

ТИПОЛОГИЯ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ВЫЗОВА И ИХ ДИСКУРСИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

*Работа представлена кафедрой английского языка
Пятигорского государственного лингвистического университета.
Научный руководитель – кандидат филологических наук, профессор Г. Р. Восканян*

Статья посвящена изучению глаголов вызова, формированию списка речеактовых глаголов с семантикой вызова, определению типологии речевых актов вызова и рассмотрению их дискурсивного поведения как в крупных моделях коммуникации (гипержанрах), так и в более конкретных (макрожанрах).

Ключевые слова: прагматика, вызов, ликоущемляющие речевые акты, дискурсивное поведение, модели коммуникации.

The article is devoted to the research of challenge verbs, making up the list of speech act verbs with the semantics of challenge, classifying the types of speech acts of challenge and studying their discourse behaviour both in some large models of communication (hypergenres) and in some certain macrogenres.

Key words: pragmatics, challenge, face threatening (speech acts), discourse behaviour, models of communication.

В ходе исследования нами был собран список глаголов вызова, куда входят как речеактовые глаголы (глаголы, соответствующие речевому действию), так и неречеактовые (обозначающие физическое действие, называющие ситуацию общения и т. п.), состоящий из 200 глаголов и глагольных выражений. Для нас особый интерес представляют речеактовые глаголы вызова, что обусловлено целями и задачами нашего исследования, а именно исследованием социопрагматических и дискурсивных характеристик вызова и выявлением его возможных оттенков в дискурсе.

Таким образом, отобранный нами окончательный список *речеактовых глаголов вызова* составляют следующие глаголы: abuse, accost, accuse, advise, affront, answer back, appeal, arouse, backbite, belittle, bet, blackmail, blame, bluster, bully, call for, call out, challenge, cheek, cheer up, claim, compromise, convince, contest, contradict, controvert, criticize, dare, declare war; defy, demand, deprecate, deride, disagree, disbelieve, disobey, dispute, dissent, doubt, egg on, encourage, foster, face down, fight, flout, frustrate, goad, hint, humiliate,

impugn, incite, influence, insist, insult, invite, irritate, jeer, menace, mock, motivate, nag, negate, object to, offend, oppose, outrage, persuade, pooh-pooh, presume, protest, provoke, query, question, rebuff, reject, reprehend, reproach, reprove, repulse, request, require, revile, ridicule, scoff, shame into, show up, slander, sneer, solicit, stimulate, stump, suggest, summon, tackle, taunt, test, tax, threaten, traverse, try, urge, warn.

Глаголы в списке можно разделить на глаголы, называющие речевые акты: с пропозициональным содержанием вызова, т. е. содержащие семантический категориальный компонент дефиниции вызова – своеобразный индикатор вызова (далее именуемый «компонент»), такие как bet, provoke, mock и др.; и с «нейтральным» пропозициональным содержанием, т. е. не содержащим компонент вызова в пропозиции, такие как invite, request, advise и др.

Данное деление представляется нам особо важным, поскольку требует разъяснения механизма перехода «нейтральных» глаголов (глаголов, называющих речевые акты, не содержащих компоненты вызова в пропозиции) в ряд глаголов вызова. Напом-

ним, что для причисления глагола к глаголам группы вызова необходимо выполнение ряда условий: наличие одного/нескольких компонентов вызова (в зависимости от ЛСВ) в пропозиции/пресуппозиции; и наличие общей с вызовом перлокутивной цели (также в зависимости от ЛСВ основных глаголов со значением вызова).

