

УДК 811.133.1'38

ББК Ш147.11-55

**Е. В. Ерофеева**

*Екатеринбург, Россия*

## КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ПРОСЬБЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ВО ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ

**АННОТАЦИЯ.** В данной статье на примере речевых актов просьбы во французском языке рассматривается проблема планирования речевого поведения в зависимости от контекста общения и статусов коммуникантов. Работа имеет междисциплинарный характер, написана на стыке прагматики и психолингвистики. Автор раскрывает содержание таких понятий как стратегия, тактика, коммуникативный ход и сопоставляет их с базовым понятием прагматики - речевым актом. Основное содержание статьи составляет анализ коммуникативных ходов, к которым прибегает говорящий при реализации просьбы во французском дискурсе. Примеры из художественной литературы иллюстрируют выводы автора. Ситуация просьбы рассматривается как комплекс из основных и дополнительных компонентов. Среди последних чаще всего встречаются извинения за просьбу, объяснение причин просьбы, выражение благодарности за будущее выполнение просьбы. Анализ материала показал, что при наличии различий в статусе коммуникантов, а также, чем больше психологическая дистанция между ними, тем выше потребность в использовании дополнительных компонентов. На основании анализа языкового материала устанавливается, что коммуникативная стратегия просьбы часто включает в себя ходы других речевых тактик (угрозы, упрека, жалобы, похвалы и др.)

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** речевой акт просьбы; речевые стратегии и тактики; коммуникативный ход.

**Сведения об авторе:** *Ерофеева Елена Владимировна, кандидат филологических наук, доцент, зав. кафедрой романских языков, Уральский государственный педагогический университет; доцент кафедры иностранных языков, Уральский государственный экономический университет; адрес: 620017, г. Екатеринбург, пр-т Космонавтов, 26, к. 465; e-mail: e.v.erofeeva@yandex.ru.*

**E. V. Erofeeva**

*Ekaterinburg, Russia*

## COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS REQUESTS IMPLEMENTED IN FRENCH

**ABSTRACT.** In this article, on the example of request speech acts in French is shown the problem of planning of the speech behavior depending on the communicative context and communicators status. This work has an interdisciplinary nature, is written at the intersection of pragmatics and Psycholinguistics. The author reveals the content of concepts such as strategy, tactics, communicative course and compares them with the pragmatics basic concept of speech act. The main content of the article is analysis of communicative moves which are used by speaker in the course of the implementation of request in French discourse. Examples from the literature illustrate the authors' conclusions. The situation of the request is treated as a complex of primary and secondary components.

Among the last the most frequent are apologies for the request explaining the reasons for the request, the expression of gratitude for the future execution of the request. Material analysis showed that when there are differences in the status of the communicators, as well as there is more psychological distance between them, the higher the need for using additional components. On the basis of the analysis of linguistic material is established that communicative strategy requests often includes passages of other speech tactics (threats, reproach, complaints, praise, etc.).

**KEY WORDS:** Request Speech Act; Speech Strategies and Tactics; Communicative Course.

**About the author:** *Elena Vladimirovna Erofeeva, Candidate of Philology, Associate Professor, Head of Roman Languages Department, Ural State Pedagogical University; Associate Professor, Department of Foreign Languages, Ural State Economical University Ekaterinburg, Russia; e-mail: e.v.erofeeva@yandex.ru.*

В последнее время проблематика речевого общения является одной из наиболее

привлекательных областей в сфере междисциплинарных исследований. Большой интерес стали представлять лингвистические результаты, показывающие каким образом язык соотносится с другими аспектами существования человека (Горшкова О.В., Гулакова И.И., Жданова Е.В., Красных В.В., Почепцов Г.Г., Янко Т.Е.).

