ПРАГМАТИКА ПОБУДИТЕЛЬНОЙ ИНТЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ СИНТАКСИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ В ФАТИЧЕСКОМ ОБЩЕНИИ (НА ПРИМЕРАХ РУССКОЙ И БОЛГАРСКОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ)

Стойкова Надежда

Аннотация: Данная статья посвящена анализу прагматики побудительной интенции и её синтаксической реализации в контексте фатического общения на материалах русской и болгарской литературы. Побудительная интенция рассматривается как комплексная система, объединяющая регулятивные, апеллятивные, интеракциональные и оценочные функции с учетом социальных норм, межличностных отношений и мотивации говорящего. Выражение побудительной интенции осуществляется как посредством явно выраженных императивных форм, так и косвенными способами – через интонацию, контекст и речевые стратегии. Эффективность побуждения зависит от социального статуса участников коммуникации, степени автономии адресата и условий взаимодействия.

Ключевые слова: побудительная интенция; побудительные конструкции; фатическое общение

https://doi.org/10.46678/OEMI1169

THE PRAGMATICS OF DIRECTIVE INTENT AND ITS SYNTACTIC REALIZATION IN PHATIC COMMUNICATION (EVIDENCE FROM RUSSIAN AND BULGARIAN LITERARY TEXTS)

Stoykova Nadezhda

Abstract: This article focuses on the pragmatics of directive intention

and its syntactic realization in the context of phatic communication, based on materials from Russian and Bulgarian literature. Directive intention is viewed as a complex system integrating regulative, appellative, interactional, and evaluative functions, taking into account social norms, interpersonal relations, and the speaker's motivation. The expression of directive intention occurs both through explicitly marked imperative forms and indirectly via intonation, context, and discourse strategies. The effectiveness of directive acts depends on the social status of participants, the degree of autonomy of the addressee, and the conditions of interaction.

Key words: directive intention, directive constructions, phatic communication

Побудительная интенция в фатическом общении представляет собой сложную систему, в которой синтаксические средства тесно связаны с прагматическими функциями высказывания. Она сочетает в себе регулятивное, апеллятивное, интеракционное и оценочное воздействие на адресата, а также учитывает социально-культурные нормы коммуникации и межличностные отношения между участниками диалога. Русская речевая практика демонстрирует богатство побудительных конструкций, в том числе как прямых, так и косвенных форм императива, что обеспечивает гибкость в реализации коммуникативных намерений и управлении ходом диалога. Таким образом, синтаксическая организация побудительных актов отражает их прагматическую направленность и позволяет эффективно поддерживать фатическую функцию высказывания, достигая при этом поставленных коммуникативных целей.

Как отмечает Е. И. Кригер [6], процесс формирования новых лексических единиц непосредственно связан с их прагматической функцией, что подчеркивает ключевую роль языковых единиц в воздействии на адресата. В свою очередь, Е. К. Силкова рассматривает прагматику как связующее звено между лексикой, грамматикой и фонетикой, исследуя

употребление языковых единиц в конкретных коммуникативных контекстах и их влияние на реакцию собеседника [8]. Совместный анализ данных подходов позволяет сделать вывод о том, что побудительная интенция в фатическом общении реализуется посредством осознанного выбора и структурирования лексико-синтаксических средств: новые или вариативные языковые единицы [6] функционируют в рамках системы взаимодействия языковых уровней [8], обеспечивая целенаправленное воздействие на собеседника и поддержание коммуникативного контакта. Таким образом, прагматический потенциал слова и его вариативность непосредственно определяют выбор лексико-синтаксических конструкций для реализации побудительной интенции в фатических актах общения, способствуют эффективному побуждению адресата к реакции или действию при одновременном поддержании коммуникативной связи.

Прагматика побудительной интенции в фатическом общении направлена на выражение побуждений или команд, которые стимулируют действия или реакции адресата в конкретной коммуникативной ситуации. В этом процессе ключевую роль играют параметры места, времени и социального положения участников [9]. Для правильного понимания таких высказываний адресат должен опираться на общие знания о мире и социальной среде**,** которыми он и говорящий делятся. К ним относятся: знание социальных норм и ролей (например, как реагировать на команду учителя), культурные или исторические факты (например, сведения о театральной постановке или известном событии), а также повседневный опыт и привычные действия (например, понимание того, как выполнить просьбу «закрой окно»). Синтаксическая реализация побудительных высказываний обычно проявляется через императивные конструкции, модальные частицы и интерактивные

