения взаимодействия имеет следующий список ЛГК:

императив + (а я) + глагол 1 л. буд. врем., мочь во 2 л. + инфинитив + а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем., мочь в 3 л. + глагол 2 л. буд. врем. + а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.

Список вводных слов и оборотов, используемых при ЛГК предложения взаимодействия: *слушай, может.*

Список пост-частиц: *ладно?, хорошо?, окей? договорились?*

Список коммуникативов согласия в ответ на предложение взаимодействия: *Договорились, Годится, Идет, Охотно.:*

— *Кира, может, сделаешь перерыв? А я чай свежий заварю. – предложил он* (А. Маринина. Шестерки умирают первыми).

— *Слушай, купи мне ружье! А я застрелю врага народа — папку!..* (С. Довлатов. Записные книжки).

3) Любезное предложение помощи

Говорящий предлагает собеседнику сделать что-л. приятное / полезное для него. М.Г. Безяева [Безяева 2002] пишет, что в данном подвиде ПРА *предложения* побуждаемое действие совершается в интересах адресата. Этот вид предложения близок ПРА приглашения и разрешения. Отказ не обязательно требует от адресата объективной аргументации, поскольку вежливый адресат может не хотеть эксплуатировать говорящего. Однако и при согласии, и при отказе необходима благодарность. Например:

— *Хочешь чай пить с нашими? Ну, что же ты молчишь?* — *Хочу!* (И. Эренбург. Оттепель).

— *Дима, будешь чай?* — *Я уже нажрался* (С. Петрушевская. Я болею за Швецию).

Таким образом, любезное предложение помощи имеет следующий список ЛГК:

давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. буд. врем., (если) хотеть / позволить во 2 л. ед. ч. или мн. ч. наст. врем + я + глагол буд. врем. и др.

Список вводных слов и оборотов, используемых при ЛГК любезного предложения помощи: *слушай*.

Список пост-частиц: *ладно?, хорошо?, окей? договорились?*

Список коммуникативов согласия в ответ на любезное предложение помощи: *Будьте добры*.

— *Слушай, давай я тебе кое-что расскажу, ладно?* (Н. Абгарян. Всё о Манюне).

— *Хочешь, я тебе эту книгу подарю? Только времени у тебя мало!* — *Будет здорово!* (А. Геласимов. Ты можешь).

Побудительная ситуация предложения встраивает ПРА в более широкий типовой контекст, включающий набор вводных оборотов, маркирующих ПРА и ответные реплики на него.

2.4.1. Коммуникативная ситуация предложения и формальные средства ее выражения

В данном параграфе мы не будем описывать отдельно стереотипные единицы, формирующие подвиды коммуникативной ситуации предложения, а описывать их последовательно в каждом подвиде.

2.4.1.1. Предложение совместного действия

Данный подвид ПРА предложения реализуется в трех грамматических моделях и их вариациях: «*давай(те) + глагол I л. мн. ч. буд. врем.*», «*слушай, давай(те) + глагол I л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем.*», «*давай-ка + глагол I л. мн. ч. буд. врем.*», «*может + глагол I л. мн. ч. буд. врем.*», «*слушай + может + глагол I л. мн. ч. буд. врем.*», «*а не + инфинитив + частица ли*», «*пошли / поехали + инфинитив / глагол I л. мн. ч. буд. врем.*», «*слушай, а + пойти / поехали*».

1) Побуждение к совершению действия через предложение в форме императива «*давай(те) + глагол I л. мн. ч. буд. врем.*». Адресант предлагает адресату выполнить приятное / полезное / необходимое для обоих совместное действие. Например:

— *Давайте сходим на развалины крепости, — предложила Каринка. — Давайте!* (Н. Абгарян. Всё о Манюне).

— *Давайте пойдём в ваш любимый ресторан. Я засуетилась: — Да-да, конечно!* (Е. Ханга. Про все).

Идея предложить собеседнику совместное действие может возникнуть у говорящего как задолго до предложения, так и во время диалога. В случае сиюминутности возникновения идеи совершить данное совместное действие говорящий предваряет конструкцию «*давай(те) + глагол I л. ед. ч. или мн. ч. буд. врем.*» вводным *слушай*. Например:

— *Слушай, давай откроем друг другу какой-нибудь секрет. — Ты хочешь, чтобы мы сблизилась? Зачем?* (И. Косых. Ади).

— *Слушай, давай уйдём с Невского. А то тут с ума можно сойти. — Давай!* (П. Мейлахс. Отступник).

Так же на одновременность идеи предложить что-л. при помощи императива может быть выражена добавлением частицы *-ка*. Например:

— *Давай-ка* уйдём отсюда, и ты мне расскажешь, что произошло. — *Ладно!* (Дж. Виллинк, Миссия Марка).

— *Давай-ка* снова к могиле Льва Николаевича ходим. — *Лучше в другой раз* (А. Салуцкий. Немой набат).

2) Побуждение к совершению действия через косвенный ПРА: вопросительное предложение в форме «*Может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем.*». Данная конструкция обладает меньшей степенью побудительности и потому более вежлива. Например:

— *Зябко передернул плечами. — Холодно что-то, может, пойдём домой? — Пошли!* (Н. Дежнев. Принцип неопределенности).

— *У меня все есть. — Может, купим что-нибудь? — Все куплено.* (В. Дудинцев. Белые одежды).

Эта конструкция так же может предваряться вводным *слушай* в форме «*слушай + может + глагол 1 л. мн. ч. буд. врем.*». Например:

— *Слушай, может, вместе туда съездим?* — *Я как раз сегодня собирался* (М. Баконина. Школа двойников).

— *Слушай, может, снимем квартиру?* — *Не хочу* (А. Грачев. Ярый-3. Ордер на смерть).

3) Еще более вежливым вариантом описанного вопросительного предложения будет его отрицательная форма: «*А не + инфинитив + частица ли*». Например:

— *Лето, это хорошо, – отзывался муж, – Жена, а не пойти ли нам на пляж? – Конечно, муж!* (В. Богданов. Жизнь не должна закончиться).

— *Двадцать лет назад Василий предложил: «А не сделать ли нам фестиваль? – С какими деньгами?»* (Р. Песенная. Народное творчество).

Особая модель предложения к совместному походу куда-либо использует глаголы *пойти* и *поехать* в форме прош. врем. мн. ч.: «*пошли / поехали + инфинитив / глагол 1 л. мн. ч. буд. врем.*». Например:

— *Пошли пообедать в ресторанчик, где и наша гостиница. — Хорошее предложение!* (Е. Мравинский. Записки на память).

— *Пошли посмотрим, что творится. Развеемся маленько, а то голова уже распухла от дел. — а чего, в самом деле, пошли!* (А. Грачев. Ярый-3. Ордер на смерть).

В данном подвиде предложения используется вводное *Слушай*, которая хорошо сочетается с Данная модель «*Слушай, а + поехали*» (а) используется в неформальной речи между близкими друзьями.

— *Смотрим на часы — пять. Андрей говорит: "Так, слушай, ловим машину, ты с той стороны, я с этой, предлагай любые деньги"* (Т. Клейман. Когда я вернулся, у меня не было ни квартиры, ни адреса).

Когда я сказал: "Ладно, беги. А как там с деньгами?" — он ответил небрежно, на ходу: — Слушай, закончим дело — тогда будем говорить... (Ю. Трифионов. Предварительные итоги).

Коммуникативы согласия в этом подвиде коммуникативной ситуации предложения: *хорошо, окей, договорились* и др. Коммуникативам согласия на подвиды предложения посвящен специальный параграф 2.4.2.

2.4.1.2. Предложение взаимодействия (Торговая сделка, обмен или распределение обязанностей в общем деле)

Данный подвид ПРА предложения реализуется в двух грамматических моделях и их вариациях: «*императив + (а я) + глагол 1л. буд. врем.*», «*мочь во 2 л. + инфинитив, а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.*», «*мочь в 3 л. + глагол 2 л. буд. врем., а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.*».

1) Побуждение к совершению действия через предложение в форме императива «*императив + (а я) + глагол 1л. буд. врем.*». В этой конструкции говорящий предлагает адресату торговую сделку, результат которой будет выгодно обоим участником. Например:

— *Купи мне ружье! А я застрелю врага народа — папку!..* (С. Довлатов. Записные книжки).

— *Звони, Саша, в Москву, а я обзвоню наших ребят. — Принято!* (В. Астафьев. Затеси).

2) Побуждение к совершению действия через предложение с модальным глаголом мочь «мочь во 2 л. + инфинитив, а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.» и «мочь в 3 л. + глагол 2 л. буд. врем. + а я (мы) + глагол 1 л. буд. врем.». Эта модель использует вопросительную конструкцию, в результате чего предложение ставится более вежливым. Например:

— *Можешь почтить, а я пока пойду возьму еще пирожных* (В. Белоусова. По субботам не стреляю).

— *Ты можешь лечь, а мы с господином Путилиным выпьем по рюмке коньяку* (Л. Юзефович. Дом свиданий).

— *Кира, может, сделаешь перерыв? А я чай свежий заварю.* – предложил он (А. Маринина. Шестерки умирают первыми).

— *Может, расскажете нам про Зеленобородого? А мы с радостью слушаем вас!* — предложил Вадим (М. Сергеев. Волшебная галоша).

2.4.1.3. Любезное предложение помощи

Данный тип предложения реализуется в четырех грамматических моделях и их вариациях. Некоторые из них выступают только вместе с вводными: «давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. буд. врем.», «хочешь/хотите + я + глагол буд. врем.», «если + хотеть во 2 л. ед. ч. или мн. ч. наст. врем.», «если + позволить во 2 л. ед. ч. или мн. ч.».

1) Побуждение к совершению действия через предложение в форме императива «давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. буд. врем.». Например:

— *А ты? — Поймаю такси, мне недалеко. — Давай провожу? Все равно время есть. — Нет, да вы что, не волнуйтесь, сама доеду* (Е. Колина. Дневник измены).

— *Давай я сделаю тебе яичницу с жареным хлебом — часто предлагала мне Фуфа. — Давай!* (А. Щеглов. вся жизнь).

2) Побуждение к совершению действия через предложение с глаголом «хотеть» «хочешь/хотите + я + глагол буд. врем.». В этой конструкции побуждаемое действие выполняется адресатом и говорящий предлагает с

помощью глагола *хотеть* и помогает ему в его осуществлении. Этот вид предложения близок ПРА приглашения и разрешения. Например:

— *Хочешь, я тебе эту книгу подарю? Только времени у тебя мало! — Будет здорово!* (А. Геласимов. Ты можешь).

— *Я говорю: "Хочешь, я куплю тебе шоколадку? — Даже не знаю* (А. Геласимов. Чужая бабушка).

3) Побуждение к совершению действия через предложение с помощью союза «если» + глагол «хотеть» «*если + хотеть во 2 л. ед. ч. или мн. ч. наст. врем.*». В данной конструкции говорящий с помощью союза *если* предлагает побуждаемое действие и адресат совершает действие. Например:

— *Если хочешь, я могу к тебе за ними заехать* (В. Белоусова. Второй выстрел).

— *Если хочешь, я тебе олимпиаду с прошлого года распечатаю!* (Н. Дашевская. Скрипка неизвестного мастера).

В официальных письменных текстах данный подвид ПРА предложения может реализоваться при помощи перформативов приглашения. Например:

— *Приглашаем на работу художественного руководителя по классу баяна для нашего хора* (Н. Смирнов. Хочу работать в деревне).

— *Ваша жена приглашается на интервью для получения работы в научной лаборатории* (В. Голяховский. Русский доктор в Америке).

Коммуникативы согласия в этом подвиде коммуникативной ситуации предложения: *спасибо, будьте любезны* и др.

2.4.2. Коммуникативы согласия в ответ на три подвидов ПРА предложения

Коммуникативы согласия на предложение обладают достаточно схожей семантикой, в многих контекстах они предстают в качестве синонимов. Приведем пример ситуации, в которой возможно употребление сразу нескольких из этих коммуникативов:

— *Ты и представить себе не можешь, какая жизнь ждет нашу дочь с Манташевым! Он же все унаследует... — Я и слышать такие речи не хочу! — сопротивлялась Наталья Николаевна уговорам. — Я и видеть его не хочу, чтобы*

ноги его в нашем доме не было! Вот увидишь, Георг, я его на порог не пущу! <...>
— *Хорошо! Бог с вами! Но на обед приглашение мы можем принять, из вежливости? — Договорились.* По рукам. / Идёт. / Годится. Пойдем на обед и на этом все заканчивается. А сами позвать их к себе забудем! — сказала Наталья Николаевна, соглашаясь на компромисс (А. Тарасов. Миллионер).*

Безусловно, и эти коммуникативы не абсолютно взаимозаменяемы, и тонкости их употребления будут рассмотрены далее. Стоит отметить, однако, что, к примеру, коммуникатив *Охотно* плохо вписывается в представленный контекст, хотя и может иногда употребляться синонимично с *Идет*, *Годится* и др.:

Чтобы совсем загладить неловкость, девушка предложила:
— *Давайте выпьем кофе в буфете. — Охотно.* (*Идёт, *Годится). *Они прошли в буфет, где удалось быстро взять две чашки и сесть за столик, за которым никого не было (В. Черкасов. Черный ящик).*

Это позволяет понять, что определение границ синонимичности для представленных коммуникативов требует рассмотрения специфики каждого из них. В ходе изучения единиц было выявлено множество параметров, по которым различаются выбранные коммуникативы: удаленность действия от момента речи; уровень удовлетворенности, эмоциональная окраска; зависимость от вида отношений (более/менее формальные) между участниками разговора; приближенность к высокому, литературному стилю речи или к бытовому, сниженному; абстрактность/наличие уточнения предложения; актуальность, современность единицы, а также дополнительные значения или оттенки значений. Многие коммуникативы предложения различаются по такому признаку, как вовлечённость участников разговора в предлагаемое действие. Предприятие, о котором ведется разговор, может предполагать участие обоих собеседников, только предлагающего (чаще всего это предложения помощи) или только отвечающего на предложение. Анализ выбранных коммуникативов производится с учетом данных критериев.

Важным элементом коммуникативной ситуации предложения является стереотипная ответная реплика собеседника, коммуникатив, маркирующий понимание им типа побудительного акта говорящего лица (см. подробнее о коммуникативах работы [Шаронов 2016, 2018]). Рассматривается группа коммуникативов со значением согласия на предложение в зависимости от трех подвидов этого ПРА.

В рассматриваемую группу вошли такие языковые единицы: *Договорились*, *Годится*, *Идёт*, *Охотно*, *По рукам*, *Будь/те добр/ы*, *Спасибо* и проведется анализ нескольких единиц из рассматриваемой группы.

Надо заметить, что коммуникатив *Охотно* используется чаще в ответ на предложение совместного действия и реже в ответ на взаимодействие, коммуникативы *Договорились*, *Годится*, *Идёт* и *По рукам* используются в ответ на предложение взаимодействия (договоренности, сделки, пари), а обороты *Будь/те добр/ы*, *Спасибо (большое)*, относятся к 3 группе (любезное предложение помощи).

«Договорились»

Первый коммуникатив, который будет рассмотрен в данной группе — *Договорились*. Надо сказать, Большой толковый словарь русского языка под ред. С. А. Кузнецова [Кузнецов 2000] для слова *Договорились* предлагает только такие толкования: 1) прийти к соглашению путём переговоров; сговориться, условиться; 2) в разговоре, в рассуждениях дойти до какой-л. крайности.

Таким образом, в словарях русского языка не было обнаружено информации о распространенной в устной речи единице *Договорились*, значение которой — выражение согласия на предложение. Ср.:

— *Давай-ка, Толя, вечером я к тебе заскочу. Надо поговорить. — Проблемы? — Жизнь, Толя, жизнь. Текущие заботы. Пообщаемся, обсудим... Идет? — Давай, — сказал Журковский. — Тогда я сейчас поеду к тебе в контору, а потом домой. — Договорились, — Суханов снова отключил трубку, сел в машину и бросил водителю: — В РУВД Центрального района (А. Белозеров. Чайка).*

В данном примере мы видим, как один собеседник предлагает встретиться, назначает место, а другой — соглашается, принимает предложение. оборот *Договорились* здесь — отнюдь не бесполезная констатация факта, что произошел договор, цель отвечающего — показать, что намерение встретиться и место встречи для него приемлемы, они его устраивают, кроме того, он дает понять, что исполнит договор, будет на месте. Нельзя не признать, что в данном случае имеет место ПРА согласия. Именно этого важнейшего значения нет в словаре, как и значения большинства выбранных для исследования коммуникативов.

Итак, мы подтвердили, что коммуникатив соответствует объединяющей группе интенции согласия на предложения. Однако следует также указать, что побуждает говорящего в конкретной ситуации использовать именно рассматриваемую единицу, в чем ее отличительные черты.

В ходе исследования было сделано наблюдение, что использование коммуникатива *Договорились* характерно только для ситуаций, когда обговариваемое действие хоть сколько-нибудь удалено во времени. Ср.: — *Хорошо, пусть Мика останется у тебя до конца майских. Но потом я заберу его. А во время летних каникул ты сможешь видеться с ним. — Договорились* (Т. Тренина. *Никогда не говори «навсегда»*).

