

Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации предложения

Амир Кушеш Закариа

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, a.kooshesh73@yahoo.com*

Аннотация. В статье рассматривается понятие коммуникативной ситуации как автономного фрагмента диалогического дискурса. Исследование проведено на примере коммуникативной ситуации речевого акта предложения. Под коммуникативной ситуацией понимается микродиалог, обусловленный реализацией интенции говорящего лица. Мы анализируем общее значение побудительного речевого акта, его семантические виды, такие как просьба, предложение, требование, совет, приказ и т. д., и подробно останавливаемся на способах формальной реализации коммуникативной ситуации предложения. Данная ситуация включает несколько структурных элементов. 1. Семантические подвиды речевого акта предложения: а) предложение совместного действия, б) предложение взаимодействия и в) любезное предложение помощи. 2. Каждый подвид речевого акта предложения представлен в его грамматических разновидностях, а также модификациях при помощи вводных оборотов и частиц. 3. Стереотипные реакции собеседника на каждый подвид речевого акта предложения, или коммуникативы. В статье рассматриваются только коммуникативы, выражающие положительную реакцию согласия.

Ключевые слова: прагматика, теория речевых актов, диалог, побудительные речевые акты, предложение, речевой акт согласия

Для цитирования: Кушеш Закариа А. Понятие «коммуникативная ситуация» на примере ситуации предложения // Вестник РГГУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». 2023. № 8. С. 28–43. DOI: 10.28995/2686-7249-2023-8-28-43

The concept of a “communicative situation” on the example of an offer situation

Amir Kooshesh Zakaria

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
a.kooshesh73@yahoo.com*

Abstract. The article considers the concept of a communicative situation as an autonomous fragment of dialogic discourse. The study was conducted on the example of the communicative situation of a speech act (hereinafter referred to as RA) of a sentence. A communicative situation is understood as a micro-dialogue caused by the realization of the intention of the speaker. We analyze the general meaning of the incentive RA, its semantic types, such as request, proposal, demand, advice, order, etc. and dwell in detail on the ways of formal implementation of the communicative situation of the proposal. Such situation includes several structural elements. 1. Semantic subtypes of RA offers: a) offer of joint action; b) offer of interaction and c) kind offer of help. 2. Each subtype of the sentence is presented in its grammatical varieties, as well as modifications using introductory phrases and particles. 3. The interlocutor's reactions to each subtype of the sentence speech act, or communicative. The article considers only the communicatives expressing a positive reaction of consent.

Keywords: pragmatics, speech act theory, dialog, incentive speech acts, offer, speech act of consent

For citation: Kooshesh Zakaria A. (2023), “The concept of a ‘communicative situation’ on the example of an offer situation”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Literary Theory. Linguistics. Cultural Studies” Series*, no. 8, pp. 28–43, DOI: 10.28995/2686-7249-2023-8-28-43

Введение

Статья посвящена описанию понятия коммуникативной ситуации на примере анализа грамматических и дискурсивных свойств коммуникативной ситуации речевого акта (далее РА) предложения, одной из наиболее распространенных форм диалогического общения.

Диалог – форма устного общения – в последние десятилетия стал объектом пристального изучения лингвистов. Теория речевых актов является одной из самых развитых и известных прагматических теорий. Ее основы заложены известным философом Дж. Остином в книге «Слово как действие» [Austin 1962]¹. Несколько позже

¹Перевод на русский язык: *Остин Дж. Избранное* / Пер. с англ. В.П. Руднева. М.: Идея-Пресс, 1999. С. 15–138.

известный философ Дж. Серль [Серль 1986] подробно рассмотрел наиболее популярную теорию речевых актов.

1. Побудительные речевые акты (ПРА)

Теория речевых актов сильно повлияла на изучение диалогической речи, на трактовку сцепления реплик в диалогические единства. Значение реактивного РА определяется иллокутивным назначением иницилирующей реплики через вынуждение ею собеседника к тому или иному типу РА. Например, общий вопрос автоматически побуждает собеседника на использование РА подтверждения или опровержения, просьба требует согласия или отказа и т. д.