Некоторые объяснения речевого поведения с точки зрения его эффективности могут быть получены через описание стратегических направлений и тактических приемов. Речевая стратегия включает в себя планирование речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана. [Иссерс 2006:153]. Способ осуществления речевой стратегии получил название речевой тактики. Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, способствующих реализации стратегии. Составные элементы речевой тактики называются коммуникативными ходами. Это минимальная стратегическая единица, которая связывает реплику говорящего и реплику слушающего по принципу иллокутивного вынуждения. Коммуникативный ход определяется относительно предполагаемой реакции партнера и с учетом предыдущих речевых действий. В речевом ходе можно увидеть аналог речевого акта (далее: РА). О.С. Иссерс считает, что главное отличие коммуникативного хода от исходного понятия РА заключается в интерпретации намерений говорящего: для коммуникативного хода это возможно только в рамках общей стратегии и тактики.

В нашем исследовании мы рассматриваем речевые акты, наиболее часто встречающиеся в повседневном общении, реализующие побудительную функцию языка, которая обладает большой значимостью для процесса общения, для регулирования отношений между людьми. Речевой акт просьбы – это директивный речевой акт, представляющий собой побуждение к действию, бенефактивному для говорящего, решение об исполнении которого, принимается адресатом [Ерофеева 2014:77].

При выборе тактики просьбы говорящий рассчитывает на максимальное сопротивление со стороны слушающего. Это выражается в особо тщательном планировании коммуникативных ходов.

В. И. Карасик интерпретирует коммуникативный ход РА просьбы как комплекс из 5 основных компонентов: 1) начало разговора; 2) обращение; 3) просьба о просьбе; 4) мотивировка; 5) собственно просьба [Карасик 1992:47]

Разумеется, наличие этих компонентов не является строго обязательным. Чаще всего говорящий использует только некоторые из них. Проанализируем следующую коммуникативную ситуацию:

*Комиссар Мегрэ обращается с просьбой к своей собеседнице:*

**(1) - *Ecoutez (1), Madame Oosting (2), vous pourriez me rendre un grand service. (3) Votre mari a une auto ?(4) - Bien sûr. -Il serait gentil de vous conduire au bureau central de la police [...]* (5) – *Послушайте, Мадам Устинг, вы могли бы оказать мне большую услугу. -У вашего мужа есть автомобиль? - Конечно. - Было бы любезно с его стороны доставить вас в центральный офис полиции...*** [Simenon 1988:387]

В данном примере присутствуют следующие компоненты: начало разговора (1), обращение (2), реплика (3) делает акцент на значимость просьбы для говорящего, предварительный вопрос (4) имеет цель выяснить возможности адресата для выполнения просьбы, собственно просьба (5) помимо основного своего компонента содержит положительную оценку действий адресата.

Среди дополнительных компонентов просьбы можно также назвать:

1) извинение за просьбу

**(2) - *Je vous demande pardon de vous avoir dérangé, monsieur Serré, mais j'aimerais que vous répondiez à quelques questions.*** – *Я прошу прощения за беспокойство, мсье Сере, но мне бы хотелось, чтобы вы ответили на несколько вопросов.* [Simenon 1988:567]

2) объяснение причин просьбы

**(3) - *Tu permets que je reste ici, Alain ? ça m'embête de rentrer; la vieille est sûrement sur le sentier de la guerre; et comme je n'ai pas de quoi payer mon loyer...*** Ты позволишь мне остаться здесь, Ален? Мне не хочется возвращаться; старуха реально готова к войне, а поскольку мне нечем

платить за жилье... [Déforges 1983:129]

(4) – *Léa, je n'en ai pas le courage, veux-tu les ouvrir ?* - Леа, мне не хватает смелости, открой их пожалуйста... [Pennac 1987:128]

3) выражение благодарности за будущее выполнение просьбы

(5) – *Voulez-vous lui demander s'il accepte de me recevoir? Je vous en serais tellement reconnaissante...* - Спросите, пожалуйста, у него, не согласится ли он принять меня. Я была бы вам так признательна... [Exbrayat 1967:53].

Следует заметить, что потребность в дополнительных компонентах чаще всего возникает в официальной обстановке общения, особенно при наличии различий в статусе коммуникантов. Анализ материала показал, что, чем больше психологическая дистанция между коммуникантами, тем вероятнее употребление развернутой схемы.