Действия называются глаголами, речевые действия тоже. Изучение лексико-семантических характеристик доминантных глаголов, называющих речевой акт вызова (*challenge, dare, defy*), по 12 словарям позволило, во-первых, определить две глобальные лексико-семантические разновидности вызова: вызов, предполагающий отрицательную реакцию собеседника, назовем его *вызов (-)*, и вызов, предполагающий положительную реакцию собеседника – *вызов (+)*, (а также *вызов (-/+)* в случаях слияния обеих разновидностей). Посредством компонентного анализа мы доказали, что глаголы *challenge, dare, defy* объединяются значением, провоцирующим ответную реакцию (чаще всего отрицательную), т. е. их по праву можно назвать **провокативными речевыми глаголами** во всех их оттенках. Во-вторых, сопоставление данных, полученных в результате изучения дефиниций, синонимов, тезаурусных связей концепта «вызов» и речевых классификаций, позволило выявить восемь типов вызова с соответствующими семантическими категориальными компонентами (приводим ниже). В свою очередь, принимая во внимание лексико-семантические особенности основных глаголов вызова, изучение наиболее авторитетных классификаций речевых актов позволило прагматически характеризовать одну группу речевых актов вызова как *директивный* вид, точнее, директивно-комиссивный; директивно-экспрессивный, и другую группу – как *экспрессивный* вид, точнее, экспрессивно-комиссивный.

В основу классификации речевых актов вызова нами был положен общий принцип классификации речевых актов Т. Бальмера и В. Бренненштуль¹, структурирующей зна-

чительную часть лексикона, отражающего лингвистическое поведение, и модели которой можно рассматривать как своего рода гипержанры речи (это модель сотрудничества и противоборства, модель воздействия, информационная модель и др.). Несмотря на то что, приводя изучаемые нами глаголы несколько раз в разных моделях и категориях, Т. Бальмер и В. Бренненштуль учитывают их различные значения, при этом они не указывают конкретные ЛСВ каждого глагола. Разные типы вызова, как показывает анализ, тяготеют к трем гипержанрам (моделям коммуникации). Перечислим их, учитывая степень ликующе-мощного потенциала и частотность ситуаций вызова, в скобках мы приводим наиболее рекуррентные в нашем материале речевые глаголы, коррелирующие с конкретным типом вызова.

1. *Модель противоборства* (72,4% от всех ситуаций вызова) – *вызов (-)*:

- экспрессивно-комиссивный **вызов «нанесение обиды»** (речевые глаголы *dare, defy, insult, humiliate, offend, taunt* и др.) – компоненты «rude», «unpleasant», «disrespect»;

- экспрессивно-комиссивный **вызов «дерзкое противостояние»** (речевые глаголы *defy, disobey, rebuff, mock* и др.) – компоненты «openly disobey», «act against», «disrespect»;

- директивно-комиссивный **вызов «приглашение сразиться»** (речевые глаголы *invite, call out, challenge, demand* и др.) – компоненты «invite to compete», «fight», «quarrel». Для вышеперечисленных типов вызова преобладающими макрожанрами являются «ссора», «спор, переходящий в ссору»;

- директивно-экспрессивный **вызов «убеждение сделать что-либо опасное/трудное»** (речевые глаголы *dare, goad, incite, provoke* и др.) – компоненты «dangerous», «difficult», «risky»;

- директивно-комиссивный **вызов «настойчивая просьба/требование сделать что-либо невозможное»** (речевые глаголы *defy, goad* и др.) – компоненты «impossible», «undefeatable». Преобладающие макрожан-

ры для вышеперечисленных здесь типов вызова – «спор», «беседа».

2. Информационная модель (16,8%) – вызов (–):

- экспрессивный **вызов «оспаривание»** (речеактивные глаголы challenge, question, doubt, oppose и др.) – компоненты «question», «dispute». Превалирующий макрожанр «спор».

3. Модель воздействия (10,8%) – вызов (+), вызов (–/+):

- директивно-комиссивный **вызов «жесткое предложение/требование сделать что-либо нежелательное»** (речеактивные глаголы challenge, claim, egg on и др.) – компонент «unwilling»;

- директивно-комиссивный **вызов «стимулирование»** (речеактивные глаголы challenge, encourage, stimulate, test, try и др.) – компоненты «test», «try», «stimulate». Превалирующие макрожанры для вышеперечисленных здесь типов вызова – «беседа», «спор».