элементы, обеспечивая эффективное фатическое взаимодействие. При этом прагматика побудительной интенции ограничена непосредственными побуждающими функциями, тогда как дискурсивный анализ учитывает более широкий спектр когнитивных, социальных и контекстуальных факторов, влияющих на формирование и восприятие высказывания [9]. Исследуя интенциональную структуру директивного речевого акта, А. Николова отмечает, что она связана с реализацией ряда функций, включая регулятивную, конативную (прескриптивную), апеллятивную, аффективную, оценочную, интеракциональную (межличностную), дискурсивную, металингвистическую и другие. Таким образом, при использовании побудительного высказывания говорящий реализует указанные функции: обращаясь к объекту речи, он стремится регулировать его действия, предписывает определенный тип поведения и осуществляет это, эксплицитно выражая свое отношение к адресату и к речевому акту, оценивая их и интегрируя это в соответствующий дискурс [7].

Побудительная интенция обладает сложной структурой, включающей экстралингвистические компоненты, которые проявляются в языковых средствах выражения. В их состав входят мотивация стимула, прогнозирование перлокутивного эффекта, стремление обеспечить максимальную результативность речевого действия, а также маркеры межличностных отношений между коммуникантами. Кроме того, важным аспектом является стремление говорящего соблюсти собственные мотивы и установки, а также конвенциональные правила общения. При использовании побудительных высказываний говорящий направляет развитие диалога в желаемом им направлении – в духе кооперации или же конфликта [7].

Побудительные предложения в фатическом общении проявляются на всех этапах речевого взаимодействия.

Наблюдения показывают, что в начале и в конце коммуникативного контакта широко используются стандартные этикетные выражения с побудительной интенцией, являющиеся обязательными языковыми формулами в режиме вежливого взаимодействия. В процессе устного общения при инициировании коммуникации допускается использование разнообразных контактных фатических единиц, выраженных побудительными предложениями. На этапе поддержания диалога такие предложения реализуются в различных речевых жанрах, таких как приказ, просьба, совет, предложение, пожелание и другие.

В коммуникативном поведении говорящего употребление предложений с побудительной семантикой составляет важную часть его речевой деятельности. Предложения, выражающие побудительную функцию, описывают ситуацию, в которой участвуют два субъекта – говорящий и слушающий. Формы побуждения обозначают не просто процесс, действие или состояние, а волю говорящего относительно выполнения или невыполнения конкретного действия. В фатической ситуации общения слушающий занимает центральное место в паре «говорящий – слушающий», то есть его позиция является приоритетной, а при реализации побудительных (директивных) речевых актов ведущая роль принадлежит говорящему. Воля и субъективное намерение говорящего лежат в основе императивной ситуации, так как они направлены на исполнителя побуждения, осуществляемого вторым участником коммуникации. Внимание к собеседнику, его намерениям, эмоциональному состоянию и особенностям ситуации общение способствует успешной реализации побудительного речевого акта и является необходимым условием эффективного установления контакта между участниками диалога.

В рамках исследования функционирования побудительных предложений в фатическом общении С. В. Былковой установлено, что в русской культуре допустимо сокращение дистанции между коммуникантами по сравнению с западными культурами. В связи с этим степень допустимого воздействия на собеседника и вмешательства в его личную зону существенно выше. Коммуникативное давление в русском обществе не воспринимается как нарушение этикетных норм, а представляет собой одну из ключевых характеристик русского коммуникативного поведения. Русские люди охотно участвуют в фатической беседе, задают личные вопросы, делают замечания как знакомым, так и незнакомым, могут критиковать и перебивать собеседника и т.д. [4].

Носители русского языка свободно используют в речи императивную форму, которая является одной из основных форм побуждения. Согласно исследованиям М. А. Егоровой, граждане, проживающие в России, проявляют значительно большую склонность к использованию императива при выражении просьб: примерно в 19 раз чаще по сравнению с англичанами и американцами [5].

Категориальная императивность проявляется в таких высказываниях, в синтаксической структуре которых сказуемое занимает специальные синтаксические или аналитические императивные формы глаголов несовершенного или совершенного вида как с отрицанием, так и без него [2].

В таких высказываниях наблюдается единая связь между языковым и речевым значениями побудительных высказываний, то есть явно выраженная императивная семантика. Автор приводит следующие примеры: «Послушайте, что вы по стенкам жметесь, присаживайтесь» (Поляков); «Прошу внимания! Ваше имение находится всего

в двадцати верстах от города» (Чехов); а также использование перформативов для установления контакта, например, в чеховском «Горе горькое», где герой, желая начать разговор, использует глагол повелительного наклонения «скажи», призывающий к ответу на последующий вопрос, а также применяет этикетную частицу «пожалуйста» для смягчения воздействия на эмоциональную сферу собеседника [4].