В этой цитате мы видим, что коммуникатив *Договорились* употреблен в связи с обсуждением далеких планов на весну и лето. Однако упоминание таких больших промежутков времени, безусловно, не является обязательным. оборот *Договорились* может соседствовать также с такими уточнениями, как «на этой неделе», «завтра», «сегодня вечером» или даже с «через пару минут». Благоприятно на вероятность использования коммуникатива *Договорились* влияет указание точной даты, дня недели, времени в часах, а также конкретного места встречи. Можно даже сказать, что этот коммуникатив находится в некоторой зависимости от подобных уточнений. (Так, говорящий не может ответить *Договорились* на предложение «Поехали отдыхать», пока не будут обговорены детали этого мероприятия.)

Напротив, если действие следует сразу за словами, то выбор коммуникатива *Договорились* покажется неуместным. Странно сказать:

* — *Пойдем-ка прогуляемся. / Давай ложиться спать. / Может, включим лампу? — Договорились!*

Приведем также пример из НКРЯ:

— *Вы Есенина любите? — вдруг спросил шофёр. — Люблю, конечно, — ответил я. — Почитать вам стихотворения Есенина? — Давай. *Договорились* (некорректное употребление) (В. Аксенов. Пора, мой друг, пора).

Важно заметить: вышесказанное верно только при условии, что действие в примерах будет совершено немедленно. («Может, сходим прогуляться? Часов в пять вечера?» сочетается с коммуникативом *Договорились* наилучшим образом).

Наиболее вероятно, что необходимость деталей и уточнений, так же как и тяготение к отдаленности во времени, связаны у коммуникатива *Договорились* с остатками внутренней семантики. В этом сама суть *договора* как явления: он должен гарантировать выполнение обещанных действий спустя значительный промежуток времени. Кроме того, стоит отметить, что при договоре как таковом точность и обсуждение деталей играют не последнюю роль.

Эта же семантика договора играет свою роль в вовлечённости участников разговора в действие: договор предполагает, что некоторые обязательства возлагаются на каждого собеседника. Именно поэтому коммуникатив *Договорились* чаще всего используется при согласии на предложение, которое требует усилий с обеих сторон. Другой вид предложения — предложение собеседнику помощи, содействия — не может повлечь за собой использование рассматриваемого коммуникатива. Мы не можем ответить *Договорились* на реплику «Давай я нарежу помидоры», но можем так ответить на слова «Давай я нарежу помидоры, а ты нарежешь огурцы». Приведем еще пример:

— *Ты приезжай сюда к одиннадцати, завтра. Я тут сяду у окна. А вы пройдете мимо... «Господи, — подумала Маруся, — лауреат, заслуженный артист, к тому же член всего на свете. Сына повидать боится. Это ж надо!» — Ладно, —*

согласилась Муся, — я приеду. — Угол Тридцать пятой и Седьмой. В одиннадцать. — *Договорились* (С. Довлатов. Иностранка).

При прочтении данной цитаты может показаться, что предложение касается только действий Маруси — приехать в конкретное время на конкретное место. Но при этом понятно, пусть на этом и не акцентируется, что и ее собеседник обязуется там быть.

Напротив, приведем дополнительные примеры, чтобы подтвердить: при ответе на предложение, исключающее участие собеседника в действии (т.е. на предложение помощи) неуместно использование коммуникатива *Договорились*. Ср. предложения:

* — *Заменить тебя в четверг? / Отвезти твоё пальто в химчистку? / Полить цветы на балконе?*

* — *Ты какой-то сонный. Хочешь, я сварю кофе?*

— *Договорились* (неподходящий ответ).

Надо заметить, что для употребления коммуникатива *Договорились* достаточно хотя бы одного из перечисленных условий (удаленность во времени, уточнение по времени и месту, распределение обязанностей между собеседниками). Наличие одного условия нейтрализует отсутствие другого.

Важной характеристикой коммуникатива *Договорились* является его эмоциональная и стилистическая нейтральность. Данный коммуникатив может быть использован как в дружеской беседе, так и более официальной обстановке.

Что касается жесто-мимической характеристики, оборот *Договорились* может сопровождаться кивком головы и/или рукопожатием, но это не является обязательным условием употребления.

«Годится»

Следующий коммуникатив, который мы рассмотрим — *Годится*. Толковый словарь Кузнецова [Кузнецов 2000], единственный, в котором была обнаружена реплика *Годится*, дает ей следующее определение: «зн. частицы. Употр. для выражения согласия с тем, что предлагается. Пошли за грибами? — Г.» Как можно заметить, составители предлагают достаточно точное, хотя и не

подробное толкование, при этом слово *Годится* здесь причислено к разряду частиц.

Докажем принадлежность *Годится* к особому классу коммуникативов и проанализируем особенности данной реплики на примерах из конкретных диалогов:

— *Слушай. Я знаю, что ты великий специалист по авто. Может, взглянешь как-нибудь на мой тарантас? — Зачем «как-нибудь»? Если хочешь, покатаемся сегодня после работы. — **Годится.** / * *Договорились* (Б. Левин. Блуждающие огни).*

Здесь мы видим стандартную ситуацию договора об общих действиях и о времени их проведения, в которой *Годится* выступает как полноценный синоним *Договорились*: один собеседник предлагает встретиться после работы, а другой *соглашается* это сделать. Перевод реплик в косвенную речь показывает, что в данном отрывке действительно представлены ПРА предложения и ПРА согласия.

Следует отметить, однако, что в употреблении коммуникатива *Годится* мы не встречаем ограничений, связанных с отдаленностью во времени и необходимостью уточнения информации, которые существуют у *Договорились*. Вспомним предыдущие примеры:

* — *Пойдем-ка прогуляемся. / Давай ложиться спать. / Может, включим лампу? — **Годится.***

А также приведем еще один пример:

— *Видно было, что шампанское ему очень нравится. — Выпьем ещё бутылку? — спросил я. — Идёт / * **Годится** / * *Договорились* (некорректный ответ), — согласился он, — только теперь за мой счёт... — У нас это не положено, — сказал я, чувствуя некоторый прилив великодушной спеси (Ф. Искандер. Летним днем).*

Итак, в этом примере мы наблюдаем, что использование *Годится* в ситуации, когда действие следует сразу за репликой, вполне возможно, в отличие от коммуникатива *Договорились*.

Также коммуникатив *Годится* не имеет строгих ограничений, связанных с предложениями о помощи. В предлагаемом действии не обязаны быть задействованы оба собеседника:

* — *Ты устал после работы? Давай лучше я схожу в магазин?*

— *Годится.*

Кроме того, нет необходимости в уточнениях, долгом обсуждении. Предложение может быть достаточно абстрактным:

— *Может, съездим как-нибудь на Байкал?*

— *Годится. Что ж не съездить.*

Безусловно, согласие здесь принимает несерьезный, не строго обязательный оттенок. Действие может и не совершиться, а в противном случае через какое-то время последует более определенное предложение, различные уточнения и т.д.

Важным отличием коммуникатива *Годится* от его соседей по группе является наличие у него второго, не присущего другим значения — «снихождительное одобрение объекта». Приведем несколько примеров:

— *Это что у нас? — Это у нас шампанское. — Видим / что не пиво. Какое шампанское? — Полусладкое. — Годится. И вот эту шоколадку (И. Киасашвили и др. Дамы приглашают кавалеров).*

В этом примере мы видим, что с помощью *Годится* говорящий оценивает некоторый предмет как приемлемый, одобряет его. При этом он не говорит *Блеск, Чудно, Замечательно*, давая понять, что он не в восторге, не считает данный исход событий наилучшим из возможных. Важно отметить, что *Годится* чаще всего используется в значении одобрения объекта тогда, когда этот объект не просто ему демонстрируется, а предлагается для использования, взаимодействия. Это может быть подтверждено примером выше, кроме того, именно это создает комический эффект в следующей цитате:

— *Сорок вёрст до дома. Завтра к вечеру пройдем по моей деревне. — А кто у тебя там? — Отец да две сестры. — А сёстрам по сколько лет? — Двадцать*

и двадцать два. — Годится. — Они ж замужние. — Так это ж ещё и лучше (Д. Месхиев, В. Черных. Свои).

Иногда нам только кажется, что происходит одобрение объекта, хотя на самом деле происходит связанное с действием предложение:

— Мне нужно с вами поговорить. — Когда вам удобно? — Сейчас. — Я должен проверить объект в Заводском районе. Вы будете у себя, в мэрии? — Я не хотел бы здесь... — Понятно. Как насчет Комсомольского парка? — Годится (С. Таранов. Черт за спиной).

Если бы вопрос был сформулирован иначе, например, «Может, встретимся в Комсомольском парке?», то ничто не мешало бы употребить коммуникатив *Договорились*. Однако здесь формальное выражение предложения, сама организация фразы, которая ставит акцент на существительном, на конкретном объекте внешнего мира, вынуждает использовать именно коммуникатив *Годится*. Таким образом, в приведенной цитате мы наблюдаем сближение двух значений этого коммуникатива (положительная оценка и согласие).

Помимо этого сближения, оба значения коммуникатива *Годится* обладают одинаковой эмоциональной окраской. Коммуникатив *Годится*, как уже упоминалось, обладает, в зависимости от контекста, более или менее выраженным оттенком снисходительности, а иногда — доброжелательного, но несерьезного, легкомысленного отношения. Он означает принятие какого-то предложения или одобрение объекта, но им нельзя выразить большую радость и восторг. Кроме того, иногда *Годится* появляется в контекстах с элементом уговора и даже неохотного согласия. Ср.:

— Сдавайся / Степанов / ты окружён! — Сдаюсь / тока отпустите. — Нет / Степанов! Гони выкуп. — Пятёрка по алгебре. — Мало! — Тогда пятёрка по истории. — Ну ладно! Годится (В. Крючков. Сдается квартира с ребенком).

Такая эмоциональная окраска ведет за собой некоторые стилевые ограничения. Коммуникатив *Годится* не принято использовать в официальной обстановке и при общении с вышестоящим лицом, потому что это может быть расценено как дерзость. Данная реплика больше подходит для дружественной,

разряженной, свободной обстановки, для бытового разговора с друзьями, родственниками.

Возможно, именно особенности эмоциональной и стилистической окраски стали причиной того, что, хотя коммуникатив *Годится* имеет в языке более широкую область употребления, в настоящее время он используется значительно реже, чем коммуникатив *Договорились*. Пик его употребления, согласно статистике Национального корпуса, пришелся на конец 20 века, теперь же оно идет на убыль. Заметим, что опрос автором работы группы студентов подтвердил, что среди молодежи коммуникатив *Годится* не пользуется популярностью, в отличие от коммуникатива *Договорились*.

Что касается жестовой характеристики единицы, здесь *Годится* мало отличается от *Договорились*: часто встречается сопровождение слова кивком головы. Рукопожатие встречается реже по причине несерьезного настроя отвечающего. Помимо этого, иногда, чтобы подчеркнуть снисходительное отношение или неохоту, человек может пожать плечами или наклонить голову вбок, к одному поднятому плечу, а также махнуть рукой.

«Идет»

Описание коммуникатива *Идет* было обнаружено в нескольких толковых словарях русского языка. В Толковом словаре Ожегова [Ожегов 1990] слово *Идет* помечено как просторечная частица и истолковано через близкие по значению реплики: *Ладно, согласен (прост.). Закусим? Идём!* Толкования, приведенные в Словаре Кузнецова [Кузнецов 2000] и Малом академическом словаре (МАС), практически идентичны процитированному выше. Единственным отличием является помета «разговорное», присвоенная реплике *Идет* составителями Словаря Кузнецова.

Данный коммуникатив очень близок к рассмотренным ранее (*Договорились*, *Годится*) и часто выступает как их синоним:

— *У нас неплохая столовая. — Тогда, может быть, подзаправимся немного? Потом я быстренько закончу осмотр стола, и вы покажете мне свои*

знаменитые камеры. — *Идет.* / * *Договорились.* / * *Годится.* Никаких возражений (Е. Парнов. Третий глаз Шивы).

Здесь мы видим стандартную ситуацию договора: с помощью *Идет* говорящий соглашается с предложенным планом совместных действий (обед, после него — демонстрация камер). Перевод реплик в косвенную речь позволяет сделать вывод о том, что в данном диалоге имеет место именно смежная пара «предложение — согласие», причем ПРА согласия выражен не чем иным, как словом *Идет* — коммуникативом.

Проанализировав значительное количество примеров, мы пришли к заключению, что у рассматриваемого коммуникатива, как и у *Договорились*, есть особенность в использовании, связанная с участием собеседников в предполагаемом действии. Этот коммуникатив часто используется в ситуациях, когда предложение принимает форму договора о взаимной услуге. Чтобы доказать это, стоит привести пример из повести В. Астафьева «Последний поклон»:

— *Санька собирался на рыбалку, распутывал леску. <...> — <...> У тебя много крючков, дай. Я тебя с собой возьму. — Идет. Я помчался домой, схватил удочки, хлеба в карман сунул, и мы подались к каменным бычкам, за поскотину, спускавшуюся прямо в Енисей по-за логом* (В. Астафьев. Последний поклон).

В данном диалоге мы видим, как один мальчик предлагает оказать другому услугу (взять его с собой на рыбалку) в благодарность за ответную услугу (одолжить рыболовные крючки).

Помимо проиллюстрированной выше ситуации взаимовыгодного соглашения, коммуникатив *Идет* нередко используется при торге. В диалоге из мультипликационного фильма главный герой и торговец обсуждают цену за кошку. Обмен шапки на кошку (и наоборот) также можно рассматривать как взаимовыгодный договор:

— *Продай котейка. — Пожалуйста. <...> Шапка наша/ кошка ваша. — Идём!* [В избе] — *Мама/ я котейка купил* (Б. Шергин. Волшебное кольцо).

Распространено также употребление *Идет* при заключении споров, когда оба собеседника добровольно соглашаются на выполнение определенных условий:

— *Ну куда он денется/ вернётся. — Спорим? — Спорим. — Полтинник. — Идёт* (Р. Гигинейшвили. Жара).

Частое использование в подобных ситуациях повлияло на то, что употребление *Идет* в ситуациях, когда только один из собеседников предлагает услугу/помощь, стало невозможным. Приведем наглядный пример:

* — *Хочешь, я заменю тебя завтра на работе?* * — *Хочешь, я тебе приготовлю поесть?* — ***Идет!*** (неподходящий ответ).

В данной ситуации ответ *Идет* кажется неуместным, принимает несколько грубый характер, ведь отвечающий ничего не предлагает в ответ. Сравним:
* — *Хочешь, я заменю тебя завтра на работе? А ты меня тогда вместо меня выйдешь во вторник.* — ***Идет!*** (подходящий ответ).

В этих примерах, напротив, мы видим ситуацию взаимовыгодного соглашения.

Несмотря на это, *Идет* все же иногда встречается в контексте, когда действие относится только к предлагающему лицу. В таком случае отвечающий обычно находится во властной позиции. Иными словами, предлагающий в любом случае должен сделать обговариваемое, происходит скорее просьба, чем предложение. Ср.:

* — *Может, я пойду домой, а отчет доделаю завтра? Уже так поздно.* — ***Идет.*** *Но завтра приходи к восьми.*

Схожая ситуация складывается, когда обговариваемое действие должен будет совершить автор реактивной реплики. Подобное употребление этой единицы встречается нечасто, но этом случае мы также расцениваем иницирующую реплику как просьбу, а не как предложение. Ср.:

* — *Сбегаешь за своим другом? Втроем играть веселее.* — ***Идет!***

Что касается остальных ограничений, свойственных коммуникативу *Договорились*, их коммуникатив *Идет* не имеет. Так, вспомним примеры, иллюстрирующие предложение действия, следующего сразу за репликой:

* — *Пойдем-ка прогуляемся. / Давай ложиться спать. / Может, включим лампу? — Идет!*

Как мы видим, коммуникатив *Идет* вписывается в данный контекст как нельзя лучше. Не заметно также необходимости уточнения информации, длительного ее обсуждения, который мы наблюдали у *Договорились*. Коммуникатив *Идет* может употребляться при любом уровне абстракции. Вспомним пример выше:

* — *Поехали отдыхать? — Идет!*

Мы можем ожидать дальнейшее уточнение типа «Куда ты хочешь поехать?», но, тем не менее, ничего не мешает *Идет* стать первой же ответной репликой, в то время как с *Договорились* это невозможно.

Стоит добавить, что коммуникатив *Идет* эмоционально нейтрален, кроме того, он может использоваться практически в любой ситуации (как во время делового взаимодействия, так и в быту). При этом важно учитывать, что в деловом общении *Идет* принято употреблять только в беседе с партнером, равным по положению человеком.

Как и в случае с другими коммуникативами, употребление *Идет* может сопровождаться универсальным для интенции согласия кивком головы. При деловом общении часто можно встретить сопровождение реплики пожатием рук.