Подавляющий процент разновидностей вызова (–) с высокой степенью ликоущемляющего потенциала в модели *противоборства* показывает, что вызов с отрицательной семантикой функционирует, как правило, в конфликтном взаимодействии (score). Для вызова (–) в *информационной модели* конфликт может заключаться в столкновении мнений (споре). А для вызова (+) и вызова (–/+) в *модели воздействия* конфликт, как правило, наблюдается на уровне импозиции и столкновения интересов. Таким образом, вызовы любого типа, являясь ликоущемляющими актами, в большинстве случаев функционируют в рамках конфликта.

Вызовы могут быть прямыми (с пропозициональным содержанием вызова), косвенными (с компонентом вызова в пропозиции) и имплицитными (с компонентом вызова в пресуппозиции). При этом соотношение прямых и косвенных (в том числе имплицитных) вызовов варьируется в зависимости от типа вызова. Так, в *модели противоборства*: **вызовы «настоятельная просьба», «приглашение сразиться», «убеждение»** соотношение прямых вызовов к кос-

венным больше, чем в *модели воздействия*: **вызовы «требование», «стимулирование»,** где ликоущемляющий потенциал ниже. Однако при сравнении групп (директивной и экспрессивной) в *модели противоборства* в группе директивного вида вызова (**вызовы «приглашение сразиться», «убеждение», «настоятельная просьба»**) превалируют косвенные средства выражения, что можно объяснить тем, что провокативное побуждение различных типов подразумевает использование широкой палитры речеактивных средств выражения, а также тем, что компоненты вызова могут находиться в пресуппозиции. Что касается группы экспрессивных вызовов той же модели, здесь наблюдается следующая тенденция: в **вызове «дерзкое противостояние»** прямые вызовы превышают косвенные, что обусловлено лексико-семантическими характеристиками данного типа вызова, а именно компонентом «открытое неповиновение». Функционирующий в той же *модели противоборства* **вызов «нанесение обиды»** косвенно употребляется чаще, чем прямо, что можно объяснить использованием таких речеактивных средств выражения данного типа вызова, как намеки, косвенное обвинение, сообщение неприятной для адресата информации, провокационные вопросы с оттенком унижения и т. п. Функционирующий в *информационной модели* **вызов «оспаривание»** косвенно представлен чаще, чем прямо, поскольку, как правило, имеет вопросительный формат.

Наличие такой категории вызова, как имплицитный (когда компоненты вызова находятся в пресуппозиции), обусловлено тем, что нейтральные с точки зрения вызова речевые акты (например, совет, просьба и др.) в определенных условиях (контекстная обусловленность, коммуникативное коварство говорящего, реакция адресата и др.) приобретают признаки/оттенки того или иного типа вызова. Наиболее широко имплицитные вызовы представлены в *модели противоборства*, а именно **вызове «убеждение сделать что-либо опасное/труд-**

ное» и вызове «нанесение обиды». Это происходит потому, что имплицитность вызова с большим ликоущемляющим потенциалом дает говорящему возможность сохранить лицо и избежать ответственности за нанесение ущерба лицу адресата.

Для каждого из перечисленных типов вызова, в свою очередь, характерен свой определенный набор речеактовых средств выражения, кроме того, они могут оформляться как простыми, так и сложными (комплексными, композитными и составными) речевыми актами в терминах В. И. Карабана². Причем в *модели противоборства* (в группе экспрессивного вызова), где иллюкутивная сила речеактовых средств выражения, как правило, очень велика, употребление простых актов зафиксировано в относительно равной степени с употреблением сложных (43:57). А в *модели противоборства* (в группе директивного вызова) сложные акты значительно превалируют над простыми (83:17), причем для **вызовов модели воздействия** («убеждение сделать что-либо опасное/трудное» и «стимулирование») употребление простых речевых актов не характерно.