Когда говорящий убежден в том, что партнер не согласится выполнить просьбу с первого раза, или уже получен отказ, он нередко прибегает к стратегии уговаривания. Среди речевых тактик стратегии уговаривания лингвисты выделяют тактики уговоров и убеждения. Причем различия между ними имеют не столько понятийную, сколько психологическую основу. Уговаривание воздействует на чувства и эмоциональный мир адресата, в то время как убеждение направлено на разум человека [Иссерс 2006:142]. Рассмотрим коммуникативные ходы, к которым прибегает говорящий при реализации просьбы, используя различные тактики уговаривания:

**А. Коммуникативный ход – «апелляция к чувствам, отношениям».**

Коммуникативной предпосылкой данного хода являются представления о чувствах коммуникантов друг к другу, которые для обеих сторон являются ценными.

(6) – *Sarah, je ne veux pas être harcelé de cette manière. Souviens-toi que je suis ton père.* - Сара, я не хочу, чтобы ты так на меня наседала. Не забывай, что я твой отец. [Devine 1972:140]

Реплика *Souviens-toi que je suis ton père* по своей привычной функции является упреком, в основе когнитивных предпосылок которого лежат неоправдавшиеся ожидания. Однако, если в своей основной функции упрек используется с целью вызвать стыд, раскаяние у слушающего, то в контексте уговоров этот ход преследует цель побудить его к определенным действиям в интересах говорящего [Иссерс 2006:152].

**Б. Коммуникативный ход – «апелляция к качествам партнера».**

В реализации этого хода лежит выделение качеств слушающего, которые позволяют ему выполнить то, к чему склоняет его говорящий. В функции аргумента выступает комплимент собеседнику:

(7) – *Je vous en supplie, Baas!... Je sais que vous êtes bon...* - Я вас умоляю, Баас! Я знаю, что вы хороший... [Simenon 1988:256]

(8) – *Ma colombe, ma vie, ma perle blanche, venez prendre un bain, je vous prie.* - Голубка моя, моя жизнь, моя жемчужина, приходите принять ванну, я прошу вас. [Bourin 1994:153]

**В. Коммуникативный ход – «апелляция к разуму».**

Этот ход маркируется показателями, указывающими на разумность, осведомленность адресата:

(9) – *Vous ne pouvez pas me laisser seule avec Camille, je suis incapable de la soigner, de lui faire ses piqûres.* - Вы не можете оставить меня одну с Камиллой, я не способна за ней ухаживать, делать ей уколы... [Déforges 1983:124]

При реализации просьбы говорящий может прибегать к одному или нескольким коммуникативным ходам. Разумеется, их последовательность не является строго закрепленной, а целиком зависит от реакции партнера по коммуникации. Реакция же определяется всем комплексом когнитивных, психологических и коммуникационных параметров, характеризующих ситуацию общения. Таким образом, задача говорящего состоит в том, чтобы посредством нескольких коммуникативных ходов изменить эти параметры «в свою пользу».

В целом, анализ собранного материала показывает, что коммуникативная тактика реализации просьбы может сводиться к использованию различных

