

## **ОБУЧЕНИЕ РЕЧЕ-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ТАКТИКЕ ВЫРАЖЕНИЯ ПРОСЬБЫ В КУРСЕ РУССКОГО ЯЗЫКА КАК ИНОСТРАННОГО**

*Работа представлена кафедрой межкультурной коммуникации.  
Научный руководитель - доктор филологических наук, профессор И. П. Лысакова*

Статья посвящена проблематике изучения рече-поведенческих тактик выражения просьбы в курсе РКИ для американских студентов. Рассматриваются как основные закономерности функционирования исследуемых тактик в русской коммуникации, так и принципы методической обработки данной темы.

**Ключевые слова:** рече-поведенческая тактика, речевой акт, просьба, социолингвистика, лингвокультурология.

The article discusses the problems encountered in teaching American students who study Russian as a foreign language how to use the verbal and nonverbal strategies of expressing a request. The key focus is both on the patterns according to which those strategies are applied by native speakers of Russian and the principles upon which they may be taught.

**Key words:** speech strategy, speech act, request, sociolinguistics, linguoculturology.

Внимание к языку и культуре в обучении иностранным языкам обусловило появление лингвокультурологической парадигмы в методике преподавания русского языка как иностранного (РКИ). В рамках данного подхода обучение иностранному

языку рассматривается как процесс межкультурной коммуникации, диалог культур, в ходе которого личность познает и присваивает себе элементы иноязычной культуры (Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров, А. Б. Гудков, И. П. Лысакова и др.).

Одной из концепций, возникших в рамках лингвокультурологической парадигмы с целью оптимизации процесса обучения иностранным языкам, является концепция рече-поведенческих тактик. Под рече-поведенческой тактикой в исследовательской литературе понимается однородная по интенции и реализации линия поведения коммуниканта-1, направленная на достижение определенного стратегического эффекта (например, утешить собеседника, извиниться перед ним, поблагодарить за что-либо и др.)<sup>1</sup>. Исследователи, занимающиеся изучением рече-поведенческих тактик, подчеркивают социальную природу данного понятия, его связь не только с языком, но и с культурой (Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров, О. С. Иссерс, Н. И. Формановская и др.). Это позволяет сделать вывод о том, что рече-поведенческие тактики национально-специфичны и тесно связаны с нормами, правилами и традициями общения, принятыми в данной лингвокультурной общности, т. е. являются компонентом национального коммуникативного поведения. Таким образом, актуальность изучения рече-поведенческих тактик в рамках культуроведческого подхода к обучению РКИ определяется задачами комплексного описания культуромаркированных фрагментов русского коммуникативного поведения. Одним из таких фрагментов являются нормы и традиции русского общения, связанные с реализацией речевого акта просьбы.

Просьбу можно определить как побудительный речевой акт, представляющий собой попытку говорящего повлиять на слушающего с тем, чтобы заставить его совершить некоторое выгодное для себя действие, которое он может, но не должен совершать (Е. И. Беляева, Т. В. Ларина, Л. А. Бирюлин и др.). Выражения со значением просьбы являются одними из наиболее массово реализуемых элементов речевого общения носителей русского языка. Ситуация просьбы тесно связана с вежливостью, понятием статусного общения. Наличие подобной свя-

зи обуславливает тот факт, что успешность коммуникации в ситуации просьбы напрямую зависит от знания национально-культурной специфики речевого поведения, принятого в данной рече-поведенческой ситуации в различных лингвокультурных общностях. Все эти факторы приводят к тому, что выбор наиболее адекватной рече-поведенческой тактики приобретает при языковой реализации речевого акта просьбы повышенную важность, что обуславливает актуальность методической обработки данной темы с целью ее включения в курс обучения РКИ.

