

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТ ІНОЗЕМНОЇ ФІЛОЛОГІЇ
КАФЕДРА АНГЛІЙСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ЛІНГВОДИДАКТИКИ**

**Кваліфікаційна робота
магістра**

**на тему АКТУАЛІЗАЦІЯ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ НАКАЗУ В
АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ**

Виконала: студентка 2 курсу,
групи 8.0350-а-з
спеціальності 035 Філологія
спеціалізації: 0345.041 Германські мови
та літератури (переклад включно),
перша – англійська
освітньо-професійної програми
Мова і література (англійська)
Гапотій Аліна Сергіївна

Керівник д.ф.н., проф. Приходько Г. І.

Рецензент к.ф.н., доц. Залужна М. В.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет іноземної філології
Кафедра англійської філології та лінгводидактики
Освітній рівень магістр
Спеціальність 035 Філологія
Спеціалізація 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно),
перша – англійська
Освітньо-професійна програма Мова і література (англійська)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
« _____ » _____ 2021 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

_____ (прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи магістра (проєкту) «Актуалізація
мовленнєвого акту наказу в англомовному художньому дискурсі»

Керівник кваліфікаційної роботи (проєкту) Приходько Ганна Іллівна,
д.ф.н., професор

(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «13» квітня року № 590-с.

2. Строки подання студентом кваліфікаційної роботи (проєкту) 30.11.2021 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи (проєкту)
теоретико-методологічні засади дослідження мовленнєвих актів; лінгвістичні
роботи, присвячені вивченню мовленнєвих актів; дискурс-фрагменти з
художніх творів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1) здійснити огляд теоретичних джерел; 2) розглянути наказ як складову
мовленнєвого акту; 3) описати лексико-граматичну структуру мовленнєвого
акту наказу; 4) виділити специфічні комунікативні одиниці та мовленнєві
формули, характерні для мовленнєвого акту наказу; 5) виявити особливості
функціонування мовленнєвих актів наказу в художніх творах.

5. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи (проєкту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Приходько Г. І., д.ф.н., проф.	19.04.2021	19.04.2021
Розділ 1	Приходько Г. І., д.ф.н., проф.	10.09.2021	10.09.2021
Розділ 2	Приходько Г. І., д.ф.н., проф.	17.10.2021	17.10.2021
Висновки	Приходько Г. І., д.ф.н., проф.	22.11.2021	22.11.2021

6. Дата видачі завдання 19.04.2021

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи (проєкту)	Примітка
1.	Пошук наукових джерел з теми дослідження, їх аналіз	квітень 2021	Виконано
2.	Добір фактичного матеріалу	квітень 2021	Виконано
3.	Написання вступу	квітень 2021	Виконано
4.	Написання теоретичного розділу	вересень 2021	Виконано
5.	Написання практичного розділу	жовтень 2021	Виконано
6.	Формулювання висновків	листопад 2021	Виконано
7.	Проходження нормоконтролю	грудень 2021	Виконано
8.	Одержання відгуку та рецензії	грудень 2021	Виконано
9.	Захист	грудень 2021	Виконано

Автор роботи несе персональну відповідальність за відсутність в роботі несанкціонованих текстових запозичень (академічного плагіату)

Магістрант

_____ (підпис)

А. С. Гапотій

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

Г. І. Приходько

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

В. А. Бережний

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота – 66 стор., 95 джерел.

Об'єкт дослідження: мовленнєві акти наказу, зафіксовані в текстах англomовних художніх творів.

Мета роботи: спроба виявити особливості актуалізації мовленнєвого акту наказу в англomовному художньому дискурсі.

Теоретико-методологічні засади: ключові положення теорій мовленнєвих актів (Дж. Остін, Дж. Сьорль, Ч. Пірс, П. Грайс, Дж. Ліч) та дискурс-фрагменти з художніх творів (Ч. Паланік, С. Моем, О. Вайлд, Ш. Бронте, Дж. Болдвін, В. Голдінг, К. Льюїс, Е. Хемінгуей, А. К. Дойл, А. Крісті, Ф. С. Фіцджеральд).

Отримані результати: комплексний аналіз теорії мовленнєвих актів, основних засобів вираження і структур мовленнєвого акту наказу в контексті комунікації та розгляд дискурс-фрагментів з художніх творів дозволив дійти до висновку, що мовленнєвий акт наказу належить до класу директивів, ефективність якого залежить від мовних засобів вираження наказу, соціального статусу комунікантів, їх цілей та прагматичних чинників для досягнення перлокутивного ефекту. Було встановлено, що найбільш широко в мові вживаються непрямі мовленнєві акти, які розглядаються за допомогою стратегій ухилення, вуалювання наказу, прохання та принципу ввічливості, використання яких пояснюється прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Принцип взаємоповаги – основна тенденція розвитку англomовної комунікативної культури.

***Ключові слова:** мовленнєвий акт, комунікація, прагматичні чинники, директиви, перлокутивний ефект, принцип ввічливості, принцип взаємоповаги, стратегія ухилення*

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ	6
1.1 Основні положення теорії мовленнєвих актів.....	6
1.2 Класифікація мовленнєвих актів.....	17
1.3 Особливості непрямих мовленнєвих актів.....	39
РОЗДІЛ 2 ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ НАКАЗУ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ	49
2.1 Стратегії і тактики ухилення.....	49
2.2 Наказ у спонукальних мовленнєвих актах.....	51
2.3 Особливості репрезентації наказу у непрямих мовленнєвих актах.....	61
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67

ВСТУП

Дана робота присвячена вивченню засобів вираження мовленнєвого акту наказу в англійській мові на матеріалі англomовної художньої літератури.

Актуальність теми обумовлена необхідністю вивчення мовної комунікації, в цілому, і способів впливу на людину за допомогою слова, зокрема.

В останні десятиліття проблема мовленнєвого спілкування є однією з найбільш привабливих галузей дослідження. Спочатку класична теорія мовленнєвих актів займалася визначенням, аналізом та класифікацією мовленнєвих актів, але не встановлювала співвідношення між конкретним мовленнєвим актом і використовуваними мовними засобами, тобто була відірвана від реальної комунікації. На жаль, такий підхід до вивчення мовленнєвих актів не дозволив побачити головного: як цілі і наміри реалізуються в конкретному мовленнєвому спілкуванні. Тільки поєднання теоретичного підходу і вивчення прагматичних установок мовця, а також психологічних і поведінкових реакцій комунікантів дає найбільш повне уявлення про мовленнєву діяльність і про особливості мовленнєвої взаємодії мовця і слухача.

Теорія мовленнєвих актів увійшла до кола актуальних проблем сучасної теорії комунікації. З'явилися лінгвістичні роботи, присвячені вивченню певних видів мовленнєвих актів. І вітчизняна лінгвістика займалася також вивченням мовленнєвих актів. Останнім часом помітилося зближення теорії мовленнєвих актів і теорії мовленнєвих жанрів, з'явилися дослідження, які відображають загальні питання теорії мовних жанрів у співвідношенні з теорією мовленнєвих актів.

У сучасних дослідженнях підкреслюється, що при розгляді мовленнєвого акту слід враховувати характерологічні особливості партнерів

по комунікації, саму ситуацію спілкування, а також той факт, що мета комунікації полягає не тільки в тому, щоб адресат зрозумів адресанта, але і в тому, щоб викликати в останнього певну реакцію на почуте або зроблене, а також вплинути на нього.

Об'єктом дослідження виступають мовленнєві акти наказу, зафіксовані в текстах англomовних художніх творів.

Предметом дослідження - мовні засоби вираження даного типу висловлювання.

Мета роботи полягає у спробі виявити особливості актуалізації мовленнєвого акту наказу в англomовному художньому дискурсі.

Відповідно до поставленої мети в даній роботі вирішуються наступні **завдання:**

1. Визначити поняття «мовленнєвий акт наказу».
2. Описати лексико-граматичну структуру мовленнєвого акту наказу.
3. Виділити специфічні комунікативні одиниці та мовленнєві формули, характерні для мовленнєвого акту наказу.
4. Виявити особливості функціонування мовленнєвих актів наказу в художніх творах.

Новизна дослідження полягає в постановці питання про неоднорідність акту наказу, що включає в себе різні типи вираження ілюкції наказу. У проблемному плані новизна дослідження пов'язана з обґрунтуванням поділу різних типів мовленнєвих актів наказу на підставі комунікативних цілей, адресата та адресанта, а також подієвого змісту ситуації спілкування.

Матеріалом для дослідження слугували 143 дискурс-фрагмента, відібрані з художніх творів авторів ХХ-ХХІ ст.

У відповідності з поставленими завданнями, у дослідженні використовувалися такі **методи**: описовий метод (для характеристики та оцінки мовних фактів), метод вибірки (для виділення з художнього тексту виразів, що представляють собою наказ), метод контекстуального аналізу,

мовленнєвий аналіз (для дослідження особливостей мовленнєвого акту наказу).

Теоретичне значення полягає в тому, що положення роботи є внеском у розвиток теорії комунікації та теорії мовленнєвих актів.

Практичне значення роботи полягає в тому, що матеріали роботи, отримані висновки можуть бути застосовані у навчальних курсах «Стилістики», «Теоретичної граматики», у практиці викладання спецкурсів з комунікативної лінгвістики, дискурсології, прагматики, а також на заняттях з практики англійської мови. Запропонована методика опису мовленнєвого акту наказу в англійському художньому дискурсі може послужити основою при дослідженні мовленнєвих актів іншого типу в сучасній англійській мові.

Композиційно дипломну роботу представлено вступом, двома розділами, висновками та списком використаних джерел .

У вступі визначено актуальність дипломного проекту, новизну, поставлені цілі і завдання, сформульовано об'єкт і предмет дослідження, визначені методи, практичне та теоретичне значення дипломної роботи.

У першому розділі дається визначення мовленнєвого акту, наводяться різні його класифікації та розкривається поняття ілюктивного мовленнєвого акту.

Другий розділ представляє собою практичне дослідження. Розглядаються особливості ухильно ввічливого спілкування, зокрема, стратегія ухилення. Представлено аналіз особливостей актуалізації мовленнєвого акту наказу в англійському художньому дискурсі.

У висновках підводяться підсумки дослідження, окреслюються перспективи подальшого вивчення мовленнєвого акту наказу.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ

1.1 Основні положення теорії мовленнєвих актів

У 60-70-х роках ХХ століття вчені-представники Оксфордської та Гарвардської школи [Остін 1986, с. 6; Сьорль 2004, с. 263; Грайс 1985, с. 16] звернулися до вивчення повсякденної людської мови в природних умовах її функціонування. Теорія мовленнєвих актів сформувалася в межах лінгвістичної філософії. Творцем теорії мовленнєвих актів вважають Джона Остіна. Основні ідеї теорії мовленнєвих актів були викладені в лекціях “How to do things with words”, прочитаних їм в Гарвардському університеті в 1955 р. Через 7 років тексти лекцій були опубліковані.

В основу теорії мовленнєвих актів Дж. Остіна було покладено поняття мовленнєвого акту. Мовленнєвий акт – це мінімальна одиниця мовного спілкування; створення конкретної пропозиції, наділеної пропозиціональним змістом, забезпечення комунікативною метою, яка передається від адресанта до адресата. Мовленнєвий акт породжується за допомогою коду і передається по каналу зв'язку в умовах реальної мовленнєвої комунікації.

На думку цих вчених, головна мета природного мовлення – встановлення спілкування між людьми. Таким чином, у центр лінгвістичних досліджень висунулась людина зі своїми цілями, які вона переслідує в комунікації, а також умови комунікативної ситуації, що сприяють успішному досягненню цілей спілкування. Об'єктивний світ у концепції Оксфордської школи постає, перш за все, як фактор, що створює комунікативну ситуацію і визначає цілі і завдання мовця. Домінувала в лінгвістиці з початку ХХ

століття структуралістична парадигма, яка поступово була витіснена антропоцентричною, етноцентричною і комунікативною концепціями, головний об'єкт вивчення яких – мова в її ставленні до людини. Так виник новий напрям у мовознавстві – прагматична лінгвістика, прагмалінгвістика або прагматика. У сферу інтересів мовознавців увійшли дані, які раніше відносилися до компетенції інших наук – країнознавча, енциклопедична, соціологічна, психологічна інформація. Зрозуміло, колишні досягнення як формальної, так і змістовної лінгвістики не втратили своєї значущості – навпаки, вони увійшли в концепцію більш широкого підходу до мови.

Дослідницькі рамки комунікативної активності значно розширилися і, крім мовних засобів вираження, включають цілий спектр екстралінгвальних факторів: мовну компетенцію учасників мовленнєвого акту, їхню взаємодію в процесі комунікації, обстановку, в якій ця комунікація здійснюється, цільові установки адресанта і адресата мовлення, мовленнєвий етикет, індивідуальні особливості вживання мовних засобів і т.д. Тому в даний час не існує чітких меж, що визначають предмет власне прагматичних досліджень. До прагматики відноситься весь комплекс питань, пов'язаних з особистостями відправника і одержувача мовлення в процесі виробництва мови і при її декларування, з відносинами між учасниками комунікації, з ситуацією, в якій здійснюється спілкування, з використанням стилістичних та емоційних засобів мови. Отже, в широкому розумінні поняття прагматики включає в себе соціолінгвістику, психолінгвістику та інші галузі мовознавства, пов'язані з функціонуванням мови в суспільстві, тобто прагматика розуміється як лінгвістика мови. Прагматика відповідає на запитання «що ви хочете сказати, вживши слово?» Відповідно, одним з ключових напрямків цієї науки є теорія мовленнєвих актів, в основі якої лежить принцип пріоритету промови над мовою [Дем'янков 1986, с. 314].

Домінування промови над мовою простежується вже в роботах лінгвістів, які, хоча і розмежовують поняття мови й промови, але ще не протиставляють їх чітко один одному опозиція «мова – промова» була

вперше сформульована Ф. Сосюром [Сосюр 2006, с. 256]. І хоча поняття «мова» і «мовлення» продовжують використовуватися ними як синоніми, пріоритет першого над другим вже очевидний. Так, у філософії Л. Вітгенштейна [Вітгенштейн 1999, с. 16], ідеями якого були багато в чому визначені погляди вчених Оксфордської школи, мова – це, перш за все, компонент людської діяльності, а мовлення – знаряддя, інструмент, спрямований на виконання певної функції, завдання. Таким чином, істотною рисою будь-якого мовленнєвого спілкування, за Л. Вітгенштейном, є те, що воно включає в себе мовленнєвий акт.

Як зазначено англійським філософом Дж. Остіном, «сказати що-небудь значить зробити деякий вчинок». Аналогічно Дж. Сьорль стверджує, що «основною одиницею мовного спілкування є не символ, не слово, не пропозиція і навіть не конкретний екземпляр символу, слова чи речення, а виробництво цього конкретного екземпляра в ході здійснення мовленнєвого акту» [Сьорль 2004, с. 132].

На виникнення теорії мовленнєвих актів як науки сильний вплив зробила прагматична теорія Ч. Пірса [Пірс 2000, с. 412]. Філософія ж Л. Вітгенштейна, послідовника ідей Ч. Пірса, лягла в основу формування цілісної і розвинутої теорії мовленнєвого акту. Мова Л. Вітгенштейна уподібнюється грі, а висловлювання – хід в цій грі, який може відповідати певним конвенціональним правилам і пов'язувати «слово» і «справу». При цьому Л. Вітгенштейн ввів термін «мовна гра» з метою зробити більш виразним той факт, що спілкування є частиною людської активності, або однією з форм його життя [Гарвер 1995, с. 247].

Проблематика мовного акту і мовотворення розглядається в лінгвістичних концепціях В. Гумбольдта [Даниленко 2010, с. 216], Ш. Баллі [Опаріна, Балі 2001, с. 47], М. Бахтіна [Бахтін 1994, с. 383] та ін. З радянських вчених варто згадати імена Г. Почепцова [Почепцов 1994, с. 178], Ю. Апресяна [Апресян 1974, с. 4], Н. Арутюнова [Арутюнова 2003, с. 204],

О. Падучева [Падучева 1985, с. 23] та інших, які зробили істотний внесок у розвиток теорії мовленнєвих актів.

Заслуга Дж. Остіна, засновника теорії мовленнєвих актів, і його послідовників – у тому, що процес говоріння було розглянуто не як поєднання загальноприйнятих символів, побудоване за певним фонетичним, семантичним і синтаксичним правилам, що відбиває стан справ у навколишній дійсності, а як продукт індивідуальної словотворчості, обумовлений особистісними якостями мовця і його цілями і завданнями, тобто поставлений у пряму залежність від його виробника – суб'єкта мовлення. Особистості відправника і одержувача мови зв'язали воєдино всі численні розрізнені аспекти висловлювання, які стали орієнтуватися не на передачу фактичної інформації, а на її інтерпретацію. Прагматика формувалася як незалежний напрям лінгвістичних досліджень, що відповідає за суб'єктивний чинник процесу формування та функціонування мовних одиниць у мові [Гардинер, Бенвенист 1994, с. 468].