Косвенная или некатегориальная императивность представляет собой смысл, передаваемый через форму, которая имеет иное основное значение в определённых условиях функционирования и сопровождается особой интонацией. А. В. Бондарко отмечает, что иллокутивная направленность подобных форм не подкрепляется наличием явных морфологических средств выражения императива, поскольку формально в них отсутствует императивная форма слова. Семантическая основа таких высказываний сама по себе не выражает волеизъявление, а приобретает соответствующее значение под воздействием спецификаторов, характерных для микрополя побудительности [3, с. 71]. Синтаксические структуры, обладающие подобными характеристиками, получили название косвенных и имплицитных побудительных актов.

Как отмечает Н. Д. Арутюнова, использование косвенной речевой тактики может как соответствовать интересам собеседника, так и наносить ему вред [1, с. 29]. Автор обосновывает свое мнение тем, что в первом случае говорящий предпочитает избегать прямого выражения своих намерений, поскольку их открытое формулирование может усложнить взаимодействие со слушателем (например, использование косвенных вопросительных форм для выражения предложения). Во втором случае говорящий воздерживается от прямого выражения своей интенции, поскольку считает свою коммуникативную задачу

предосудительной (к примеру, использование высказываний с элементами угрозы, в реализации которых важны ролевые отношения между участниками диалога). В любом случае цель речевого поведения заключается в поддержании беседы, то есть в реализации фатической функции высказывания, которая играет значительную роль в побудительной речи.

В зависимости от выполняемых функций императивные конструкции можно классифицировать на два типа: 1. Специфические – те, которые всегда выражают побуждение; 2. Неспецифические – конструкции, способные передавать как побудительные, так и непобудительные речевые акты в зависимости от конкретной ситуации [4].

Прагматика побудительных высказываний в фатическом общении обусловлена контекстом и коммуникативными нормами, что находит отражение в их синтаксической реализации. Наряду с императивными конструкциями широко применяются вопросительные и повествовательные предложения с имплицитным побудительным значением, способствующие снижению степени директивности и обеспечивающие вежливый характер общения. Они используются говорящим в широком спектре коммуникативных ситуаций:

1. Привлечение внимания собеседника

Методы привлечения внимания собеседника чаще всего используются в побудительных конструкциях. Для акцентирования внимания к теме разговора говорящий применяет императивные формы глаголов, связанные преимущественно с визуальными и аудиальными восприятиями, такие как «послушай», «посмотри», «слушай», «гледай», «виж». В обоих языках указанные побудительные формы обычно занимают позицию предикатива в предложении и нередко используются вместе с

обращениями, что способствует усилению побудительного характера высказывания. В таких конструкциях для достижения максимально эффективного результата говорящий может использовать обращение по личному имени или уменьшительно-ласкательную форму, чтобы подчеркнуть личностный аспект коммуникации:

Русский язык:

Но, ***послушайте, голубчик вы мой****;* ***Посмотри, посмотри,*** *сюда* ***доктор****!(Куприн);* ***Голубчик, Андрей Ильич, да оставьте же, мой милый,*** *ну что за охота из-за глупостей расстраиваться (Куприн);* ***Послушай,*** *я понимаю, что тебе не хочется говорить. (Геласимов);* ***Послушай, Тимофей Митрофанович,*** *не слышишь ты какого шума? (Сергеев); Но все равно…* ***Послушай, Катюша,*** *как у тебя дела? Все в порядке? –Тронина);* ***Знаешь, Эва****, – говорил Алексей Гаврилович жене, – боюсь, не станет Павлик врачом, голова у него больно хороша…(Улицкая).*

Болгарский язык:

Гледай сега, пич*;* ***Слушай, ман****;* ***Виж, пич****;* ***Хей! Хей, чакай!****;* ***Слушай, брат****! (Карабашлиев);* ***Слушай, Седларов,*** *знаеш ли, че довечера профкомитетът при института устройва първомайска вечер?;* ***Слушай, Латинке,*** *няма да мръдна оттук!;* ***Слушай, приятелче,*** *искаш ли да те заведа на кино довечера?;* ***Слушай,*** *толкова ли е сериозна тая работа?;* ***Слушай,*** *хайде тоя път да не бъдем българи…;* ***Млечка, слушай ме, Млечка!****;* ***Слушай, миличка,*** *ти забравяш, че съдят сина му, а не него;* ***Виж какво, шефе*** *– започна той без да питат;* ***Я вижте!****... Колата на Игнатов… (Вежинов).*

2. Выражение готовности слушать собеседника / включиться в разговор

При фатическом общении исключительно важно активное участие всех коммуникантов. Во время речевой