Побудительными называются предложения, в которых говорящий или адресант побуждает кого-либо к совершению определенного действия. Побудительность как грамматическая категория анализируется во многих работах² [Беляева 1992; Храковский 1986; Формановская 1994].

Дж. Серль [Серль 1986] трактует побудительный РА как попытку со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий совершил нечто. Побудительный РА может служить для выражения более детальных коммуникативных подвидов: РА просьбы, предложения, приказа, совета и т. д. При описании РА Дж. Серль обратил внимание на две его разновидности, которые он определил как *прямые* и *косвенные* РА. Прямой РА – это акт, который передается соответствующей ему грамматической моделью, определяемой целью РА. Побуждение передается при помощи императива. А если адресант использует для РА не соответствующую ему грамматическую структуру, например вопрос о возможности/желании адресата совершить действие, такой РА автор называет косвенным [Серль 1986].

Виды русских побудительных РА, такие как просьба, предложение, приказ, совет, требование и др., рассматриваются во многих работах, например в исследовании Е.И. Беляевой [Беляева 1992], Н.И. Формановской [Формановская 1994] и других исследователей.

С нашей точки зрения, рассмотрение РА изолированно от коммуникативной ситуации не позволяет раскрыть полностью их

²Русская грамматика: [В 2 т. / Редкол.: Н.Ю. Шведова (гл. ред.) и др.]. Т. 1: Фонетика. Фонология. Ударение. Интонация. Словообразование. Морфология / [Н.С. Авилова, А.В. Бондаренко, Е.А. Брызгунова и др.]. М.: Наука, 1980. 783 с.

прагматических характеристик. Под коммуникативной ситуацией мы понимаем определенную структуру диалога, микродиалог, обусловленный реализацией интенции говорящего лица, включающий дополнительные к РА элементы воздействия на адресата и перлокутивный эффект – формы реакции адресата на стимулирующий РА, иллокутивно связанные с типом РА.

II. РА предложения

РА предложения подробно описывается в работе И.Б. Шатуновского [Шатуновский 2016]. Данный РА передается глаголом *предлагать/предложить* и отглагольным существительным, *предложение*. В РА *предложения* говорящий побуждает собеседника к совершению действия, выполнять которое тот не обязан. М.Я. Гловинская пишет, что для толкования РА предложения существенны два параметра:

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

На основе этих признаков М.Я. Гловинская выводит два основных подтипа РА предложения: 1) предложение для совместного действия (например, поход в кино, ресторан, на прогулку и проч.); 2) любезное предложение собеседнику в помощи.

Однако этими параметрами РА предложения не описывается полностью. Мы добавили третий параметр: семантический компонент *взаимодействия* (торговая сделка, обмен, при котором каждый из участников ситуации совершает свое действие в пользу другого, компенсирующее затраты собеседника), и у нас в результате получилось три подвида РА предложения: «предложение совместного действия», «предложение взаимодействия» и «любезное предложение помощи». Рассмотрим каждый из подвидов РА предложения.

1. *Предложение совместного действия*. Говорящий предлагает собеседнику совершить вместе с ним приятное, полезное, необходимое для обоих совместное действие. Говорящий предполагает, что согласие собеседника с таким предложением будет полезно и приятно обоим участникам. Собеседник оценивает степень полезности, необходимости и возможности для него предстоящего действия и соответствующим образом реагирует на предложение. Например:

– *А давай пойдём ночью купаться?* – предложила вошедшая в азарт Соня.

– *Давай* (М. Трауб. Домик на Юге).

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

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

– *Дай мне свой нож, и я вечером принесу его тебе обратно с кусочком торта.*

– *Бери!* (Н. Чуковский. Водители фрегатов).

