

щує їх зацікавленість до вивчення іноземної мови. Однак для того щоб аудіовізуальні матеріали стали таким стимулом, необхідно, щоб їх художній зміст був на високому рівні, тому що вони повинні допомагати виховувати в тих, хто вивчає іноземну мову, добрий смак та сприяти їхньому естетичному вихованню.

Отже, не тільки організація навчального процесу, а й навчальні матеріали сприяють формуванню позитивної мотивації навчання. До того ж використання фільмів дає нам можливість вирішити проблеми мотивації двома шляхами одночасно: з одного боку, у самих аудіовізуальних засобах навчання закладена мотивація (вони цікаві самі по собі та поживляють навчальний процес), з другого — вони є тією галуззю, де учні можуть перевірити свої знання, вміння та навички, які вони одержали під час навчання, що також підтримує мотивацію вивчення іноземної мови та сприяє ефективності навчального процесу. Все це, безумовно, повинно допомогти вирішити проблему мотивації в навчанні іноземної мови.

О. Л. ШЕВЧЕНКО, канд. філол. наук, доц., завідувач кафедри іноземних мов факультету міжнародної економіки і менеджменту КНЕУ

БАГАТОЗНАЧНІСТЬ НЕПРЯМИХ СПОНУКАЛЬНИХ РЕЧЕНЬ

У процесі викладання ділової та фахової англійської мови необхідно звертати увагу студентів на варіативність мовних одиниць.

З одного боку, одна інтенція комуніканта може бути виражена різними типами речень, а з іншого — те саме висловлення дуже часто виражає різні інтенції. Як зазначає Г. Г. Матвєєва [1], у висловленні зазвичай реалізуються одночасно кілька облігаторних стратегічних планів впливу. Ці плани взаємодіють, підсилюючи, доповнюючи або навпаки, нейтралізуючи прагматичну силу один одного.

Непрямі спонукальні речення наочно ілюструють це лінгвістичне явище. Питальні, стверджувальні та заперечні речення, які використовуються як способи непрямого спонукання до дії, вживаються перш за все у своєму денотативному значенні. Функціонування таких речень у відповідних контекстуальних умовах як

структур непрямого спонування є їхньою вторинною функцією.

За особливих умов реалізації непрямі спонукальні речення можуть набувати рис інших прагматичних типів речень та виражати бажання, пропозицію, застереження, обіцянку, загрозу, докір тощо. Отже, непрямі спонукальні речення є поліперформативами, які виконують одночасно два або більше ілокутивні акти.

Форматори прагматичної категорії спонування, а також інших прагматичних категорій, можуть комбінуватися з десигнативними компонентами стверджувальних та питальних речень, що аналізуються, у знаки змішаного значення. При цьому можна говорити про змішані знаки другого порядку, позаяк непрямі спонукальні речення вже самі є змішаними знаками.

Аналіз мовного матеріалу дозволяє виділити такі групи непрямих спонукальних речень, які в певних умовах контексту можуть додатково набувати ілокутивної сили ще одного прагматичного типу.

1. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «пропозиції».

До цієї групи переважно належать речення, що містять питання про бажання адресата виконати дію. Наприклад: «*Would you like to go sightseeing?*» [2]. *Would you like to go sightseeing? = Let's go sightseeing.*

2. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «бажання».

Бажання та спонування поєднуються у багатьох структурних схемах речень. Якщо комуніканти бажає, то частіше він і спонукає до дії. Наприклад, начальник — підлеглому: «*I want you to go home and think things over*», he said. *I want you to go home = Go home.*

3. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «обіцянки».

Переважно ці сили поєднуються в умовних реченнях. Наприклад, службовець — клієнту: «*They're all in the garden, sir; if you will kindly take a seat, I'll tell them*» [4]. *If you will kindly take a seat, I'll tell them = Take a seat and I will tell them.*

4. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «загрози».

Загроза також часто поєднується зі спонуванням в умовних реченнях, або може зовні мати форму поради. Наприклад, керівник — підлеглим: «*You'd better stop laughing*» he said. *The change in him was so extraordinary that the smiles vanished from the faces of Clemenza and Tessio* [3].

5. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «застереження».

Попереджаючи або застерігаючи, комуніканти спонукає не виконувати певної дії або бути обережним. Зазвичай наявність ілокутивної сили застереження сигналізується лексично за допомогою дієслова *to warn* та конструкцій типу «*for the last time I'm telling you to do/not to do...*» Наприклад: «*Yes. — Allan? for the last time I'm telling you not to pack my bags full of all that junk*» [5]. *C.f. Don't pack my bags full of all that junk → I warn you, don't pack my bags full of all that junk.*

6. Непрямі спонукальні речення, що набувають ілокутивної сили «докору».

До цієї групи належать речення, які містять думку адресанта про доцільність виконання дії і мають модель *you might do...*, що конвенціонально використовується для вираження докору. Наприклад: «*You might at least answer when you are spoken to*» [6]. *C.f. Answer when you are spoken to.*

Отже, ми стисло розглянули шість груп непрямих спонукальних речень, в яких ілокутивна сила спонукування комбінується з ілокутивною силою інших прагматичних типів речень. Однак це далеко не повний перелік ілокутивних сил, що можуть поєднуватися зі спонукуванням. Про це слід пам'ятати під час викладення тем, пов'язаних з переговорним процесом, та у розділах, які стосуються вибору мовних засобів для складання ділової документації.

Література

1. *Матвеева Г. Г.* Актуализация прагматического аспекта научного текста. — Ростов н/Д, 1984. — С. 92.
2. *Brown C.* Catch me a Phoenix. — New York, 1985. — P. 42.
3. *Puzo M.* The Godfather. Greenwich. Conn: A Fawcet Crest book. — P. 121, 133.
4. *Galsworthy J.* The Man of Property. — Moscow: Progress publishers. — P. 100.
5. *Grant M.* Death Shows the Way. — New York. — P. 61.
6. *Christie A.* Death on the Nile. — New York. — P. 32.