интеракции часто собеседникам приходится удостоверять свое „сотрудничество“ в разговор. Нередко бывают ситуации, при которых один из участников уходит с места общения. Подобное его действие может послужит сигналом для другого коммуниканта, что первый не заинтересован или не хочет больше обсуждать данную тему, а также может быть воспринято и как проявление неуважения и нарушения вежливого, дружеского тона общения. Для предотвращения передачи некорректных сигналов, собеседник обычно подтверждает, что он по-прежнему активно участвует в обсуждении:

Русский язык:
– Я еще не договорил… Она вернулась в комнату, легла на диван. – ***Ты говори, я тебя слушаю****, – без сил прошептала она. (Тронина);*

Болгарский язык:
– Може ли да разменим две думи – запитвам полугласно, като го пресрещам. – Може и три – скланя великодушно застрахователят. – Бих желал – насаме. – И така бива, днеска съм на кеф. Усамотяваме се в кухнята. Идеята за кухнята му допада. – Тук има и нещо за гризкане – установява, като разтваря хладилника. – ***Ти си говори, слушам те*** *(Райнов); – Ало.* ***Слушай, брат.*** *Първо искам да те питам две неща. –****Давай.*** *– Стела знае ли нещо за това? – Стела я няма тук. – Ти си за убиване. – Знам. Няма кой. – И второто нещо… –* ***Казвай.*** *(Карабашлиев).*

В приведённом примере иллюстрируется ситуация телефонного разговора, в ходе которого собеседник подтверждает свою готовность к взаимодействию или подчёркивает, что технические параметры связи не мешают установлению контакта. Обычно собеседник использует

высказывания, не являющиеся побудительными предложениями или не выражающие непосредственной инициативы.

3. Изменение темы разговора

Свободное и лёгкое фатическое общение, осуществляемое в духе кооперации, допускает обсуждение разнообразных тем. Иногда, в целях поддержания дружественной атмосферы или установления более конструктивных предметов для обсуждения, один из участников предлагает сменить тему разговора. В первом примере участники беседы обсуждают инцидент, связанный с совершением убийства, а также его предполагаемого исполнителя. Однако данная тема уже исчерпана или вызывает у одного из собеседников снижение интереса, вследствие чего он предлагает сосредоточиться на подготовке ужина и организации приятного вечера за бокалом вина:

Русский язык:

– Если бы мы поняли, что именно так беспокоит тебе убийцу, легче было бы тебя защитить. – ***Все! Хватит об этом!*** *Где там моя хванчкара? А ты, великий кулинар, приступай к созданию бутербродов! (Дубровина).*

Во втором примере в процессе общения один из участников совершает действие (резко вставая и задевая пепельницу), в результате чего на оранжевом ковре появляется пятно. Последствия данного действия немедленно влияют на тему разговора. Очевидно, что хозяйка дома испытывает неудобство в связи с происходящим и не желает продолжать обсуждение инцидента. В связи с этим она принимает решение прервать разговор, использовав императивную форму высказывания:

Болгарский язык:

Той стана така рязко, че събори пепелника от малката масичка. Върху оранжевия килим се появи сиво, неясно петно. – Не исках! – каза той уплашено. – ***Остави това!*** *– каза тя с досада, макар да не изпускаше от погледа си пепелника (Вежинов).*

4. Выражение отношения к теме разговора

Во время общения собеседники испытывают потребность поделиться своим мнением по отношению к обсуждаемой теме разговора. Они свободны выражать различные состояния, связанные как с положительными, так и с отрицательными чувствами и эмоциями. В первом примере один из собеседников выражает полное несогласие с утверждением другого участника речевой интеракции и поэтому прибегает к использованию императивной формы высказывания с пресуппозицией *„запрещаю тебе так думать/считать“, „ты не прав“, „твои выводы не соответствуют действительности“* и т.д.:

Русский язык:

– Ты уверена, что все эти покушения не были выдуманы службой безопасности? – ***Не говори так! Ты не знаешь, насколько здесь всё серьёзно…*** *(Чижов).*

Во втором примере собеседник резко осуждает выводы говорящего, используя негативно оценочное обращение «глупако», которое прямо обвиняет его в глупости, а также в формировании поспешных и необдуманных заключений и выводов. В ходе развёртывания диалога собеседник проясняет ситуацию, из которой возникают и эмоциональные реакции, выражающие удивление услышанным фактом. В данной ситуации говорящий использует побудительную оболочку своего высказывания, которая в этом примере не выражает реального побуждения.