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

3. *Любезное предложение помощи.* Говорящий предлагает собеседнику сделать что-л. приятное/полезное для него. М.Г. Безяева [Безяева 2002, с. 351] пишет, что в данном подвиде РА *предложения* побуждаемое действие совершается в интересах адресата. Этот вид предложения близок РА приглашения и разрешения. Отказ не обязательно требует от адресата объективной аргументации, поскольку вежливый адресат может не хотеть эксплуатировать говорящего. Однако и при согласии, и при отказе необходима благодарность. Например:

– *Милая, хочешь кофе?* – *С удовольствием* (Коллекция анекдотов: семья).

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

Каждый подвид РА предложения реализуется в нескольких грамматических моделях. Побудительная ситуация предложения встраивает РА в более широкий типовой контекст, включающий набор вводных оборотов, маркирующих РА и ответные реплики на него.

III. Описание подвидов ситуации предложения

Рассмотрим выделенные нами подвиды *предложения* через описание грамматических моделей, их модификаций, а также реакций на них собеседника. Под грамматическими моделями мы понимаем способы выражения РА (прямые и косвенные), их модификации происходят при помощи вводных оборотов и частиц, а реакции собеседника даются в виде коммуникативов согласия или отказа.

1. *Предложение совместного действия*. Данный тип предложения реализуется в трех грамматических моделях и их вариациях:

«*Давай(те)* + глагол 1 лица мн. ч. буд. врем.»,

«*Слушай, давай(те)* + глагол 1 лица ед. ч. и мн. ч. буд. врем.»,

«*Давай-ка* + глагол 1 лица мн. ч. буд. врем.»,

«*Может* + глагол 1 лица мн. ч. буд. врем.»,

«*Слушай + может + глагол 1 лица мн. ч. буд. врем.*»,

«*А не + инфинитив + частица ли*»,

«*Пошли / поехали + инфинитив / глагол 1 лица мн. ч. буд. врем.*» и

«*Слушай, а + пойти / поехали*».

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

– *Давайте сходим* на развалины крепости, – предложила Каринка.

– *Давайте!* (Н. Абгарян. Всё о Манюне)

– *Давайте пойдем* в ваш любимый ресторан. Я засуетилась:

– Да-да, конечно! (Е. Ханга. Про все)

Идея предложить собеседнику совместное действие может возникнуть у говорящего как задолго до предложения, так и во время диалога. В случае сиюминутности возникновения идеи совершить данное совместное действие говорящий предваряет конструкцию «*давай(те)* + глагол 1 лица ед. ч. и мн. ч. буд. врем.» вводным *слушай*. Например:

– *Слушай, давай* откроем друг другу какой-нибудь секрет.

– Ты хочешь, чтобы мы сблизились? Зачем? (И. Косых. Ади).

– *Слушай, давай* уйдем с Невского. А то тут с ума можно сойти.

– *Давай!* (П. Мейлахс. Отступник).

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

- **Давай-ка** уйдём отсюда, и ты мне расскажешь, что произошло.
- **Ладно!** (Дж. Виллинк, Миссия Марка)
- **Давай-ка** снова к могиле Льва Николаевича сходим.
- **Лучше в другой раз** (А. Салуцкий. Немой набат).

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

- **Зябко передернул плечами.** – **Холодно что-то, может, пойдём домой?**
- **Пошли!** (Н. Дежнев. Принцип неопределенности)
- **У меня все есть.** – **Может, купим что-нибудь?**
- **Все куплено** (В. Дудинцев. Белые одежды).

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

- **Слушай, может, вместе туда съездим?**
- **Я как раз сегодня собирался** (М. Баконина. Школа двойников).
- **Слушай, может, снимем квартиру?** – **Не хочу** (А. Грачев. Ярый-3. Ордер на смерть).

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

- **Лето, это хорошо,** – **отзывался муж,** – **Жена, а не пойти ли нам на пляж?**
- **Конечно, муж!** (В. Богданов. Жизнь не должна закончиться).
- **Двадцать лет назад Василий предложил:** «**А не сделать ли нам фестиваль?**»
- **С какими деньгами?** (Р. Песенная. Народное творчество).

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

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

– **Пошли посмотрим**, что творится. Развеемся маленько, а то голова уже распухла от дел.

– А чего, в самом деле, пошли! (А. Грачев. Ярый-3. Ордер на смерть).