О наиболее частотных речеактовых средствах выражения различных типов вызова можно сказать следующее: в *модели противоборства* **вызов «нанесение обиды»** выражается обвинением, оскорблением, насмешкой, язвительным упреком, сообщением неприятной для собеседника информации; **вызов «дерзкое противостояние»** выражается отказом повиноваться/выполнить требование говорящего, а также насмешкой-пренебрежением и оскорблением в адрес собеседника более высокого статуса; **вызов «убеждение»** выражается подзадориванием/подстрекательством в сочетании с обоснованием позиции, квазитребованием/советом, а также прямым или косвенным обвинением в трусости; а **вызовы «приглашение сразиться», «настоятельная просьба»,** как и **вызовы модели воздействия «стимулирование», «требование»,** выражаются директивом с пропозициональным содержанием того или иного вызова с последующим

обоснованием позиции; в *информационной модели вызов «оспаривание»* выражается несогласием/возражением, в том числе в сочетании с провокационным вопросом, содержащим элемент сомнения.

Реакция на вызов может быть представлена контрвызовом, защитой в форме оправдания позиции, эксплицитным принятием/непринятием вызова, уходом от темы и отсутствием вербальной реакции. Практически для всех типов вызова контрвызов является жесткой формой отстаивания адресатом своего статуса. Контрвызов является наиболее частой реакцией (при демонстративном намеренном нарушении принципа сотрудничества) во всех трех моделях коммуникации преимущественно на прямые **вызовы «дерзкое противостояние», «требование»;** косвенные **вызовы «приглашение сразиться», «оспаривание»;** а также как на прямые, так и косвенные **вызовы «нанесение обиды».** В большинстве случаев защитная реакция в форме оправдания позиции следует на косвенные **вызовы «настоятельная просьба», «нанесение обиды» (модель противоборства), «оспаривание» (информационная модель).** Наибольшее количество эксплицитного принятия вызова следует на косвенный **вызов «убеждение» (модель противоборства)** при недемонстративном намеренном нарушении принципа сотрудничества, в том числе коммуникативном коварстве говорящего, и косвенный **вызов «стимулирование» (модель воздействия)** при относительном соблюдении принципа сотрудничества; а эксплицитное непринятие – на косвенный **вызов «требование» (модель воздействия).** Уход от темы как реакция на вызов встречается в ситуациях со всеми типами вызова, хотя и не частотен, а отсутствие вербальной реакции зафиксировано в *модели противоборства* в ситуациях с **вызовом «настоятельная просьба»,** а также с прямым **вызовом «нанесение обиды».** Данный факт говорит о нежелании адресата развивать конфликт.

Таким образом, вызов в английском языке – это провокативный речевой акт,

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

в котором говорящий прямо или косвенно посредством определенного набора средств выражения (в зависимости от оттенка значения вызова) вызывает как отрицательную, так и положительную реакцию собеседника; намереваясь оказать воздействие на адресата с целью: в **модели противоборства** (экспрессивный вид) – унижить, дискредитировать адресата – *вызов* (-); (директив-

ный вид) – побудить сделать что-либо нежелательное/неприятное/трудное/рискованное/невозможное – *вызов* (-); в **информационной модели** (экспрессивный вид) – дискредитировать адресата – *вызов* (-); в **модели воздействия** (директивный вид) – стимулировать/побудить собеседника на предпочтительное, но трудное для него действие – *вызов* (+), *вызов* (-/+).

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ *Ballmer Th., Brennenstuhl W.* Speech act classification: A study in the lexical analysis of English speech activity verbs. Berlin etc.: Epringer, 1981.

² *Карабан В. И.* Сложные речевые единицы. Прагматика английских асиндетических полипредикативных образований. Киев: Выща школа, 1989.