

ПРИНЦИП УВІЧЛИВОСТІ ТА МОВНИЙ ЕТИКЕТ ЯК ОСНОВНА МОТИВАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ НЕПРЯМИХ СПОНУКАЛЬНИХ ЗАСОБІВ У СУЧАСНІЙ АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Мовне спілкування — явище соціальне. Правильно зрозуміти одиниці і категорії мови неможливо без розгляду зв'язків мови із суспільством, свідомістю і розумовою діяльністю людини. Мова — це насамперед комунікативна система, що служить для вираження наших думок і почуттів. Звертаючись до співрозмовника, той хто говорить прагне викликати в нього певну реакцію: домогтися взаєморозуміння, спонукати до якоїсь дії чи повідомлення, викликати якесь почуття.

Проблема непрямих засобів вираження спонукання вже давно була предметом розгляду в роботах вітчизняних і закордонних учених [1]. Дослідження показують, що в мові взагалі, а в англійській зокрема, існує цілий ряд одиниць, граматичне значення яких не відповідає їхній ілокутивній силі — спонуканню того хто говорить до дії чи зміни стану. Такі одиниці виражають спонукання непрямо або конвенціонально, або у визначених умовах контексту. Розташовані на периферії функціонально-семантичного і прагматичного поля спонукання, вони, проте, є узуальними і продуктивними в структурному відношенні.

У сучасній англійській мові існує ціла низка мовних штамів, етикетних форм, що є транспозицією розповідних і питальних речень. Можливість вираження спонукання неспеціалізованими засобами звичайно пов'язана з визначеними показниками, такими як лексичне значення предиката, лексико-граматична організація речення, його граматична форма. У разі імпліцитних засобів комунікативне значення спонукання впливає з мовної ситуації або асоціативно пов'язане з буквальним значенням висловлення.

Наприклад:

«Is the window open?» — Close the window.

«Why don't you settle down, Lester, and get married?» — Settle down? Lester.

Мовний етикет і принцип увічливості є основною мотивацією використання непрямих засобів спонукання [2]. Англійські традиції і традиційний стереотип поведінки англійців вимагають стриманості у судженнях, волевиявленні як знаку поваги до спів-

розмовника. Тому вживання наказових конструкцій часто буває недоречним і той хто говорить шукає непрямі засоби для здійснення своїх ілюктивних цілей:

Порівняйте:

Do it now!

Will you do it now?

Could you do it now?

Will you be so kind as to do it now?

Так, використання питальної структури замість наказової є важливою частиною ритуалу мовного спілкування, обумовленого принципом увічливості [3]. Це створює сприятливу для того хто говорить обстановку, знімаючи категоричність, звертаючи наказ у прохання, формально залишаючи за слухаючим можливість відмовитися.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в сучасній англійській мові властивості непрямого вираження спонукання стали своєрідними формулами увічливості, такими нормами мовного етикету, без яких спілкування було б неможливим. Знання таких формул і структур дозволяє комунікантам легко інтерпретувати висловлення і вибирати необхідні мовні одиниці в конкретних мовних ситуаціях.

Література

1. *Иванова И. П., Бурлакова В. В., Почепцов Г. Г.* Теоретическая грамматика современного английского языка. — М.: Наука, 1981. — С. 258.
2. *Конрад Р.* Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 16. — М.: Прогресс, 1985. — С. 349—383.
3. *Серль Дж.* Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 17. — М.: Прогресс, 1986. — С. 195—222.
4. *Шевченко И. С.* Историческая динамика прагматики предложения: английское вопросительное предложение XVI—XX в.в. — Х.: Константа, 1998. — 168 с.