Одним з напрямків лінгвопрагматики і теорії мовленнєвих актів є вивчення постулатів спілкування, тобто принципів або правил нормальної людської комунікації. Перевагою теорій вчених про правила (максими) комунікації є те, що в них виявлені нові, раніше не досліджувані способи логічної організації комунікативного спілкування, які беруть участь у формуванні значення висловлювань і що роблять вплив на ситуацію спілкування загалом. Нові концепції об'єднали численні компоненти (лінгвістичні, психологічні, соціологічні, етичні та ін.), що утворюють комунікативний дискурс і визначають в кінцевому підсумку не тільки правила і тактичні принципи ведення розмови, але і її сенс [Клюев 1998, с. 80].

На сучасному етапі розвитку мови, коли в розпорядженні її носіїв знаходиться величезний запас мовних засобів і досвід у їх вживанні, на перше місце виходять питання, пов'язані не стільки з тим, як відобразити той чи інший розумовий зміст, скільки з тим, як відобразити його найкращим

чином, тобто вирішити комунікативні завдання в найкоротші терміни і з максимальним ефектом впливу на адресата мовлення. Прагматика і теорія мовних актів є областю дослідження на стику лінгвістики, психології та соціології, яка аналізує загальні засади комунікативної діяльності індивідуума і відповідає за конкретне формування логічної основи діалогу-спілкування.

Мовленнєвий акт – це мінімальна одиниця мовленнєвої діяльності, що виділяється і вивчалася в теорії мовних актів – навчанні, що є, як було зазначено раніше, найважливішою складовою частиною лінгвістичної прагматики [Андріанова, Багріна 1988, с. 356].

Н. Д. Арутюновою мовленнєвий акт визначається як мінімальна основна одиниця мовленнєвого спілкування, в якій реалізується одна комунікативна мета і здійснюється вплив на адресата [Арутюнова, Матвійова 2003, с. 204].

Оскільки мовленнєвий акт – це вид дії, то при його аналізі використовуються, по суті, ті ж категорії, які необхідні для характеристики та оцінки будь-якої дії: суб'єкт, мета, спосіб, інструмент, засіб, результат, умови, успішність і т.д. Суб'єкт мовного акту – говорить – виробляє висловлювання, як правило, розраховане на сприйняття його адресатом – хто чує. Висловлення виступає одночасно і як продукт мовного акту, і як інструмент досягнення певної мети. У залежності від обставин або від умов, у яких вчиняється мовленнєвий акт, він може або досягти поставленої мети і таким чином виявитися успішним, або не досягти її. Принципи і правила, на яких будується нормальна людська комунікація, були сформульовані Г. Грайсом [Грайс 1985, с. 75].

Одне з них свідчить, що «висловлювання повинно бути по суті» (правило відносності або релевантності). Це правило вимагає від комунікантів, щоб їхні висловлювання мали відношення до теми, ситуації. Іншими словами, щоб бути успішним, мовленнєвий акт повинен

бути як мінімум доречним. В іншому випадку мовця чекає комунікативна невдача або комунікативний провал.

Так, якщо мати каже синові: «Сідай за уроки!», вона тим самим робить мовленнєвий акт, мета якого – спонукати адресата зробити дію, позначену у використуваному для досягнення цієї мети висловлюванні. Якщо уроки ще не зроблені, якщо син в змозі їх робити, і якщо це не є обов'язком, який він зазвичай виконує без всяких нагадувань, то даний мовленнєвий акт визнається доречним, і в цьому комунікативному сенсі – успішним. При недотриманні хоча б однієї з перерахованих умов (уроки вже зроблені, або син лежить в ліжку з високою температурою, або сам, як завжди, збирався сідати за уроки), доречність мовного акту матері може бути поставлена під сумнів, і через це мовленнєвий акт може потерпіти комунікативну невдачу. Але, навіть при дотриманні всіх умов, що забезпечують доречність мовленнєвого акту, результат, до якого він приведе, може відповідати або не відповідати поставленій мовцем мети. Так, у прикладі результатом мовленнєвого акту матері може бути як згода сина виконати зазначену дію, так і відмова виконувати її. Відмова при цьому може бути як вмотивованою (наприклад, бажанням додивитися улюблену телепередачу або тим, що уроків не задано), так і невмотивованою (реалізованою за допомогою нейтральних або афективних негативних конструкцій: «Ні», «Ні за що!», «Не буду!» і т.д.). У такому режимі незгоди мовне спілкування розвивається у випадках розбіжності в сприйнятті ситуації, відмінності в інтенціях і комунікативних установках обох комунікантів (в даному випадку – матері й сина) [Корчажкіна 2003, с. 86].

Отже, мовленнєвий акт – явище досить складне. Теорія мовленнєвих актів виділяє три рівні або аспекти аналізу мовленнєвого акту. По-перше, мовленнєвий акт можна розглядати як власне говоріння чогонебудь. Розглянутий в цьому аспекті мовленнєвий акт виступає як локутивний акт (від латинського *locutio* – «говоріння»). Локутивний акт, у свою чергу, являє собою складну структуру, оскільки включає в себе і

проголошення звуків (акт фонації), і вживання слів, і зв'язування їх за правилами граматики, і позначення за допомогою слів тих чи інших об'єктів (акт референції), і приписування цим об'єктам тих або інших властивостей і відносин (акт предикації). Лінгвістика протягом тривалого часу була зосереджена на вивченні саме локутивного аспекту мовленнєвого акту. Розглядаючи висловлювання безвідносно до тієї комунікативної ситуації, в якій вони були вжиті, фонетика описувала їх звукову сторону, лексикологія – їх словниковий склад, семантика ж давала запропоновану інтерпретацію, зводячи її до об'єктивного, тобто позбавленого істинної оцінки (або не є ні істинним, ні помилковим) змісту, виражається пропозицією судження. На відміну від логіки, теорія мовленнєвих актів не прагне бачити у висловлюваннях істинності чи хибності; висловлювання розглядається нею як акт спілкування і досліджується з точки зору щирості, свідчить про успішність мовних дій [Колшанський 2006, с. 14].

Людина, як правило, говорить не заради самого процесу говоріння – не для того, щоб насолодитися звуками власного голосу, не для того, щоб скласти з слів пропозицію, і навіть не просто для того, щоб згадати в реченні якісь об'єкти і приписати їм ті чи інші властивості, відображаючи тим самим деякий стан справ у світі. У процесі говоріння (латинською – *in locutio*) людина одночасно здійснює ще і якусь дію, що має якусь позамовну мету: вона запитує чи відповідає, інформує, запевняє або попереджає, призначає когось кимось, критикує когось за щось і т.д. Мовний акт, що розглядається з точки зору його позамовної мети, виступає як ілокутивний акт. Інтегральна, тобто узагальнена і цілісна характеристика висловлювання як засоби здійснення ілокутивного акта називається ілокутивною функцією, або ілокутивною силою висловлювання [Казарцева 2001, с. 496].

Нарешті, за допомогою говоріння (латинською – *per locutio*) людина досягає певних результатів, виробляючи ті чи інші зміни в навколишній її дійсності, зокрема і насамперед – у свідомості свого співрозмовника, причому отриманий результат мовної дії може відповідати або не відповідати

тій внемовленнєвій меті, для досягнення якої вона була призначена мовцем. Мовний акт, що розглядається в аспекті його реальних наслідків, виступає як перлокутивний акт. Так, у вищенаведеному прикладі висловлювання матері здатне, наприклад, відвернути сина від комп'ютерної гри і з цієї причини викликати у нього невдоволення або ж здивувати його (якщо мати вже перевірила вивчені їм уроки, але через неухважність встигла про це забути) або якимось інакше впливати на його психіку. Перлокутивний акт і відповідне йому поняття перлокутивний ефект – це той аспект мовної діяльності, яким здавна займалася риторика, вивчаючи оптимальні способи впливу мови на думки і почуття аудиторії [Леонт'єв 1999, с. 14].

Таким чином, головним нововведенням охарактеризованої вище трирівневої схеми аналізу мовленнєвої дії, запропонованої англійським філософом і логіком Дж. Остіном, є поняття ілокутивного акту і відповідне йому семантичне поняття ілокутивної функції (сили), оскільки вони відображають такі аспекти акту мовлення і змісту висловлення, які не отримали адекватного опису ні в традиційній лінгвістиці, ні в класичній риторичі. Природно, що саме цьому аспекту мовленнєвого акту в теорії мовних актів приділяється основна увага.

I. С. Шевченко трактує перлокуцію як реактивний мовленнєвий акт адресата [Шевченко 1998, с. 168].

Л. Р. Безугла розмежовує поняття «перлокутивний акт» і «перлокутивний ефект»: перше розуміється нею як спроба впливу або «перлокутивна спроба», друге – як «інтендована реакція слухача», результат впливу. Інтендованість розуміємо як наявність у комунікативній інтенції адресанта перлокутивної мети донести імпліцитний смисл до адресата [Безугла 2010, с. 10].

З цього приводу варто зазначити, що Дж. Остін [Остін 1986, с. 22] та Дж. Сьорль [Сьорль 1986, с. 169] трактують мовленнєвий акт у цілому з позиції спостерігача, причому тоді, коли його вже здійснено. Така позиція

видається найбільш релевантною, оскільки вона дає змогу чітко оцінити ситуацію, розглядаючи не окремий мовленнєвий акт, а певний дискурс, що в свою чергу дозволяє інтерпретувати всі компоненти мовленнєвого акту.

З огляду на сказане вище, при аналізі мовленнєвого акту у межах дискурсивної послідовності будемо спиратися на концепцію перлокуції Л. Р. Безуглої, яка визначає перлокутивний акт як інтендований вплив адресанта на думки, почуття і дії адресата або третьої особи через локутивний та ілокутивний акти [Безугла 2010, с. 11].

Мовленнєвий акт як одиниця комунікативної діяльності характеризується в параметрах інтенціональності, конвенціональності, адресатності, пропозиціональності. Усі ці ознаки є добре вивченими та описаними у фаховій літературі. У найбільш вичерпному вигляді вони наводяться І. С. Шевченко [Шевченко 1998, с.169], яка обґрунтувала та вивела модель мовленнєвого акту за дев'ятьма конститутивними аспектами:

1) адресантний, адресатний та інтенціональний аспекти. Ця частина створює антропоцентричний блок мовленнєвого акту та містить мету комунікації;

2) контекстний, ситуативний та метакомунікативний аспекти. Цей блок відображає умови та способи реалізації мовленнєвого акту;

3) денотативний, локутивний та іллокутивний аспекти – центральний блок мовленнєвого акту, описує висловлення: його зміст, форму, впливову силу.

1. Адресантний аспект відображає соціальні та ситуативні ролі, психологічні характеристики. Адресант визначає зміст висловлювання та його іллокутивну силу. Цей аспект формує стратегії і тактики комунікації.

2. Адресатний аспект має на увазі адресата в сукупності його соціальних та ситуативних ролей, знань про світ, мотивів. За своєю комунікативною сутністю в плані виконаних ними різних автокомунікативних функцій, розрізняють власне адресата, адресата-

ретранслятора, квазіадресата, непрямого адресата, спів адресата [Почепцов 1994, с. 649].

3. Іntenціональний (мотиваційний) аспект. Іntenціональність, як основоположна структура свідомості, включає в себе комплекс ментальних станів, які спрямовані на об'єкти та положення справ у світі, і, відповідно позначаються як іntenціональні стани. Іntenція не співпадає ні з пропозицією, ні з ілокутивною силою. Мотив мовленнєвого акту може бути визначеним з комунікативної ситуації або експліцитно представленим в самому висловлюванні. Серед іntenційних станів називають віру, намір, надію, ненависть, фрустрацію, бажання, жах [Сьорль 1969, с. 22].

Іntenціональну структуру речення як його обов'язкову властивість можна виразити формулою IP , де P символізує пропозиційний зміст, а I – ілокутивну складову [Сьорль 1969, с. 34]. Різний характер іллокуцій, які виражаються мовними засобами, обумовлює наявність різних типів іллокутивних актів та, відповідно, різних іntenціональних типів речень, що забезпечують певні соціальні потреби комунікантів.

4. Контекстний аспект. Комунікативні іntenції висловлювання, його ілокутивну силу та прагматичний ефект можливо оцінити лише в широкому контексті з урахуванням його взаємозв'язків з іншими реченнями. Хрестоматійним став приклад *Я повернусь через п'ять хвилин*, який у різних контекстах можна розцінювати як обіцянку, погрозу, повідомлення або попередження.

У лінгвістичній літературі розрізняють вербальний, ситуативний, фізичний, психологічний контекст [Кочерган 2006, с. 299]). Вважається, що контекст конституюють: адресант, адресат, місце, час та психологічні стани – намір, бажання, вірування – адресанта і адресата [Сьорль 1986, с. 169]. Однак, контекст необхідно розуміти не як суму значень його компонентів, а як реальний смисл, який отримує висловлювання, співвідносячись з контекстом, в якому воно існує, тому основною функцією контексту є смислотвірна.

5. Ситуативний аспект. Мовленнєва ситуація визначається як референт висловлювання, як сукупність елементів, присутніх у свідомості адресанта та в об'єктивній дійсності в момент говоріння, які обумовлюють певною мірою відбір мовних елементів при формуванні висловлювання. Параметри ситуації впливають на визначення типу мовленнєвого акту та способи його вираження – прямі чи непрямі.

6. До метакомунікативного (фатичного) аспекту відносяться засоби встановлення контакту, які забезпечують початок, продовження та роз'єднання мовленнєвої інтеракції [Почепцов 2009, с. 645], а також комунікативні принципи, максими ввічливості [Грайс 1997, с. 186]. Цей аспект може бути представленим експліцитно або імпліцитно.

7. Ядро змісту повідомлення становить денотативний аспект, тобто пропозиція. Кожен мовленнєвий акт, передаючи інформацію, має на меті змінити поведінку комунікантів. В залежності від заданих комунікативних засобів виділяють три види категорій інформації:

1) когнітивну інформацію – пропозиційний, фактичний зміст висловлювання;

2) індексальну – інформацію про психологічний та соціальний стан адресанта;

3) регулятивну – інформацію про ведення інтеракції, зміну ролей, зворотного зв'язку.

8. Локутивний аспект є формою вираження змісту висловлювання. Локутивний акт розглядається як етап вимовляння певних звуків і слів, які представляють конкретну конструкцію, та яким притаманний зміст і референція. В реальній ситуації спілкування реалізація висловлювання нерозривно пов'язана з наданням йому певної ілокутивної сили.

9. Ілокутивний аспект. Ілокутивна сила це те, що маніфестує текст, тобто смисл, що вкладається адресантом у вимовлене ним висловлювання, який повинен сприйняти і усвідомити адресат.

Отже, мовленнєвий акт – явище досить складне. Теорія мовленнєвих актів виділяє декілька рівнів або аспектів аналізу мовленнєвого акту. Людина, як правило, говорить не заради самого процесу говоріння. У процесі говоріння людина одночасно здійснює ще і якусь дію, що має якусь позамовну мету: вона запитує чи відповідає, інформує, запевняє або попереджає, призначає когось кимось, критикує когось за щось і т.д. Мовний акт, що розглядається з точки зору його позамовної мети, виступає як ілокутивний акт.

1.2 Класифікація мовленнєвих актів

Однією з найважливіших проблем лінгвістичної прагматики є класифікація мовленнєвих актів. В основі класифікації ілокутивних актів покладено комунікативний намір та іллокутивну силу висловлення.

Дж. Сьорль, один із класиків теорії мовленнєвих актів, створює свою класифікацію, ґрунтуючись на наступних параметрах, за якими можуть розрізнятися мовленнєві акти:

- 1) мета мовленнєвого акту;
- 2) спрямованість акту (твердження, наприклад, спрямовані від слів до світу, а обіцянки й вимоги – від світу до слів);
- 3) виражений психологічний стан мовця;
- 4) сила прагнення досягнути мети;
- 5) розходження в статусі мовця й слухача;
- 6) вираження інтересів мовця й адресата;
- 7) відношення до мовленнєвого контексту;
- 8) розходження в пропозиційному змісті, обумовлені розходженнями мовленнєвих завдань;
- 9) розходження між актами, що мають не тільки мовленнєву

реалізацію, й актами, що можуть бути здійснені як вербально, так і невербально;

10) розходження між мовленнєвими актами, успішність яких не залежить від соціальних інститутів;

11) розходження між мовленнєвими актами, у яких ілокутивне дієслово функціонує як перформатив, і актами, у яких воно не належить до категорії перформативів;

12) стиль здійснення мовленнєвого акту [Сьорль 1986, с. 64].

На основі цих параметрів Дж. Сьорль виділяє чотири типи мовленнєвих актів: асертиви, квеситиви, директиви, комісиви:

1. Асертивом є мовленнєвий акт, у якому реалізується повідомлення щодо стану речей. Іntenціональним змістом асертива є задоволення інформаційних потреб адресата (незалежно від наявності спеціального запиту з його боку), тобто спричинення змін у певному фрагменті епістемічного світу адресата.