«Охотно»

Следующий коммуникатив, который мы рассмотрим — *Охотно*. К сожалению, данный коммуникатив не занесен в большинство толковых словарей русского языка. Исключением является Толковый словарь Ефремовой [Ефремова 2000], определяющий слово *Охотно* не только как наречие («С большим желанием, с удовольствием; с охотой»), но и как предикативную единицу: «Пред. разг. «О большом желании делать что-либо». Приведенное толкование не вполне отражает роль, которую реплика *Охотно* выполняет в

устной разговорной речи, в диалоге: она, безусловно, позволяет говорящему совершить речевое действие согласия. Рассмотрим данную единицу подробнее и докажем вышесказанное.

Главная особенность этой единицы такова: говорящий, используя коммуникатив *Охотно*, концентрирует внимание на себе, на собственном одобрении предложения. Это связано в первую очередь с эмоциональной окраской коммуникатива: *Охотно* выражает большое удовлетворение предложением, радость от него. Обратимся к примеру:

— *Веселое старообразное лицо Кольцова покраснелось. — Мадерцы откушайте, Виссарион Григорьевич. Белинский раскрыл табакерку. — Охотно. Это вино напоминает мне студенческие проказы. Чего мы только не выкидывали тогда!* (Б. А. Садовской. Пшеница и плевелы).

Безусловно, здесь мы видим типичную ситуацию предложения и согласия (Кольцов предлагает В.Г. Белинскому «откушать мадерцы», а последний соглашается на это, выражая свое согласие коммуникативом *Охотно*). Но из этого примера также видно, что реплика *Охотно* позволяет нам не только согласиться, но и дать собеседнику понять, что его предложение вызвало положительные эмоции, удовольствие (в данном примере отвечающий испытал ностальгию по студенческим временам). Кроме того, вспомним пример, который уже был приведен выше:

Чтобы совсем загладить неловкость, девушка предложила:
— *Давайте выпьем кофе в буфете. — Охотно. Они прошли в буфет, где удалось быстро взять две чашки и сесть за столик, за которым никого не было* (В. Черкасов. Черный ящик).

Как мы помним, в этом примере *Охотно* легко заменяется коммуникативами *Годится*, *Договорились*. Тем не менее, очевидно, что именно *Охотно* здесь употреблено не случайно — говорящий хочет подчеркнуть, что предложение ему приятно, возможно, таким образом он тоже, со своей стороны, хочет «загладить неловкость».

Чтобы подтвердить сказанное, докажем, что употребление *Охотно* невозможно, когда человек соглашается без энтузиазма:

* — *Ты такая сладкоежка. Может, тебе есть поменьше сладкого? Я обещаю готовить вкусную здоровую пищу.*

— *Охотно!* (неподходящий ответ).

Как мы видим, в отличие от нейтрального *Договорились* и снисходительного *Годится*, *Охотно* может использоваться только тогда, когда перспектива совершить действие представляется говорящему заманчивой, когда он оценивает предлагаемое действие как нечто крайне для себя приятное.

Можно заметить, во всех примерах употребления коммуникатива *Охотно* в предлагаемом действии принимает участие сам говорящий. В этом состоит одна из важнейших особенностей рассматриваемого коммуникатива. Чаще всего только отвечающему предлагается что-то сделать, а в случае совместного предприятия акцент все равно ставится именно на одобрении происходящего автором реактивной реплики. Ср.:

— *Может быть, заедете прямо с товаром?* — *Охотно!* (С. Довлатов. Чемодан).

Отсюда логически следует, что использование коммуникатива *Охотно* невозможно, когда автор иницирующей реплики предлагает совершить действие, в котором его собеседник участвовать не должен. Как пример можно привести подобные предложения помощи:

* — *Тебя не было на уроке. Тебе объяснить новую тему?*
— *Охотно!* (неподходящий ответ)

В обратной ситуации иницирующая реплика иногда может быть ближе к просьбе, чем к предложению. За репликой «Поможешь мне с домашним заданием? Ты лучше разбираешься в этой теме» может следовать ответ *Охотно*.

Помимо этого, касательно временных рамок отметим, что коммуникатив *Охотно* чаще употребляется со скорыми, одномоментными действиями, чем с дальними планами. Мы скорее употребим *Охотно* после фразы «Сходим в кино?», чем после фраз «Хочешь, будем ходить в кино каждые выходные?» /

«Хочешь в следующем году съездить на кинофестиваль в Берлине?». Тем не менее, такое использование в целом нельзя назвать грубой ошибкой.

Наличие уточнений не имеет большого значения при употреблении данного коммуникатива. Мы можем сказать, как «Съездишь со мной в исторический музей?» (когда-нибудь), так и «Съездишь со мной в исторический музей в следующий вторник вечером? Я там никогда не была, и у меня выходной день». И в том, и в ином случае *Охотно* может стать реактивной репликой.

Стоит сказать о стилистической окраске коммуникатива. Согласно НКРЯ, пик популярности коммуникатива *Охотно* пришелся на начало 19 века, после чего она постепенно убывает. В современном мире этот коммуникатив встречается довольно редко, эта единица воспринимается как принадлежащая более высокому стилю, чем ее «соседи по группе». *Охотно* чаще слышится в речи пожилых людей, консервативных в отношении языка. Молодые люди, как показал опрос студентов автором работы, предпочитают коммуникативу *Охотно* другие единицы интенциональной группы: *Договорились, Идет*.

У рассматриваемого коммуникатива семантика договора выражена менее ярко, чем, например, у *Договорились*. Она отходит на второй план, а на первый выдвигаются эмоции. По этой причине *Охотно* редко сопровождается «официальным» пожатием рук, хотя, как и другие коммуникативы согласия, хорошо сочетается с кивком головы. От приятных эмоций на лице говорящего, выражающего согласие на предложение, зачастую можно увидеть улыбку.

«Будьте добры»

Последняя единица, которая будет рассмотрена в данном разделе исследования — коммуникатив *Будьте добры*. Словарь под редакцией Ожегова [Ожегов 1990] было найдено следующее толкование выражения *Будьте добры*: «Будьте добры, будь добр 1) форма вежливого обращения с просьбой. Будьте добры, позвоните позже; 2) выражение подчёркнутого и настойчивого требования. Будь добр, оставь меня в покое».

Определение, представленное в словарной статье, корректно, но неполно. Реплика *Будьте добры* в действительности может включаться говорящим в ПРА

просьбы и, реже, в ПРА требования. Однако качестве коммуникатива она, без сомнения, соответствует интенции «согласие на предложение». Данный факт может быть неочевидным, поэтому стоит привести в пример конкретный диалог: — *Зернистой икорочки?* — ***Будьте добры.*** *Эти черные жемчужинки следовало бы нанизать на нить* (А. Мариенгоф. Циники).

При переводе диалога в косвенную речь становится очевидным, что один участник разговора предлагает оказать некоторую услугу (передать угощение, то есть икру, гостю), а другой соглашается, вежливо принимает сделанное ему предложение. В данном отрывке продемонстрированы ПРА предложения и ПРА согласия, который совершается именно при помощи стереотипной реплики *Будьте добры*. Таким образом, *Будьте добры* — не что иное, как коммуникатив согласия на предложение.

Как можно заметить, этот коммуникатив довольно сильно отличается от других единиц своей группы: *Договорились, Годится, Идёт, Охотно*. Дело в том, что реплика *Будьте добры* имеет свойства, существенно сужающие, ограничивающие рамки ее использования. Предложение, ответом на которое станет фраза *Будьте добры*, предполагает участие в действии только самого предлагающего, что не встречалось нам в случае с другими единицами. Ранее в настоящем исследовании было доказано, что с помощью коммуникативов *Договорились, Идет, Охотно* нельзя ответить на предложение помощи, а коммуникатив *Годится* в такой ситуации становится индикатором реплики-просьбы, а не реплики-предложения. Таким образом, коммуникатив *Будьте добры* заполняет собой то языковое пространство, в котором не могут быть использованы другие единицы:

* — *Заменить тебя в четверг? / Отвезти твое пальто в химчистку? / Мне полить цветы на балконе?*

* — *Ты какой-то сонный. Хочешь, я сварю кофе?*

— ***Будь добр!*** (подходящий ответ).

Таким образом, можно заключить, что реплика *Будь добр / Будьте добры* — основной стереотипный ответ на предложение о помощи в русском языке. В

то же время любой другой контекст (предложения, для реализации которых необходимо участие обоих собеседников) не подходит для рассматриваемого коммуникатива:

* — *Давайте встретимся в парке в 4 часа?*

— *Зайдете ко мне на чай?*

— *Будьте добры!* (неподходящий ответ)

Остальные критерии (временной критерий, абстрактность/точность и др.), в силу узкого поля употребления коммуникатива *Будьте добры*, не являются для него существенными. Не имеет значения, насколько точно сформулирована просьба или как далеко ее выполнение отстоит во времени от самого разговора.

В заключение заметим, что фраза *Будьте добры* не только выражает согласие, но и является формулой вежливости, этот коммуникатив показывает владение этикетом, высоким стилем речи. Именно эти стилистические особенности что касается мимики и жестов, эта характеристика коммуникатива *Будьте добры* примитивна. Можно встретить кивок головы; пожатие рук же не приветствуется, как и у коммуникативов *Годится*, *Охотно*.

Итак, было рассмотрено пять коммуникативов с интенцией «согласие на предложения». Как можно было понять, между ними существуют тонкие различия, которые в повседневной жизни, при интуитивном использовании, коммуниканты не осознают. Именно это делает коммуникативы сложным, но занимательным объектом изучения.

Мы постарались разобраться, как в русском языке можно выразить согласие на предложение, но существует множество других интенционных групп, изучение которых представляет перспективу для дальнейших исследований.

Итак, в данной работе рассматривалось понятие коммуникативной ситуации как автономного фрагмента диалогического дискурса. Исследование проведено на примере коммуникативной ситуации ПРА предложения. Под коммуникативной ситуацией понимается микродиалог, обусловленный реализацией интенции говорящего лица. Мы подробно остановились на

способах формальной реализации коммуникативной ситуации предложения, семантических подвидах ПРА предложения, состоящих из предложения совместного действия, предложения взаимодействия (договоренности, сделки, пари и любезного предложения помощи). Каждый подвид ПРА предложения представлен в его грамматических разновидностях, а также модификациях при помощи вводных оборотов и частиц. С каждым подвидом предложения были связаны ответные реплики, или коммуникативы. Были рассмотрены коммуникативы, согласия: *Договорились, Годится, Идёт, Охотно, Будь/те добр/ы.*

Подведем итоги описания коммуникативной ситуации предложения как структурной модели с последовательным использованием структурных компонентов в форме таблицы.

**СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ
«ПРЕДЛОЖЕНИЕ», ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ
ФОРМУЛ И ТИПОВЫХ ЛГ КОНСТРУКЦИЙ**

Таблица 3

Тип коммуникативной ситуации	Индикатор ПРА Вводные слова и обороты	Тип ПРА Лексико-грамматические конструкции	Усилитель РА Вопросительные пост-частицы	Ответ Коммуникативы (согласие)
Коммуникативная ситуация «ПРЕДЛОЖЕНИЕ»	<i>Слушай, может (быть), Хочешь, если хочешь.</i>	предложение совместного действия («давай(те) + глагол I л. мн. ч. буд. врем.», «слушай, давай(те) + глагол I л. ед. ч. или мн. ч. буд.	<i>Ладно? Хорошо? Окей? Договорились?</i>	<i>Договорились, Годится, Идет, Охотно, Будьте добры и др.</i>

		<p>врем.», «давай-ка + глагол I л. мн. ч. буд. врем.», «может + глагол I л. мн. ч. буд. врем.», «слушай + может + глагол I л. мн. ч. буд. врем.», «а не + инфинитив + частица ли», «пошли / поехали + инфинитив / глагол I л. мн. ч. буд. врем.», «слушай, а + пойти / поехали» и др.),</p> <p>предложение взаимодействия</p> <p>(«императив + (а я + глагол I л. буд. врем.)», «мочь во 2 л. + инфинитив, а я (мы) + глагол I л. буд. врем.», «мочь в 3 л. + глагол 2 л. буд. врем., а я (мы) + глагол I л. буд. врем.» и др.),</p> <p>любезное</p>	
--	--	--	--

		<p><i>предложение помощи</i></p> <p>(«давай(те) + глагол 1 л. ед. ч. буд. врем.», «хочешь/хотите + я + глагол буд. врем.»), «если + хотеть во 2 л. ед. ч. или мн. ч. наст. врем.», «если + позволить во 2 л. ед. ч. или мн. ч.» и др.).</p>		
--	--	---	--	--

2.5. Коммуникативная ситуация совета

РА совета относится к числу ПРА. Дж. Серль пишет, что в ПРА совета говорящий хочет изменить проблемную ситуацию в пользу слушающего, заставлять адресата совершить действие он не может [Серль 1986]. У ситуации совета есть, однако, определенное отличие от остальных рассматриваемых нами побудительных ситуаций. Если для этих ситуаций наличие предшествующей ситуации нерелевантно, то для ситуации совета роль предтекста принципиальна. В стандартной коммуникативной ситуации совету предшествует открытая или скрытая просьба адресата о совете. При этом говорящий предлагает адресату вариант того, как ему решить возникшую проблему, а воспользоваться советом или не воспользоваться, решает сам адресат. В.И. Карасик [Карасик 2002] в процессе анализа социолингвистических характеристик ПРА совета вводит следующие параметры:

1) Ситуативный статус (авторитет) у советующего выше, чем у слушающего.

2) Говорящий предлагает положительное и полезное решение проблемы нуждающегося в совете собеседника.

3) Адресату следует поблагодарить говорящего независимо от того, примет он или откажется от совета.

2.5.1. Коммуникативная ситуация совета и формальные средства ее выражения

Коммуникативная ситуация совета (КСС) с позиций описания дискурса – это модель микродиалога, состоящая из не из двух, а из трех чередующихся ПРА коммуникантов:

- 1) Стимул для ПРА совета.
- 2) ПРА совета;
- 3) Ответная реплика адресата совета.

На основе наличия стимульной реплики – просьбы дать совет или на основе очевидной из предконтекста оценки говорящим ситуации как проблемы для собеседника мы различаем «прошенные» и «непрошенные» советы [Кушеш Закариа 2024].

Стимулом для «прошеного», или стандартного совета является просьба со стороны адресата дать ему совет, сообщение собеседником проблемы, которую он не может решить. О «прошенных» советах Т.И. Шеловских [Шеловских 1995] пишет, что ПРА, стимулирующий совет, может иметь более или менее свободную форму вопроса, жалобы, сообщения о проблемной ситуации. С формальной точки зрения это наиболее факультативный компонент коммуникативной ситуации совета.

Рассмотрим собранные в НКРЯ ситуации совета на основе трех компонентов модели коммуникативной ситуации для выявления типовых форм выражения каждого из трех компонентов.

2.5.2. Стандартные («прошенные») советы

2.5.2.1. Стимул ПРА совета – просьба собеседника дать ему совет, либо жалоба, указание на проблему. Последние могут рассматриваться собеседником как косвенные ПРА просьбы посоветовать.

Прямой ПРА просьбы дать совет представлен в формах императива: *Посоветуй(те) / Скажи, что-н. / Как сделать* и др.+ вопросительное предложение.

Это наиболее частотная модель просьбы посоветовать. В корпусе обнаружено 146 примеров использования формы глагола *посоветуй* и 403 примера с *посоветуйте*, вводящие проблемный для говорящего объект в форме вопроса:

— **Посоветуй**: что с этим Хариным делать? Как деньги вернуть? (Р. Сенчин. Елтышевы).

— **Посоветуй** ты что-нибудь, кто у нас филолог? И я советовала, мы вместе придумывали и смеялись (А. Мардань. Тайна на троих).

— **Посоветуйте**, как восстановить свежесть и красивый цвет лица? — На первом месте в уходе за лицом после зимнего сезона стоит увлажнение кожи (О. Алексеева. Будьте красивы).

— Раз вы все знаете, Никита Соловей, **посоветуйте**, ехать мне или не ехать?

— Я должен сказать наугад — «да» или «нет»? — Хотя бы (Е. Завершнева. Высотка).

— Я не знаю, как это сделать. Если ты знаешь — **скажи** (А. Григоренко. Три имени судьбы).

— **Как сделать**, чтобы он с удовольствием ходил в школу? (А. Луговская. Если ребенок боится ходить в школу).

Косвенный ПРА имеет форму вопроса о том, как лучше поступить при описании проблемной ситуации: *Что ты мне посоветуешь? / Как мне поступить? / Как ты думаешь?* и др. Например:

— Я и сейчас еще ничего толком не могу понять... **Что ты мне посоветуешь?** (Т. Тренина. Русалка для интимных встреч).

— Ну, а как же насчет завтрашнего дня? **Что ты мне посоветуешь?** — Странный ты человек... (Н. Гейнце. Самозванец).

— Она не хочет, чтобы я с вами жил. **Как мне поступить?** Она вон даже не хочет, чтобы я с вами виделся (В. Мясников. Водка).

— Я совершенно не знаю, **как мне поступить** завтра? Точнее уже сегодня. Через два часа мне идти на работу (А. Палий. Вода и железо).

— А какое ему можно доставить удовольствие, **как ты думаешь?** Может, сводить его на концерт? (Л. Улицкая. Путешествие в седьмую сторону света).