В целях исследования способов выражения просьбы в русском языке нами был произведен текстуальный анализ материалов русской художественной литературы XX в., художественных фильмов, телесериалов, а также устной речи носителей языка. На основании анализа около 1300 примеров была составлена учебная классификация русских рече-поведенческих тактик выражения просьбы, ориентированная на обучение иностранных студентов в рамках второго сертификационного уровня. Представляется, что использование подобной классификации на занятиях по РКИ обладает рядом преимуществ. Во-первых, составление списка русских рече-поведенческих тактик выражения просьбы может служить средством типизации материала и таким образом выполнять генерализирующую и моделирующую функции. Кроме того, применение такой классификации в рамках процесса обучения РКИ делает возможным экспликацию механизмов, использующихся при воспроизводстве в речи различных способов выражения просьбы, а также позволяет объединить ряд высказываний по принципу реализации в них одной рече-поведенческой тактики. Это, безусловно, систематизирует подачу такого обширного и неоднородного материала, как русскоязычные способы выражения просьбы. Так, на основе проведенного анализа нами было выделено 14 наиболее частотных в русском язы-

ке тактик выражения просьбы, объединивших более 40 моделей их языковой реализации. Это, например, такие тактики, как представление просьбы в виде вопроса о возможностях адресата выполнить желаемое (*Не могли бы вы/Вы (не) могли бы/Вы не можете/Можете + инфинитив?*) вопроса о наличии чего-либо (*У вас не будет/У вас не найдется/Нет ли у вас/У вас нет + существительное в родительном падеже?*), вопроса о возможности обратиться с просьбой (*Нельзя ли/Можно/Могу ли я/вас попросить + инфинитив?*), вопроса о возможных трудностях адресата при выполнении просьбы (*Вас не затруднит/Вам не сложно будет + инфинитив?; Вы не против/Вам не помешает/Ничего + если я + 1 л. прот., буд. время?*), а также тактика «удвоения» просьбы (*Я вас очень прошу/Прошу вас + императив*), сближения просьбы с требованием (*Я попросил (а) бы вас + инфинитив*) и др.

Во-вторых, выделение рече-поведенческих тактик позволяет охарактеризовать различные высказывания по существующим у них дополнительным оттенкам значения. Данные смысловые оттенки принадлежат к сфере субъективной модальности, т. е. характеризуют высказывания через отношение субъекта речи к высказываемому смысловому содержанию. Включенность данных оттенков в семантику выражений со значением просьбы обуславливает необходимость их учета в процессе обучения РКИ. Приведем несколько примеров. Так, в русском языке использование фраз «*будь другом*», «*будь человеком*» при выражении просьбы конвенционально передает оттенок мольбы, свидетельствует о критическом положении говорящего; использование конструкции типа «*Я попросил(а) бы вас + инфинитив глагола каузируемого действия*» придает просьбе оттенок категоричности, строгости и сближает ее с требованием и др. Представляется, что знание того, какие дополнительные оттенки значения появляются у высказываний вследствие применения

различных рече-поведенческих тактик, является необходимым для адекватной интерпретации, а также уместного использования иностранными учащимися различных русскоязычных выражений со значением просьбы.

Проведенный анализ позволил установить зависимость функционирования русских рече-поведенческих тактик выражения просьбы от социолингвистических параметров коммуникативной ситуации. Так, на основе анализа материала выборки было выделено несколько рече-поведенческих тактик и их языковых реализаций, употребление которых является уместным не во всех коммуникативных контекстах. Это касается, например, тактики сближения просьбы с требованием (*Я попросила бы вас здесь не шуметь*), а также тактики сближения просьбы с упреком (*Ты бы чаю бабушке налил!*). Так как применение подобных тактик снижает вежливость просьбы, сфера их функционирования ограничена неофициальными коммуникативными контекстами (общение близких родственников, прохожих и др.).