Перлокутивний ефект від реалізації такого роду мети може бути двох різновидів:

а) привнесення нового знання в епістемічний світ адресата;

б) модифікація вже наявного в його епістемічному світі знання, у результаті чого хибність перетворюється в істинність або, навпаки, істинність у хибність (припустовість, гіпотетичність тощо). Асертиви реалізують напрямок пристосування до життєвого світу згідно з моделлю «світ – слово». Типова форма реалізації – розповідне речення.

2. Квеситив – це мовленнєвий акт спонукального типу, який здійснює запит щодо деякої суттєво важливої інформації для заповнення епістемічної (інформаційної) лакуни мовця. Якщо асертив спонукає адресата лише до сприйняття інформації, то квеситив спонукає його до репліки-відповіді, тобто до інформаційної реакції. Хоч у деяких випадках квеситиви й не орієнтовані на відповідь, саме остання є головною передумовою їх успішності, їх перлокутивним ефектом. Напрямок

пристосування до життєвого світу – «слово – світ», а типова форма реалізації – питальне речення.

3. Директив є найскладніше організованим мовленнєвим актом, оскільки акумулює в собі різноаспектну інформацію. Перлокутивний чинник директива полягає у здійсненні впливу на планування діяльності адресата або у спричиненні невербальних дій. Директив є дією мисленнєво-практичного озадачування, за допомогою якої суб'єкт мовлення намагається реалізувати свою інтенцію через нормування поведінки об'єкта мовлення. Напрямок пристосування директиву здійснюється за схемою «слово – світ», а форма їх реалізації – спонукальне речення та різні види імператива.

4. Комісив є мовленнєвим актом, мета якого полягає у здійсненні обіцянки щось зробити в інтересах адресата. Комісиви не тільки зв'язують мовця, але й роблять його причетним до сфери адресата. Від виконання взятих зобов'язань залежать події цієї сфери. Напрямок пристосування життєвого світу – «слово – світ», форма реалізації – розповідне або спонукальне речення.

Число класифікацій прагматичних типів висловлювань коливається в залежності від теоретичних позицій дослідників та ступеню деталізації класифікованих властивостей.

Експресиви – мовленнєві акти, що передають психологічний стан адресанта: вибачення, подяка, співчуття, докори, подив, обурення.

Український вчений академік Г. Г. Почепцов виділяє свої типи мовленнєвих актів залежно від ілокутивної сили [Почепцов 2009, с. 642]:

1. Констатив – твердження.
2. Промісив – обіцянка.
3. Менасив – погроза.
4. Перформатив – констатація й здійснення дії одночасно.
5. Директив – пряме спонукування адресата до дії.
6. Квеситив – питання.

І. П. Сусов називає вісім типів мовленнєвих актів (констативи, асеретиви, комісиви, експресиви, декларативи, директиви, квеситиви, вокативи, оптативи) [Сусов 1984, с. 152].

Існують класифікації Дж. Остіна [Остін 1986, с. 10], Ю.Д. Апресяна [Апресян 1974, с. 12] та ін.

Окремим класом висловлень, що містять експліцитні показники іллокутивної сили, є висловлення, які Дж. Остін назвав перформативами. Як правило, вимовляючи речення (напр.: *Я пишу*), адресант лише описує відповідну дію, повідомляє про неї, але не здійснює її. Тоді, як сказати: *Я прошу*, означає здійснити дію – прохання. Перформативами вважаються такі висловлення, як: *Клянуся говорити правду; Вітаю Вас зі святом! Прошу вибачення; Цим дорученням довіряю Іванову одержати мою зарплату* та ін.

Таким чином, Дж. Остін використовує термін «перформатив» для позначення мовленнєвих дій, відмінних від констатації фактів. Конкретизуючи цей термін, Дж. Сьорль позначає ним висловлення, що містять експліцитний показник іллокутивної сили. Для утворення таких висловлень слугують особливі перформативні дієслова. Їх досить багато в будь-якій мові (в англійській нараховується близько 300). Усі ці дієслова позначають ту чи іншу мовленнєву дію, однак не всяке дієслово зі значенням мовленнєвої дії – перформативне. Як відзначає О. Г. Почепцов [Почепцов 1994, с. 178], іллокутивне дієслово повинне включати: сему акту говоріння і сему мовленнєвої дії, яка відбувається. Так, не є іллокутивними дієслова типу *пролепетати, промурмотіти* і т.д. Наприклад, висловлення *Я натякаю тобі, щоб ти мені допоміг* навряд чи можна вважати натяком, і образити когось за допомогою висловлення *Я тебе ображаю* теж не можна: саме значення таких дієслів не допускає перформативного вживання, що перетворює мовленнєвий акт на «іллокутивне самогубство» [Вендлер 1984, с. 711].

Перформативні висловлення є формально оповідальними реченнями, що містять перформативне дієслово у формі 1 особи теперішнього часу дійсного способу. На відміну від звичайних оповідальних речень, що повідомляють про щось, вони самі і є мовленнєвим актом. Значення перформативних дієслів різноманітні:

- спеціальні повідомлення (*заявляю, підтверджую, підкреслюю*);
- проявлення влади (*призначаю, наполягаю, раджу, вимагаю*);
- обіцянки (*гарантую, обіцяю, пропоную руку і серце*);
- прохання і пропозиції (*молю, прошу*);
- соціальні мовленнєві дії (*дякую, поздоровляю, бажаю успіху, співчуваю, вітаю вас*);
- реакція на інше висловлення (*допускаю, погоджуюся, заперечую*).

Не завжди висловленню-дії відповідає певне перформативне дієслово. Наприклад мовленнєва дія-погроза: *Ти ще за це заплатишся!* Погроза схожа на обіцянку і відрізняється від неї тільки наявністю в мовці злої волі. Але дієслово *погроджувати* на відміну від слова *обіцяти* придатне до перформативного вживання. Не можна сказати: *Я загрожую тобі* і цим пригрозити. Перформативне висловлення не може бути щирим чи помилковим, воно може бути тільки щирим чи нещирим.

Ми назвали лише деякі експліцитні показники ілюктивної сили висловлення. У більшості робіт із прагматики вважається, що граматично детерміноване значення типу речення не завжди ідентично з тим, що має намір вкласти в нього мовець, що він хоче передати партнерові, тобто з іллокуцією речення. Так, питальне за формою речення: *Не могли б Ви закрити вікно?* служить для вираження спонукання-прохання, хоча для цього існують спеціальні спонукальні конструкції з наказовим способом.

У науковій літературі розрізняють два класи мовленнєвих актів як мовленнєвих одиниць: прості мовленнєві акти, в основу яких покладено

сентенціальну форму та складні мовленнєві акти, в основу яких покладено певне сполучення сентенціальних форм [Карабан 1989, с. 131].

Складні мовленнєві акти розуміють як не-мінімальну одиницю мовлення, сполучення простих мовленнєвих актів, об'єднаних одним з трьох типів дискурсивних зв'язків та які характеризуються певною дискурсивною функцією. Складні мовленнєві акти задумуються та виконуються комунікантом як цілісна одиниця мовлення. Безпосередніми компонентами складних мовленнєвих актів є прості мовленнєвоактові функції та дискурсивний акт їх поєднання.

Кожна актомовленнєва функція в глобальному плані має своє конкретне завдання – служить спонуканню, повідомленню, питанню тощо.

За типом дискурсивного зв'язку серед складних мовленнєвих актів розрізняють композитні, комплексні, та сполучені:

1. Композитними мовленнєвими актами називають різновид складних мовленнєвих актів, що є комунікативною єдністю – цілісною послідовністю мовленнєвих дій (мовленнєвоактових функцій), які утворюють інтегрований блок координативно організованих однорідних комунікативно-прагматичних типів висловлювання, поєднаних спільною комунікативною інтенцією мовця.

2. Комплексні мовленнєві акти як різновид складних становлять цілісну комунікативну єдність – послідовність мовленнєвих дій (мовленнєвоактових функцій), які утворюють інтегрований блок ієрархічно організованих неоднорідних комунікативно-прагматичних типів висловлювання, поєднаних спільною комунікативною інтенцією. Комплексні мовленнєві акти – це такі мовленнєві одиниці, які є двотактовими (двоілокутивними) номінаціями – комбінаціями головного і допоміжного мовленнєвого акту. Наприклад, *Пограймося з ним. Він сирота*. Головним вважається той мовленнєвий акт у складі комплексного, на який очікується вербальна або невербальна реакція адресата, а підпорядкований мовленнєвий акт слугує для його обґрунтування.

Усі три мовленнєві акти належать до класу асертивів-констатацій. Перший мовленнєвий акт (1) є тезою до (2) та (3) і вступає з ними у відносини субординації. Два інші мовленнєві акти обґрунтовують перший, а між собою пов'язані координативними зв'язками, тобто доповнюють один одного.

Складені мовленнєві акти створюються лише на основі перлокутивного відношення, що встановлюється між компонентами складного мовленнєвого акту. Ознакою цього виду складних мовленнєвих актів вважається сполучення різних за своєю природою мовленнєвих одиниць: метамовленнєвих та мовленнєвих одиниць. Наприклад, *Меган, ти католичка; Слухай, давай я заплачу за обід*. З дійснення перлокутивної мети першого компонента задає можливість здійснення другого компонента завдяки їх прагматичному зв'язку. Між компонентами складеного мовленнєвого акту спостерігається зв'язок сприяння [Монро 1998, с. 265].

Як правило, учасники мовленнєвої комунікації мають загальну мету – досягти взаєморозуміння. Це один з основних принципів, що одержав назву «принципу кооперації». З цього принципу американський учений Г. Грайс вивів унікальні постулати комунікації, свого роду правила ефективного спілкування [Грайс 1985, с. 190]. «Принцип кооперації» звучить так: «Твій комунікативний внесок на даному кроці діалогу повинний бути таким, яким його вимагає спільно прийнята мета (напрямок) діалогу». Далі Г. Грайс формулює більш конкретні постулати, дотримання яких відповідає виконанню «принципу кооперації»: Кількості, Якості, Релевантності і Способу вираження.

1. *Максима Кількості* (інформативності) містить у собі 2 постулати:

а) «твоє висловлювання повинне містити не менше інформації, ніж потрібно»;

б) «твоє висловлювання повинне містити не більше інформації, ніж потрібно».

Порушення першого постулату веде до недорозуміння повідомлення. У зв'язку з тим, що адресант не увів слухача в курс справи, перший не досягне бажаного комунікативного ефекту – впливу на співрозмовника. Здавалося б, порушення другого постулату не є порушенням «принципу кооперації». Однак зайва інформація може ввести співрозмовника в оману, спантеличити; через додаткову інформацію він може висунути припущення про наявність якоїсь особливої, прихованої мети, особливого смислу. Ллойд Фінч у книзі «Телефонна розмова з клієнтом. Як домогтися успіху» пише, що зайва говіркість секретаря фірми може привести до втрати клієнта, і наводить такі приклади: припустимо, дзвонять в офіс і просять покликати до телефону начальника [Фінч 1994, с. 112]. Фінч застерігає від зайвої інформації про шефа:

1) *«на жаль, пані Джонс ще обідає»*: ключове слово даної фрази ще припускає довгу перерву на обід;

2) *«я не знаю, де він. Може Ви залишите свій телефон, і я передам, щоб він зателефонував до Вас?»*: занадто багато слів, треба: *«Він зараз не може підійти. Попросити його передзвонити Вам?»*;

3) *«вона, напевно, п'є каву. Я скажу їй, щоб вона передзвонила вам»*: такі подробиці не варто повідомляти клієнтові;

4) *«у неї великі проблеми з клієнтом. Може, їй щось передати?»*;

5) *«вона пішла до лікаря»*: не обговорюйте з клієнтами ваших справ. Можна: *«Її не буде до третьої години. Чи можу я чимось допомогти?»*

2. *Максима Релевантності* (відношення) пов'язана з першою максимою: «Не відхиляйся від теми!» У протилежному випадку бесіда стає розпливчастою, а слухач і мовець у кінці бесіди забувають, які наміри в них були на початку.

3. *Максима Якості* (істинності) звучить так: «Намагайся, щоб твоє висловлювання було щирим!» Воно містить у собі два більш конкретних постулати: «Не кажи того, що вважаєш помилковим» і «Не кажи того, для

чого в тебе немає достатніх підстав». Даючи свідомо помилкову інформацію, мовець змінює хід бесіди, думки і знання співрозмовника. Іноді це «брехня заради порятунку». Але може виникнути і неприємна ситуація, коли адресат, знає істинний стан речей і отримана інформація може привести до конфлікту.

4. *Максима Манери*: «Виражайся ясно!», «Будь лаконічним!», «Уникай незрозумілих висловлювань!», «Уникай неоднозначності!», «Будь організованим!» Не тільки зміст інформації впливає на адресата, але і те, як інформація подається. Якщо мова адресанту буде мати незрозумілі слухачеві слова, якщо під одним і тим самим терміном буде розумітися різний денотат, то співрозмовники не досягнуть взаєморозуміння. До непорозуміння веде і двозначне мовлення. Спантичує і зайва багатослівність (вона ускладнює розуміння мети висловлення, ходу думки, просто стомлює слухача, знижує ступінь його уваги). Постулат «Будь організованим!» передбачає те, що висловлювання має бути точно сформульованим. Нерідко даний постулат порушується неуважними співрозмовниками, що веде до втрати часу, до плутанини в судженнях.

Інформація, що передається в мовленні, Г. Грайс поділяє на дві частини. Перша – те, що дійсно говориться, те, що сказано, – являє собою логічний зміст висловлення. Друга – вся інша частина інформації, що може бути витягнута слухачем з конкретного висловлення. Г. Грайс називає останнє імплікатурами, аби не змішувати відповідне явище з «імплікацією» у логічному сенсі. Самі імплікатури Г. Грайс поділяє на два різновиди: конвенціональні і неконвенціональні, зокрема «імплікатури спілкування» чи «імплікатури дискурсу».

Конвенціональні імплікатури, очевидно, мало відрізняються від пресупозиції. Імплікатури спілкування виводяться зі змісту речення, але зобов'язані вони своєму існуванню тим, що учасники мовленнєвого акту зв'язані загальною метою комунікативного співробітництва. У фільмі «Стережися автомобілю!» поліцейський запитує у водія, що виїхав ранком

на немитій машині: *«Скажіть, Ви самі вранці вмиваєтесь?»* Фактично він пред'являє водію обвинувачення: *«У вас немита машина»*, і цей комунікативний намір адресат легко розпізнає за допомогою постулатів спілкування. Постулати спілкування дозволяють зрозуміти у відповідній ситуації висловлювання *«Тут задушливо»* як прохання відкрити вікно, і крик *«Машина!»* як попередження *«Обережно, тебе може збити машина!»*

Таким чином, комунікативні постулати дозволяють мовцю вкладати, а слухачу витягати з висловлень більший, ніж у ньому безпосередньо виражається зміст. Мовець при цьому втілює свій комунікативний намір, не звертаючись до вербального вираження того, що може бути виведено слухачем за допомогою максимум спілкування. Постулати спілкування мали пояснити, яким чином «значення мовця» (тобто те, що мовець має на увазі) може включати щось більше, ніж буквальне значення речення, як воно може відхилятися від буквального значення чи навіть бути протилежним йому (при іронії). Відповідно до гіпотези, що представляється, механізми мовного імплікування, що роблять імплікатури дискурсу, діють на основі:

- 1) конвенціональних значень слів;
- 2) тотожності референтів;
- 3) принципу комунікативного співробітництва і підлеглих йому постулатів;
- 4) контексту висловлення (мовного і немовного);
- 5) фонових знань;
- 6) загального переконання мовця і слухача в тому, що кожний з них має рівний доступ до інформації, позначеної в пунктах 1 – 5.

Г. Грайс наводить три групи прикладів, що демонструють дії механізмів мовленнєвого імплікування:

1. Приклади, у яких жоден з постулатів не порушується явно.
2. Приклади, у яких один з постулатів порушується, оскільки його дотримання суперечить іншим постулатам.

3. Приклади, у яких «експлуатується» один з комунікативних постулатів.

Його порушення використовується для завуальованого подання інформації, що спостерігається в тавтологічних, метафоричних, іронічних та інших висловлюваннях.

Гіпотеза про принципи мовленнєвого спілкування, висунута Г. Грайсом, стимулювала ряд досліджень, спрямованих як на її верифікацію (перевірку істинності теоретичних положень), так і на подальше вивчення принципів комунікативного впливу. Спроба розширення запропонованого Г. Грайсом апарату була зроблена Дж. Лічем, який указав на можливість доповнення принципу комунікативного співробітництва «принципом тактовності» [Ліч 1983, с. 253].

Принцип тактовності, за Дж. Лічем, забезпечує соціальну рівновагу і є необхідною передумовою для комунікативного співробітництва. Тактовність є стратегією запобігання конфліктів і може вимірятися в термінах зусиль, необхідних для запобігання конфліктних ситуацій. Існує чимало випадків, у яких принцип тактовності вступає в протиріччя з комунікативними постулатами. Так, наприклад, у реченні *«Не могли би ви передати мені глечик?»* міститься хибна пресупозиція *«Я не знаю, чи спроможні Ви передати мені глечик»*.