— **Как ты думаешь, Володька, лучше в такой вот квартире жить или в собственном доме?** (А. Слаповский. Не сбылась моя мечта).

2.5.2.2. ПРА «прошеного» совета собеседнику

ПРА совета выражается набором типовых лексико-синтаксических конструкций, обычно и вне контекста интерпретируемых как выражение совета: императивная конструкция; Тебе/Вам + надо/ необходимо + инфинитив; На твоём месте я бы + глагол ед. ч. прош. врем.; Может тебе стоит + инфинитив / Может тебе + инфинитив; Почему бы тебе не + инфинитив; Я советую / Я бы вам советовал, я рекомендую + инфинитив.:

— А какое ему можно доставить удовольствие, как ты думаешь? Может, сводить его на концерт? — Ты **доставляй** сама себе побольше удовольствий, я думаю, что и ему это будет приятно, — посоветовал Павел Алексеевич дочери (Л. Улицкая. Путешествие в седьмую сторону света).

— Хочешь сам жить лучше — **сделай** так, чтобы лучше жилось всем остальным (А. Ростовский. Русский синдикат).

— Что ты советуешь? — <...> **Тебе необходимо уехать** за границу и жить там (С. Есин. Марбург).

— Знаете что? **Вам необходимо достать** для музея хоть одного такого краба.

— Да, я и сам уже думал (Ю. Домбровский. Факультет ненужных вещей).

— Покажи мне, что меня ожидает. — О, для этого тебе **надо познакомиться** с белой дырой (И. Вирабов. Андрей Вознесенский).

— *Тебе надо постараться, чтобы получить хороший аттестат. Это не так легко* (А. Геласимов. Фокс Малдер похож на свинью).

— *Как мне поступить с ней? <...> — На твоём месте я бы уже давно или сбросил вес, или перестал париться по поводу Ленки* (А. Маринина. Последний рассвет).

— *На твоём месте я бы не жаловалась, ведь у тебя недоразвита планирующая функция, это я цитирую твоего папу* (Е. Завершнева. Высотка).

— *У меня, между прочим, — капризно, с вызовом говорит Андрей, — последние джинсы на излете. И кроссовок нет, и ветровка позорная. Не знаю что делать!*

— *Может, тебе стоит пойти поработать?* (Н. Нестерова. Неподходящий жених).

— *Знаешь я конечно тебе не советчик, но может, тебе стоит позаботиться о том, чтобы с ним ничего не случилось?* (М. Милованов. Кафе).

— *А приятели-коллеги спрашивали: «Тобиас, почему бы тебе не перевестись на постоянное в офис в Берлине? Чуть меньше денег, но ты ведь их и не тратишь* (А. Цветкова. Полчаса на войну).

— *Почему бы тебе не назначить Виню талисманом? — посоветовал мне как-то дядюшка* (В. Панюшкин. За Виню).

Последняя из перечисленных конструкций: *Я советую / Я бы вам советовал, я рекомендую + инфинитив* имеет формальный характер, чаще используется в официально-деловой обстановке.

— *Значит, мы не там искали, надо было посмотреть на пол, искать на дне турникета, если у него есть дно! — Да, я советую вам съездить на станцию и посмотреть внутри* (Ю. Нечипоренко. Схватка человека с турникетом).

— *Я советую тебе не ходить за мной — так я буду двигаться по следу быстрее* (Д. Сабитова. Цирк в шкатулке).

— *Я бы вам советовал не тянуть время, — Гусев прицепил значок обратно под куртку* (О. Дивов. Выбраковка).

— *Вам, как рецензенту, я советовал бы писать так, чтобы каждое Ваше замечание было доведено до предельной убедительности* (С. Маршак. Письма).

— *Сколько стоит переноска с двумя розетками и длиной пять метров? <...> — Тогда я рекомендую вот эту, она с фильтром от помех и стоит 43 гривни* (В. Максимов. Дневник научного сотрудника).

— *Пока они существенно не отличаются от платных, поэтому я рекомендую их пробовать* (Д. Рощеня. Приемный ребенок: просто любить-недостаточно).

2.5.2.3. Вводные слова и конструкции

Маркируя ПРА совета, они одновременно несут определенные субъективные значения, например, могут указывать на ситуативный авторитет советующего [Соловьева 2007]: *Слушай меня*, либо на то, что идея только что пришла в голову советующему: *Ты знаешь / А знаешь...; Я думаю; Мне кажется.*

— *Не знаю что делать дальше, в этом возрасте все тяжело для меня! <...> — Слушай меня, береги свою молодость! Нет ничего на свете лучше ее. Ничего-то нет дороже ее!* (М. Горький. Фома Гордеев).

— *Ты слушай меня, тебе лучше сделать то, что говорю! я человек опытный, я эту буржуазную журналистику, как свои пять. Они любят, когда им отвечают быстро, остроумно* (Д. Гранин. Месяц вверх ногами).

— *Вот не знаю есть ли смысл в 400D или стоит еще годик подождать и что-нибудь еще появится? — Ты знаешь, попробуй про Олимпус поспрашивать.* (НКРЯ. Выбор цифрового фотоаппарата).

— *А знаешь, катись ты на свою работу, <...> ночуй там, ты все равно там живешь! Тебе так будет лучше* (А. Голицын. Ящик. История одного шоу).

— *Умрёт? – спросил Давыдка. – Как же это? — А так, умрёт! Я думаю, тебе лучше поскорей продать её на мясо* (В. Брусянин. Давыдка).

— *Я думаю, тебе лучше выбрать другую специальность* (В. Голяховский. Русский доктор в Америке).

— *Есть ли у вас какие-то секреты по уходу за собой? Может поделишься? — Мне кажется, для тебя и артиста самое главное — иметь колоссальное здоровье* (С. Ткачева. Не умею учиться на чужих ошибках).

— *Мне кажется, тебе надо прекратить подсовывать ему книги* (Н. Нестерова. Неподходящий жених).

2.5.2.4. Ответ на ПРА «прошеного» совета

Прошенный совет рассматривается с дискурсивных позиций, во-первых, как положительный ответ на просьбу, а во-вторых, как ПРА, направленный на благополучие адресата. Поэтому ответные реплики на ПРА прошеного совета независимо от принятия/непринятия совета представляют собой чаще всего благодарность за соучастие в поиске решения проблемы. как *Спасибо! / Спасибо / Благодарю за совет!* и др. В неформальной коммуникации между близкими людьми благодарность может опускаться, используются обороты: *Понял(а); Хорошая идея; А почему (бы и) нет* и др.

— *Можешь мне помочь? — Если хочешь, чтобы все получилось — не жди, работай при любой возможности, в дороге, в гостях, где угодно, главное постоянно! — Спасибо! учту ваш совет* (М. Тарковский. Лес).

— *Пригласи независимых экспертов, — посоветовал Андрей, — Спасибо, я подумаю* (В. Колина. Дневник измены).

— *Как там твои синяки, не болят? — Не болят! Ты мне лучше скажи... — А ты примочки ставь — скорее пройдут. — Спасибо за совет!* (А. Мацанов. Мастер и подмастерье).

— *Как завидишь добычу покрупнее, хватай ее поскорее и представь куда следует: имение конфискуют, а тебе достанется по закону порядочная часть.*

— *Благодарю за совет. Попробую!* (Е. Бекетова. Два мира).

— *Ты бы лучше разговаривала с теми, у кого выходной. — А где найти тех, у кого выходной? — Это же очень просто: те, кто входят — у тех входной, а те, кто выходит — выходной. — Поняла!* (Ю. Рабинович. Алисы не стареют).

— *Если не знаешь, что делать, — не делай ничего! — Понял!* (М. Полетика. Однажды была осень).

— *[Клепа (nick)] Сколько раньше не делала, вкусная не получалась. я делаю очень-очень вкусную, но с бананом! надо??? [lipusik (nick)] <...> Катя ох, хорошая*

идея!!!! Я попробую!!!!!!!!!!!! Давай делись рецептами и дальше!!!! (А что ваш ребенок сегодня кушает? Для мам деток старше годика).

— *Это сытная профессия! — Мне нравится! — Тебе надо вырасти и открыть свой ресторан! — О! Это очень хорошая идея!* — доволен Руди (А. Бериашвили. Я вырасту и открою шоколадную фабрику!).

— *Но как Лиля будет теперь без Ады? Если бы она согласилась ее навещать дома, тогда хоть завтра выписаться можно, хоть сегодня. Как ей об этом сказать? Как посоветуешь? Предложить денег? — А почему бы и нет?* (А. Слаповский. Большая Книга Перемен).

— *Как рекомендуете? Стоит ли есть рыбу из Балтийского моря? — А почему бы и нет?* (А. Городницкий. Тайны и мифы науки).

2.5.3. «Непрошенные» советы

2.5.3.1. Стимул для ПРА «непрошеного» совета

В монологической речи ПРА советов частотно встречаются в процессе описания предстоящей собеседнику деятельности. Тексты составляются признанными авторитетами в качестве стратегий для решения конкретных действий. По мнению А.Ю. Архипенковой [Архипенкова 2006] такого рода советы чаще называют рекомендациями. На основе их построены тексты рецептов, инструкций, научных и медицинских консультаций и т. д.

В бытовых диалогах, которые являются объектом нашего исследования, стимулом для непрошенных советов может быть недовольство говорящего действиями или результатами действий собеседника, несогласие с его решением. Такие ПРА могут рассматриваться адресатом как вторжение в личную зону и оцениваться скорее негативно.

2.5.3.2. ПРА «непрошеного» совета собеседнику

Конструкции непрошеного совета в диалоге выражаются лексико-грамматическими конструкциями *Тебе/Вам бы лучше + инфинитив; Ты/Вы бы лучше + глагол ед. ч. прош. врем.; (Я) советую вам + инфинитив.*

— Ну, в таком случае я с ним поговорю! — произнесла она как-то знаменательно. Юлии это было не совсем уж и приятно. — **Тебе бы лучше следовало с Кергелем поговорить!** — немножко кольнула она ее (А. Писемский. Люди сороковых годов).

— Надо ведь двести долларов, чтоб его зарегистрировать. Откуда у меня такие деньги? А мне еще гониометр надо покупать. — **Ты бы лучше денег заработал, Фарадей хренов...** (А. Никонов. Удивительный Кушелев).

— Неужели вам не жалко ваших сил, ваших трудов, вашего времени в конце концов? <...> На носу дивизионный смотр, и **я советую вам** не заниматься пустяками, а лучше хорошенько помустровать ваших солдат! (М. Шишкин. Всех ожидает одна ночь).

— В случае чего я могу найти вам и хорошего адвоката, который взыщет с него ваши деньги и даст вам средства к существованию на время процесса, а с Кебмезахом **я советую вам** не вступать ни в какие соглашения и не делать ему уступок; процесс же продлится не более месяца (А. Шкляревский. Секретное следствие).

2.5.3.3. Вводные слова и конструкции

Непрошенный совет часто может вводиться или сопровождаться вводными оборотами: *Мой тебе совет, Дам тебе совет*. При таких вводных для совета чаще всего выбирается форма императива.

— *Если хочешь в этом поучаствовать — ради бога, только в себя сначала приди. А то ты так поборешься, что потом сам жалеть будешь. От таблетки сначала отойди, мой тебе совет* (А. Сальников. Отдел).

— *Мне же посвящено столько сочинений, я знаю, что говорю. Альфред пишет только для тех, кто ему действительно дорог. Мы и так все стоим у него в очереди годами — и Гидон, и я, и Слава Ростропович. Мой тебе совет, выкинь это из головы, зачем Вову травмировать* (С. Спивакова. Не всё).

— *Я хоть и моложе тебя, но дам тебе совет: не повторяй, пожалуйста, дома всего того, что ты мне рассказывал в вагоне* (А. Игнатъев. Пятьдесят лет в строю).

— *Пожалуй, скажем, если уже ты наотрез отказываешься. Не знаю, Пушкин, доведется ли нам с тобой еще быть наедине до твоего отъезда,* — продолжал *Энгельгардт, и в голосе его зазвучала отечески-задушевная нота. — Поэтому я теперь же дам тебе совет на дорогу: в тебе есть искра Божия — не задувай ее!* (В. Авенариус. Юношеские годы Пушкина).

2.5.3.4. Ответ на ПРА «непрошеного» совета

Реакцией на непрошенный совет может быть неопределенное *Я подумаю, Посмотрим*, извинение, вводящее возражение (*простите, но...*), либо та или иная негативная реакция на вторжение в личную зону.

— *Нет,* — сказал он, и в голосе его появилась сентиментальная нотка, — *лучше вы честно напишите, что отказываетесь выполнять свой патриотический долг. — Я подумаю,* — сказал я. — *Конечно, подумайте,* — сказал он дружелюбно (Ф. Искандер. Летним днем).

— *Поверь мне, через пару недель они расстанутся. Коломба — девочка с головой и на глупости неспособна. — Все равно, на твоём месте я бы поговорила с этим Ромовым. Береженого бог бережет — Хорошо. Посмотрим* (С. Бурлаченко. Сорвиголова).

— *Пошли, ребята, говорю я. <...> - Я советовал бы вам взять хотя бы отделение солдат, говорит офицер. — Простите, капитан, говорю я, но тогда я должен буду отнять у них патроны: они не должны стрелять (А. Лазарчук. Все, способные держать оружие...).*

— *Я вот только думаю, что теперь тебе выходить из дому нельзя, пока они не исчезнут. Они ещё зацветут, так что сиди на даче и занимайся творчеством!*

— *Мне уже жена читала мораль,* — недовольно проворчал *Валентин Алексеевич* (А. Мацанов. Мастер и подмастерье).

Подведем итоги описания коммуникативной ситуации совета как структурной модели с последовательным использованием структурных компонентов в форме таблицы.

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ
 «СОВЕТ», ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ ФОРМУЛ И
 ТИПОВЫХ Л/Г КОНСТРУКЦИЙ

Таблица 4

Тип коммуникативной ситуации	Стимул	Индикатор ПРА	Тип ПРА	Ответ
Коммуникативная ситуация «СОВЕТ»	Просьба дать совет; Недовольство поведением	Вводные слова и обороты <i>может, мой тебе совет, вот что я тебе посоветую/скажу, послушай, ты знаешь, не будь дураком/дурой, даже и не думай и др.</i>	Лексико-грамматические конструкции <i>императив + вопросительно предложение; тебе/вам + надо/ необходимо + инфинитив; на твоем месте я бы + глагол ед. ч. прош. врем.; может тебе стоит + инфинитив / может тебе + инфинитив; почему бы тебе не + инфинитив; я советую / я бы вам советовал, я рекомендую + инфинитив; тебе/вам бы лучше + инфинитив;</i>	Ответ Коммуникативы (согласие) <i>Спасибо, Благодарю, Спасибо / Благодарю за совет, Хорошая идея, А почему (бы и) нет и др.</i>

			ты/вы бы лучше+ глагол ед. ч. прош. врем. и др.	
--	--	--	--	--

2.6. Коммуникативная ситуация команды (поручения, заказа)

Особенность разновидностей коммуникативной ситуации команды как устного требования, подлежащего к выполнению, заключается в предварительной социальной заданности ролевой структуры. Мы отличаем заказ от приказа, имеющего ту же форму отношений между адресантом и адресатом, одна имеющего письменную форму. Е.Г. Которова [Которова 2016] пишет, что ПРА приказа (команды, в нашей терминологии) отличается от других в некоторых аспектах, в первую очередь тем, что представляет собой достаточно узкий, ограниченный круг репликовых слов и сочетаний. ПРА приказа и реакции на них имеют место в ситуации, когда собеседники состоят в отношениях власти-подчинения. И.Б. Лазебная [Лазебная 2006] отмечает, что отвечающий на приказ находится в более слабой, уязвимой, зависимой позиции; его свобода действий ограничена. Исследователь предлагает различать ПРА просьбы и приказа именно по признаку «свобода выбора». В несвободной, формальной обстановке, характерной для ПРА команды, говорящий вынужден следовать официальным процедурам, соблюдать установленные для него правила: совершать установленные действия (жесты), произносить определенные слова. Закрепление избранных формул в кодексах, уставах, а также усиленное социальное давление приводят к сужению круга и фиксации дозволенных речевых формул [Мечковская 2009].

Е.И. Беляева [Беляева 1992] пишет, что предварительные договоренности с командой объединяют также ситуации поручения и заказа. Общее их основание – заключаемый между двумя сторонами коммуникации социальный контракт, а различия – в разной степени формальности. Для рассматриваемых коммуникативных ситуаций заранее определяются роли собеседников:

командир – подчиненный, тренер - спортсмен, покупатель – продавец, заказчик – исполнитель и др. Учитывая зависимое положение одного из коммуникантов, следует уточнить, что «согласие в ответ на команду (заказ)» — условная формулировка. Более точно было бы говорить о знаке получения команды /заказа.

Между командой и заказом есть еще одно существенное различие. В отличие от множества возможных команд командира и тренера, заказ обычно связывает коммуникантов одним видом взаимодействия. В этом отношении заказ похож на предложение, поскольку заказчик оплачивает заказанную работу исполнителя.