В болгарской разговорной практике это высказывание можно отнести к устойчивым, наряду с такими, как *я гледай, гледай ти, виж ти* и др. :

Болгарский язык:
*– Няма нужда да продължаваш – каза хирургът – Завел я на екскурзия и я бутнал от някаква скала… – **Не бързай, глупако, нищо подобно**…Нашият полковник има любовница – от шест години при това…Без никой да подозира…И при това хубаво момиче, около трийсетгодишно…Погледите на другите заблестяха. – **Я гледай!** – измърмори обидено професорът (Вежинов).*

5. Выражение заинтересованности в теме разговора

Проявление интереса к личной жизни собеседника, особенно в рамках коммуникации между близкими знакомыми, является одной из эффективных стратегий укрепления дружеских отношений. В устной речи русского и болгарского языков отмечается, что участники диалога зачастую используют побудительные формы высказываний для выражения своего искреннего интереса и нетерпения в получении конкретной информации. Во втором примере императивная форма высказывания служит стимулом для собеседника не откладывать передачу интересующих его данных:

Русский язык:
*Притянув к себе дрожащую Лизу, Роман отпустился на табурет, посадив ее к себе на колени. – **Рассказывай. Со всеми деталями и подробностями!** (Дубровина).*

Болгарский язык:
*– **Стига си протакал, сополанко!** – разсърди се първият старец, който безуспешно се опитваше да издуха носа си с*

*пръсти, без да пуска юздата. – **Разказвай какво стана!** (БНК).*

6. Демонстрация нежелания общения или нежелания вести разговор

Побудительные высказывания используются говорящими в русском и болгарском языках в ситуациях, когда один из участников общения не испытывает желания общаться. Это нежелание может быть вызвано как объективными, так и субъективными причинами. Нередко, например, один из участников общения занят другими делами и в данный момент не хочет, чтобы его отвлекали лишними разговорами (пример 4). Ожидаемое инициатором общение может не осуществиться и по ряду физических причин: собеседник спешит на работу; у него есть другие срочные дела; он испытывает физическую усталость, которая мешает ему вести разговор (примеры 1 и 3). Во втором примере, используя побудительное высказывание, собеседник запрещает говорящему вести какие-либо разговоры либо с целью аккуратно выполнять свои обязанности, либо с целью не вмешиваться в его личную жизнь:

Русский язык:

*1) – Кира? Привет, это я! – А-а, Паш, привет! **Слушай, извини, сейчас не могу говорить!** – Ну ладно. Пока! – Пока! (Сабитова); 2) – Барин, да вы никак не больны? Нам бы домой ехать – сказал несмело Митрофан. Эти слова вдруг привели Боброва в неистово, и он закричал хрипло: – **Не разговаривай, дурак!..Гони!..** (Куприн).*

Болгарский язык:

*3) – **Остави ме!** – Защо? – запита той и кръвта нахлу в неговото безкръвно лице. – Не съм разположена днес… – Та аз… – **Остави ме, не ме закачай!...** (Вежинов); 4) – Мина,*

знаеш ли какво е станало с твоята фризьорка? – Знам! – каза малко сухо жена му. – Защо не си ми казала? – ***Остави ме сега! – каза нетърпеливо Мина. – Не виждаш ли, че играя****…(Вежинов).*

7. Демонстрирация моральной поддержки собеседника

Согласно правилам этикетного речевого поведения проявление эмпатии и моральной поддержки собеседника во время общения во всех социумах считается образцом адекватной манеры социального поведения. На вербальном уровне оказание моральной поддержки собеседнику может рассматриваться как эффективная стратегия укрепления дружеских связей и проявление искренних чувств и сопереживания со стороны говорящего. В структуру побудительного высказывания говорящий вводит уменьшительно-ласкательные обращения, которые в дополнительной степени усиливают выражение его эмпатии (примеры 3 и 4). В подобных ситуациях побудительные высказывания приобретают силу доброжелательных советов (примеры 1, 2 и 5):

Русский язык:
1) – Все будет хорошо. Вот увидишь. ***Не переживай так!*** *Ты здоровая, красивая, справишься! И ребенка родишь здорового и красивого (Шишкин); 2) –* ***Ладно, не переживай, Николай Иванович****, – хмуро утешил его Страхов (Корнешов).*

Болгарский язык:
3) – ***Не си го слагай на сърце, братко, почини си и се връщай в службата, че без теб трудно се оправям*** *(БНК); 4) – Предполагам, че си смятал тази работа за тайна? – Аха. —* ***Окей, прави си пас, момчето ми. Не го вземай***

навътре *(БНК); 5) –* ***Не го вземай толкова трагично, Елза!*** *Той е свикнал. Пък си и заслужава (БНК).*

8. Выигрывание времени:

В устной коммуникации часто используется тактика языковой игры, позволяющая говорящему приобретать время с целью, например, побуждения собеседника к активному участию в диалоге (пример 1), а также для обдумывания последующих реплик или анализа конкретной ситуации (пример 2). В последнем примере инициатор общения даёт чёткий сигнал о недопустимости языковой игры со стороны собеседника в конкретной ситуации. Прерывая его высказывание, он выражает своё недовольство началом выступления собеседника. Императивная форма фразы *виж сега* в данном контексте не обладает иллокутивной силой побуждения к выполнению какого-либо действия:

Русский язык:

1) – Опять будем встречать кого-нибудь? – Совершенно верно. Угадайте кого? – Право, не знаю кого… Да я не мастер вовсе угадывать – сказал Бобров. – ***Нет, голубчик, отгадайте пожалуйста… Ну, хоть так, наугад, кого-нибудь назовите…*** *(Куприн)*

Болгарский язык:

2) – Та… как ти се струва? Можем ли да измислем нещо? – ***Виж сега…*** *–* ***Само не ми почвай с „виж сега“!*** *– прекъсвам го веднага – То ако е лесно, аз няма на теб да се обждам! Не ми се слушат такива! – Окей. – Окей. –* ***Чакай малко да помисля*** *– успокоява топката той. – Ще поразпитам, ще ти звънна веднага, когато имам нещо (Карабашлиев).*

9. Выражение желания совершить совместное действие

В дружеских беседах и разговорах нередко возникает идея совершения совместного действия. Инициатором реализации такого намерения обычно является один из участников общения, который чаще всего использует побудительную форму для осуществления своего замысла. Побуждение к выполнению конкретного действия может быть продиктовано личными интересами говорящего, интересами другого участника или общими для них интересами. В первом примере общение протекает в кооперативном режиме, а инициатор действия апеллирует к его выполнению исключительно в интересах собеседника. Сообщение о согласии на выполнение совместного действия в данной ситуации является индикатором успешности речевого акта и достижения перлокутивного эффекта:

Русский язык:

1) – Ах, доктор! Идите один. Я не пойду, не хочется – через силу отозвался Бобров. – Не пойдете? Вот так история!...Да что с вами, голубушка? Вы совсем раскисли – заговорил он серьезно и с участием – Ну, уж как хотите, а я вас не оставлю одного. ***Идем, идем, без всяких разговоров.*** *(Куприн).*

Во второй описанной ситуации общения инициатору действия представляется, что достижение конкретных целей, поставленных перед ним и его собеседником, в равной степени может быть может быть взаимовыгодным для обеих сторон. Его предложение выступает как альтернатива однообразной и скучной жизни участников общения:

Болгарский язык:

2) – Колко си събрал досега? – Двайсет бона. За две години! – ***Хайде да поразгледаме галериите!*** *– изправям се. – Аз*

имам няколко неща да свърша и ще се срещнем направо в Челси. (Карабашлиев).

10. Выражение оценки действия

Речевой обмен мнениями, безусловно, связан с выражением оценки действий обоих коммуникантов. Иногда высказанная оценка может привести общение к конфликту. Примеры таких ситуаций с использованием побудительных высказываний встречаются в литературе в контексте комментариев о курении. В приведенном примере (1) говорящий высказывает замечание относительно курения в виде приказа, что, по-видимому, незамедлительно вызывает негативную реакцию со стороны собеседника. В ответ другой участник коммуникации с целью проявления несогласия также прибегает к форме приказа, что приводит к превращению диалога в явный спор. В третьем и четвертом примерах, помимо использования приказа, собеседник применяет тактику угроз в отношении адресата. Во второй ситуации оценка действия одного из участников определяется однозначно в ответной реплике, где по отношению к инициатору собеседник употребляет разговорное обращение, семантика которого содержит выраженную негативную оценку:

Русский язык:

*1) – **Мужчина, бросьте курить, вы не у себя в доме!** – **Заткнись,** хочу и курю, у тебя спрашивать не буду. – Сейчас милицию позову, вас высадят. Как не стыдно! – Срал я на твою милицию, – но курить бросил, докурил папиросу или сделал вид, что бросил (НКРЯ).*

Болгарский язык:

*2) – Местата свободни ли са? Жени го погледна накриво: – **Я си гледай работата, келеш!...**Свободни маси колкото искаш…(Вежинов); 3) – Не мърдай! Спри! Хвърли*

оръжията! – ***А ти, хвърли това чудо! Или ще му пръсна главата!****(БНК); 4) С трепереци от вълнение ръце Льонка запали цигара. Петруха тутакси му изсъска: –* ***Хвърли я! Ще те пречукам, копеле!*** *(БНК).*

Примеры подтверждают точку зрения А. Николовой о том, что желание говорящего регулировать речевое поведение собеседника определённым образом почти всегда выражается эксплицитно. Поэтому в стандартной ситуации инициатор речи заинтересован в том, чтобы его намерение было однозначно и правильно понято адресатом. Формирование побудительного высказывания может быть мотивировано как объективными, так и субъективными факторами: оно зависит от целенаправленности общения, личностных мотивов и задач коммуникантов в конкретном акте общения, от презумпций, искренности, эмоционального состояния участников и других обстоятельств [7].