Виділяючи принцип мовного етикету, Дж. Ліч підрозділив його на ряд категорій:

- категорію такту: «Дотримуйся інтересів іншого, не порушуй його особистого життя!»;
- категорію великодушності: «Не обтяжуй інших!»;
- категорію схвалення: «Не лай інших!»;
- категорію скромності: «Відстороняй від себе похвалу!»;
- категорію згоди: «Уникай заперечень!»;
- категорію симпатії «Висловлюй доброзичливість!»

Як підкреслював Дж. Ліч, увічливість за своєю природою асиметрична: те, що чемно стосовно адресату, може бути неввічливо стосовно адресанту. Мовець, наприклад, вважає ввічливим сказати співрозмовнику приємне, а слухач вважає своїм обов'язком не погодитися з компліментом. Максими ввічливості легко вступають між собою в конфлікт. Такт і великодушність спонукають до відмовлення від люб'язних пропозицій, а максима «Не заперечуй!» вимагає, щоб пропозиція була прийнята. Гіпертрофія ввічливості приводить до прагматичних парадоксів: не бажаючи уступати у ввічливості, кожний уступає один одному дорогу і, зрештою, обидгія приймають поступку. Особливість максимум увічливості полягає в тому, що не тільки їхнє порушення, але і старане виконання викликають дискомфорт. Люб'язності стомлюють, але в той же час виключають конфлікт [Ліч 1983, с. 252].

Принцип ввічливості одержав свій розвиток у роботах П. Брауна і С. Левінсона [Браун, Левінсон 1987, с. 345]. Аналіз природної комунікації, на їхню думку, показав, що ми постійно спостерігаємо випадки, у яких мовець вибирає не найефективніші й раціональні в плані передачі інформації висловлювання, що представляють собою відхилення від принципу мовного співробітництва Г. Грайса. Учені пропонують досить переконливе пояснення цих явищ. Вони виходять з наступних положень:

1. По-перше, кожний з комунікантів володіє «обличчям», позитивним і негативним. Позитивне обличчя – це уявлення людини про себе як про особистість і прагнення, щоб її сприймали так, як вона сама сприймає себе, високо оцінювали і схвалювали; негативне обличчя – право, що відстоюється цією людиною, на особисту недоторканість і волю дій.

2. По-друге, комунікантам властива раціональність, що дозволяє їм обирати найпридатніші засоби для досягнення будь-якої мети.

3. По-третє, чим вище комуніканти оцінюють ступінь ризику для «обличчя» адресата, тим рішучіше вони будуть порушувати максими Г. Грайса.

Автори розробили механізм, що дозволяє обчислити ступінь відхилення від «стандарту», чи, інакше, необхідну кількість роботи, спрямованої на «збереження обличчя». Вони припускали, що мовець оцінює:

- своє становище і становище адресата на горизонтальній шкалі розходжень, тобто соціальну дистанцію $B(A,8)$;
- своє становище і становище адресата на вертикальній шкалі розходжень, тобто відносну владу адресата над мовцем $P(P,8)$;
- ступінь примушення, випробуваного адресатом за шкалою культурно- детермінованих цінностей Y .

Сума цих величин дорівнює кількості необхідної роботи, спрямованої на збереження обличчя, яку необхідно виконати: $B(8,A) + P(A,8) + K = Y$.

При цьому три ділянки пов'язані з використанням можливих стратегій. Ці ділянки такі:

- збереження позитивного обличчя;
- збереження негативного обличчя;
- непрямий шлях.

Збереження позитивного обличчя:

1. Вкажи на спільність мовця й адресата (твою спільність з адресатом).
2. Дай зрозуміти, що адресат цікавий, чудовий, неперевершений.
3. Помічай адресата, приділяй йому, його інтересам, бажанням, потребам увагу.
4. Перебільшуй свій інтерес, співчуття, симпатію до адресата, схвалення його тобою.
5. Вияви посилену цікавість до адресата.
6. Підкресли те, що ти й адресат належать до однієї соціальної групи.
7. Використовуй внутрішньогрупові пізнавальні ознаки.
8. Укажи на єдність поглядів, думок, відносин, знань.
9. Прагни згоди.

10. Уникай незгоди.
 11. Припускай (сприятим виникненню), затверджує свою спільність із адресатом.
 12. Пожартуй.
 13. Дай зрозуміти, що мовець і адресат – «співробітники» у справі досягнення загальної мети.
 14. Задовольни потребу адресата в чому-небудь
 15. Вживай конвенційно непрямі висловлювання.
 16. Не дозволяй собі упереджених презумцій чи припущень.
 17. Не «тисни» на адресата.
 18. Повідом про своє бажання жодним чином не зазіхнути на права адресата.
 19. Виконай потреби (задовольни бажання) адресата.
 20. Застосовуй імплікатури спілкування.
- Збереження негативного обличчя:
1. Порушуй максимум відношення.
 2. Порушуй максимум кількості.
 3. Порушуй максимум якості.
 4. Висловлюйся неявно чи неоднозначно.
 5. Порушуй максимум способу вираження.

Комуніканти звертаються до застосування стратегій ввічливості в тому випадку, якщо мовленнєвий акт являє загрозу «обличчю» якогось зі співрозмовників. П. Браун і С. Левінсон визначають такі мовленнєві акти як «обличчяпошкоджувальні» і наводять приклади, спираючись на «позитивне» чи «негативне» обличчя кожного з комунікантів:

- вираження і прийняття подяки, вибачення, прийняття пропозиції тощо можуть завдати шкоди «негативному» обличчю мовця;
- вибачення, прийняття компліменту, самокритики й самозневага несуть загрозу «позитивному» обличчю мовця;

- «негативне» обличчя слухача страждає у випадку наказів, рад, пропозицій, нагадувань, погроз, застережень, обіцянок та ін.;
- нарешті, критика, несхвалення, незгода, протиріччя завдають шкоди «позитивному» обличчю слухачю.

Необхідність здійснення якогось із «обличчяпошкоджувального акту» змушує мовця шукати шляхи його «ввічливого» здійснення. У цьому випадку перед адресантом виникає ряд виборів, які П. Браун і С. Левінсон визначають як «стратегії обличчяпошкоджувальних актів».

Отже, на думку вищезгаданих авторів найбільш ввічливим є відхилення від здійснення мовленнєвого акту, а найменш ввічливим – здійснення його прямо і без зм'якшення. На практиці ж доречність застосування якоїсь із стратегій визначається комунікантами з урахуванням ряду факторів, з яких головними є ступінь близькості знайомства і відносна влада адресату над мовцем.

Істотним чинником є також «соціокультурна» складова, тобто перевага якоїсь із стратегій у певній лінгвокультурній спільноті. Цей чинник неодмінно повинен враховуватися при міжкультурній комунікації, перекладі та ін. Наприклад, в англomовному дискурсі британців особливо важливою є стратегія захисту «негативного» обличчя – звідси достаток засобів зниження категоричності в мовленні (предикати думки, слова-вибухи і т.д.), що опускаються при перекладі. Для американців істотні стратегії захисту «позитивного» обличчя мовця: говорити багато і докладно про свої досягнення; підкреслювати свою оригінальність добре, це не самоутвердження за рахунок іншого, тому що від слухача очікується така ж щирість у позитивних самооцінках. Навпаки, у японців традиційним є зменшення власних достоїнств і перебільшення недоліків – скромність розглядається як істотна позитивна якість. Студентам, що вивчають іноземні мови, необхідно прагнути освоєння національних специфічних засобів мовленнєвої поведінки в даній лінгвокультурній спільноті – це допоможе їм обійти багато «підводних рифів» міжкультурної комунікації.

Умови успішності мовленнєвих актів і їхнє порушення на рівні прагматичних зв'язків реплік у діалозі досліджує О. В. Падучева [Падучева 1985, с. 27]. Прагматичні зв'язки – це такі, в які істотним чином включається мовленнєвий акт, з його умовами успішності, його учасниками, презумпціями (пресупозиціями) цих учасників, із природними законами сполучуваності мовленнєвих актів один з одним та ін.

Розглянемо чотири види прагматичних зв'язків у діалозі.

Перший тип прагматичних зв'язків – це зв'язки між мовленнєвими актами, до складу яких входять співвідносні репліки, тобто природні зв'язки, у силу яких, наприклад, за питанням повинна піти відповідь. Ці зв'язки можна назвати узгодженням реплік за ілокутивною функцією. *Ілокутивна функція* висловлювання – це вираження того чи іншого комунікативного наміру мовця – такого, як прохання, наказ, порада, повідомлення, твердження, вираження подяки, питання і т.д. Закони узгодження відповідних мовленнєвих актів за ілокутивною силою до кінця не описані, але деякі закономірності очевидні:

1. Природною реакцією на твердження буде підтвердження (і, можливо, розвиток ідеї) чи заперечення:

– *Цікавий був фільм.*

– *Мабуть, так.*

2. Питання передбачає відповідь:

– *Хочеш чаю?*

– *Так.*

3. Спонування – згода або відмова:

– *Приходь сьогодні на вечірку.*

– *Вибач, не можу.*

4. Для мовленнєвих актів, що Дж. Сьорль відносить до категорії експресивів, тобто для подяк, заяв, поздоровлень та ін., доречні відповідні реакції теж чітко регламентовані:

– *Дякую!*

– *Будь ласка!*

Крім того, природньою реакцією на кожне з цих висловлювань буде перепитування або питання-уточнення. Наприклад:

Чацкий: А Гиёме, француз, подбитый ветерком, он не женат еще?

Софья: На ком?

Важко сказати, якою має бути нормативна реакція на лайку:

– *Йолоп! – процідив крізь зуби Олег.*

– *Що ти сказав?*

– *Я сказав, що ти йолоп.*

У наступному прикладі узгодження реплік за іллокутивною силою полягає в тому, що перша репліка містить обвинувачення, а друга – спробу виправдатися:

– *Кто это тебе позволил тратить общие деньги на личные нужды?*

– *Я больше не буду.*

Картина співвідношень між відповідними актами значно затемнюється через численність у мовленні непрямих мовленнєвих актів:

Графиня внучка: Вернулись холостые?

Чацкий: На ком жениться мне?

– *И все? (= «Обмаль»)*

– *Разве мало? (= «По-моєму, досить»)*

Формально тут обидві репліки – інтеррогативи; а за справжнім комунікативним наміром у першому прикладі друга репліка є не питанням, а негативною відповіддю; а в другому діалозі жодна з реплік не є питанням.

Проекція власного смислу речення на контекст його мовленнєвого акту (ілокутивна функція якого може виявлятися тільки за узгодженням з попереднім мовленнєвим актом) дозволяє виявити в ньому додаткові імплікації:

Леді Чілтерн: *Роберт не здатний на необачний вчинок.*

Лорд Горінг: *Будь-хто здатний на необачний вчинок.*

Друга репліка осмислюється як заперечення до твердження, що міститься в першій: зрозуміло, що імплікація *будь-хто здатний, Роберт здатний* припустима завжди, але актуальність цієї імплікації породжується контекстом, у якому доречним буде заперечення.

Узгодження ілокутивних функцій висловлень у діалозі добре ілюструється на прикладах його порушення, що створює аномалію:

– *Здорово, кума!*

– *На ринку була.*

– *Аль ти глуха?*

– *Купила петуха.*

Другий клас прагматичних зв'язків у діалозі: репліка у відповідь звернена на умову успішності, вдалості мовленнєвого акту (андресант зрозумів адресата, одержав адекватну, з його погляду, реакцію на своє висловлення). Реакція слухача може полягати в тому, що він заперечує виконання цієї умови або ставить її під сумнів, вимагає від мовця підтвердження, що вона виконується, та ін. Наведемо приклади, що стосуються основних видів мовленнєвих актів і їхніх умов успішності.

1. Мовленнєвий акт питання. Його умова щирості – «Мовець хоче мати інформацію». Приклади діалогів, де слухач замість відповіді вимагає підтвердження, що цю умову виконано, або просто заперечує той факт, що її виконано:

Фамусов: Что за история?

Софья: Вам рассказать?

Інша умова успішності питання – «мовець не знає відповіді». Приклади реплік, звернених на цю умову:

– *Ти поїдеш?*

– *Що за питання! «А як же! Чого тут питати! Що ти питаєш! Ти ж сам знаєш»* і т.д.

Якщо слухач відповідає мовцю, що той сам повинен знати відповідь на своє питання, це рівносильно заяві про недоречність його питання:

– *А зачем Вам битое стекло?*

– *Ты, Семицветов, просто-таки дурень.*

Репліка, що виражає недовіру, може йти за будь-яким мовленнєвим актом:

– *Славний ти в нас воїн, Скарпхединн.*

– *Не знаю цього, – сказав Скарпхединн і посміхнувся.*

Умова, що стосується слухача, – «слухач знає відповідь». Приклади діалогів, де репліка у відповідь звернена на цю умову, а саме, констатує, що її не виконано:

Дон Жуан: *Когда ж опять увидимся?*

Донна Анна: *Не знаю.*

Інша умова, що стосується слухача, – «слухач захоче повідомити відповідь», «слухач вважає питання мовця законним, правомірним»:

Фамусов: *Не хочешь ли жениться?*

Чацкий: *А вам на что?*

2. Мовленнєвий акт твердження. Його умова щирості – «мовець вважає (переконаний), що «р» – деяке судження. Інша умова успішності твердження – «мовець має підстави вважати, що таке «р». Приклади реплік, звернених на ці умови:

Моцарт: *А гений и злодейство – две вещи несовместимые...*

Сальери: *Ты думаешь?*

Формули-кліше для вираження сумніву щодо вірогідності відомостей: *Вперше чую, звідки ти взяв? Хто тобі сказав? Про це б знали.* Частий спосіб вираження сумніву у вірогідності відомостей мовця – репліки, що починаються з *чому*:

– *Я вважаю це ненормальним.*

– *Чому ж це?*

3. Мовленнєвий акт спонування має попередню умову «слухач в змозі зробити дію»:

– *Випий вина, – бадьоро запропонував Березневий Засць.*

– *Я щось його не бачу, – сказала Аліса.*

– *Ще б пак! Його тут і немає! – відповів Березневий Заєць.*

– *Навіщо ж ви мені його пропонуєте? – розсердилася Аліса. – Це не дуже й чемно.*

Інша умова – слухач має право вимагати чи просити:

– *Не задерживайте нас!*

– *А ты кто такая?*

Прагматичною реакцією на будь-який мовленнєвий акт може бути відмова слухача продовжувати розмову (адресат захищається від агресії):

– *Ви застрахували своє життя?*

– *Слухай. Навіщо лякаєш?*

Третій вид прагматичної діалогічної реакції – це репліка, звернена на презумпцію (пресупозицію) попереднього висловлення; а саме: слухач виражає свою незгоду з презумпцією мовця. У монологічному тексті висловлення, що суперечить презумпції попереднього тексту, порушує його зв'язність. Тим часом у діалозі слухач може виразити свою незгоду з пресупозиціями мовця. Це буде законна реакція, що не порушує зв'язності діалогічного тексту, але зв'язність тут знов-таки прагматична, оскільки слухач повинний:

1) виділити з висловлення деякий семантичний компонент;

2) оцінити його як презумпцію мовця;

3) виразити свою незгоду з цією презумпцією. Відомий приклад діалогу, що зводиться до з'ясування презумпцій, – діалог Аліси і Березневого Зайця:

– *Випий ще чаю, — сказав Березневий Заєць, нахилиючись до Аліси.*

– *Ще? – перепитала Аліса з образою. – Я ще нічого не пила.*

Часто відповідна репліка слухача націлена на презумпцію мовця про існування й одиничність об'єкта в загальному полі зору мовця і слухача; тобто мовець не може ототожнити референта за наданою йому дескрипцією (чи робить вид, що не може):

– *А Горобця навіщо приписали?*

– *Якого горобця, – запитав Собакевич.*

Дескрипція може однозначно ідентифікувати об'єкт, але, якщо слухач не згодний з концептом (поняттям), приписуваним об'єкту з її допомогою, це теж служить підставою для репліки, зверненої на презумпцію:

– *Не стоит так сердиться из-за старой погремушки.*

– *Она не старая.*

Реакції, звернені на презумпції, як і реакції на умови успішності мовленнєвого акту, – все це непрямі реакції на висловлення: мовець, котрий одержав таку реакцію, взагалі кажучи, зазнав невдачі.

Фактично адресат має свободу вибору прореагувати на намір мовця, як він його розуміє, ігноруючи невідповідні до нього презумпції, або ж «причепитися» до нього. У відомій розмові Аліси з Шалтай-Болтаєм у відповідь на його питання «Скільки, ти сказала, тобі років?» – Аліса відповідає: «Сім років і шість місяців». Коли ж Шалтай-Болтай лає Алісу, що та відповіла неправильно, оскільки Аліса не збагнула в питанні підступу – помилкової презумпції про те, що вона вже казала Шалтаю про свій вік, – Аліса повідомляє: «Я думала, ви маєте на увазі «Скільки мені років?»»