Рассмотрим последовательно ситуации команды, поручения и заказа.

2.6.1. Коммуникативная ситуация команды

Мы определяем команду как форму устного приказа в дискурсе силовых структур, связанной с жесткой иерархией и обязательным выполнением требований старших по званию лиц младшими по званию, а также частично в спортивном дискурсе. Е.И. Беляева [Беляева 1992] пишет, что ПРА команды – это один из типов речевых действий, при котором адресант обращается к адресату с требованием совершения побуждаемого действия требовательной интонации. Высказывание обычно произносится с особой повелительной интонацией и громким голосом.

2.6.1.1. ПРА военной команды

ПРА военной команды выражается набором типовых лексико-синтаксических конструкций: *императив СВ или НСВ, инфинитив, глагол в форме 2-го л. буд. врем., побудительное междометие.*

- императив СВ или НСВ:

Императивное предложение в СВ используется при требовании совершения как немедленного, так отложенного действия. Императивное предложение в НСВ – для совершения немедленного действия.

Императив СВ: требование совершения немедленного действия:

— *Поднимите* руки вверх, — сказал бритый господин. — *Есть!* Офицеры подняли руки (В. Пелевин. Чапаев и пустота).

Требование совершения отложенного действия:

— *Идите на батарею*, — зло говорит командир полка, — *и скажите* вашему командиру, чтобы он таких донесений больше не посылал (Б. Окуджава. Будь здоров, школяр!).

Императив НСВ: требование совершения немедленного действия:

— *Почему я слышу артиллерийскую стрельбу? Выполняйте приказ!* (В. Гроссман. Жизнь и судьба).

- конструкция «*приказываю + инфинитив и инфинитивного предложения*».

При подаче военной команды в данной конструкции чаще используется форма СВ глагола. Формы НСВ используются преимущественно для побуждения к совершению многократных действий. Например:

Приказываю + инфинитив

— *Я приказываю остановиться...* Куда же вы? *Одумайтесь*, вы же подписываете себя смертный приговор (О. Павлов. Карагандинские девятины, или Повесть последних дней).

— *Но в настоящем случае приказываю смотреть на действия Львова как мною разрешенные и оставить его в покое* (Ю. Давыдов. Синие тюльпаны).

— *Передать артиллеристам — пусть тоже делают ложные позиции. А основные замаскировать так, чтобы в упор не видно было!* (М. Бубеннов. Белая береза).

— *Никаких бандеролей! Только нарочными! Сорок или пятьдесят человек... передавать из рук в руки, ехать* электричками или попутками! (С. Шуляк. Шпион).

- Выражение ПРА военной команды с помощью глаголов в форме «2-го л. буд. врем.»:

Эта команда имеет вид инструкции и может описывать как одно, так и несколько последовательных действий, необходимых для выполнения. Например:

— *Дети плохо знают по-русски; вы **займетесь** с ними этим предметом. Все понятно?* (Ю. Жадовская. В стороне от большого света).

— *Я сейчас отпишу ей ответ на письмо, а вы **передадите** ей. Надеюсь все понятно, потому что, я дважды не прошу, адмирал* (Э. Радзинский. Княжна Тараканова).

— *Значит так! На аэродроме вы **возьмете** такси и немедленно **приедете** ко мне* (А. Шмеман. Дневники).

- Выражение ПРА военной команды с помощью побудительных междометий.

Такого рода стереотипные команды используются в обычной речи носителей русского языка. Д.Н. Шмелев [Шмелев 2002] пишет, что среди них можно отметить первичные и вторичные междометия. Первичные междометия используются для

- команды немедленно замолчать, говорить тише: *Тс!*, *Чш!*, *Тш!* и др. Например:

— ***Тш!** – зашипела барыня и, загородив костлявой рукой рот старика, вскочила и дверь квартиры заперла на ключ* (Г. Данилевский. Воля).

- для призыва, отгона животных и управления ими: *кис-кис, цып-цып, тега-тега, брысь, кыш, тпру* и др. Например:

— *А ну-ка, котик, **брысь** отсюда* (Б. Васильев. Картежник и бретер, игрок и дуэлянт).

— *Пыль рассеивается - на лужайке шестерка прекрасных коней, в полной упряжке. Они очень веселы, бьют копытами, ржут. – «**Тпру!** – кричит фея. – Назад! Куда ты, демон! Балуй!». Лошади успокаиваются* (Е. Шварц. Золушка).

Л.В. Щерба [Щерба 1974] пишет, что вторичные междометия используются для остановки деятельности и для поторапливания. К таким командам относятся, например, междометия *стоп!*, *баста!*, *хорош!*, *спасибо!*, *всё-всё!*, *хватит!*; *спасибо!*, *живей, быстрее!*, *шустрее!*, *смелее!*

— *Нерест уже кончился.* — **Всё-всё!** *окончен разговор. Ещё второй ход будет* (Р. Амосов. Второй ход).

— *Да идите же!* — *и тянул меня за рукав.* — **Стоп!** *А где «Мираж»?* (Б. Житков. «Мираж»).

— *В полутьме мелькали какие-то быстрые тени, вспыхивали мутным светом чьи-то глаза.* — **Быстрее!** — *закричал Горлонос.* — *Вы их упустите!* (М. Тырин. «Будет немножечко больно»).

— *Немедленно поймай мальчика,* — *заверещала Марина Степановна, закрывая дверь в коридор,* — **живей,** *пока он себя не поранил* (Д. Донцова. Микстура от косоглазия).

2.6.2. Коммуникативы получения команды

Сигналы о получении команды и готовности ее выполнить имеют жестко регламентированный характер. Они включают следующие коммуникативы: *Есть, Слушаюсь, Разрешите выполнять, Будет сделано.* Это формулы, используемые в коммуникации подчиненного с начальством в таких структурах как армия, полиция, служба охраны и тому подобное.

«Есть»

Употребление коммуникатива *Есть* обусловлено фиксацией в официальном документе. В Указе Президента РФ от 10.11.2007 N 1495 (ред. от 01.02.2021) ¹установлен порядок ответа подчиненного на приказ командира: «Приказ командира (начальника) должен быть выполнен беспрекословно, точно и в срок. Военнослужащий, получив приказ, отвечает: *Есть* и затем выполняет его». Согласно наиболее распространенной версии, данная формула представляет собой английское «*Yes*», перенятое в искаженном виде русскими моряками Петровской эпохи.

Словарь Ефремовой [Ефремова 2000] причисляет стереотипную реплику *Есть* к частицам: «IV част. Употребляется в речи военных как ответ

¹ https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72806/

подчиненного, соответствуя по значению сл.: команда понята и принята к исполнению!»

Рассмотрим следующий диалог:

— *Старшина Рысев!* — *Слушаю, товарищ полковник!* — *Взять под стражу! Поедет дальше в штабном вагоне!* — *Лезь сюда!* — *это Рысев говорит.* <...>
— *Старшина, проследите, чтобы снял ремень, и обыщите!* — ***Есть***, *товарищ полковник!..* (В. Конецкий. Вчерашние заботы).

Отступление от армейского этикета может жестко пресекаться, ср.:

— *Идите на батарею,* — *зло говорит командир полка,* — *и скажите вашему командиру, чтобы он таких донесений больше не посылал.* <...> — ***Хорошо***, — *говорю я. И слышу тихий смех красивой связистки. Она смотрит на меня и смеется.* — *Вы давно в армии?* — *спрашивает полковник.* — *Месяц.* — *В армии нужно отвечать не «хорошо», а «Есть»...* (Б. Окуджава. Будь здоров, школяр!).

Нечаянная замена реплики *Есть* на «гражданский», бытовой коммуникатив *Хорошо* - показатель незрелости молодого солдата и повод для смеха и шуток в кругу военных.

Напротив, армейский коммуникатив *Есть* неуместен в бытовых ситуациях (исключение составляют ироничные, шуточные случаи употребления):

Одинокое стоит Семен Лагода. Он ищущим взглядом высматривает себе партнершу. Вдруг слышит приветливый девичий голос:

— *Вы танцуете?* — *с улыбкой спрашивает она.* — *Так точно!* — *лепечет растерянный Семен.* — *Тогда приглашайте.* — ***Есть!*** — *Зачем же так по уставному?* — *смущенно замечает Аня, подавая Семену руку* (И. Стаднюк. Ключи от неба).

Коммуникатив *Есть* нередко используется в близких, строгих по структуре организациях, таких как полиция и служба охраны. Однако подобные употребления нельзя назвать регулярными, в большинстве письменных источников они запечатлены с оговоркой «по-военному». Иными словами, у коммуникатива *Есть* – прочная ассоциация с армией. Ср.:

— *И чтоб в зале я тебя не видел!* — **Есть!** — по-военному отозвался охранник (А. Житков. Супермаркет).

Важной регламентированной составляющей ответа на команду является сопровождающий ответ жест, описываемый как *отдать честь, козырнуть, взять под козырек*. Военный прикладывает руку с вытянутыми пальцами к козырьку головного убора. Данный жест может использоваться также как военное приветствие. Ср.:

— *Передать артиллеристам — пусть тоже делают ложные позиции. А основные замаскировать так, чтобы в упор не видно было!* <...> — **Есть!** — козырнув, ответил Лозневой (М. Бубеннов. Белая береза).

«Слушаюсь»

Близкий данному коммуникативу *Слушаюсь* в XIX веке был распространен не только среди военных, но также среди гражданских лиц, однако в современной коммуникации устарел, хотя словари по-прежнему фиксируют это значение. Толкование слова *Слушаюсь* было обнаружено в двух толковых словарях русского языка: В Малом академическом словаре (МАС) и словаре Ожегова [Ожегов 1990]. Первый источник в статье о глаголе «слушаться» предлагает следующее определение: «Слушаю и (устар.) слушаю-с. Ответ младшего или подчиненного лица на распоряжение, означающий, что оно принято к исполнению. [Лопухин:] И квасу мне принесешь. [Дуняша:] **Слушаю**. (Чехов, Вишневый сад)»; [Атуева:] Коли приедет дама, ты звони два раза. [Тишка:] **Слушаю-с**. (Сухово-Кобылин, Свадьба Кречинского). Толкование *Слушаюсь* почти идентично определению коммуникатива *Есть*, за исключением того, что в нем снято ограничение на использование подчиненными вне армейской среды.

Приведем конкретный диалог, в котором отражен прагматический аспект употребления слова *Слушаюсь*:

— *Мне сейчас доложил командир танкового корпуса, — по намеченной оси движения танков остались неподдавленные артиллерийские батареи противника. Он просил несколько минут, чтобы подавить оставшиеся батареи*

артиллерийским огнем. — Отменить! — резко сказал Еременко. — Немедленно пустите танки! Через три минуты доложите мне. — Слушаюсь, — сказал Толбухин (В. Гроссман. Жизнь и судьба).

В целом коммуникатив *Слушаюсь* распространен среди военных, хотя и, менее популярен, чем обязательный по протоколу *Есть*. *Слушаюсь* в отличие от *Есть*, используется в большей степени работниками полиции и службы охраны. Ср. диалог, описывающий коммуникацию полицейских:

— Вот что, товарищ Фомин, — сказал полковник, — этим делом займётесь вы. <...>. — Слушаюсь! — Лёня встал и вышел из кабинета (М. Сергеев. Волшебная галоша).

Собранный в НКРЯ материал показывает, что, сходно с коммуникативом *Есть*, *Слушаюсь* может использоваться для реагирования как на прямые, так и на косвенные ПРА. Ср.:

— Никаких бандеролей! Только нарочными! Сорок или пятьдесят человек... передавать из рук в руки, ехать электричками или попутками! Чтобы не смогли отследить всю цепочку! — Слушаюсь! (С. Шуляк. Шпион).

Ограничение в использовании *Слушаюсь* касается использования команды по отношению к одному конкретному лицу (непосредственно собеседнику). Представляется маловероятна замена коммуникатива *Есть* на *Слушаюсь* в следующем диалоге, где изображена коммуникация командира с группой, с многочисленным вооруженным отрядом:

— Стрелять в живых людей строго воспрещается. Только в случае самообороны или крайней необходимости, по команде. Приготовься! — Есть!.. (А. Богданов. Федор Шуруп).

Жест «отдать честь», или «kozyрнуть», подробно рассмотренный нами в связи с коммуникативом *Есть*, может сопровождать и употребление коммуникатива *Слушаюсь*. В первую очередь это актуально для коммуникации военнослужащих, а также сотрудников полиции. В сфере обслуживания, напротив, использование этой невербальной единицы не считается уместным.

«Разрешите выполнять»

Коммуникатив *Разрешите выполнять* может сопровождать реплику *Есть* и *Слушаюсь* и в некоторых случаях заменять ее. В толковом словаре Ушакова [Ушаков 1994] объясняется стереотипная реплика *Разрешите выполнять*: Употребляется в речи военных как ответ подчиненного. команда понята и принята к исполнению!

Данную реплику нельзя назвать наиболее узнаваемой и распространенной среди коммуникативов согласия на команду (приказ). Неудивительно, что она не зафиксирована в известных нам толковых словарях русского языка. Семантика слов-составляющих может создать ложное впечатление об интенции, заложенной в рассматриваемую реплику: будто функция *Разрешите выполнять* — попросить у собеседника разрешения совершить какие-либо действия. В действительности это выражение чаще всего представляет собой речевой акт прощания или стимул к окончанию коммуникации. Чаще всего данный коммуникатив произносят, чтобы удостовериться в том, что присутствию более нет необходимости, коммуникация завершена, и исполнитель команды может идти для выполнения команды, ср.:

— <...> *Подбери надежных бойцов, расскажи, как и что надо сделать, и пусть делают. А подробные указания я дам лично перед отправкой. — Слушаюсь, товарищ майор! Разрешите выполнять?* — *Обожди...* — *Озеров покопался в планшетке, вытащил небольшую книжечку. — Вот это о разведке. Очень полезная, почитай, а потом и действуй* (М. Бубеннов. Белая береза).

— *Игнат, Гарик, вы продолжаете работать на поиске вампириши. Антон, а вы с Ольгой ищите мальчишку.* <...> — *Разрешите выполнять?* — *спросил я. — Да, конечно* (С. Лукьяненко. Ночной дозор).

Можно сделать вывод, что коммуникатив *Разрешите выполнять* имеет одновременно две функции: принятия команды к исполнению и прощания.

«Будет сделано»

Использование коммуникатива *Будет сделано* в ответ на команду иногда встречается не только в дискурсе силовых структур, но и в мужской речи гражданского дискурса.

В Словаре под ред. Кузнецова [Кузнецов 2000] реплика *Будет сделано* толкуется следующим образом: «выражение готовности выполнить распоряжение». Ср. использование коммуникатива в диалоге милиционеров и в диалоге работников гражданского предприятия:

— *Обязательно сделайте фоторобот!* — распорядился Люсин. — *Прямо сейчас же свяжитесь с контролем ПМГ и попросите их доставить к нам обеих женщин.* — ***Будет сделано.*** — Глеб подсел к Николаю Ивановичу и снял белую трубку на витом, как пружина, шнуре. — *Вызываю первого!* (Е. Парнов. Третий глаз Шивы).

корпоративного речевого этикета:

— *Надо вывесить в вестибюле портрет!* — ***Будет сделано!*** — кивнула Шура. (Э. Рязанов, Э. Брагинский. Служебный роман).

Употребление Шурой коммуникатива *Будет сделано* нетипично для взаимодействия гражданских лиц, хотя может использоваться лицами, проходившими военную службу.

Использование коммуникатива *Будет сделано* не подходит для ситуаций, когда от говорящего требуется действие, к выполнению которого он должен приступить незамедлительно. Такой ответ невозможен на реплику вышестоящего лица: «Доложите обстановку» или «Пройдемте ко мне в кабинет!». Это же ограничение не позволяет произвести замену коммуникатива *Слушаюсь* на коммуникатив *Будет сделано* в следующем диалоге:

— *Хорошо, если ты завтра со мною едешь,* — строго сказал Пиар, <...>, — *то сейчас же отправляйся спать.* — *Слушаюсь!* ****Будет сделано!*** (М. Богатов. Комиссия).

Подведем итоги описания коммуникативной ситуации команды как структурной модели с последовательным использованием структурных компонентов в форме таблицы.

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ
«КОМАНДА», ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ ФОРМУЛ И
 ТИПОВЫХ Л/Г КОНСТРУКЦИЙ

Таблица 5

Тип коммуникативной ситуации	Индикатор ПРА Вводные слова и обороты	Тип ПРА Лексико-грамматические конструкции	Усилитель РА Вопросительные пост-частицы	Ответ Коммуникативы (согласие)
Коммуникативная ситуация «КОМАНДА»		<i>императив, инфинитив, глагол в форме 2-го л. буд. врем., побудитель-ное междометие.</i>		<i>Есть, Слушаюсь, Разрешите выполнять, Будет сделано</i>

2.6.3. Коммуникативная ситуация поручения

Поручение – это вариант ситуации команды в гражданской сфере коммуникативного взаимодействия (начальник, руководитель организации – подчиненный, сотрудник организации). Г. Грайс [Грайс 1985] пишет, что ПРА поручения – это ПРА команды передаваемого начальником, руководителем подчинённому гражданскому лицу или сотруднику, чтобы выполнил побуждаемое действие. ПРА поручения часто оформляется как просьба.