Для выявления специфики использования фатических единиц, выраженных побудительными высказываниями, необходимо проанализировать их применение на различных этапах стандартной ситуации фатического общения — в начале и в конце взаимодействия, а также в процессе поддержания речевой интеракции.

В начале речевого общения использование побудительных предложений связано с общепринятыми нормами в данном социуме. Наблюдения свидетельствуют, что такие предложения являются стереотипными этикетными языковыми единицами, применяемыми в определённых коммуникативных ситуациях, например: *проходите, садитесь, слышь, посмотри; влез, седни, кажи, заповядай* и др. Например, в ситуациях приглашения собеседника войти в место общения в обоих языках используются вежливые глагольные формы, побуждающие адресата к выполнению данного действия:

Русский язык:
Здравствуйте, – сказала Ольга, – я ваша соседка. – ***Проходите****, – ответила женщина. Ольга посмотрела на свои галоши со слоями налипшей грязи, на домотканую дорожку в прихожей. – Нет, спасибо, я на секундочку, – сказала она, – принесла вам рассаду. Мне уже сажать некуда. (Трауб); – А!.. Очень приятно, очень приятно! Милости просим,* ***проходите, пожалуйста, не стесняйтесь, будьте как дома****. Я ведь человек простой.* ***Садитесь, пожалуйста.*** *(Черкасов).*

Болгарский язык:
– Кой е? – попита старецът. – ***Влезте.*** *Влязох. – Извинете ме, че така ви се натрапвам – започнах аз. – Аз съм пътник и се нуждая от малко отдих (БНК); – Да имате цигари? – попита тя без капчица приветливост. –* ***Да… заповядайте… влезте…*** *– промърмори Андрей, отстъпвайки (БНК).*

В конце речевого общения обычно используются множество этикетных стереотипов, выраженных повелительными предложениями – *Будь осторожен!; Будь здоров!; Веди осторожно машину!; Заходи к нам почаще!; Еще раз заходи ко мне!; Бъди внимателен!; Бъди жив и здрав!; Карай внимателно!; Пак заповядай!; Отбий се пак* и др.:

Русский язык:
– ***Ну все, будь здоров, я пошла, не болей, не мучайся*** *(НКРЯ);* ***—*** *Пора, – говорю, – мама волнуется. –* ***Будь здоров,*** *– с трудом выговорил Рейнхард, – чао (НКРЯ).*

Болгарский язык:
– Време е да тръгвам, Руби – каза тя и набързо приключи със закуската си. – Ще се върна чак привечер. – Успех в работата, скъпа! ***И моля те, карай внимателно.*** *По*

пътищата е опасно. – Ще бъда внимателна (БНК); – Лек ден – подвикна след него Роузи. – ***Отбий се някой път.*** *Съвсем сериозно (БНК).*

Проведённое исследование показало, что побудительная интенция в фатическом общении является сложной и многоуровневой категорией, объединяющей регулятивные, апеллятивные, интеракциональные и оценочные функции. Синтаксические средства выражения побудительных актов, включая как прямые императивные конструкции, так и косвенные формы с имплицитным значением, обеспечивают гибкость коммуникации и поддержание фатической функции диалога.

Анализ русских и болгарских художественных текстов подтвердил, что выбор лексико-синтаксических конструкций зависит от социальных норм, межличностных отношений и коммуникативной ситуации. Использование стандартных этикетных форм в начале и конце общения, а также вариативных конструкций в процессе поддержания диалога позволяет эффективно регулировать действия адресата, выражать эмоциональное отношение, демонстрировать заинтересованность и моральную поддержку, а также управлять течением разговора.