І ще один вид прагматичної зв'язності – зв'язність, заснована на виявлених мовцем імплікатурах дискурсу. Приклад імплікатури, що привів Г. Грайс:

А (стоячи біля машини): *У мене закінчився бензин.*

Б: *Бензоколонка за поворотом.*

Даючи свою відповідь, Б зобов'язаний мати на увазі, що в даній бензоколонці в даний момент можна купити бензин, чи, принаймні, не виключати такої можливості, у протилежному випадку Б, даючи свою відповідь, порушував би постулат релевантності. Зв'язність діалогу досягається імплікатурою «Бензоколонка працює», а сама ця імплікатура виникає як наслідок припущення його зв'язності.

Отже, з'ясовуються наступні аспекти зв'язності діалогу, що природньо вважати прагматичними:

- 1) узгодження реплік за ілокутивною силою;
- 2) зв'язок реплік з умовами успішності попереднього мовленнєвого акту, минаючи зміст висловлення;
- 3) спрямованість репліки на презумпцію попереднього висловлення;
- 4) зв'язок реплік, установлюваний на основі звертання до імплікатур дискурсу. Цим, вочевидь, не вичерпується розмаїття прагматичного зв'язку в діалогічному тексті, для вивчення якого може бути використаний апарат теорії мовленнєвих актів.

Мовленнєвий акт – це елементарна одиниця мовленнєвого спілкування, також одиниця мовленнєвого процесу й одиниця породження тексту. Мовленнєвим актом слід вважати цілеспрямовану дію – одиницю нормативного в певному мовному колективі, соціальній групі мовленнєвої поведінки, що розглядається в кожній окремій ситуації. Він реально втілюється у мовленнєвій діяльності людини. В основі мовленнєвого акту лежить інтенція мовця, тобто бажання, для реалізації якого будуть зроблені певні кроки. Інтенція може бути демонстрована і прихована. Прихована інтенція, як пише О. Г. Почепцов, лінгвістичному аналізу не піддається, а демонстрована інтенція може бути заданою і виводиться. Непрямі мовленнєві акти співвідносяться з виведеною інтенцією. Спілкування на рівні виведеного сенсу завжди присутнє в нормальній людській взаємодії, учасники спілкування завжди щось домислюють. Багато чого залежить від жанру і умов спілкування [Серякова 2004, с. 230].

Підвищене використання в мові імплікатур, виведених смислів, підвищує статус мовця в очах адресата і статус адресата у власних очах: хто говорить виглядає розумним, людиною, яка знається у тонкощах мовленнєвого спілкування. Спілкування на рівні імплікатур – це більш престижний вид вербальної комунікації, тому він широко використовується серед освіченої частини населення, оскільки для розуміння багатьох

імплікатур адресат повинен володіти відповідним рівнем інтелектуального розвитку [Комлев 1992, с. 216].

Теорія мовленнєвих актів дозволяє виділити характеристики ситуацій спілкування:

- 1) інформативність, неінформативність;
- 2) офіційність, неофіційність спілкування;
- 3) залежність, незалежність автора від адресата і навпаки.

Існують мовленнєві акти наказу, прохання, вибачення і більш складні «розмиті» мовленнєві акти, які з певними застереженнями можна віднести до тієї чи іншої групи.

Отже, ядро імперативів становлять накази, волюнтативні імперативи. Наступний шар імперативів складають неволюнтативні імперативи-поради, інструкції, рецепти, попередження. Ще далі від системоутворюючого ядра імперативів знаходяться пропозиції, в яких обговорюються умови здійснення дії, і, нарешті, виділяються параімперативи, що включають обіцянки і клятви, плани і схеми, наміри і бажання.

1.3 Особливості непрямих мовленнєвих актів

Крім прямих мовленнєвих актів, тобто таких, в яких має місце відповідність між висловлюваним змістом і котра втілює його мовленнєвою формою, виділяються непрямі мовленнєві акти. Непрямі мовленнєві акти проявляються як неузгодженість між значенням і сенсом висловлювання, між вираженням і мається на увазі змістом, між власним та контекстуально-обумовленим (ситуативно-обумовленим) значенням. Непрямі мовленнєві акти можна розглядати як особливу мовну стратегію, яка полягає в тому, що вироблений ілокутивний мовленнєвий акт призначений для виконання допоміжної ролі в процесі здійснення іншого ілокутивного акту.

Непрямий мовленнєвий акт – стиль мовлення, усне висловлювання, вираз, речення, мовлення адресанта (автора), смисл якої виводиться не буквально, а з опертям на підтекст, прихований зміст, імплікатури дискурсу.

Дж. Сьорль ввів поняття непрямого мовленнєвого акту, що в його розумінні більш конкретно ніж поняття іллокуції. Застосовуючи концепцію таких іллокутивних актів, згідно з якими вони діють спілкуючись з аудиторією, він описує непрямі мовні акти наступним чином: у непрямому мовленнєвому акті промовець повідомляє слухача більше, ніж він насправді говорить спираючись на інформацію якою вони взаємно обмінялись. Тому цей процес потребує аналізу додадкової інформації про розмову, раціональність і мовних конвенцій. У праці про непрямий мовленнєвий акт Дж. Сьорль намагається пояснити, що промовець може говорити про одне, але мати на увазі зовсім інше. Судячи з праці автора можна зробити висновок, що слухач в будь-якому випадку зможе з'ясувати про що промовець веде мову [Сьорль 2004, с. 130].

Для того, щоб узагальнити цей ескіз непрямым запитом, Дж. Сьорль запропонував програму для аналізу непрямих мовленнєвих актів.

Крок 1: Зрозуміти факти розмови.

Крок 2: Припустити співпрацю та релевантність від імені учасників.

Крок 3: Створити фактичну довідкову інформацію стосовно розмови.

Крок 4: Зробити припущення про розмову, засновані на кроках 1–3.

Крок 5: Якщо кроки 1–4 не дають логічного змісту, то відповідно є дві робочі ілокутивні сили.

Крок 6: Припустимо, слухач має можливість виконати пропозицію промовця. Запитання, яке задасть мовець повинно бути змістовним. Наприклад, слухач має можливість передати певний предмет спікеру, але не має цієї можливості під час розмови по телефону.

Крок 7: Зробити висновки із кроків 1–6 відносно можливих первинних іллокуцій.

Крок 8: Використовувати довідкову інформацію для встановлення первинної ілокуції.

Непрямі мовленнєві акти проявляються як неузгодженість між значенням і сенсом висловлювання, між вираженим і мається на увазі змістом, між власним та контекстуально-обумовленим (ситуативно-обумовленим) значенням. Непрямі мовленнєві акти можна розглядати як особливу мовну стратегію, яка полягає в тому, що вироблений ілокутивний мовленнєвий акт призначений для виконання допоміжної ролі в процесі здійснення іншого ілокутивного акту.

Широке використання непрямих мовленнєвих актів пояснюється, перш за все, прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Особливо це важливо в тих випадках, коли прямі мовленнєві акти звучать не досить коректно, у той час як непрямі забезпечують можливість подальшого мовного і немовного співробітництва комунікантів. При цьому неузгодженість може варіювати в певних межах: наказ може бути виражений у вигляді прохання, ради, питання або констатації, але малоімовірний у вигляді компліменту.

Як свідчить фактичний матеріал, досить великим потенціалом до створення непрямих мовленнєвих актів має оповідної пропозицію. У разі використання як прямого мовленнєвого акту його ілокутивна мета полягає в повідомленні, констатації певного факту. Як непрямий мовленнєвий акт воно може виступати, по-перше, у функції директивного мовленнєвого акту, тобто виражати спонукання.

Розповідне висловлення може висловлювати такі види спонукання:

1. Рада: *I really think that you should pay him for wages and turn him off.*
2. Прохання: *I would be glad to know it from you. We have such a parcel of servants.*
3. Команда, наказ: *So my Constance all must be completed before he arrives.*

4. Пропозиція: *I will save you the trouble. You can tell him that it was my guilt; then there will be no difficulty.*

Розповідна пропозиція може також використовуватися для вираження таких периферійних різновидів спонукання як докір, попередження, загроза, переконання.

Ще одна функція розповідного речення – це вираз обіцянки, яке входить до групи комісивів: *I promise you I shall make devilish work tonight in the larder.*

Розповідна пропозиція в ролі непрямого мовленнєвого акту може також виступати засобом запиту інформації, тобто виконувати функцію питального речення: *I wonder what you could mean by sending me so valuable a thing as a casket to keep for him.*

Нарешті, ствердні за формою пропозиції можуть виконувати функцію негативного висловлювання: *Sir, ask me no questions I say ask me no questions. I will be damned if I answer them (I won't answer them).*

Головним мотивом використання непрямих мовленнєвих актів у всіх описаних вище випадках є принцип ввічливості, який як зазначає Г. Грайс, часто грає вирішальну роль у формуванні висловлення і у відборі мовних форм вираження комунікативної мети. Ввічливість виступає як принцип соціальної взаємодії, в основі якого лежить повага до особистості партнера

Типові приклади непрямих мовленнєвих актів:

1. «Ви не змогли б зачинити двері?» – комунікативний смисл «зачинить (будь ласка) двері».

2. «Чи можу попросити Вас передати мені сіль?» – комунікативний смисл «передайте (будь ласка) мені сіль».

3. «Ти не даси мені свій конспект?» – комунікативний смисл «дай мені (будь ласка) свій конспект». на спільність мовця й адресата (твою спільність з адресатом).

Отже, комунікативний смисл непрямих мовленнєвих актів виводиться не із змісту (значення) пропозиції, а із засобів мовленнєвого коду, вжитих у

конкретній ситуації, з конкретними мовцями, конкретною тематикою спілкування.

Ефективність комунікативного акту залежить від осіб адресата і адресанта. Саме мовець визначає, яким буде мовленнєвий акт: перформативним чи констативним, прямим чи непрямим. Від адресата, у свою чергу, залежить те, чи зможе він інтерпретувати цей мовленнєвий акт як перформативний чи констативний, прямий чи непрямий і відповідно відреагувати реплікою в діалозі або конкретним не мовленнєвим вчинком.

Звертаючись до сусіда за столом, адресант каже: «Ви не змогли б передати мені сіль?» Цей мовленнєвий акт є непрямим тому, що у формі запитання мовець сформулював прохання «Передайте, будь ласка, сіль». Але адресат, якщо він є носієм конкретної мови і культури, володіє достатнім рівнем комунікативної компетенції, правильно проінтерпретує це повідомлення і передасть сіль. Неправильна інтерпретація можлива у разі орієнтації лише на структуру пропозиції.

Відповідь: «Так, можу», але відсутність відповідної дії (передача солі тому, хто просить). У випадках правильної інтерпретації мовець орієнтується не на конвенції мови, де домінують логічні імплікації, а на конвенції спілкування, де домінують імплікатури дискурсу. Тобто адресат «висновує» потрібний зміст, спираючись на комунікативну, а не на мовну компетенцію. Імплікація стосовно комунікативних аспектів мови спрацьовує не строго; йдеться про «висовування» адресатом ілокутивного змісту повідомлень у їх «прямому» вживанні, у межах прямих мовленнєвих актів.

Однак часто спостерігаються випадки непрямого вживання повідомлень мовленнєвих актів, де такі імплікації не чинні або «не спрацьовують». Адресат спирається на якісь інші закономірності вияву іллокутивного змісту мовленнєвого акту. Саме Г. Грайс назвав імплікатурами мовленнєвого спілкування, або імплікатурами дискурсу.

Імплікатури мовленнєвого спілкування – прагматичні компоненти змісту повідомлень, мовленнєвих жанрів, дискурсів, які виводяться

адресатом з контексту спілкування завдяки знанню комунікативних принципів, максим, постулатів та конвенцій спілкування. Іншими словами, імплікатури дискурсу породжуються не структурою мовного коду, а виникають із загальних умов успішності комунікації.

Значна кількість мовленнєвих актів може бути інтерпретована адресатом лише на основі імплікатур дискурсу. Наприклад, висловлювання «Життя є життя» чи «Закон є закон» порушують максиму Г. Грайса «будь інформативним», оскільки вони формально тавтологічні. Спираючись на принцип кооперативного спілкування, адресат сприймає їх не як тавтологічні, а інформативні, «вчитавши» в цих висловлюваннях імплікатури «життя завжди складне і його треба сприймати таким, яким воно є» та «закон потрібно виконувати». Йдеться про непрямий мовленнєвий акт.

Однак, як зазначає Дж. Сьорль, орієнтація адресата лише на пропозиційний зміст мовленнєвого акту не завжди дає змогу пізнати адекватний намірам адресанта комунікативний смисл. Так, висловлювання «Я не можу зачинити двері» може бути носієм мовленнєвих актів з різним пропорційним змістом: повідомлення, попередження, докору, прохання, заперечення та ін.

І навпаки, висловлювання «Ви мені заважаєте» не може бути носієм мовленнєвих актів з пропозиційним змістом доручення, питання, дозволу, передбачення, вибачення, благословення та ін. Тобто пропозиційний зміст лише задає висловлюванню комунікативний напрям; «вчитування» ж адресатом справжнього комунікативного наміру адресанта відбувається з оперттям на імплікатури дискурсу конкретного повідомлення.

Імплікурам дискурсу властиві такі особливості:

- мовні одиниці в комунікації можуть бути носіями різних значень;
- зміщення цих значень стосовно одних і тих самих мовленнєвих актів регулярні;
- зміщення, пов'язані з різними типами пропозитивних установок і модальностей (можливість, бажання, необхідність, причинність тощо);

– мовні засоби в непрямих мовленнєвих актах часто конвенціоналізуються, стають прагматичними кліше (наприклад, за питанням іде прхання: «Ви не скажете, котра година?»);

– мовні засоби в непрямих мовленнєвих актах «відсилають» до сфери немовних знань учасників комунікації (пресу позицій, знань принципів спілкування, ознак успішності комунікації);

– мовні одиниці непрямих мовленнєвих актів ніби свідчать про «порушення» мовцем одного чи кількох постулатів комунікативного кодексу та ін.;

Загалом непрямий мовленнєвий акт «розпізнається» у межах конкретного комунікативного акту з урахуванням усіх без винятку його складових. Особливе значення при цьому має рівень комунікативної компетенції учасників спілкування, контекст і ситуація, у межах яких це спілкування відбувається.

Поведінка комунікантів у соціумі суворо регламентована, тобто відповідає соціальним конвенціям (прийнятим у суспільстві правилам):

- реакція на твердження – підтвердження чи заперечення;
- питання – відповідь;
- спонування – згода;
- свої правила для експресивів: *Дякую! Будь ласка!*;
- крім того, природною реакцією на кожне з цих висловлювань буде перепитування.

Але у мові існує велика кількість непрямих мовленнєвих актів. Наприклад:

- *Тит, йди молотить!*
- *Брюхо болить.*

У репліці-відповіді, крім буквального значення, виражається відмова, а прямий смисл слугує причиною відмови. Непрямий мовленнєвий акт – мовленнєва дія, іллокутивна мета якої не знаходить прямого відображення в мовній структурі висловлення. Звертаючись з тією чи іншою причини

(наприклад, із увічливості) до непрямого способу вираження мети, адресант розраховує не тільки на мовні знання співрозмовників, але й на їх немовні знання: знання принципів спілкування типу Грайсових максимум кооперативного діалогу, знання умов успішності мовленнєвих актів і, нарешті, «енциклопедичні» знання (уявлення про світ, роль яких у процесі розуміння є, головним чином, об'єктом вивчення в дослідженнях зі штучного інтелекту). Так до чинників, що обумовлюють актуальний смисл висловлення (іллокутивна функція + пропозиційний зміст) додаються два важливих знання – про принципи спілкування і «енциклопедичні» знання. Дж. Сьорль створив свою типологію непрямих мовленнєвих актів:

1. Висловлювання, що відносяться до здатності слухача виконати певну дію:

- *Не могли б Ви передати сіль?*
- *Чи є у Вас дріб'язок розміняти долар?*

2. Висловлювання, що виражають побажання мовця, щоб слухач здійснив певну дію:

- *Я сподіваюся, що ви це зробите.*
- *Я хотів би, щоб ви пішли зараз.*

3. Висловлювання, що належать до здійснення певної дії слухачем:

- *Офіцери надалі будуть при краватках під час обіду.*
- *Чи не збираєтеся Ви їсти вашу вівсяну кашу?*

4. Висловлювання, що належать до бажання чи наміру слухача зробити певну дію:

- *Чи не будете Ви так люб'язні не чинити такого шуму?*
- *Чи не занадто Вас обтяжить повернути мені гроші наступної середи?*

5. Висловлювання щодо причин здійснення дії:

- *Вам би слід бути більш ввічливим з Вашою матір'ю.*
- *Вам краще зараз піти.*

6. Висловлювання, в яких можуть сполучатися елементи, перераховані в пунктах 1–5:

– *Чи не можу я попросити вас зняти капелюха?*

– *Я сподіваюся, Ви не заперечуватимете, якщо я попрошу Вас залишити нас наодинці?*

Багато непрямих мовних актів знаходяться на шляху до конвенціоналізації (стандартизації мовних виражень у типових ситуаціях). Наприклад, фрази типу *«Можна запропонувати Вам чашечку чаю?»* частіше сприймаються як пропозиція, а не як питання чи прохання дозволу. Формально питальні речення *«Чи немає у Вас сірників?»*, *«Чи не знаєте Ви, котра година?»* є стандартними вираженнями прохання. В галузі непрямих мовленнєвих актів найбільш плідним є вивчення спонукальних іллокутивних актів. Оскільки в силу прийнятих вимог ввічливості в мовленнєвому спілкуванні нерідко буває недоречним використання прямих наказових речень типу *Вийдіть з кімнати!* чи експліцитних перформативних речень типу *«Я наказую Вам вийти з кімнати!»*, і тому ми шукаємо непрямі засоби для здійснення наших іллокутивних цілей.