Е.А. Филатова [Филатова 1997] пишет, что адресант употребляет ПРА поручения, когда хочет передавать какие-то указания адресату о том, что какие обязанности надо совершить. ПРА поручения может выражаться прямо и косвенно в зависимости от того, какая информация передается адресантом. Этот акт обычно содержит глагол в повелительном наклонении, который указывает на необходимость выполнить определенное действие.

Главная цель ПРА поручения - передавать свои задачи и ожидания адресату и обеспечить эффективное взаимодействие.

ПРА поручения выражается с помощью императива, часто сопровождаемого вводными словами: *пожалуйста, будьте добры* и др.

— *Позвони мне после обеда, когда я уже буду пить свой чай из трав и заедать его булочкой из неочищенных злаков* (Т. Устинова. Подруга особого назначения).

— *Закажи такси и вечером приезжай. Я столик заказал* (М. Трауб. Нам выходить на следующей).

— *Пожалуйста, сделай так, чтобы Ростислав чего-нибудь жутко испугался и никогда в жизни ко мне не подошел* (Г. Артемьева. Фата на дереве).

2.6.4. Коммуникативная ситуация заказа

В ПРА заказа участвуют коммуниканты с конкретно заданными гражданскими социальными ролями (адресант – клиент, покупатель, заказчик, а адресат – исполнитель, обслуживающее лицо в магазине, в ресторане, такси и т. д.). ПРА заказа – ожидаемый ПРА. В ряде случаев это может быть ответ на вопрос о заказе, например, это ситуации обслуживания в ресторане. Исполнитель в случае задержки может даже стимулировать заказчика. Например:

— *Что будем заказывать?* — *перебила нас официантка.* — *Мне кофе капучино,* — *сказала я.* — *А мне просто холодной воды с лимоном,* — *добавила Кира* (Д. Донцова. Доллары царя Гороха).

Адресант делает заказ, исполнение которого имеет обычно денежный эквивалент, поэтому выполнение заказа выгодно обоим участникам.

2.6.4.1. ПРА заказа

ПРА заказа выражается с помощью этих конструкций: «*можете + глагол в форме инфинитива + (мне / нам) + что-л. (объект заказа)*» или «*можно мне + (глагол в форме инфинитива) + что-л. (объект заказа)*», «*глагол «заказывать» в форме 1 л. ед. ч. или мн. ч. в наст. врем.)*», «*мне + объект заказа*».

— *Вы можете принести нам пирожные, фрукты и свечи?* — *Да, конечно!* (kruti verti studio. Студия керамикм).

— *Еще можно мне дать конфетку или печенье?* — *Конечно!* (М. Трауб. Не вся la vie).

— *Я заказываю апельсиновый, но запах жареного лука раздражает ноздри, и я прошу еще сделать мне сэндвич с сосиской и луком* (С. Юрский. Бумажник Хофманна).

— *Я заказываю еще пару пива.* — *Вот, выпей пивка, расслабься* (В. Спектр. Face Control).

— *Можно мне чай?* — *повернулся к ней Виктор. Буфетчица удивленно вскинула брови.* — *В буфете возьмите...* (В. Былинский. Его жена).

— *Мне кофе капучино,* — *сказала я.* — *А мне просто холодной воды с лимоном,* — *добавила Кира* (Д. Донцова. Доллары царя Гороха).

— *Мне билет на самый быстрый поезд до Ростова* — *сказал я* (А. Олейников. Велькино детство).

— *Мне билет в Грибоедов!* — *В какой вагон?* — *спросила кассирша* (Э. Рязанов, Эмиль Брагинский. Вокзал для двоих).

— *Мне на улицу Черняховского, 12, квартира 5.* — *Принято!* (В. Алейников. Тадзимас).

2.6.4.2. Вводные при ПРА заказа

При вежливом заказе используются вводные *пожалуйста, будьте добры*. Они активно используются при конструкции «мне + объект заказа»: Например: — *Федор Иванович посмотрел на Лену:* — *Пожалуйста, мне стаканчик чаю!* — *Принято!* (В. Дудинцев. Белые одежды).

— *Пожалуйста, мне еще чашечку чайку с лимоном!* — *Окей!* (Н. Федорова. Семья).

— *А можно, пожалуйста, что-нибудь такого же размера, как 4а (не 5г)?* (Rozetked Discuss. telegram Rozetked Discuss (17.08.2021)).

— *Будьте добры, бутылочку полусладкого вина и, если можно, какие-нибудь фрукты* (А. Мацанов. Бабник).

2.6.5. Коммуникативы получения поручения и заказа

Поручение и заказ в стандартном случае воспринимается адресатом как нечто обязательное к исполнению и требует соответствующих ответных реплик-коммуникативов. Наиболее распространенные коммуникативы принятия заказа: *Ясно, Понял, Обязательно, Непременно, Принято, Окей.*

«Ясно; Понял»

В толковых словарях русского языка значение принятия заказа у перечисленных лексем нами не было обнаружено. В словаре Ефремовой [Ефремова 2000] приводится толкование в зарембовой части словарной статьи *Ясно*: Употр. при утвердительном ответе на вопрос. соответствует по знач. сл.: конечно, да., которое сближается с реакцией на заказ семой понимания содержания, однако заказ выражается не только вопросительной репликой.

Иное значение проявляется, к примеру, в следующем диалоге:

— *Немедленно найти репортёров! Бросить на поиски все силы! — Ясно! Найдём! — И не вздумайте тянуть время! — Все силы будут брошены* (Д. Ранион. Леди на день).

Синонимом реплики *Ясно* является коммуникатив *Понял*, обладающий идентичными значениями. С помощью реплики *Понял* говорящий также дает понять, что воспринял переданную ему информацию:

— *Вы можете договориться только отдельно с преподавателем. Можете выбрать преподавателя. Сходить на первое занятие его/ договориться с ним/ <...> оплатить аренду зала и какую-то/ наверно/ стоимость/ он назначит вам сам. Эту м... я не располагаю прайс-листом частных занятий преподавателей/ к сожалению. — А/ то есть это нужно разговаривать с самим преподавателем? Да. Да. По каждому направлению. <...> Которое вам понравится. — Понял* (Разговор по телефону с администратором школы танцев).

Данный диалог представляет собой разговор администратора с посетителем в школе танцев. Посетитель желает разузнать, каким образом можно записаться на частные занятия с преподавателем, а администратор разъясняет этот вопрос. Убедившись, что усвоил всю необходимую информацию, говорящий с помощью реплики *Понял* подтверждает это администратору.

Разницу между интенцией «сообщение о восприятии информации» и второй, больше нас интересующей интенцией «согласие выполнить поручение» как нельзя лучше можно проанализировать на следующем примере:

— *Я хочу знать, где он бывал, с кем встречался и о чем говорил.* — *Понял. А если я все-таки наткнусь на него?* — *Возьмешь у него интервью для своей книги* (А. Стругацкий. Жук в муравейнике).

текст произведения, в особенности последующие реплики, позволяет понять, что такая трактовка диалога является ошибочной. В действительности же собеседник, которого говорящий воспринимает как главного, лидера, дает ему поручение о слежке за третьим лицом. Говорящий же соглашается взять эту работу на себя, то есть соглашается следовать указаниям собеседника. Следовательно, одно из значений коммуникатива *Понял(а)* — согласие в ответ на указание, инструкцию.

Стоит сказать, что внешняя форма коммуникативов *Ясно, Понял* акцентирующая внимание адресата на *понимании* требуемого, очевидно отсылающая к их первому значению, безусловно, может ввести в заблуждение человека, не являющегося носителем русского языка. Именно поэтому важно знать о наличии у этих единиц нескольких значений.

Другой важной характеристикой реплик *Ясно, Понял* является ими можно выразить нейтральное, сдержанное или непринужденное согласие, но нельзя выразить энтузиазм. Чаще данные единицы используются в тех случаях, когда в требовании содержится совершенно новая, неочевидная для говорящего информация требующую усвоения информацию (как будет указано далее, в этом состоит отличие от коммуникативов *Неприменно, Обязательно*).

Коммуникатив *Ясно* достаточно универсален: для него не имеет значения, направлена ли инструкция лично к говорящему или к коллективу людей. единица изменяется по роду в зависимости от пола говорящего: *Поняла*.

В отношении формы иницирующей реплики важно заметить, что коммуникатив *Понял*, а особенно коммуникатив *Ясно* в большинстве случаев становятся ответом на косвенный ПРА (ср. реплики «Я хочу знать, где он бывал, с кем встречался и о чем говорил»; «Немедленно найти репортёров!» в приведенных примерах, а также фразы типа «Отчет должен быть готов до конца рабочего дня!»). Если заменить инструкцию на императивную «Немедленно найди репортеров! Брось на поиски все силы», а также привести дополнительный пример (н., «Зайдите ко мне в кабинет»), можно понять, что вероятность использования коммуникатива *Ясно* снизится.

Что касается сферы употребления коммуникативов *Ясно* и *Понял*, сюда входят и диалоги с клиентами (к примеру, в такси), Использование коммуникативов может быть дополнено универсальным жестом согласия — кивком.

«Непременно; Обязательно»

Следующие единицы, на которое следует обратить внимание в рамках данного исследования — синонимичные коммуникативы *Непременно* и *Обязательно*, образованные от соответствующих наречий. В толковом словаре Кузнецова было найдено толкование стереотипной реплики *Непременно*: «П. частица. Употр. при ответе для выражения утверждения, согласия. Вы завтра придёте? — Н.! Верни только обратно. — Н.» (Толковый словарь Кузнецова [Кузнецов 2000]) Следует сказать, что примеры, сопровождающие дефиницию, иллюстрируют, скорее, ПРА «подтверждение» или, в зависимости от контекста, «согласие на просьбу». Кроме того, хотя словарь Кузнецова толкует слово *Обязательно* через его синоним, *Непременно*, но не выделяет у данной единицы равнозначное прагматическое значение.

Наибольший интерес для нас представляет интенция согласия в ответ на команду, безусловно, свойственная рассматриваемой единице:

— *А там что?* — спросила меня начмед, тыкнув в предродовую, где бродила моя «ничейная». — *Поступила в первом периоде. Заведующий в курсе <...>. — Всё нормально?* — лениво протянула начмед. — *Ага!* — бодро и радостно брякнула я <...>. — *Ну, занимайся. Я спёать пошла. Если что, буди меня или заведующего.* — ***Непрременно!*** — пионерски заверила я (Т. Соломатина. Акушер-ХА! Байки).

В приведенном диалоге участвуют молодая акушерка и ее начальница, заместитель главного врача (начмед). Начальница, прежде чем пойти отдыхать во время ночной смены, дает инструкцию о дальнейших действиях своей подчиненной: последняя должна позаботиться о поступившей роженице и сообщить, если будет необходима помощь. Акушерка, произнося реплику *Непрременно*, с готовностью соглашается выполнить все указания. Таким образом, *Непрременно* — коммуникатив согласия, используемый и в ответ на инструкцию.

Схожую роль в устной коммуникации выполняет реплика *Обязательно*. В диалоге, приведенном ниже, можно наблюдать: говорящий, поэт-любитель, соглашается выполнить указания собеседника (последний требует к вечеру принести ему на критику стихотворения):

— *И чтобы к вечеру принес первые стихозы.* — ***Обязательно.*** *Я принесу пять стихов!* — вдруг воодушевился мужчина, и в голосе его прозвучали горделивые нотки (В. Михальский. Река времен).

Готовность, решимость, энтузиазм, с которыми говорящий относится к данным ему указаниям, отличают данные коммуникативы от рассмотренных ранее *Ясно*, *Понял*, более нейтральных по эмоциональной окраске. Сходство с ПРА заверения или обещания сближает единицы *Непрременно* и *Обязательно* с коммуникативом *Будет сделано*, однако, как уже было отмечено, их отличает неограниченность отдельной профессиональной сферой, меньшая формальность, строгость. Кроме того, следует отметить, что, используя данные коммуникативы, говорящий как бы стремится показать, что осознает необходимость каких-либо требуемых действий. Таким образом, *Непрременно* и *Обязательно* могут становиться показателем некой предварительной

осведомленности говорящего: он уже знает или предполагает, что может получить определенную инструкцию, указания. Этим и объясняется во многих случаях эмоциональная окраска готовности, свойственная рассматриваемым коммуникативам. Противоположная ситуация наблюдалась при анализе стереотипных реплик *Ясно*, *Понял*, употребляемых в основном при получении совершенно новой информации.

Следует упомянуть о нескольких характеристиках иницирующей реплики, влияющих на использование *Непрерменно* и *Обязательно*. Сходно с *Будет сделано*, говорящий обычно не отвечает *Непрерменно* или *Обязательно*, если иницирующая реплика предполагает, что он моментально, незамедлительно может или должен приступить к выполнению требований собеседника (невелика вероятность, что за высказыванием «Покажите-ка мне сейчас свои новые стихи» последует ответ *Обязательно*). Кроме того, употребление коммуникативов *Непрерменно* и *Обязательно* предпочтительно, когда говорящему дано важное, серьезное, а не малозначительное поручение.

Такие факторы, как направленность требования к коллективу или отдельному лицу, уровень конкретизации требования, не влияют на возможность использования коммуникативов *Непрерменно* и *Обязательно*. Не имеет значения и форма иницирующей реплики: с их помощью можно реагировать и на прямой, и на косвенный ПРА.

Коммуникативная среда, наиболее подходящая для использования коммуникативов *Ясно* и *Понял* — диалоги подчиненного с вышестоящими лицам (исключая такие организации, как армия, полиция, в которых употребляются особые, закреплённые строгим этикетом единицы). Среди жестов, сопровождающих коммуникативы *Непрерменно* и *Обязательно*, стоит указать универсальный кивок головой.

«Принято»

Следующий коммуникатив, на которое следует обратить внимание в рамках данного исследования — коммуникатив *Принято*.

Толкование данной единицы было обнаружено в Словаре Ожегова [Ожегов 1990]: «Согласиться с чем-н., отнестись к чему-н. положительно».

Когда адресант заказывает что-л. или просит о чем-то, при согласии адресата с его побуждением, можно встретить этот коммуникатив. Это подтверждение со стороны адресата обозначает того, что запрос был услышан и принят к выполнению. Это также демонстрирует вежливость и уважение к собеседнику. Кроме того, ответ *Принято* может употребляться в официальной обстановке в качестве формального согласия с получением информации или задания.

Этот коммуникатив часто встречается в разговоре между пассажиром и водителем в такси или клиентом и официантом в ресторане.

Примеры коммуникатива *Принято* в ответ на заказ:

— *Куда едем?* — *спросил водитель.* — *В администрацию.* — ***Принято,*** — *ответил водитель* (В. Пронин. Банда 8).

— *Добрый вечер! Отвезите меня на квартиру 26!* — ***Принято!*** (Ю. Тынянов. Малолетний Витушишников).

Таким образом, употребление данного коммуникатива *Принято* при заказе в языке помогает установить положительное и продуктивное взаимодействие между собеседниками в языке.

«Окей»

Последняя языковая единица, который будет рассмотрена в данной работе — стереотипная реплика *Окей*. Данный коммуникатив был заимствован в русский язык из английского, и он достаточно сильно отличается от проанализированных ранее слов и высказываний.

Толкование данной единицы было обнаружено в Словаре Ожегова [Ожегов 1990]: «Частица и в знач. сказ. (прост.). Выражение согласия, подтверждения, одобрения; всё хорошо, всё в порядке». Это определение, хотя и не является безупречным, позволяет составить представление о том, в каком большом количестве ситуаций употребляется данная реплика, как разнообразны ее значения.

Так, коммуникатив *Окей* действительно зачастую передает одобрительную оценку чего-либо (чаще действий, состояний, чем объектов). Стоит привести пример:

— *Ну как ваши дела?* — **Окей** (Н. Б. Черных. Слабые, сильные).

Что касается согласия, наиболее интересующей нас интенции, реплика *Окей* здесь оказывается по-настоящему универсальной (существует лишь несколько подобных коммуникативов, в том числе *Хорошо*). Материалы, собранные в НКРЯ, показывают, что она нередко встречается при согласии на просьбу и предложение. В следующем отрывке неожиданный гость просит позвать для разговора хозяина дома:

— <...> *мне нужен Карим. Ты можешь его вызвать сюда?* <...> — **Окей**, я передам, что ты его ждешь (В. А. Ярмолинец. Свинцовый дирижабль).

Однако, что важнее, нередко с ее помощью производится и ответ на команду. Приведем также несколько примеров:

— *Отстучи. Мы возвращаемся. Пусть готовят встречу.* — **Окей** (Б. Дуров. Пираты XX века).

— *Быстро/ чтоб без машины не возвращался! Пошёл!* — **Окей**. Понял! (А. Стриженов. Любовь-морковь).