Данная модель «*Слушай, а + поехали*» (а) используется в неформальной речи между близкими друзьями.

– **Слушай, а пошли** со мной сено косить! Я тебе положу по рублю за сотку... (Б. Можаяев. Живой).

– **Слушай, а поехали** с нами, – вдруг предложила мне Елка (Ю. Нагибин. В те юные годы).

2. Предложение взаимодействия (торговая сделка, обмен или распределение обязанностей в общем деле). Данный тип предложения реализуется в двух грамматических моделях и их вариациях:

«императив + (а я + глагол 1л. буд. врем.)»,

«мочь во 2 лице + инфинитив, а я (мы) + глагол 1 л., буд. врем.» и

«мочь в 3 лице + глагол 2 лица буд. врем., а я (мы) + глагол 1 л., буд. врем.».

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

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

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

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

– **Кира, может, сделаешь** перерыв? **А я чай свежий заварю.** – предложил он.

(А. Маринина. Шестерки умирают первыми)

– **Можешь почитать, а я пока пойду** возьму еще пирожных.

(В. Белоусова. По субботам не стреляю)

3. *Любезное предложение помощи.* Данный тип предложения реализуется в четырех грамматических моделях и их вариациях:

- «*давай(те)* + глагол 1 лица ед. ч. буд. врем.»,
- «*хочешь/хотите* + я + глагол буд. врем.»,
- «*если* + *хотеть* во 2 лице ед. ч. или мн. ч. наст. врем.» и
- «*если* + *позволить* во 2 лице ед. ч. или мн. ч.».

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

- *А ты? – Поймаю такси, мне недалеко. – Давай провожу? Все равно время есть.*
- *Нет, да вы что, не волнуйтесь, сама доеду* (Е. Колина. Дневник измены).
- *Давай я сделаю тебе яичницу с жареным хлебом – часто предлагала мне Фуфа.*
- *Давай!* (А. Щеглов. Вся жизнь)

2) Побуждение к совершению действия через предложение с глаголом хотеть «*хочешь/хотите* + я + глагол буд. врем.». Этот вид предложения близок РА приглашения и разрешения. Например:

- *Хочешь, я тебе эту книгу подарю? Только времени у тебя мало! – Будет здорово!*
- (А. Геласимов. Ты можешь)
- *Я говорю: «Хочешь, я куплю тебе шоколадку?»* (А. Геласимов. Чужая бабушка).

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

- *Если хочешь, я могу к тебе за ними заехать* (В. Белоусова. Второй выстрел).
- *Если хочешь, я тебе олимпиаду с прошлого года распечатаю!* (Н. Дашевская. Скрипка неизвестного мастера).

4) Побуждение к совершению действия через предложение с глаголом *позволить* «*если* + *позволить* во 2 лице ед. ч. или мн. ч.». Эта модель более церемонная, официальная. Например:

– **Если позволишь**, могу дать тебе совет? (М. Вишневецкая. Вышел месяц из тумана).

– **Если позволишь**, я еще немного поразмышляю по-русски, ладно? (Д. Бендицкий. Энциклопедия криков).

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

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

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

Отдельно рассмотрим последний компонент описания побудительной ситуации – перлокутивный эффект, реакцию собеседника на тот или иной тип РА предложения. В данной статье будут проанализированы только коммуникативы согласия.

Коммуникативы согласия в ответ на три подтипа РА предложения

Важным элементом коммуникативной ситуации предложения является стереотипная ответная реплика собеседника, коммуникатив, маркирующий понимание им типа побудительного акта говорящего лица (см. подробнее о коммуникативах работы [Шаронов 1991; Шаронов 2016; Шаронов 2018]). Мы рассмотрим группу коммуникативов со значением согласия на предложение в зависимости от трех подтипов этого РА.

В рассматриваемую группу вошли такие языковые единицы: *охотно, договорились, годится, идет, по рукам, будь/те добр/ы, спасибо*.

В этой статье мы проведем анализ нескольких единиц из рассматриваемой группы: *охотно, договорились, годится, идет, будь/те добр/ы, спасибо*.