Непрямі мовленнєві акти розглядаються представниками Київської прагматичної школи як результат прагматичної транспозиції, у результаті якої вихідна (базова) ілокуція витісняється похідною. Питання про повне чи неповне витіснення однієї з ілокуцій іншою не є однозначно вирішеним, однак безперечним є існування *поліілокутивних, чи синкретичних* мовленнєвих актах, у яких співіснують дві ілокуції. Так, докір *Міг би і допомогти!* у типовій мовленнєвій ситуації використовується, як правило, не тільки для вираження осуду (експресив), але і спонукування (директив). Нерозпізнання останньої ілокуції неминуче спричинить таку реакцію: *«Ти що, не чуєш мене?»*

Г. Г. Кларк і Т. Б. Карлсон [Кларк, Карлсон 1986, с. 18] звертають увагу на те, що не завжди мовленнєвий акт призначений тому, кому він

адресований. Наприклад: Мати каже собаці: *«Рекс, сьогодні з тобою піде гуляти Сергій»*. Безумовно, такий мовленнєвий акт адресований не Рексу, а Сергію, хто, як побічний адресат мовленнєвого акту, сприймає його як директив. Плануючи своє мовлення, мовець завжди буде «ескіз аудиторії». Одним мовленнєвим актом він може передати різні повідомлення різним слухачам. Так, коли вчителька в класі повідомляє: *«Діти, Даша Петрова буде зараз перевіряти чистоту ваших рук»*, то стосовно всього класу вона здійснює констатив, а стосовно Петрової – директив. Побічні мовленнєві акти часто здійснюються у масовій комунікації.

Отже, ефективність комунікативного акту залежить від осіб адресата і адресанта. Саме мовець визначає, яким буде мовленнєвий акт: перформативним чи констативним, прямим чи непрямим. Від адресата, у свою чергу, залежить те, чи зможе він інтерпретувати цей мовленнєвий акт як перформативний чи констативний, прямий чи непрямий і відповідно відреагувати реплікою в діалозі або конкретним не мовленнєвим вчинком.

РОЗДІЛ 2

ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ НАКАЗУ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

2.1 Стратегії і тактики ухилення

Одним із способів реалізації принципу ввічливості є стратегія ухилення.

Пом'якшення тверджень є одним з неодмінних умов ухильно ввічливого спілкування: висловлювана думка або критичне зауваження, яке виражається відношення або рада, які інакше можуть прозвучати надто категорично або здатися занадто повчальними, необхідно втілити у відповідну оболонку, щоб не образити співрозмовника.

Пасивна заставка, часто зустрічається в інструкціях, наказах і заборонах, реалізує тактику ухилення, дозволяючи вивести адресата із ситуації, представляючи очікуване від нього дію не як його прямий обов'язок, а як загальноприйняте правило, необхідність виконання якого очевидна для законослухняних британців і американців. Така форма дозволяє уникнути безпосереднього тиску і дотримати пристойності:

Непрямий мовленнєвий акт: *English is spoken here.*

Прямий мовленнєвий акт: *Don 't speak Russian.*

Пасивна заставка (наприклад, у конструкціях з *to be supposed to*) також нерідко використовується для пом'якшення категоричності заборон і наказів: Наприклад: *You are not supposed to use dictionaries. – Don't use dictionaries.*

В англійській мові для пом'якшення наказів і тверджень широко використовуються *why-questions* та *yes/no questions* (загальні). *Why-questions* вживаються в негативній формі, що допомагає надати повчально озвученому раді або пропозицією ненав'язливо-переконливу форму: *Чому б вам не ...?*

Наприклад: *You must show it to a specialist. – Why don't you show it to a specialist?*

Очевидно, що пом'якшенням підлягають і самі питання, широко поширені в спонукальних мовленнєвих актах, що стосуються особливо наведення довідок, отримання інформації особистого характеру, прохань і таке інше, які інакше звучать досить прямолінійно і безцеремонно. Техніка, яка використовується для додаткового пом'якшення питальних висловлювань такого роду, спирається на питання «декларативні» (*statement-questions*) і розділові (*tag-questions*). «Декларативні» питання, не трансформуючи граматичну форму твердження, надають йому запитально-ввічливе звучання. В залежності від ситуації, особливо коли доводиться виступати в ролі прохача, їм можна додати відтінок безнадійності, щоб ймовірна відмова просто як би підтверджувала ваші найгірші очікування – таку тактику британські вчені С. Левінсон і К. Браун [Браун 1987, с. 351] називають «будьте песимістом». Для цієї мети підходить як стверджувальна, так і негативна форма питання (*unhopeful statements*).

Наприклад: *Could you find anyone to help us with this task? – I don't suppose you'd find anyone to help us with this task?* або *I suppose you wouldn't be able to find anyone to help us with this task?*

Модальні дієслова в конструкціях з *if* також використовуються в якості формул ввічливого питання, пропозиції, ради, наказу:

I wonder if you might be interested in ... ; could possibly ... ; would like to ... ?

If I were you I'd ... ; It would be better if ... ; If you would ... ?

Дієслова *could* і *might* (більш чемні, ніж *can* і *may*) часто вживаються, коли необхідно запитати дозволу або висловити пропозицію; найбільш тактовно такі питання звучать у конструкціях з *if*, тому що заздалегідь припускають, хоч і чисто формально, потенційну можливість вибору – погодитися або відхилити пропоноване.

Could I ask you something if you're not too busy? I wonder if I might have some more tea?

Рекомендації та побажання, питання особистого характеру і відмови у проханнях також звучать більш тактовно в умовному способі:

I'd rather you ...; I wish you would ...; I'd rather not answer that if you don't mind; I'd really like to say yes / help, but ... i in.

Слід зазначити, що конструкції з *could* і *would* нерідко переводяться дослівно за допомогою оборотів з *б* або *чи* (не могли б ви, не могли б ви). Виникає ефект підвищеної формальності. Більш коректним представляється підбір сучасних мовленнєвих формул, що передають прагматичне значення висловлювання залежно від контексту (*Джейн, прочитай це, будь ласка*).

Ввічливе прохання в подібних випадках цілком адекватно передається владним нахилом, пом'якшеним модифікатором «будь ласка», роль якого можна трактувати по аналогії з *could* і *would*.

Отже, мовленнєвий акт – це елементарна одиниця мовленнєвого спілкування. Він реально втілюється у мовленнєвій діяльності людини. Словосполучення і пропозиції стають носіями конкретної інформації. В основі мовленнєвого акту лежить інтенція мовця.

Найбільш широко в мові вживаються непрямі мовленнєві акти. Їх можна розглядати як особливу мовленнєву стратегію, яка полягає в тому, що вироблений іллокутивний мовленнєвий акт призначений для виконання допоміжної ролі в процесі здійснення іншого іллокутивного акту.

Крім непрямих мовленнєвих актів до найбільш розповсюджених відносяться системні, контактоутворюючі, емоційно-оцінюючі мовленнєві акти.

2.2 Наказ у спонукальних мовленнєвих актах

Наказ (*order*) в англійській мові може мати декілька схожих значень: *dictate* – наказ, яким повинні підкорятися; *directive* – загальні інструкції, видані владою; *instructions* – твердження, за допомогою якого

людина дізнається, що від нього вимагають; *regulation* – офіційне правило; *request* – прохання про що-небудь, особливо ввічливе.

Наказовий спосіб дієслова (імператив) – це ірреальний за своїм значенням дієслівний спосіб, що виражає волевиявлення. Ірреальність семантики імперативу пов'язана з тим, що мовець, віддаючи наказ, висловлюючи прохання або побажання, аж ніяк не впевнений у виконанні свого волевиявлення: реалізація дії, про яку йде мова, можлива, але аж ніяк не обов'язкова. Імператив не змінюється за часами, що пов'язано з його ірреальною семантикою [Андріанова, Багіна 1988, с. 280].

У більшості випадків наказ виражається в спонукальних реченнях з допомогою дієслів у наказовому способі. Спонукальні речення виражають різні волевиявлення і спонукання до дії. Вони можуть варіюватися від простої форми наказового способу до різних формул ввічливості. Вони адресовані співрозмовника або третій особі [Мартінова 2003, с. 76].

Наказовий спосіб виражає наказ або прохання, спонукання до дії або заборону, які можуть бути передані як в позитивній, так і в негативній формі. Проста форма наказового способу (коли прохання або наказ звернені до другої особи однини і множини) збігається з формою інфінітива без частки *to*.

Наприклад:

“Come on now, or you will be fit for nothing tonight” (W. S. Maugham “Theatre”).

“Speak out, man, and don`t stand staring!”; “Go back! Go straight back to London, Instantly!”; “Go to your room, you two, and we shall talk further about this matter in the morning”; “Come, speak up!”; “Speak out then! What does it mean?” (A. C. Doyle “The Hound of the Baskervilles”).

“You've got to stop them! Beat them, burn them, break them...” (S. King “Trucks”).

“Use a little imagination. Remember all that pioneer shit they taught you in Boy Scouts. Remember your high school chemistry” (C. Palahniuk “Fight Club”).

“Oh, shut up and get something to read” (E. Hemingway “The snows of Kilimanjaro”).

“Shut up, said Al from the kitchen” (E. Hemingway “The Killers”).

“Now you shut up that nonsense and climb out of this”; “Come, now, that's enough of that!” (M. Twain “The Adventures of Tom Sawyer”).

“Hold your tongue – that kind of talk can hurt me professionally ...” (F. S. Fitzgerald “Tender is the night”).

“Shut up! Wait! Listen!”; “Stand out of the light”; “Give me a drink. All sit down”; “I'ma chief. Now you run after food” (W. Golding “Lord of the flies”).

У цих прикладах мовленнєвий акт наказу виражений експліцитно. Директивна мета мовця виступає більш яскраво в реченні “Go back! Go straight back to London, instantly!” Наказовий спосіб тут посилюється повторенням дієслова, а також вживанням емоційно забарвленого *instantly*. Також ілюкції наказу підкреслюють сленгові слова *shut up, pioneer shit, hold your tongue*.

“John, **pick up** your father's lunchbox like a good boy” (J. Baldwin “The Rockpile”).

“**Ring up** the laboratory and ask if Walter is there” (W. S. Maugham “The Painted Veil”).

“Molo, **bring** whiskey-soda” (E. Hemingway “The snows of Kilimanjaro”).

“**Go out** there into the trees. **Rid** yourself of all the human waste in your body, and don't **fall** so madly in love with the night that you lose your ways” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“You **must go back** to your own country now and **come** to me another day, with them, you understand” (C. S. Lewis. “The Lion, The Witch And The Wardrobe”).

“**Pull yourself** together” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“You've **got to take that back**”; “You **must come**, Jake” (E. Hemingway “The sun also rises”).

“Go and stand by the door, out of the way of the mirror and the windows” (C. Bronte *“Jane Eyre”*).

“Don't speak to him. Pretend you have not seen him” (W. S. Maugham *“The Kite”*).

“Move your light across the window, Watson” (A.C. Doyle *“The hound of the Baskervilles”*).

“You go around on the other side of the counter with your boy friend” (E. Hemingway *“The Killers”*).

“Speak up just a trifle louder” (M. Twain *“The Adventures of Tom Sawyer”*).

“Get your baggage in New York”; “Control yourself, Nicole!” (F. S. Fitzgerald *“Tender is the night”*).

Дані приклади представляють нейтрально виражені й комунікативний намір мовця. Можна сказати, що це прохання, проте воно повинне бути неодмінно виконане адресатом.

“Oh, for God's sake, Violet, don't go telling everybody the idea” (F. S. Fitzgerald *“Tender is the night”*).

“For Heaven's sake give me back my cigarette case”; “For Heaven's sake, don't try to be cynical” (Oscar Wilde *“The Importance of Being Earnest”*).

“Will you walk this way, ma'am?” (C. Bronte *“Jane Eyre”*).

Тут ілюкція наказу знижена до оптатива, тобто прохання чи бажання, за допомогою вживання в мові словосполучень *will you ... і for God's sake, for Heaven's sake*.

Всі вищевикладені приклади являють собою різноманітність способів вираження спонування адресата до дії. Проте їх все об'єднує загальна ілюктивна мета – бажання мовця змусити співрозмовника реалізувати його комунікативні наміри.

В англійському спонукальному реченні, як правило, немає підмета, хоча мається на увазі, що дія повинен виконувати той, кому адресоване повідомлення.

“Take her away to the red-room, and lock her in there”; “Go out of the room; return to the nursery”; “Silence! To your seats!”; “Go, then, into the library; take a candle with you; leave the door open; sit down to the piano, and play a tune” (Charlotte Bronte “Jane Eyre”).

“Ann, go out and get me a case. Money's on the table”; “And turn off that friggin light!” (S. King “Grey matter”).

“Listen, keep your eyes wide” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“Go to bed yourself” (C. S. Lewis. “The Lion, The Witch And The Wardrobe”).

“Take him away. Detained on suspicion” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“Quick, quick! Come at once!” (George Orwell “Animal Farm”).

“Take off your hat” (Ernest Hemingway “The sun also rises”).

Однак іноді буває потрібно назвати підмет, наприклад, коли наказ звернено до кількох осіб або групи осіб; в таких випадках підлягає може стояти або перед присудком, або в кінці речення.

“Take them off to the other table, Mrs. Fairfax”; “Hush, Jane!”; “Monitor of the first class, fetch the globes!”; “Monitors, collect the lesson-books and put them away!” (Charlotte Bronte “Jane Eyre”).

“Carl, will you watch things for a minute?” (S. King “Grey matter”).

“For goodness 'sake don't play that ghastly tune, Algy!” (Oscar Wilde “The Importance of Being Earnest”).

“Go, Hastings. Get some sleep”; “For God's sake, Thompson, don't speak so glibly of the next crime” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“Give me a call any day, Tom” (P. Highsmith “The Talented Mr. Ripley”).

Як видно з прикладів, наявність або відсутність підмета в спонукальній пропозиції не впливає на ілокутивну силу висловлювання. Проте багато що залежить від мовної ситуації. Якщо розмова відбувається між двома людьми, і при цьому мовець використовує пряме звернення до адресата, то можна говорити про посилення ілокуції наказу.

You в спонукальних реченнях вживається у випадках емпізи або особливого емоційного забарвлення (роздратування, нетерпіння і т.д.).

“You keep that pistol handy” (S. King *“Grey matter”*).

“You don't drink after they're dead! Understand that!” (Anne Rice *“Interview with the Vampire”*).

“You shut your blasted mouth” (Agatha Christie *“The ABC Murders”*)

У цих прикладах *“you”* перед інфінітивом, безсумнівно, підкреслює директивну мету комунікативного наміру адресанта.

Для вираження наказу часто вживається модальне дієслово *must*. Сміслові дієслова в такого типу пропозиціях вживається безпосередньо після модального дієслова *must*, і являє собою форму інфінітива без частки *to*.

“That proves you have a wicked heart; and you must pray to God to change it: to give you a new and clean one: to take away your heart of stone and give you a heart of flesh” (Charlotte Bronte *“Jane Eyre”*).

“You must defy them, but you must defy them with purity and confidence”; *“You must do as I tell you to get well”*; *“You must never drink after the heart stops or you'll be sick again, sick to death”* (Anne Rice *“Interview with the Vampire”*).

“Yes, but you must be serious about it”; *“Algy, you must get out of this place as soon as possible”* (Oscar Wilde *“The Importance of Being Earnest”*).

“You must use the bow only in great need” (C. S. Lewis. *“The Lion, The Witch And The Wardrobe”*).

“You must teach me Spanish” (Ernest Hemingway *“The sun also rises”*).

“Do not forget me, Chico, you must come back and see us one of these days”; *“You must go and talk to your daughter about this accident at once”* (J. Baldwin *“This morning, this evening, so soon”*).

“You must keep calm. There is a moment to lose!” (W. S. Maugham *“The Painted Veil”*).

У цих прикладах домінуючою є директивна мета. Проте використання у мовленні модального дієслова *must* є чимось на зразок відозви до моральної

відповідальності. Перлокутивний ефект цього мовного акту стає пробудження в адресатові почуття обов'язку.