В одном из приведенных диалогов наблюдается распоряжение капитана пиратов, направленное его помощнику в кинофильме «Пираты XX века». Согласие следовать указаниям (отправить послание о возвращении) здесь выражено именно репликой *Окей*. Во втором диалоге автор иницилирующей реплики формально не является начальником говорящего. Он лишь выполняет роль лидера в группе приятелей и отправляет говорящего на задание, получая от него согласие в форме коммуникатива *Окей*. Данные примеры позволяют убедиться, что реплика *Окей* может представлять собой коммуникатив принятия инструкции (согласия следовать инструкции).

Безусловно, главной особенностью данного коммуникатива является его сугубо бытовой, разговорный характер. *Окей* — наиболее неформальный коммуникатив согласия, использующийся при ответе на инструкцию, указания,

требования. Использовать данный коммуникатив может лишь в коммуникации с хорошо знакомыми или близкими людьми (в семье, с приятелями, друзьями), которых говорящий вообще или в конкретной ситуации воспринимает как «главных», которым позволяет управлять своими действиями, командовать. Если же говорящий употребляет данный коммуникатив в корпоративной среде, в разговоре с вышестоящим лицом, значит, коммуникативная дистанция между ним и собеседником по какой-либо причине сокращена (к примеру, в связи с дружбой, родством; долгим, близким знакомством).

Данный коммуникатив можно охарактеризовать как эмоционально нейтральный, большую роль в его восприятии адресатом играет интонация говорящего — непринужденная (зачастую), недовольная, радостная и др. Это сближает его с коммуникативами *Ясно* и *Понял*, также нейтральными.

Как уже было упомянуто, коммуникатив *Окей* — весьма универсальная единица в русской разговорной речи. Это его свойство нашло отражение в том, что он по большей части независим от содержания и формы инициирующей реплики. Как прямые, так и косвенные ПРА могут провоцировать использование данного коммуникатива. Стереотипная реплика *Окей* может сопровождаться универсальным жестом согласия — кивком.

Примеры использования коммуникатива *Окей* в ответ на заказ:

— *Три кофе!* — сказал ей маршал. — *Ему турецкий, мне капучино...* — *А мне кукурузный,* — скромно сказал Дзержин. — ***Окей!*** (В. Войнович. Москва 2042).
— *Дай мне чай с вишнями, дай мне коржик с маком!* — ***Окей!*** (Д. Маркиш. Статья Лютовым).

Итак, было рассмотрено десять коммуникативов с интенцией «согласие на команду (заказ)». Как можно было понять, между ними существуют тонкие различия, которые в повседневной жизни, при интуитивном использовании, коммуниканты не осознают. Именно это делает коммуникативы сложным, но занимательным объектом изучения.

Итак, в данной работе рассматривалось понятие коммуникативной ситуации как автономного фрагмента диалогического дискурса. Исследование

проведено на примере коммуникативной ситуации ПРА команды (заказа). Под коммуникативной ситуацией понимается микродиалог, обусловленный реализацией интенции говорящего лица. Мы подробно остановились на способах формальной реализации коммуникативной ситуации команды (заказа), разделили их на 2 группы и отдельно проанализировали ПРА команды и заказа. Рассмотрели способы выражения ПРА команды в 4 группах с помощью 1) императива СВ или НСВ; 2) инфинитива и 3) глагола в форме 2-го л. буд. врем. 4) побудительных междометий. Также проанализировали способы выражения ПРА заказа с помощью вводных слов и без них и т.д.

С каждым подвидом команды были связаны ответные реплики, или коммуникативы. Были рассмотрены коммуникативы, согласия на команду: *Есть, Слушаюсь, Разрешите выполнять, Будет сделано*, и согласия на заказ: *Ясно, Понял, Обязательно, Непременно, Принято, Окей*.

Подведем итоги описания коммуникативной ситуации поручения заказа как структурной модели с последовательным использованием сценарных компонентов в форме таблицы.

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ «ПОРУЧЕНИЕ, ЗАКАЗ», ПОСТРОЕННАЯ НА ОСНОВЕ СТЕРЕОТИПНЫХ ФОРМУЛ И ТИПОВЫХ ЛГ КОНСТРУКЦИЙ

Таблица 6

Тип коммуникативной ситуации	Индикатор ПРА Вводные слова и обороты	Тип ПРА Лексико-грамматические конструкции	Усилитель РА Вопросительные пост-частицы	Ответ Коммуникативы (согласие)
------------------------------	---------------------------------------	--	--	--------------------------------

<p>Коммуникативная ситуация «ПОРУЧЕНИЕ, ЗАКАЗ»</p>	<p><i>пожалуйста, будьте добры</i> и др.</p>	<p><i>императив, неполные предложения (Мне + объект команды или заказа)</i> и др.</p>		<p><i>Понял, Ясно, Непременно, принято, Обязательно, Окей</i> и др.</p>
---	--	---	--	---

Выводы по главе 2

Во второй главе проведено комплексное описание сценарных моделей побудительных коммуникативных ситуаций просьбы, предложения, совета и команды и их подвидов. Всего рассмотрено 286 побудительных диалогов, собранных по материалам НКРЯ. Каждая коммуникативная ситуация и ее подвиды описаны через лингвистический анализ дискурсивных позиций ее сценарной модели, заполняемых стереотипными языковым формами.

Списки регулярно встречающихся в рассмотренных побудительных диалогах лексико-грамматических конструкций (ЛГК), вводных слов, вопросительных пост-частиц и коммуникативов согласия, собранных в побудительных микродиалогах, распределены в синонимические группы по связи с конкретным типом побудительного ПРА. В главе анализируются 42 лексико-грамматические конструкции, 17 вводных слов и оборотов, 4 пост-частицы и 29 коммуникативов. Все эти стереотипные единицы распределяются по синонимическим подгруппам в зависимости от выражения определенного типа ПРА. Распределение побудительных микродиалогов на первом этапе исследования было проведено на основе сочетаемости ПРА с коммуникативами. Фактором, позволяющим разделить выбранные коммуникативы на группы, является интенция, заключенная в реплике собеседника, принадлежность иницирующей реплики к определенному типу РА. Коммуникативы, входящие в один синонимический ряд – положительная реакция на определенный ПРА, обладают достаточно близкой семантикой, в результате чего их можно заменять во микродиалогах определенного ПРА.

На втором этапе распределения было выяснено, что целом ряде случаев анализ использования коммуникативов собранного синонимического ряда делает затруднительным их полную взаимозамену. Это позволило сделать вывод о наличии внутри того или иного типа РА его подвидов.

В ПРА просьбы были выявлены три подвида: просьба немедленного совершения действия; просьба сделать что-л. в перспективе (требует согласия выполнить действие с отложенным его выполнением); просьба разрешить

выполнение действия. В ПРА предложения – также три подвида: предложение совместного действия; предложение взаимодействия; любезное предложение помощи. В ПРА совета различаются два подвида: «прошенные» и «непрошенные» советы. В ПРА команды были выделены три подвида: военная команда, поручение и заказ.

Языковые стереотипы каждого подвида всех анализируемых ПРА проанализированы в соответствии с их местом в сценарной модели побудительной коммуникативной ситуации. Кроме того, во второй главе детальному описанию были подвергнуты коммуникативы, имеющие прагматические и стилистические различия внутри синонимической группы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования на основе гипотезы о согласованности стереотипных компонентов микродиалога с типом РА была выстроена общая сценарная модель коммуникативной ситуации, проанализированы типовые коммуникативные ситуации побуждения: ситуации просьбы, предложения, совета, команды и дано описание типовых языковых форм, заполняющих позиции этих моделей.

Для реализации поставленных в работе задач были рассмотрены базовые понятия речевой коммуникации, дискурса, теории РА, диалога, проанализированы языковые формы выражения побуждения собеседника к выполнению действий на русском языке. В результате анализа теоретических положений в работе введено понятие коммуникативной ситуации как сценарной модели микродиалога. Сценарная модель коммуникативной ситуации представляет собой последовательный ряд четырех дискурсивных позиций. Две дискурсивные позиции обязательны – это позиции смежных реплик микродиалога, обусловленных тематической общностью и иллокутивной зависимостью. Первая, иницирующая реплика, служит для выражения того или иного типа РА. Вторая (ответная, иллокутивно зависимая) реплика служит для выражения реакции на конкретный тип РА. В качестве ответной реплики в работе рассматриваются короткие десемантизированные высказывания – коммуникативы согласия / готовности выполнить действие, прагматически связанные с видом и подвидом РА. Третья и четвертая дискурсивные позиции факультативны. Это позиция индикатора РА, заполняемая вводными словами, и позиция усилителя РА (вопросительные пост-частицы). Обе группы единиц, заполняющих позиции, прагматически связаны с определенным типом и подвидом РА, регулярно используя при РА.

Исследование проводится на материале побудительных коммуникативных ситуаций. Для этого в Национальном корпусе русского языка (НКРЯ) был собран корпус из 286 побудительных диалогов, на основании которого были выявлены

стереотипные языковые средства и выявлена их прагматическая связанность с конкретным типом и подвидом побудительного РА.

В работе проведено комплексное описание сценарных моделей побудительных коммуникативных ситуаций просьбы, предложения, совета, команды и их подвидов. Каждая коммуникативная ситуация и ее подвиды описаны на основании лингвистического анализа стереотипных языковых форм, заполняющих дискурсивные позиции.

Списки регулярно встречающихся в побудительных диалогах лексико-грамматических конструкций (ЛГК), вводных слов, вопросительных пост-частиц и коммуникативов группы единиц «согласие выполнить действие», распределены в синонимические группы по связи с конкретным типом ПРА. В работе проанализированы 42 лексико-грамматические конструкции ПРА, 17 вводных слов и оборотов, 4 пост-частицы и 29 коммуникативов. Все языковые формы разделены по синонимическим подгруппам в зависимости от их связанности с определенным типом ПРА. Анализ побудительных коммуникативных ситуаций на основе сочетаемости ПРА с коммуникативами и факультативными компонентами коммуникативной ситуации позволил выявить в каждой коммуникативной ситуации ряд подвидов. Для ситуации просьбы были выявлены три подвида: просьба немедленно сделать что-л. (требует в качестве реакции совершения действия); просьба сделать что-л. в перспективе (требует согласия выполнить действие с отложенным его выполнением); просьба разрешить выполнение действия. Для ситуации предложения – также три подвида: предложение совместного действия; предложение взаимодействия; любезное предложение помощи. В ситуации совета различаются два подвида: «прошенные» и «непрошенные» советы. В коммуникативной ситуации команды были выделены три подвида: военная команда, поручение и заказ. Для каждого подвида в исследовании выявлены и детально описаны прагматически согласованные с определенным типом ПРА стереотипные формы, их место в сценарной модели побудительной коммуникативной ситуации.

Представляется, что результаты исследования найдут применение в дальнейших исследованиях современного русского дискурса, а также в преподавании русского языка российским и иностранным студентам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абросимова Г.А. Побуждение как объект лингвистического исследования // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты. – 2014. – № 29. – С. 201-208.
2. Адамян В.А. Косвенные способы выражения речевого акта просьбы // Вестник Ереванского университета. Русская филология, Ереван, – 2017. – № 3 (9). – С. 60-66.
3. Адамян В.А. Перформативные просьбы // Сборник научных статей СНО ЕГУ: Социальные науки. – Ереван, YSU PRESS, 1.2 (19). 2017. – С. 234-242.
4. Апресян Ю.Д. Избранные труды. Интегральное описание языка и системная лексикография. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1995. – Т. 2. – 767 с.
5. Апресян Ю.Д. Лексическая семантика. – М.: Языки русской культуры; Восточная литература, 1995. – 272 с.
6. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Известия АН СССР. Серия Литературы и Языка, – 1981. – Т. 40. – С. 356-367.
7. Архипенкова А.Ю. Выражение совета в английской и русской коммуникативных культурах: автореферат дис. ... кандидата филологических наук: 10.02.20 / Рос. ун-т дружбы народов (РУДН). – М., 2006. – 17 с.
8. Баранов А.Н., Кобозева И.М. Модальные частицы в ответах на вопрос // прагматика и проблемы интенциональности. – М.: ИВАН СССР, 1988. – С. 45–69.
9. Баранов А.Н., Крейдлин Г.Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. – М.: Наука, 1992. – № 2 (март-апрель). – С. 84–99.
10. Безяева М.Г. Вариативный ряд конструкций русской просьбы// Вестник Московского университета. Сер. 9. Филология. – 1998. – № 1. – С. 71-89.
11. Безяева М.Г. Семантика коммуникативного уровня звучащего языка. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2002. – 751 с.

12. Беляева Е.И. Грамматика и прагматика побуждения: английский язык / Е.И. Беляева. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 1992. — 168 с.
13. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Э. Бенвенист. — 3-е изд. — М.: Эдиториал УРСС, 2009. — 448 с.
14. Бернова Д.В. К вопросу разграничения оптативности и дезидеративности // Вестн. Брянского Гос. ун-та. — 2012. — № 2 (1). — С. 253-255.
15. Бирюлин Л.А. Семантика и прагматика русского императива. — Helsinki: Slavica Helsingiensia, 1994. — 230 с.
16. Богданов В.В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты. — Л., 1990. — 88 с.
17. Богданова Н.В. Русская спонтанная речь: корпусный подход и результаты исследования. Сборник статей. — Saarbrücken: Palmarium. Academic Publishing, 2012. — 409 с.
18. Богданова-Бегларян Н.В. (ред.) Звуковой корпус как материал для анализа русской речи. Коллективная монография. Часть 1. Чтение. Пересказ. Описание. — СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2013. — 532 с.
19. Богданова-Бегларян Н.В. (ред.) Звуковой корпус как материал для анализа русской речи. Коллективная монография. Часть 2. Теоретические и практические аспекты анализа. Том 1. О некоторых особенностях устной спонтанной речи разного типа. Звуковой корпус как материал для преподавания русского языка в иностранной аудитории. — СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2014. — 396 с.
20. Бондарко А.В. Структура императивной ситуации (на материале русского языка) // Функционально-типологические аспекты анализа императива. В 2 ч. Ч. 2 Семантика и прагматика повелительных предложений / Под ред. Л.А. Бирюлина, В.С. Храковского. — М., 1990. — С. 4-9.
21. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Косвенное выражение побуждения: общекоммуникативные постулаты или языковые конвенции? // Функционально-типологические аспекты анализа императива. В 2 ч. Ч. 2. Семантика и

прагматика повелительных предложений / Под ред. Л.А. Бирюлина, В.С. Храковского. – М., 1990. – С. 104

22. Ван Дейк Т.А. К определению дискурса. – Л.: Сэйдж пабликэйшнс, 1998. – 384 с.

23. Ван Дейк Т.А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. – М.: Либроком, 2013. – 344 с.

24. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – 310 с.

25. Величко А.В. Книга о грамматике, русский язык как иностранный. Под редакцией А.В. Величко 3-е издание, исправленное и дополненное Издательство Московского университета. – 2009. – 648 с.

26. Вежбицкая А. Акт речи // Семантические примитивы. – Франкфурт-на-Майне, 1972. – С. 122-149.

27. Вежбицкая А. Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. Лингвистическая прагматика / сост. и вступ. ст. Н.Д. Арутюновой и Е.В. Падучевой; общ. ред. Е.В. Падучевой. – М.: Прогресс, 1985. – С. 251-275.

28. Виноградов В.В. Русский язык. (Грамматическое учение о слове) / – М.: Л., 1947. – 783 с.

29. Волкова А.Е. Побудительность как грамматическое и функционально-семантическое явление // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2. Языкознание. – 2010. – № 1. – С. 31-34.

30. Володина Г.И. А как об этом сказать? Специфические обороты разговорной речи. 2-е издание. – М., 2005. – 264 с.

31. Востоков В.В. О вводно-модальных элементах как средствах формирования и выражения субъектно-модальных значений / В.В. Востоков // Современный русский язык: Лингвистический сб. – М., 1976. – Вып. 16. – С. 103-112.

32. Гак В.Г. Сопоставительная лексикология. (На материале французского и русского языков). – М.: Международные отношения, 1977. – 360 с.

33. Гаспаров Б.М. Из курса лекций по синтаксису современного русского языка [Текст]: Простое предложение: Пособие для студентов заоч. отделения / Б. М. Гаспаров; – Тарту: Тарт. гос. ун-т. [б. и.], 1971. – 240 с.
34. Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект (ред. Е.А. Земская). – М.: Наука, 1993. – 6 п.л. – С. 158-218.
35. Головина Н.В. Семантика императива и способы его выражения в современном английском и русском языках: автореф. дис. ... канд. филол. наук; 10.02.20. – М., 1997. – 20 с.
36. Грайс Г. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – 1985. – № 16. – 48 с.
37. Гусев В.Ю. Типология специализированных глагольных форм императива: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. филол. наук. – СПб., 2005. – С. 4-5.
38. Добрушина Н.Р. К типологии оптата // Исследования по теории грамматики: Вып. 1: Глагольные категории / Ред. В.А. Плуноян. – М.: Русские словари, 2001. – С. 7-28.
39. Добрушина Н.Р. Повелительное наклонение // Материалы к Корпусной грамматике русского языка. Глагол. Ч. I. – СПб.: Нестор История, 2016. – С. 161-210.
40. Зарецкая Е.И. Формы повелительного наклонения в русском языке // Филологические науки. – М.: Наука, 1976. – № 3. – С. 47-55.
41. Земская Е.А. Русская разговорная речь. Лингвистический анализ и проблемы обучения. – М., 2006. – 184 с.
42. Земская Е.А. Китайгородская М.В., Ширяев Е.Н. Русская разговорная речь. Общие вопросы. Словообразование. Синтаксис. – М.: Наука, 1981. – 276 с.
43. Звегинцев В.А. Мысли о лингвистике. – М., 1996. – С. 28-29.