Коммуникатив *охотно* используется чаще в ответ на предложение совместного действия и реже в ответ на взаимодействие, коммуникативы *договорились, годится, идет* и *по рукам* используются в ответ на предложение взаимодействия (договоренности, сделки, пари), а обороты *будь/те добр/ы, спасибо (большое)*, относятся к 3-й группе (любезное предложение помощи).

1) *Охотно*

Слово «охотно» толкуется в словаре русского языка под ред. С.А. Кузнецова³ как наречие (с большим желанием, с удовольствием; с охотой): «Пред. разг. «О большом желании делать что-либо». Приведенное толкование не вполне отражает прагматическую роль в диалоге, которую слово *охотно* выполняет в качестве реплики: она позволяет говорящему совершить речевое действие согласия.

Говорящий, используя коммуникатив *охотно*, концентрирует внимание на одобрении предложения, удовольствии от его выполнения. Это связано в первую очередь с эмоциональной окраской коммуникатива: оборот *охотно* выражает большое удовлетворение предложением, радость от него. В отличие от нейтрального *договорились* и снисходительного *годится*, коммуникатив *охотно* может использоваться только тогда, когда перспектива совершить действие представляется говорящему заманчивой, когда он оценивает предлагаемое действие как нечто крайне для себя приятное. Например:

- *Выпьем за нашу сделку?*
- **Охотно**, – сказал я и поднял бокал (В. Пелевин. Чапаев и пустота).
- *Давайте выпьем кофе в буфете.* – **Охотно**. Они прошли в буфет, где удалось быстро взять две чашки и сесть за столик, за которым никого не было (В. Черкасов. Черный ящик).

2) *Договорились*

Большой толковый словарь русского языка под ред. С.А. Кузнецова⁴ для слова «договориться» предлагает только такие толкования: 1) прийти к соглашению путем переговоров; сговориться, условиться; 2) в разговоре, в рассуждениях дойти до какой-л. крайности.

В ходе исследования было сделано наблюдение, что использование коммуникатива *Договорились* характерно только для ситуаций, когда обговариваемое действие хоть сколько-нибудь удалено во времени от побуждения к его совершению. Наиболее вероятно, что необходимость деталей и уточнений так же, как и тяготение к отдаленности во времени, связаны у коммуникатива *Договорились* с остатками внутренней семантики. В этом сама суть *договора* как явления: он должен гарантировать выполнение обещанных действий спустя промежуток времени. Кроме того, стоит отметить, что

³Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: Норинт, 2000. URL: <http://www.gramota.ru>

⁴Там же.

при договоре как таковом точность и обсуждение деталей играют не последнюю роль. Эта же семантика договора играет свою роль в вовлеченности участников разговора в действие: договор предполагает, что некоторые обязательства возлагаются на каждого собеседника. Именно поэтому коммуникатив *Договорились* чаще всего используется при согласии на предложение взаимодействия. Для употребления коммуникатива *Договорились* достаточно хотя бы одного из перечисленных условий (удаленность во времени, уточнение по времени и месту, распределение обязанностей между собеседниками). Наличие одного условия нейтрализует отсутствие другого. Например:

– *Мои условия. Если выстрел пустой – мгновенно отпускаешь Колумбу и меня и дальше играй сам с собой, сколько хочешь. Ромов посмотрел на меня с ненавистью и ответил: – **Договорились**. Давай, жми (на курок)!* (С. Бурлаченко. Сорвиголова)

– *Первый массаж делаю бесплатно. <...> – **Договорились**, – легко согласилась она.*

– *Рассчитаемся после второго* (А. Мардань. Тайна на троих)

3) *Годится*

Толковый словарь Кузнецова⁵ – единственный, в котором была обнаружена реплика *годится*, дает ей следующее определение: «...значение частицы. Употр. для выражения согласия с тем, что предлагается». Коммуникатив *годится* обладает, в зависимости от контекста, более или менее выраженным оттенком снисходительности, а иногда – доброжелательного, но несерьезного, легкомысленного отношения. Например:

– *Я завтра же устраиваюсь на работу, пойду уборщицей в столовую. Там висит объявление, требуется уборщица. Там нас будут кормить.*

*Ты вернешься в школу. Годится? И маленький, худой Чума, повиснув у нее на шее, отвечал: – **Годится**, мама* (Л. Петрушевская. Маленькая волшебница).