Следует отметить, что ограничения могут накладываться не только на функционирование рече-поведенческих тактик, но и на использование определенных языковых средств их реализаций. Так, существует ряд разговорных выражений, используемых для передачи просьбы только в неофициальных контекстах. К таким языковым средствам можно отнести формульные конструкции «Ты уж + императив» (*Ты уж звони мне*), «Глагол в сослагательном наклонении + вы (ты)» (*Отпустил бы ты меня!*), «Ничего, если я + глагол каузируемого действия в первом лице единственного числа простого будущего времени?» (*Ничего, если я присяду?*) и др.

Еще одной трудностью при усвоении русского репертуара высказываний со значением просьбы является тот факт, что в разных коммуникативных контекстах одно и то же высказывание может служить спо-

собом реализации различных рече-поведенческих тактик. Так, например, если при коммуникации между подчиненным и начальником модель «*Япрошу вас + инфинитив глагола каузируемого действия*» является нейтральным вариантом выражения просьбы, то в неофициальных коммуникативных контекстах употребление данной конструкции является средством выражения тактики сближения просьбы с требованием, придает высказыванию оттенок категоричности, подчеркнутое<sup>TM</sup> и, таким образом, приводит к снижению вежливости высказывания (ср: общение между подчиненным и начальником: «*Товарищ мастер, просим переписать нас к другому специалисту. С Борщовым мы работать отказываемся*» (кинофильм «Афоня»); общение близких знакомых: «*Только прошу, пожалуйста, избавить меня от опеки. Я не мальчишка и не сумасшедший и прошу снять с меня этот надзор!*» (А. П. Чехов. Дуэль).

Другим примером неоднозначности использования некоторых языковых средств выражения просьбы может служить функционирование в речи таких актуализаторов вежливости, как «*будьте добры*», «*будьте любезны*», «*сделайте одолжение*» и др. Несмотря на то что, как правило, данные выражения используются при передаче вежливой просьбы, употребление подобных актуализаторов при оформлении просьбы в сфере «ты»-общения приводит к снижению ее вежливости: «*Будь добра, займись обедом*» (телесериал «Детективы»).

Таким образом, в целях формирования у иностранных учащихся представлений об уместности использования тех или иных рече-поведенческих тактик выражения просьбы при организации подачи материала представляется целесообразным использовать социолингвистические критерии их функционирования.

Следует отметить, что соотнесенность рече-поведенческих тактик не только с языком, но и с культурой делает актуальным выделение и описание общих и национально-специфических компонентов коммуникативного поведения в рече-поведенческой ситуации просьбы. Представляется, что подобное описание возможно на базе сопоставительного анализа. Так например, соответственно ценностным установкам американской культуры, языковая реализация речевого акта просьбы предполагает обязательное обращение к стратегиям отдаления, к использованию косвенных языковых средств (*Could you help me - Не могли бы вы помочь мне?*). Это не соответствует традициям и нормам русского коммуникативного поведения, в рамках которого основным способом выражения просьбы является использование императива, а стратегии отдаления употребляются в значительно меньшем объеме<sup>2</sup> (*Помогите мне, пожалуйста*). Таким образом, при методической обработке исследуемой темы актуальным представляется учет принципа сравнения русского языка и культуры с родным языком и родной культурой учащихся.

Как показали экспериментальные опросы, восприятие и употребление русских высказываний со значением просьбы вызывают значительные затруднения при изучении русского коммуникативного поведения представителями других культур. Этим обусловлены трудности при обучении русскому языку как иностранному, приводящие к возникновению межкультурной интерференции при изучении данной темы. Ввиду этого обучение рече-поведенческой тактике выражения просьбы представляется актуальным как для теории, так для и практики преподавания русского языка как иностранного.

#### ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Верещагин Е. М., Костомаров В. Г. В поисках новых путей развития лингвострановедения: концепция рече-поведенческих тактик. М., 1989. С. 13.

<sup>2</sup> Ларина Т. В. Категория вежливости в английском и русском коммуникативных культурах. М., 2003. С. 106-107.