44. Илтубаева А.Г. Языковая игра как средство выражения антропоцентричности языка деловой прессы (на материале английского языка): Дис. ... канд. филол. наук. – М., 2016. – 233 с.
45. Исаченко А.В. К вопросу об императиве в русском языке // Русский язык в школе. – М.: Наука, 1957. – № 6. – С. 7-14.
46. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / – Омск: Ом. Гос. Ун-т., 1999. – 284 с.
47. Исупова О.Г. Конверсационный анализ: представление метода // Социология: 4. – М.: 2002. – № 15. – С. 33-52.
48. Какорина Е.В. Проблемы фиксации и лексикографического описания коммуникативов (На материале работы над «Толковым словарем русской разговорной речи» (ТСРР)) // Труды Института русского языка им. В.В. Виноградова. Взаимодействие лексики и грамматики. – 2019. – № 2. – Вып. 20. – С. 76–101.
49. Карасик В.И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
50. Кашкин В.Б. Сопоставительные исследования дискурса / В.Б. Кашкин // Концептуальное пространство языка. – Тамбов: Тамб. гос. ун-т., 2005. – С. 337-353.
51. Кибрик А.А. Модус, жанры и другие параметры классификации дискурсов. Вопросы языкознания. – 2009. – № 2. – С. 3-21.
52. Кобозева И.М. 'Теория речевых актов» как один из вариантов теории речевой деятельности // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. XVII. – С. 7-22.
53. Кодзасов С.В. Перформативность и интонация // Логический анализ языка. Проблема интенциональных и прагматических контекстов. – М.: Наука, 1989. – С. 216-227.
54. Козырев В.И. Актуализационные признаки безглагольных побудительных высказываний в современном русском языке: дисс. ... к. филол. н. – Л., 1983. – 204 с.

55. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи. Автореферат дис. ... доктора филологических наук: 10.02.01 / – Саратов: Саратов. гос. ун-т им. Н. Г. Чернышевского, 2001. – 48 с.
56. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка. – М.: Наука, 1984. – 125 с.
57. Корди Е.Е. Оптатив и императив во французском языке / Отв. ред. В.С. Храковский. – СПб.: Нестор-история, 2009. – 130 с.
58. Которова Е.Г. Модель речевого поведения «просьба» в русском и немецком языках: сопоставительное исследование // Жанры речи. – 2016. – №1. – С. 65-77.
59. Кушеш Закариа А. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации просьбы // Журнал «Международный аспирантский вестник» государственного института русского языка имени А.С. Пушкина. – 2023. – № 3. – С. 38-49.
60. Кушеш Закариа А. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации предложения // Вестник РГГУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». – 2023. – № 8. – С. 28-43.
61. Кушеш Закариа А., Шаронов И.А. Понятие коммуникативной ситуации в прагматических исследованиях (на примере совета) // ФГАОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского». Коммуникативные исследования. – 2024. – Т. 11. – № 3. – С. 497-508.
62. Кушеш Закариа А., Шаронов И.А. Описание коммуникативов согласия/готовности выполнить действие в русском языке // Алтайский государственный университет. Журнал «Культура и текст». – 2024. – № 4 (59). – С. 95-107.
63. Кушеш Закариа А. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации команды // Вестник РГГУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». – 2024. – № 4 (в печати). <https://history.rsuh.ru/jour/issue/view/134/showТoc>

64. Лазебная И.Б. Агрессия как особый речевой акт // Единство системного и функционального анализа языковых единиц: материалы Международной науч. Конф. (г. Белгород, 11–13 апр. 2006 г.) в 2 ч. (под ред. О. Н. Прохоровой, С. А. Моисеевой, – Белгород: Изд-во Бел. ГУ, 2006. – Вып. 9. – Ч. II. – 404 с.
65. Лаптева О.А. Русский разговорный синтаксис: [Монография] – М.: УРСС, 2003. – 396 с.
66. Левонтина И.Б. Русское финальное а?: портрет невидимки // Слово в тексте и словаре: Сб. ст. к 70-летию акад. Ю.Д. Апресяна. – М., 2000. – С. 144-152.
67. Леонтович О.А. Методы коммуникативных исследований М.: Гнозис, 2011. – 224 с.
68. Лобанова Н.А. Пособие по грамматике русского языка для иностранных студентов-филологов (Третий курс) / Н.А. Лобанова, Т.Л. Арефьева, М.Л. Крючкова. – М.: Рус. яз., 1984. – 141 с.
69. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
70. Мечковская Н.Б. Отказ: Что определяет диктум и модус в отрицательных реакциях на побуждение? // Логический анализ языка. Ассерция и негация. – М., 2009. – С. 230-244.
71. Мосалева С.В., Шаронов И.А. Особенности употребления коммуникативов группы подтверждения и согласия. ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». – 2017. – № 11. – С. 46-56.
72. Муравицкая М.П. Полисемия императива // Математическая лингвистика. – Киев, 1973. – № 1. – С. 50-60.
73. Мучник И.П. О значении форм повелительного наклонения современном русском языке // Ученые записи Московского областного пединститута. – М.: Наука, 1955. – Т. 32. – Вып. 5. – С. 3-16.
74. Национальный корпус русского языка, 2003–2024. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ruscorpora.ru>

75. Немешайлова А.В. Повелительное наклонение в современном русском языке: автореф. дисс. ... к. филол. н. – Пенза, 1961. – 27 с.
76. Норман Б.Ю. Лингвистическая прагматика (на материале русского и других славянских языков): курс лекций. – Мн.: БГУ, 2009. – 185 с.
77. Остин Дж.Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М., 1986. – Вып. XVII. – С. 22-129.
78. Остин Дж. Л. Чувство и чувствительность / Дж. Остин. – Лондон; Оксфорд; Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, 1962. – 144 с.
79. Падучева Е.В. Прагматические аспекты связности диалога, Известия АН СССР. Серия Литературы и Языка. – 1982. – Т. 41. – № 4. – С. 305-313.
80. Падучева Е.В. Семантические исследования: Семантика времени и вида в русском языке. Языки славянской культуры. – М., 2011. – 464 с.
81. Панков Ф.И. Ещё раз о грамматике и семантике модальных слов (фрагмент лингводидактической модели русской морфологии) // Вестник Московского университета. Серия 9: Филология. – 2003. – № 2. – С. 59-74.
82. Петрова Е.Б. Каталогизация побудительных речевых актов в лингвистической прагматике // Вестник ВГУ, серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – Воронеж: Издательский дом ВГУ, 2008. – № 3. – С. 124-133.
83. Пешковский А.М. Русский синтаксис в научном освещении. – М.: Языки славянской культуры, 2001. – 544 с.
84. Полинская М.С. К соотношению императива и оптатива // Императив в разноструктурных языках. Тез. докл. конф. окт. Ленинград. – Л., 1988. – С. 102-103.
85. Поройкова Н.И. Морфологические и морфологизированные средства выражения побуждения, примыкающие к повелительному наклонению // функциональный анализ грамматических единиц. – Л., 1980. – С. 77-99.

86. Почепцов Г.Г. Предложение // Иванова И.П., Бурлакова В.В., Почепцов Г.Г. Теоретическая грамматика современного английского языка. – М., 1981. – С. 161-281.
87. Почепцов Г.Г. О коммуникативной типологии адресата Текст. / Г.Г. Почепцов // Речевые акты в лингвистике и методике: межвуз. сб. науч. трудов. Пятигорск. – 1986. – С. 10-16.
88. Прокопчик А.В. Структура и значение побудительных предложений в современном русском языке: Автореф. дис. канд. филол. наук. – М., 1965. – 21 с.
89. Рассудова О.П. Употребление видов глагола в русском языке. – М., 1982. – 143 с.
90. Реферовская Е.А., Васильева А.К. Теоретическая грамматика современного французского языка. – Л.: Просвещение, 1973. – Ч. 2. – 357 с.
91. Рубцова С.Ю. Категория повелительности в современном нидерландском языке // Функционально-типологические проблемы грамматики. Тез. науч.-практич. конф. – Вологда, 1986. – С. 16-20.
92. РГ- 80. Русская Грамматика. – 1980. – Т. 1.
93. Северская О.И. От «диких извинений» до «можно пожалуйста»: о границах между вежливостью и антивежливостью // Вежливость и антивежливость в языке и коммуникации. Материалы Международной научной конференции. Москва, РГГУ 23–24 октября 2018 г. / Сост. и отв. ред. И.А. Шаронов. – М., 2018. – С. 246-253.
94. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов /Джон Серль // Новое в зарубежной лингвистике. — М.: Прогресс: Теория речевых актов, 1986. – Вып. XVII. – С. 170-187.
95. Серль Дж. Что такое речевой акт? / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М., 1986. – Вып. XVII – С. 151-169.
96. Сильницкий Г.Г. Функционально-коммуникативные типы наклонений и их темпоральные характеристики // Бондарко А.В. (отв. ред.).

Теория функциональной грамматики. Темпоральность. Модальность. – Л., 1990. – 90 с.

97. Сиротинина О.Б. Русская разговорная речь: Пособие для учителя. – М.: Просвещение, 1983. – 80 с.

98. Соловьева А.А. Речевой жанр «совет» в разных типах дискурса (на материале современного английского языка): АКД филол. наук. – Астрахань: Волгогр. гос. пед. ун-т., 2007. – 201 с.

99. Сумбатова Н.Р. Грамматикализация глагольного синтаксиса: диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.19. – М., 1994. – 219 с.

100. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. – М.: «Восток – Запад», 2006. – 200 с.

101. Тарасов Е.Ф. Место речевого общения в коммуникативном акте Текст. Е.Ф. Тарасов // Национально-культурная специфика речевого поведения. – М.: Наука, 1977. – 91 с.

102. Терихов С.А. Просьба как риторическая стратегия в аргументативном дискурсе // С.А. Терихов // Университетские чтения - 2008. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. – Пятигорск ПГЛУ, 2008. – Ч. 2. – С. 196-200.

103. Филатова Е.А. Побудительные высказывания как речевые акты в современном русском языке: дис. ... канд. филол. наук / Е.А. Филатова. – М.: МГУ, 1997. – 253 с.

104. Филимонова Г.В. Детерминированность высказывания коммуникативной ситуации // Вестник МГЛУ. серия 1 «филология». – 2002. – №9. – С. 38-44.

105. Формановская Н.И. Прагматика побуждения и логика языка / Н.И. Формановская // Русский язык за рубежом. – 1994. – № 5-6. – С. 34-40.

106. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук. – СПб., 1994. – 406 с.

107. Храковский В.С., Володин А.П. Семантика и типология императива. Русский императив. – Л.: Наука, 1986. – 186 с.

108. Храковский В.С. Повелительность // Теория функциональной грамматики. Темпоральность, модальность. / Отв. ред. А.В. Бондарко. – Л.: Наука, 1990. – С. 185-238.
109. Храковский В.С. Типология императивных конструкций / [Л.А. Бирюлин, В.С. Храковский, Е.Ю. Груздева и др.]; Отв. ред. В.С. Храковский; Рос. АН, Ин-т лингв. исслед. – СПб.: Наука, Петербург. отд-ние, 1992. – 300 с.
110. Хруненкова А.В. Интолерантное речевое общение: выражение просьбы // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 102. – С. 309-315.
111. Цурикова Л.В. Прагматический анализ речевого акта предложения // Актуальные проблемы прагмалингвистики. Тез. Докл. Науч. Конф. – Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 1996. – 92 с.
112. Чиркова Е.И. Невербальные средства коммуникации при обучении иностранному языку. – СПб.: КАРО, 2009. – 271 с.
113. Шанский Н.М., Тихонов А.Н. Современный русский язык: в 3-х частях. Словообразование. Морфология. – М.: Просвещение, 1987. – Ч. 2. – 256 с.
114. Шаронов И.А. "Категория склонения в коммуникативно-прагматическом аспекте": автореферат дис. ... кандидата филологических наук. – М., 1991. – 20 с.
115. Шаронов И.А. О толковании видовых форм русского побудительного императива. Русский язык. – 1992. – Вып. 46. – № 153/155. – С. 85-94.
116. Шаронов И.А. Коммуникативы как функциональный класс и как объект лексикографического описания, Русистика сегодня. – 1996. – № 2. – С. 89-112.
117. Шаронов И.А. Поиск и описание коммуникативов на основе национального корпуса русского языка // В.И. Заботкина (ред.) Методы когнитивного анализа семантики слова: компьютерно-корпусный подход. Коллективная монография: Языки славянских культур. – 2015. – Гл. 5. – С. 145-187.

118. Шаронов И.А. Дискурсивные слова и коммуникативы // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии. По материалам ежегодной международной конференции «Диалог». – 2016. – Вып. 15. – С. 538-547.
119. Шаронов И.А. Семантические и прагматические аспекты описания вводных слов и коммуникативов // Вестник Томского государственного университета, Филология. – 2018. – № 51. – С. 58-68.
120. Шатуновский И.Б. Речевые действия и действия мысли в русском языке. – М.: Издательский Дом ЯСК, 2016. – 480 с.
121. Шахматов А.А. Очерк современного русского литературного языка: учебник для вузов / А.А. Шахматов; под ред. С.П. Обнорского. – М.: Юрайт, 2019. – 235 с.
122. Шеловских Т.И. Речевой акт совета: Функцион.-прагмат. анализ, на материале фр. и рус. яз. : диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.19. – Воронеж, 1995. – 217 с.
123. Шмелев Д.Н. К вопросу о «производных» служебных частях речи и междометиях. // Избранные труды по русскому языку. – М., 2002. – С. 336-349.
124. Шмелев Д.Н. Значение и употребление формы повелительного наклонения в современном русском литературном языке: Автореф. дис. канд. филол. наук. – М., 1955. – 18 с.
125. Щерба Л.В. О "диффузных" звуках // Языковая система и речевая деятельность. - Л., 1974. – С. 147-149.
126. Ярмаркина Г.М. Обыденная риторика: просьба, приказ, предложение, убеждение, уговоры и способы их выражения в русской разговорной речи: Автореф. дис. ... канд. филол. наук / Н.М. Хабирова. – Саратов: Саратов. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского, 2001. – 18 с.
127. Harris Z. Discourse analysis, «Language». – 1952. – Vol. 28. – № 1. – P. 1-30.

128. Sacks H., Schegloff E.A., Jefferson G. A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation // *Language*. – 1974. – Vol. 50. – № 4. – P. 696-735.
129. Dijk T. A. *Discourse and context: A Sociocognitive Approach*. Cambridge University Press. – 2008. – 267 p.
130. Searle J. *The background of meaning. Speech Act Theory and Pragmatics [Text]* / J. Searle. – Dordrecht: D.Reidel Publishing Company, 1980. – 53 p.
131. Cheli E. *Teorie e tecniche della comunicazione interpersonale. Un'introduzione interdisciplinare*, Franco Angeli, Milano. – 2004. – 240 p.
132. Proeme H. *Over de Nederlandse imperativus* // H. Proeme / *Studies over het Poolse, Nederlandse en Russische werkwoord*. – Leiden, 1991. – 33 p.
133. Davies E. *The English Imperative*. – London: Croom Helm, 1986. – 275 p.
134. Charlow N. *Logic and Semantics for Imperatives* // *Journal of Philosophical Logic*. – 2014. – № 43. – P. 617-664.
135. Kaufmann M. *How to Handle Imperatives in Semantics* // *Interpreting Imperatives. Studies in Linguistics and Philosophy*. – 2012. – Vol. 88. – P. 29-72.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СЛОВАРЕЙ

136. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. – М.: «Советская энциклопедия», 1990. – 688 с.
137. Ефремова Е.Ф. Новый толковый словарь русского языка / Гл. ред. Ефремова Е.Ф. – М.: Русский язык. 2000. – 1210 с.
138. Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка (БТС) / гл. ред. Кузнецов С.А. – СПб.: Норинт, 2000. – 1536 с.
139. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – 23-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1990. – 917 с.
140. Словарь русского языка (малый академический словарь (МАС)): в 4-х т / АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. Евгеньевой А.П. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981–1984.
141. Толковый словарь русского языка: в 4 т. / Под ред. Ушакова Д.Н. – М.: Рус. словари, 1994. – Т. 2. – 523 с.
142. Фразеологический объяснительный словарь русского языка; Под ред. Баранова А.Н., Добровольского Д.О. (ред.), – М.: Эксмо., 2009. – 700 с.
143. Энциклопедия кругосвет. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://krugosvet.ru>
144. Ярцева В.Н. Лингвистический энциклопедический словарь / [Науч.-ред. совет изд-ва "Сов. энцикл.", Ин-т языкознания АН СССР]; Гл. ред. Ярцева В.Н. – М.: Сов. энцикл., 1990. – 682 с.