– *Вернулась официантка с подносом. – Биточки с макаронами, – выговорила она.*

– ***Годится**, – снизошел Андрей. <...>*

– *Три двадцать, – холодно произнесла официантка* (С. Довлатов. Солдаты на Невском).

⁵Там же.

4) *Идет*

Данная языковая единица была обнаружена в нескольких толковых словарях русского языка. К примеру, в Толковом словаре Ожегова⁶ слово *идет* помечено как просторечная частица и истолковано через близкие по значению реплики: «Ладно, согласен (прост.). Закусим? – Идет!»

Данный коммуникатив очень близок к рассмотренным ранее (*договорились, годится*) и часто выступает как их синоним. С помощью *идет* говорящий соглашается с предложенным планом действий. Важно учитывать, что в деловом общении *идет* принято употреблять только в беседе с партнером, равным по положению человеком. Как показывает собранный в НКРЯ⁷ материал, коммуникатив *Идет* в большей части случаев употребляется в ответ на такой тип предложения. Например:

- *Сумма будет удвоенна. Майя подумала и сказала: – Утроена.*
- ***Идём*** (С. Шикера. Египетское метро).
- *Давай к этому вопросу вернемся в первую годовщину нашей свадьбы.*
- Я этот год предлагаю считать медовым годом. А потом спланируем, идет?*
- ***Идем!*** Медовый год – круто! (Г. Артемьева. Фата на дереве).

5) *Будь/те добр/ы*

В словаре под редакцией Ожегова⁸ было найдено следующее толкование выражения *Будьте добры*: «Будьте добры, будь добр 1) форма вежливого обращения с просьбой. Будьте добры, позвоните позже; 2) выражение подчеркнутого и настойчивого требования. Будь добр, оставь меня в покое. Предложенное толкование не учитывает диалогическое использование оборота в качестве согласия на любезное предложение. Говорящий предлагает оказать некоторую услугу, а адресат вежливо принимает сделанное ему предложение. Коммуникатив *Будьте добры* синонимичен стандартному коммуникативу *спасибо* и является несколько устаревшей и церемонной формулой вежливого согласия на любезное предложение. Например:

⁶ Ожегов С.И. Словарь русского языка. 23-е изд., испр. М.: Русский язык, 1990.

⁷ Национальный корпус русского языка, 2003–2022. URL: <https://ruscorpora.ru>

⁸ Там же.

– Чайничек как поспеет, принесу. – **Будь добра**, – кивает Александр Григорьевич, и что-то забыто барстvenное проскальзывает в его тоне (С.Е. Каледин. Коридор).

– Зернистой икорочки? – **Будьте добры**. Эти черные жемчужинки следовало бы нанизать на нить (А. Мариенгоф. Циники).

Заключение

Итак, в статье рассматривается понятие коммуникативной ситуации как автономного фрагмента диалогического дискурса. Исследование проведено на примере коммуникативной ситуации речевого акта предложения. Под коммуникативной ситуацией понимается микродиалог, обусловленный реализацией интенции говорящего лица. Мы подробно остановились на способах формальной реализации коммуникативной ситуации предложения, семантических подвидах речевого акта предложения, состоящих из предложения совместного действия, предложения взаимодействия (договоренности, сделки, пари и любезного предложения помощи). Каждый подвид речевого акта предложения представлен в его грамматических разновидностях, а также модификациях при помощи вводных оборотов и частиц. С каждым подвидом предложения были связаны ответные реплики, или коммуникативы. В статье были рассмотрены коммуникативы согласия: *охотно, договорились, годится, идет, по рукам, будь/те добр/ы, спасибо*.