У негативній формі заперечення *not* слідує за дієсловом *to do* в наказовому способі. Додавання *don't* перетворює наказ в заборону.

“Now, dear, don't say a lot of things that you will regret later” (W. S. Maugham *“Theatre”*).

“Don't go downstairs. You better stay where you is, boy” (J. Baldwin *“The Rockpile”*).

“Don't move, I beg you, Watson” (A. C. Doyle *“The hound of the Baskervilles”*)

“Don't laugh. I was terrified” (W. S. Maugham *“The Painted Veil”*).

“Don't call anyone”; “Don't ask for it unless you want it, Peter!” (M. Twain *“The Adventures of Tom Sawyer”*).

“Don't argue with me!” (E. Hemingway *“In another Country”*).

“Oh, please don't tell me any more” (F. S. Fitzgerald *“Tender is the night”*).

“Don't get sore” (Ernest Hemingway *“The sun also rises”*).

“Don't trouble yourself to give her a character”; “Don't talk to me about her, John”; “Don't take them off” (Charlotte Bronte *“Jane Eyre”*).

“Don't leave me alone, Burt, don't leave me out here alone!” (S. King *“Children of the corn”*).

“Don't do anything stupid, Louis. I warn you” (Anne Rice *“Interview with the Vampire”*).

“Don't pay any attention to me” (E. Hemingway *“The Snows of Kilimanjaro”*)

“Don't go on talking like that” (C. S. Lewis *“The Lion, The Witch And The Wardrobe”*).

У владних пропозиціях *don't* приєднується навіть до дієслова *be* (чого в інших випадках не буває).

“Don't be afraid. Just start the tape” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“Don't be melodramatic, Harry, please” (E. Hemingway “The Snows of Kilimanjaro”).

Якщо заперечення відноситься не до дієслова, що виражає прохання або наказ, а до наступного за ним дієслову, що стоїть в інфінітиві, то частка *not* ставиться перед цим дієсловом.

“Mother said Sonny not to go there along, especially if it was dangerous” (J. Baldwin “Sonny's blues”).

“I told you not to go near her; she is not worthy of notice” (Charlotte Bronte “Jane Eyre”).

Іноді після *don't* варто вживати займенник *you*.

“Don't you look away from me!” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“Now don't you get fussing, there's a dear, but just get half a dozen clean handkerchiefs out of the drawer” (C.S. Lewis “The Lion, The Witch And The Wardrobe”).

“Don't you muss it up” (J. Steinbeck “Of mice and men”).

“Don't you be rash” (Ernest Hemingway “The sun also rises”).

Заборона виражається також за допомогою *cannot (can't)* і *must not*.

“You mustn't think that I am wicked”; “You must not laugh at me, darling, but it had always been a girlish dream of mine to love someone whose name was Ernest” (Oscar Wilde “The Importance of Being Earnest”).

“You can't turn back now” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“You can't hit him here in the hotel” (E. Hemingway “The sun also rises”).

“After three in the morning, you can't get into a fight club” (C. Palahniuk “Fight Club”).

Дані приклади є спонукальними речення, головною ілюкүтивної силою яких є наказ. Варто зазначити, однак, що директивна мета цих висловлювань – це спонукання не до дії, а скоріше до бездіяльності, або припинення будь-

якої дії. Використання *you* надає емоційне забарвлення і підсилює ілокуцію наказу. Вживання *mustn't* акцентує моральну складову ілокутивного акту заборони. У той час як *can't* підкреслює неможливість реалізації дії, виходячи з установлених правил.

Для вираження наказу вживається також аналітична (складна) форма наказового способу, вона утворюється за допомогою дієслова *let* в наказовому способі, за яким слідує іменник у загальному відмінку або особистий займенник в об'єктному відмінку і смислове дієслово у формі інфінітива без частки *to*.

“Let me hear what they said about me”; “Take me out! Let me go into the nursery!” (Charlotte Bronte “Jane Eyre”).

“Let me know whether you can come” (P. Highsmith “The Talented Mr. Ripley”).

“Let him manage all the difficulties himself, said Paul” (J. Baldwin “Come out the wilderness”).

“Let me know when you will see them together again” (W. S. Maugham “The Luncheon”).

Слід відрізнити таке вживання *let* від тих випадків, коли спонукування до дії стосується всіх інших осіб.

“Let's have a vote”; “Let's creep forward on hands and knees” (W. Golding “Lord of the flies”).

“Now, let's not have any more talk about aunts” (F. S. Fitzgerald “Tender is the night”).

“Let us put it to the vote” (George Orwell “Animal Farm”).

В наведених вище прикладах спонукальних речень із вживанням *let* слід звернути особливу увагу на сполучення цього дієслова із займенником *us*. Це поєднання значно пом'якшує ілокутивну чинність, наказу, перетворюючи його в пропозицію виконання спільної діяльності. Крім того, наказ може бути виражений у пропозиції зі складним доповненням. Складне доповнення включає в себе іменник у загальному

відмінку або займенник у об'єктному відмінку (*me, him, her, us, you ...*) + інфінітив смислового дієслова. Інфінітив в складному додатку вживається після дієслів, що виражають бажання, вимогу, прохання: *to want, to wish, to like, should (would) like, to request, to require, to demand, to command, to make, to cause, to order.*

Для вираження розпоряджень вживається також поєднання особистої форми дієслова *be* з інфінітивом. При наявності негативної частки *not* ця конструкція виражає заборону.

“You are not to talk of Miss Cardew like that” (Oscar Wilde “The Importance of Being Earnest”).

“You are to be the Prince and-later on-the King; that is understood” (C. S. Lewis “The Lion, The Witch And The Wardrobe”).

Заборона виражається часто герундіальними оборотами.

No smoking!

No parking!

Smoking not allowed.

Parking prohibited between 8 a.m. and 6 p.m.

Крім всіх перерахованих вище способів, наказ може виражатися в якості інструкцій і правил.

“No animal must ever kill any other animal. No animal must ever live in a house, or sleep in a bed, or wear clothes, or drink alcohol, or smoke tobacco, or touch money, or engage in trade”; “And, above all, no animal must ever tyrannise over his own kind” (George Orwell “Animal Farm”).

“The first rule about fight club is you don't talk about fight club. The second rule about fight club is you don't talk about fight club”; “If this is your first night at fight club you have to fight” (C. Palahniuk “Fight Club”).

Дані приклади є спонукальними реченнями, які виступають в якості правил. Ілокутівної силою тут є наказ або заборона. Особливістю в цьому випадку є внутрішня інтенція, яка має на увазі, що людина, що порушила правила, зазнає покарання.

Таким чином, у більшості випадків наказ виражається в спонукальних реченнях з допомогою дієслів у наказовому способі (імператив).

Спонукування до дії можуть варіюватися від простої форми наказового способу до різних формул ввічливості.

Спонукальні речення можуть виражати наказ, заборону або правила та інструкції.

Соціальні статуси співрозмовників та ситуації спілкування відіграють велику роль у виборі мовленнєвих формул.

2.3 Особливості репрезентації наказу у непрямих мовленнєвих актах

Непрямі мовленнєві акти, ілюктивною силою яких є прохання, широко поширені в англійській мовній культурі. Їх широке використання пояснюється прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Принцип ввічливості часто грає вирішальну роль у формуванні висловлювання і у відборі мовленнєвих форм вираження комунікативної мети. Стратегія ухилення, вуалювання наказу та прохання є основою ухильно ввічливого спілкування.

“We made mother decorate the house with flowers and with mottoes over the mantelpiece” (S. Leacock “How we kept mother's day”).

“Dick, I want you to talk with a man I met here this morning” (F. S. Fitzgerald “Tender is the night”).

“I demand only your account of your visit”; “I wish that, when you do go, you would give me your address” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“I don't want you to think I'm someone who tried to take advantage of your father”; “I want you to visit the yards, of course!”; “I wish you'd get out of my clothes”; “If you find where Tom Ripley is, I wish you would let me know, too” (P. Highsmith “The Talented Mr. Ripley”).

“I want you to come right here and hide in the brush” (J. Steinbeck “Of mice and men”).

“I want you to hit me as hard as you can” (C. Palahniuk “Fight Club”).

“I wish you would play the music” (Anne Rice “Interview with the Vampire”).

“I wish we'd never come” (E. Hemingway “The Snows of Kilimanjaro”).

У цих прикладах основною ілюктивною силою є наказ. Ступінь його категоричності залежить від вибору дієслова-присудка. У пропозиціях даного типу варто відзначити, що адресату висловлювання приділяється особливе значення. Хто говорить підкреслює, що він звертається саме до цієї людини або групи осіб, і ні до кого іншого. Найбільш вживаним в англійському мовному спілкуванні є оборот *I wish / would like you to ...* Він пом'якшує спонукування, перетворюючи його в прохання.

Порівняємо: *I want you to play the music* (Я хочу, щоб ти зіграла) і *I wish you would play the music* (Я б хотів, щоб ти зіграла).

Вживання слів *please, will you* також пом'якшують наказ. Вираз *would you mind* часто вживаються в реченнях, що містять прохання про дозвіл або питання, чи немає заперечень проти планованої дії.

“Tell me everything about them, Bessie: but sit down first; and, Bobby, come and sit on my knee, will you?”; “Will you let me have another cup?”; “Will you hand Mr. Rochester's cup?” (C. Bronte “Jane Eyre”).

“Will you let me have a few facts, please, Mr. Clarke” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“Will you bring them to see me?” (C. S. Lewis “The Lion, The Witch And The Wardrobe”).

“Will you write me everything that happens with Dickie?”; “Would you mind coming downstairs with me for a few minutes, Mr Ripley, if you've still got a few minutes?”; “Gin and tonic, please”; “Scotch and soda, please” (P. Highsmith “The Talented Mr. Ripley”).

“Will you send her up, please?”; “Will you send a note by the bus to tell us what to do to rejoin you all on Wednesday”; “Would you mind walking over with me?” (Ernest Hemingway “The sun also rises”).

“Come on, George. Tell me. Please, George” (J. Steinbeck “Of mice and men”).

Частка *just* на початку наказової пропозиції також пом'якшує наказ.

“Just let me look at the cash” (Charlotte Bronte “Jane Eyre”).

“Just let me have it quite clear” (Agatha Christie “The ABC Murders”).

“Just give it back to me, Algy” (Oscar Wilde “The Importance of Being Earnest”).

“Just put it in the back and get in” (S. King “Children of the corn”).

Таким чином, дані приклади представляють собою непрямі мовленнєві акти, ілюктивної силою яких є прохання. Спонукальні висловлювання широко поширені в англомовній мовній культурі. Широке використання непрямих мовленнєвих актів пояснюється, перш за все, прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Стратегія ухилення, пом'якшення імперативу, вуалювання комунікативного наміру є основою ухильно ввічливого спілкування. У промові майже не використовуються прямі імперативи. Принцип взаємоповаги – основна тенденція розвитку англомовної комунікативної культури.

ВИСНОВКИ

Комплексний аналіз основних засобів вираження і структур мовленнєвого акту наказу в контексті комунікації дозволив зробити висновки і виділити ряд особливостей вживання даного мовленнєвого акту в мовленнєвій поведінці.

Вивчення засобів мовленнєвого контакту спирається на теорію мовленнєвих актів, де об'єктом вивчення є мовленнєвий акт, як спосіб досягнення людиною певної мети за допомогою мовленнєвих засобів.

У основу теорії мовленнєвих актів було покладено поняття мовленнєвого акту. Мовленнєвий акт – мінімальна одиниця мовного спілкування; створення конкретної пропозиції, наділеної пропозиціональним змістом, забезпечення комунікативною метою, яка передається від адресанта до адресата. Мовленнєвий акт породжується за допомогою коду і передається по каналу зв'язку в умовах реальної мовленнєвої комунікації.

На думку вчених, головна мета природного мовлення – це встановлення спілкування між людьми. Таким чином, у центр лінгвістичних досліджень висунулась людина зі своїми цілями в комунікації, а також умови, що сприяють успішному досягненню цілей спілкування.

Центральне місце в дослідженні теорії мовленнєвих актів займає ілокутивний акт. Вивченню поняття ілокуції в теорії мовленнєвих актів приділяється найбільша увага. Її відмінною ознакою є цілеспрямованість, комунікативний намір, наявність певної інтенції, яку мовець намагається здійснити, формулюючи своє мовленнєве висловлювання. Наукові дослідження теорії мовленнєвих актів базуються на поняттях «ілокутивна сила» та «ілокутивна мета».

З урахуванням ілокутивної мети виділяється п'ять класів мовленнєвих актів: репрезентативи, директиви, комісиви, експресиви і декларації. На основі цієї класифікації був зроблений висновок про те, що мовленнєвий акт наказу належить до класу директивів.

Мовленнєвий акт як одиниця комунікативної діяльності характеризується в параметрах інтенціональності, конвенціональності, адресатності, пропозиціональності. Усі ці ознаки є добре вивченими та описаними у фаховій літературі. У найбільш вичерпному вигляді вони наводяться І. С. Шевченко, яка обґрунтувала та вивела модель мовленнєвого акту з дев'ятьма конститутивними аспектами:

1) адресантний, адресатний та інтенціональний аспекти. Ця частина створює антропоцентричний блок мовленнєвого акту та містить мету комунікації;

2) контекстний, ситуативний та метакомунікативний аспекти. Цей блок відображає умови та способи реалізації мовленнєвого акту;

3) денотативний, локутивний та іллокутивний аспекти – центральний блок мовленнєвого акту, описує висловлення: його зміст, форму, впливову силу.

Оскільки мовленнєві акти можуть існувати тільки в ситуації спілкування, то вибір засобів вираження наказу залежить від соціального статусу комунікантів, їхнього настрою, ставлення один до одного, від того, наскільки формальною є ситуація спілкування.

Ефективність комунікативного акту залежить від осіб адресата і адресанта. Саме мовець визначає, яким буде мовленнєвий акт: перформативним чи констативним, прямим чи непрямим. Від адресата, у свою чергу, залежить те, чи зможе він інтерпретувати цей мовленнєвий акт як перформативний чи констативний, прямий чи непрямий і відповідно відреагувати реплікою в діалозі або конкретним не мовленнєвим вчинком.

У даній роботі було встановлено, що прагматичні чинники, такі як: вік, стать, соціальні відносини і відносини між комунікантами – відіграють

важливу роль у виборі засобів вираження наказу в англійській мові. Також були розглянуті особливості вираження наказу з урахуванням специфіки англійської мовленнєвої поведінки, так як на будь-яку мовленнєву поведінку накладає свій відбиток національний мовленнєвий етикет.

Таким чином, в даній роботі було розглянуто ряд ситуацій, в яких різні за прагматичним чинникам люди висловлюють наказ, і тип цього виразу часто залежить від багатьох прагматичних чинників, які відбиваються на виборі засобів співрозмовниками в процесі комунікації.

Непрямі мовленнєві акти, ілокутивною силою яких є прохання, широко поширені в англійській мовній культурі. Їх широке використання пояснюється прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Принцип ввічливості часто грає вирішальну роль у формуванні висловлювання.

Одним із засобів реалізації принципу ввічливості є стратегія ухилення, тобто пом'якшення тверджень і категоричності спонукальних висловлювань (вживання *why-questions*, *yes/no questions*, декларативних і розділових питань, а також слова, що пом'якшують наказ *would you mind, please, will you*). Рідше англійці висловлюють наказ засобами, мовна семантика яких відповідає ілокутивній силі мовленнєвого акту, тобто прямими засобами вираження, найчастіше це прохання, бажання, порада і т. д.

Спонукальні висловлювання широко поширені в англійській мовній культурі. Широке використання непрямих мовленнєвих актів пояснюється прагненням мовця знизити категоричність висловлювання. Стратегія ухилення, пом'якшення імперативу, вуалювання комунікативного наміру є основою ухильно ввічливого спілкування. У промові майже не використовуються прямі імперативи. Принцип взаємоповаги – основна тенденція розвитку англійської комунікативної культури.

Результати, отримані в ході даного дослідження, можуть бути використані при навчанні англійської мови, як на початковому, так і на більш розвиненому етапі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

СПИСОК ТЕОРЕТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрианова Л. Р., Багрова Н. Ю. Курс английского языка. Москва : Высшая школа, 2010. 356 с.
2. Арутюнова Н. Д., Матвеева Т.В. Коммуникативный аспект языка. Москва : Наука, 2003. 204 с.
3. Апресян Ю. Д. Лексическая семантика (синонимические средства языка). Москва : Наука, 1974. 472 с.
4. Баева Н.А. Английский менталитет и языковые культуры. *Менталитет. Концепт. Гендер*. Кемерово : Макс Пресс, 2000. № 7. С. 60–72.
5. Бахтин М. М. Работы 1920-х годов. Киев : «Next», 1994. 383 с.
6. Бацевич Ф. С. Основы комунікативної лінгвістики. Київ : Академія, 2004. 344 с.
7. Безуглая Л. Р. Имплицитные смыслы в дискурсе: когнитивно-коммуникативный подход. *Когниция, коммуникация, дискурс*. Харьков : Национальный университет имени В. Н. Каразина, 2010. № 1. С. 8–11. URL: <http://sites.google.com/site/cognitiondiscourse/vypusk-no1-2010/bezugla> (дата звернення: 12.09.2021).
8. Беляева О.И. Грамматика и прагматика побуждения : английский язык. Воронеж : ВДУ, 1992. 168 с.
9. Богданов В. В. Иллокутивная функция высказывания и перформативный глагол. *Содержательные аспекты предложения и текста*. Казань : Калинин, 1983. С. 18–28.
10. Витгенштейн Л. Логико-философский трактат. Москва : Логос, 1999. 75 с.
11. Выготский Л. С. Логическая теория деятельности. Москва :

Просвещение, 1980. 280 с.