Выявлено, что синтаксическая вариативность побудительных высказываний обеспечивает как прямое воздействие на адресата, так и возможность мягкого, косвенного побуждения, что особенно важно для поддержания дружелюбного и кооперативного характера фатического общения. Таким образом, прагматический потенциал побудительных актов напрямую связан с их лексико-синтаксической организацией и выполняет ключевую роль в достижении коммуникативных целей и укреплении межличностных контактов в литературной практике русского и болгарского языков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н. Д. Истоки, проблемы и категории прагматики // Новое в зарубежной лингвистике, Москва, 1985. С. 21–38.
2. Бирюлин Л. А. Теоретические аспекты семантико-прагматического описания императивных высказываний в русском языке, автореф. Дис. Докт, филол, наук. Москва, 1992.
3. Бондарко А. В. Грамматическая категория и контекст, Москва 1971, 113 с.
4. Былкова С. В. Функционирование побудительных предложений в фатическом общении // Вестник ИрГТУ №10 (93) 2014, С. 288–292.
5. Егорова М. А. Контрастивно-прагматический анализ способов реализации просьбы: сопоставление британской, американской и русской традиции: Автореф. дис. канд. филол. наук., Воронеж, 1995.
6. Кригер Е. И. К вопросу о прагматической функции языковых единиц // Современные научные исследования и инновации. 2020. № 11 URL: https://web.snauka.ru/issues/2020/11/93898 (дата обращения: 30.12.2025).
7. Николова А. К вопросу об интенциональной структуре директивного речевого акта // Проблемы когнитивного и функционального описания русского и болгарского языков, вып. 2, Шумен, 2003, С. 174–197.
8. Силкова Е. К. Прагматический потенциал языковых единиц // Научный аспект. 2024. № 6. Филология и лингвистика. УДК 81. URL: https://na-journal.ru/6-2024-filologiya-lingvistika/13733-pragmaticheskii-potencial-yazykovyh-edinic (дата обращения: 11.01.2026).
9. Сулейманова О. А., Борботько Л. А. Дискурсивный анализ и прагматика: возможно ли провести границу? Вестник Санкт-Петербургского университета. Язык и литература. 2024, 21 (4).С. 919–929. URL: https://doi.org/10.21638/spbu09.2024.409 (дата обращения: 11.01.2026).

ИСТОЧНИКИ

Национальный корпус русского языка (НКРЯ) https://ruscorpora.ru/
Български национален корпус (БНК) https://dcl.bas.bg/bulnc/

REFERENCES

1. Arutyunova N. D. Istoki, problemy i kategorii pragmatiki // Novoe v zarubezhnoj lingvistike, Moskva, 1985. S. 21–38.

2. Biryulin L. A. Teoreticheskie aspekty semantiko-pragmaticheskogo opisaniya imperativnyh vyskazyvanij v russkom yazyke, avtoref. Dis. Dokt, filol, nauk. Moskva, 1992.
3. Bondarko A. V. Grammaticheskaya kategoriya i kontekst, Moskva 1971, 113 s.
4. Bylkova S. V. Funkcionirovanie pobuditelynyh predlozhenij v fatiches-kom obshchenii // Vestnik IrGTU №10 (93) 2014. S. 288–292.
5. Egorova M. A. Kontrastivno-pragmaticheskij analiz sposobov realizacii prosyby: sopostavlenie britanskoj, amerikanskoj i russkoj tradicii: Avtoref. dis. kand. filol. nauk., Voronezh, 1995.
6. Kriger E. I. K voprosu o pragmaticheskoj funkcii yazykovyh edinic // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. 2020. № 11. URL: https://web.snauka.ru/issues/2020/11/93898 (data obrashcheniya: 30.12.2025).
7. Nikolova A. K voprosu ob intencionalynoj strukture direktivnogo rechevogo akta // Problemy kognitivnogo i funkcionalynogo opisaniya russkogo i bolgarskogo yazykov, vyp. 2, Shumen, 2003. S. 174–197.
8. Silkova E. K. Pragmaticheskij potencial yazykovyh edinic // Nauchnyj aspekt. 2024. № 6. Filologiya i lingvistika. UDK 81. URL: https://na-journal.ru/6-2024-filologiya-lingvistika/13733-pragmaticheskii-potencial-yazykovyh-edinic (data obrashcheniya: 11.01.2026).
9. Sulejmanova O. A., Borbotyko L. A. Diskursivnyj analiz i pragmatika: vozmozhno li provesti granicu? Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Yazyk i literatura. 2024, 21 (4). S. 919–929. URL: https://doi.org/10.21638/spbu09.2024.409 (data obrashcheniya: 11.01.2026).

SOURCES

1. Nacionalynyj korpus russkogo yazyka (NKRYa) https://ruscorpora.ru/
2. Balgarski nacionalen korpus (BNK) https://dcl.bas.bg/bulnc/

Надежда Стойкова Стойкова
доцент, доктор филологии,
Шуменский университет им. Епископа Константина Преславского
г. Шумен, Болгария
Nadezhda Stoykova Stoykova
Assoc. Prof., PhD,
Konstantin Preslavsky University of Shumen, Bulgaria
n.stoykova@shu.bg
ORCID: 0000-0002-3315-3703
Researcher ID: C-1122-2017