Литература

- Безяева 2002 – *Безяева М.Г.* Семантика коммуникативного уровня звучащего языка. М., 2002. 752 с.
- Беляева 1992 – *Беляева Е.И.* Грамматика и прагматика побуждения: Английский язык. Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 1992. 168 с.
- Головинская 1993 – *Головинская М.Я.* Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект / Ред. Е.А. Земская. М.: Наука, 1993. С. 158–218.
- Серль 1986 – *Серль Дж.Р.* Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17: Теория речевых актов. С. 170–187.
- Формановская 1994 – *Формановская Н.И.* Прагматика побуждения и логика языка // Русский язык за рубежом. 1994. № 5–6. С. 34–40.
- Храковский 1986 – *Храковский В.С., Володин А.П.* Семантика и типология императива. Русский императив. Л.: Наука, 1986. 272 с.

- Шаронов 2018 – Шаронов И.А. Семантические и прагматические аспекты описания вводных слов и коммуникативов // Вестник Томского государственного университета. Филология. 2018. № 51. С. 58–68.
- Шаронов 2016 – Шаронов И.А. Дискурсивные слова и коммуникативы // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии: По материалам ежегодной Международной конференции «Диалог». 2016. Вып. 15. С. 538–547.
- Шаронов 1991 – Шаронов И.А. Категория наклонения в коммуникативно-прагматическом аспекте: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1991. 20 с.
- Шатуновский 2016 – Шатуновский И.Б. Речевые действия и действия мысли в русском языке. М.: ЯСК, 2016. 477 с.
- Austin 1962 – Austin J.L. How to do things with words. Cambridge, 1962. 332 p.

References

- Bezyaeva, M.G. (2002), *Semantika kommunikativnogo urovnya zvuchashchego yazyka* [Semantics of the communicative level of the spoken language], Moscow, Russia.
- Belyaeva, E.I. (1992), *Grammatika i pragmatika pobuzhdeniya: Angliiskii yazyk* [Grammar and pragmatics of motivation: English language], Voronezh, Russia.
- Glovinskaya, M.Ya. (1993), “Semantics of verbs of speech from the point of view of the theory of speech acts”, Zemskaia, E.A. (ed.), *Russkii yazyk v ego funktsionirovanii. Kommunikativno-pragmaticheskii aspekt* [Russian language in its functioning. The communicative-pragmatic aspect] Nauka, Moscow, Russia, pp. 158–218.
- Formanovskaya, N.I. (1994), “Pragmatics of motivation and logic of language”, *Russian language abroad*, no. 5-6, pp. 34–40.
- Khrakovsky, V.S. (1986), *Semantika i tipologiya imperativa. Russkii imperativ* [Semantics and typology of the imperative. Russian imperative], Nauka, Leningrad.
- Searle, J.R. (1986), “A classification of illocutionary acts”, *Novoe v zarubezhnoi lingvistike. Vyp. 17: Teoriya rechevykh aktov* [New in foreign linguistics, iss. 17, The Theory of Speech Acts], Progress, Moscow, Russia, pp. 170–187.
- Sharonov, I.A. (2018), “Paranetical words and communicatives: Semantic and pragmatic aspects of the description of introductory words”, *Tomsk State University Journal of Philology*, no. 51, pp. 58–68.
- Sharonov, I.A. (2016), “Discursive words and communicatives”, *Computer Linguistics and Intelligent Technologies, Proceedings of the Annual International Conference “Dialogue”*, iss. 15, pp. 538–547.
- Sharonov, I.A. (1991), *The category of inclination in the communicative-pragmatic aspect*, Abstract of PhD dissertation, Moscow, Russia.
- Shatunovsky, I.B. (2016), *Rechevye deistviya i deistviya mysli v russkom yazyke* [Speech actions and actions of thought in the Russian language], YaSK, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Амир Кушеш Закариа, аспирант, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; a.kooshesh73@yahoo.com

Information about the author

Amir Kooshesh Zakaria, postgraduate student, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; Miusskaya square, 6, Moscow, Russia, 125047; a.kooshesh73@yahoo.com