коммуникативных ходов. При необходимости она может включать ходы других речевых тактик (угрозы, упрека, оскорбления, обвинения, уличения, обиды, жалобы, лести, похвалы, комплимента и т.д.), которые расширяют диапазон воздействия на партнера и способствуют успешной реализации коммуникативной задачи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Горшкова, О.В. Коммуникативная стратегия в диалогическом дискурсе // Актуальные проблемы коммуникации и культуры-2.: междунар. сб. науч. тр. / О.В.Горшкова. – М., Пятигорск: ПГЛУ, 2005. – С.24-28.
2. Гулакова, И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19 / И.И. Гулакова. – Орел, 2004. – 152 с.
3. Ерофеева, Е.В. Прагматическая реализация категории побудительности во французском дискурсе (на примере речевых актов приказа и команды) / Е.В. Ерофеева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2014. № 3 (33). Часть 1. С. 76-79.
4. Ерофеева, Е.В. Прямые и косвенные способы выражения речевого акта просьбы во французском языке/ Е.В. Ерофеева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2016. № 10 (64). Часть 1. – С. 70-73.
5. Жданова, Е.В. Личность и коммуникация: практикум по речевому взаимодействию / Е.В. Жданова. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 176 с.
6. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 4-е изд., стереотип / О.С. Иссерс. – М.: КомКнига, 2006. -288 с.
7. Карасик, В.И. Социальный статус человека в лингвистическом аспекте // «Я», «Субъект», «Индивид» в парадигмах современного языкознания: Сб. научно-аналитических обзоров / В.И. Карасик. – М., 1992. – С. 47-85.
8. Красных, В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: курс лекций / В.В.Красных. – М.: Гнозис, 2001. – 270 с.
9. Почепцов, Г.Г. Стратегия / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефл-бук: Ваклер, 2005. - 354 с.
10. Янко, Т.Е. Коммуникативные стратегии русской речи / Т.Е. Янко. – М.: Языки славянской культуры, 2001. - 382 с.
11. Déforges, R. La Bicyclette bleue. – P. : Editions Ramsay, 1983. – 370 p.
12. Devine, D. Une jeune fille éperdue. –P.:Librairie des Champs- Elyses, 1972. - 186 p.
13. Exbrayat. Le dernier des salauds. – P.: Librairie des Champs -Elyses, 1967. - 189 p.
14. Pennac, D. La fée carabine. – Paris : Gallimard, 1987. – 310 p.
15. Simenon, G. Pedigree // Tout Simenon 2. - Paris: Presse de la Cit,1988.- 894 p.
16. Bourin J. Les compagnons d'éternité. – Paris : Gallimard, 1994. - 424 p.

#### REFERENCES

1. Gorshkova, O.V. Kommunikativnaja strategija v dialogicheskom diskurse // Aktual'nye problemy kommunikacii i kul'tury-2.: mezhdunar. sb. nauch. tr. / O.V.Gorshkova. – M., Pjatigorsk: PGLU, 2005. – S.24-28.
2. Gulakova, I.I. Kommunikativnye strategii i taktiki rechevogo povedenija v konfliktnoj situacii obshhenija: dis. ... kand. filol. nauk: 10.02.01, 10.02.19 / I.I. Gulagova. – Orel, 2004. – 152 s.
3. Erofeeva, E.V. Pragmaticeskaja realizacija kategorii pobuditel'nosti vo francuzskom diskurse (na primere rechevyh aktov prikaza i komandy) / E.V. Erofeeva // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki. Tambov: Gramota, 2014. № 3 (33). Chast' 1. S. 76-79.
4. Erofeeva, E.V. Prjamye i kosvennye sposoby vyrazhenija rechevogo akta pros'by vo francuzskom jazyke / E.V. Erofeeva // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki. Tambov: Gramota, 2016. № 10 (64). Chast' 1. S. 70-73.
5. Zhdanova, E.V. Lichnost' i kommunikacija: praktikum po rechevomu vzaimodejstvu / E.V. Zhdanova. – M.: Flinta: Nauka, 2010. – 176 s.
6. Issers, O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi. 4-e izd., stereotip / O.S. Issers. – M.: KomKniga, 2006. -288 s.
7. Karasik, V.I. Social'nyj status cheloveka v lingvisticheskom aspekte // «Ja», «Sub#ekt», «Individ» v paradigmah sovremennogo jazykoznanija: Sb. nauchno-analiticheskikh obzorov / V.I. Karasik. – M., 1992. – S. 47-85.

8. Krasnyh, V.V. Osnovy psiholingvistiki i teorii kommunikacii: kurs lekcij / V.V.Krasnyh. - M.: Gnozis, 2001. - 270 s.
9. Pochepcov, G.G. Strategija/ G.G. Pochepcov. - M.: Refl-buk: Vakler, 2005. -354 s.
10. Janko, T.E. Kommunikativnye strategii russkoj rechi / T.E. Janko. - M.: Jazyki slavjanskoj kul'tury, 2001. - 382 s.