12. Гарвер Н. Витгенштейн и критическая традиция. *Вопросы философии*. Москва : Логос, 1995. № 8. С. 231–247.

13. Гардинер А., Бенвенист Э. Теория языка и речи. Москва : Академия, 1994. 468 с.

14. Грайс Г. Логика и языковое общение. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Академия, 1985. № 16. С. 75–98.

15. Грайс Г. Прагматична теория значення. Москва : Академия, 1997. 186 с.

16. Гузеева К. А., Трошкин Т. Г. Английский язык. Справочные материалы. *Вестник МГСУ*. Москва, 1992. № 3. С. 183–190.

17. Гуревич Л. С. Коммуникативный акт VS речевой акт: проблемы соотношения понятий. *Вестник НГУ*. Новосибирск, 2007. № 1. С. 103–108.

18. Даниленко В. Вильгельм фон Гумбольдт и неогумбольдтианство. Москва : Либроком, 2010. 216 с.

19. Демьянков В.З. Теория речевых актов в контексте современной лингвистической литературы (обзор направлений). *Новое в зарубежной лингвистике. № 17: Теория речевых актов*. Москва, 1986. С. 223–235.

20. Демьянков В. З. Доминирующие лингвистические теории в конце XX века. *Язык и наука конца 20 века*. Москва : Институт языкознания РАН, 1995. С. 239–320.

21. Елизарова Г. В. Лингвокультурные аспекты языкового общения. *Культура и обучение иностранным языкам*. Санкт-Петербург : Каро, 2005. 352 с.

22. Еремеев Я. Н. Директивные высказывания с точки зрения диалогического похода. *Теоретическая и прикладная лингвистика*. Воронеж : ВДТУ, 2000. № 2. С. 124–126.

23. Закирьянов К. З., Зайнулин М. В. К проблеме сравнительного изучения языков. *Актуальные проблемы сравнительного языкознания*. Уфа, 1998. № 3. С. 38–46.

24. Звегинцев В. А. Язык и лингвистическая теория. Москва : Эдиториал

УРСС, 1973. 248 с.

25. Казарцева, О. М. Культура речевого общения: теория и практика общения : учеб. пособие. Москва : Флинта. Наука, 2001. № 4. 496 с.

26. Карабан В. И. Сложные речевые единицы: прагматика английских асиндетических полипредикативных образований. Киев : Вища школа, 1989. 131 с.

27. Кірсанов В. Прагматичні аспекти при перекладі директивних мовних актів. URL: <http://pages.ykt.ru/kperevoda/conf1.html> (дата звернення: 15.10.2021).

28. Кларк Г. Г., Карлсон Т. Б. Слушающие и речевой акт. *Новое в зарубежной лингвистике*. Теория речевых актов. Москва, 1986. № 17. С. 2–5.

29. Ключев В. Е. Речевая коммуникация. Москва : ПРИОР, 1998. 80 с.

30. Кобозева И. М. Теория речевых актов, как один из вариантов теории речевой деятельности. *Новое в зарубежной лингвистике*. Теория речевых актов. Москва, 1986. № 17. С. 7–21.

31. Колшанский Г. В. Лингвокоммуникативные аспекты языкового общенияю *Методическая мозаика*. Москва, 2006. № 4. С. 12–16.

32. Комлев Н. Г. Язык культуры и культура языка. Язык и история : проблемы лингвокультурной традиции. Москва : Грамота, 1992. 216 с.

33. Корчажкина О. М. Русско-английские межязыковые соответствия. *Иностранные языки в школе*. Омск, 2003. № 2. С. 85–91.

34. Кочерган М. П. Загальне мовознавство. Київ : Академія, 2006. 234 с.

35. Кузьменкова Ю. Б. Лекція 2. Стратегії дистанціювання. *English*. 2005. № 18. С. 58–63.

36. Кузьменкова Ю. Б. Лекція 4. Стратегії ухилення. *English*. Киев, 2005, № 20. С. 42–49.

37. Комунікативно-прагматичні особливості спонукальних мовленнєвих актів (на матеріалі французької мови). *Вісник Київського державного лінгвістичного університету*. Серія Філологія. Київ : Видавничий центр КДЛУ, 1999. Т. 2. № 2. С. 145–152.

38. Лайонз Дж. Введение в теоритическую лингвистику. Москва : Прогресс, 1978. 540 с.
39. Ларіна Т. В. Домінантні риси англійської вербальної комунікативної поведінки. Київ : Філологічні науки, 2007. № 2. С. 16–20.
40. Лекант П. А. Современный русский язык. Москва : Высшая школа, 2001. 144 с.
41. Леонтьев, А. А. Преподавание иностранным языкам в школе: мнение о путях перестройки. *Иностранные языки в школе*. Екатеринбург, 1999. №4. С. 137–142.
42. Литвинов В. А. Дискретность и проблема сопоставления языков. Актуальные проблемы сравнительного языкознания. Уфа : Наука, 1998. 446 с.
43. Лушникова Г. И., Блюменштейн А. В. Проявление особенностей национальной культуры в речевом акте комплимента в художественном произведении. *Этногерменевтика и этнориторика*. Кемерово, 1998. № 2. URL: <https://smekni.com/a/49686-9/rechevoy-akt-prikaza-v-angliyskom-yazyke-9/> (дата звернення: 03.04.2021).
44. Мартынова И. А. Средства выражния угрозы в современном английском языке. Проблемы прикладной лингвистики. Пенза : Приволжье, 2004. 214 с.
45. Мартынова С. Б. Разновидности речевого акта приказа и способы их выражения в дискурсе (на материале английского языка). Москва : Терихов, 2003. 229 с.
46. Мечковская Н. Б. Социальная лингвистика. 2 изд. Москва, 2000. 208 с. URL: <http://www.philology.ru/linguistics1/mechkovskaya-00.htm> (дата звернення: 14.03.2021).
47. Опарина Е. О., Ш. Балли. Европейские лингвисты XX в. : сб. обзоров. Москва : Инион Ран, 2001. 214 с.
48. Остин Дж. Слово как действие. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва, 1986. Вып. XVII. С. 6–25.
49. Падучева Е. В. Высказывание и его соотношение с действительностью.

Москва : Наука, 1985. 480 с.

50. Пирс Ч. С. Избранные философские произведения. Москва : Логос, 2000. 412 с.

51. Попович А. Проблемы художественного перевода. Москва : Наука, 1980. 199 с.

52. Почепцов О. Г. Языковая ментальность: способ представления мира. Киев : Витебск, 1994. 178 с.

53. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. Москва : Смартбук, 2009. 367 с.

54. Різні способи вираження деяких понять (накази, заборони, прохання, поради). URL: <http://grammar.nm.ru/109.htm> (дата зверення: 14.03.2021).

55. Серль Дж. Философия языка. Москва : Едиториал УРСС, 2010. 208 с.

56. Серль Дж. Косвенные речевые акты. Философия языка. Москва : Едиториал УРСС, 2004. 132 с.

57. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва, 1986. Вып. XVII. С. 64–70.

58. Серль Дж. Основные понятия исчисления речевых актов. Москва, 1986. Вып. 17. 263 с.

59. Серль Дж. Что такое речевой акт? *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва, 1986. Вып. 17. С. 164–169.

60. Сєрякова І. І. Магія невербальної комунікації. Київ : Освіта України, 2004. 230 с.

61. Сусов И. П. Проблемы языкового общения, его единиц и правил. *Всесоюзная научная конференция «Коммуникативные единицы языка»*. Москва, 1984. С. 150–152.

62. Сусов И. П., Безуглая Л. Р. Субъектоцентрическая модель речемышлительного акта. *Культура народов Причерноморья*. Одесса, 2009. № 168. С. 282–287.

63. Сосюр Ф. Курс общей лингвистики. Лингвистическое наследие 20 века. Москва : Комкнига, 2006. 256 с.

64. Сысоев П.В. Феномен американської ментальності. *Иностранные языки*

в школе. Москва : Русский язык. Курсы, 1999. № 5. С. 41–48.

65. Финч Л. Телефонный разговор с клиентом: как добиться успеха. Москва : КОНСЭКО, 1994. 112 с.

66. Шевченко И. С. Историческая динамика прагматики предложения: английское вопросительное предложение в 16-20 вв. Харьков : Константа, 1998. 168 с.

67. Шепетяк О. Теорія мовленнєвих актів. *Вісник факультету романо-германської філології*. Дрогобич, 2008. Вип. 3. С.105–109.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

68. Alan H. Monroe. Principles and Types of Speech Communication. Brighton, England : Scott Foresman and Company, 1998. 625 p. URL :

<https://www.abebooks.com/book-search/title/principles-of-speech/author/monroe-alan-h/> (accessed: 19.10.2021).

69. Baldwin J. The Rockpile. URL : http://www.harperhighschool.org/ourpages/auto/2014/4/27/66060044/James%20Baldwin%20The%20Rockpile%204_28_14.pdf (accessed: 16.10.2021).

70. Bronte Ch. Jane Eyre. URL : <http://www.online-literature.com/brontec/janeeyre/1/> (accessed: 18.10.2021).

71. Brown P., S. Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 360 p. URL : https://www.academia.edu/26395652/Politeness_Some_universals_in_language_usage (accessed: 17.10.2021).

72. Christie Ag. The ABC Murders. URL : http://www.goodreads.com/book/show/16322.The_A_B_C_Murders (accessed: 16.10.2021).

73. Cole P. , Morgan J. L. *Speech Acts?* New York : Academic Press, 1975.

406 p. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0378216690900>

65L (accessed: 18.10.2021).

74. Davis S. Reprinted in *Pragmatics : A Reader*. Oxford : Oxford University Press, 1991. 608 p. URL : <https://philpapers.org/rec/VALSD-2> (accessed: 28.09.2021).

75. Doyle A.C. *The Hound of the Baskervilles*. URL : <http://literature.org/authors/doyle-arthur-conan/hound/> (accessed: 18.10.2021).
Fitzgerald F.S. *Tender is the night*. URL : <http://www.planetebook.com/ebooks/Tender-is-the-Night.pdf> (accessed: 21.10.2021).

77. Golding W. *Lord of the flies*. URL : <https://d2ct263enury6r.cloudfront.net/X2bpH13Xnjn4ZJspWQzb5LMu7BGp5CUGaPGFQqVXvLT2M1AW.pdf> (accessed: 21.10.2021).

78. Hemingway E. *The Killers*. URL : <http://www00.unibg.it/dati/corsi/3410/20235The%20Killers%20by%20Ernest%20Hemingway.pdf> (accessed: 22.10.2021).

79. Highsmith. *The Talented Mr. Ripley*. URL : <http://www.penguinreaders.com/pdf/downloads/pr/teachersnotes/9781405880169.pdf> (accessed: 23.10.2021).

80. King St. *Grey matter*. URL : <http://www.roberson.k12.nc.us/cms/lib6/NC01000307/Centricity/Domain/2821/Gray%20Matter%20short%20story.pdf> (accessed: 24.10.2021).

81. King St. *Trucks*. URL : <https://web.archive.org/web/20090327064256/http://www.horrorking.com/night.html#Trucks> (accessed: 24.10.2021).

82. Leacock S. *Pow we kept mother's day*. URL : <http://lingualeo.com/es/jungle/how-we-kept-mothers-day-by-stephen-leacock-449423#/page/1> (accessed: 20.10.2021).

83. Leech G. *Principles of Pragmatics*. Oxford : Oxford University Press, 1983. 343 p. URL : <https://www.twirpx.com/file/1864136/> (accessed: 27.10.2021).

84. Lewis C.S. *The Lion, the Witch and the Wardrobe*. URL : <https://bracademy.wikispaces.com/file/view/The+Lion,+The+Witch+and+The+Wardrobe+by+.pdf> (accessed: 17.10.2021).

85. Maugham W.S. *Theatre*. URL : <http://content.ikon.mn/banners/2015/4/9/1472/william-somerset-maugham-theatre.pdf> (accessed: 25.10.2021).

86. Maugham W.S. *The Painted Veil*. URL : <http://english4success.ru/Upload/books/1681.pdf> (accessed: 25.10.2021).
87. Orwell G. *Animal Farm*. URL : <http://vho.org/aaargh/fran/livres4/AFarm.pdf> (accessed: 27.10.2021).
88. Palahniuk Ch. *Fight Club*. URL : [http://biblioteca.salamandra.edu.co/libros/Palahniuk,%20Chuck%20-%20El%20Club%20de%20la%20Lucha%20\(english\).pdf](http://biblioteca.salamandra.edu.co/libros/Palahniuk,%20Chuck%20-%20El%20Club%20de%20la%20Lucha%20(english).pdf) (accessed: 27.10.2021).
89. Rice An. *Interview with the Vampire*. URL : <http://www.biatv.hu/~zsu/lestat/TheVampireChronicles/%20Anne%20Rice%20-%20Interview%20With%20The%20Vampire.pdf> (accessed: 27.10.2021).
90. Searle J. *Speech Acts*. Cambridge : University Press, 1969. 22 p. URL: [https://www.scirp.org/\(S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1092635](https://www.scirp.org/(S(351jmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1092635) (accessed: 27.10.2021).
91. Steinbeck J. *Of mice and men*. URL : <http://www.nhc.ac.uk/media/2840/steinbeck-john-of-mice-and-men.pdf> (accessed: 29.10.2021).
92. *The Complete Short Stories Of Ernest Hemingway*. URL : <https://theteacherscrate.files.wordpress.com/2014/03/the-complete-short-stories-of-ernest-hemingway-ernest-hemingway.pdf> (accessed: 29.10.2021).
93. Twain M. *The Adventures of Tom Sawyer*. URL : http://www.planetpublish.com/wpcontent/uploads/2011/11/The_Adventures_of_Tom_Sawyer_NT.pdf (accessed: 29.10.2021).
94. Vendler Z. *The Matter of Minds by Oxford*. Cambridge : The Clarendon Press, 1984. 139 p. URL : <https://www.cambridge.org/core/journals/philosophy/article/abs/matter-of-minds-by-vendler-zeno-oxford-the-clarendon-press-clarendon-library-of-logic-and-philosophy-1984-vi139-pp1495/4EA7821AC4192BC44D2B3D233D05CA21> (accessed: 29.10.2021).
95. Wilde O. *The Importance of Being Earnest*. URL : <http://www.pcschools535.org/vimages/shared/vnews/stories/4e81dcfbed275/Importance%20of%20Being%20Earnest%20Text.pdf> (accessed: 29.10.2021).

SUMMARY

The presented paper is dedicated to the actualization of such a topical problem as the speech act of the order in the process of functioning of the English-language discourse.

The object of the work can be defined as the speech acts of the order in the texts of English writers.

The main of the paper consists in the attempt to identify the features of actualization of the speech act of the order in the English-language discourse. It determined in the accomplishment of such objectives as:

- profound analysis and systematization of the theoretical foundations of the theory of speech acts;
- definition of the speech act of the order and its lexico-grammatical structure;
- identification of the specific communicative units and speech formulas which are characteristic for the speech act of order;
- identification of the features of the functioning of the speech acts of the order in discourses.

The definition of the “speech act of the order” is presented in the work. Comprehensive analysis of the theories of the speech acts and the structure of the speech act of the order along with the review of the English-language texts allowed us to reach the conclusion that the speech act of the order is referred to the type of directives the effectiveness of which is based on the linguistic means of expression, on the social status of communicants, their aims and pragmatic factors in order to achieve the perlocutionary effect.

The scientific novelty of the presented research lies in the opportunity of the use of the obtained results when teaching English both at the basic and advanced stage.

Key words: *discourse, speech act of the order, linguistic means of expression, directives, pragmatic factors, perlocutionary effect*

**Декларація
академічної доброчесності
здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ**

Я, Гапотій Аліна Сергіївна,
студентка 2 курсу магістратури, форми навчання заочна,
факультету іноземної філології, спеціальність 035 Філологія,
освітньо-професійна програма Мова і література (англійська), адреса
електронної пошти eifeleen@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему
«Актуалізація мовленнєвого акту наказу в англomовному художньому
дискурсі»

відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що
визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайоmlена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи
ідентичною її друкованій версії;

- згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям
академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою
Інтернет-системи, а також на архівування моєї роботи в базі даних цієї
системи.

Дата _____ Підпис _____ ПІБ (студент) _____