«СИЛЬНЫЕ» И «СЛАБЫЕ» ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ В ИСПАНСКОМ ЯЗЫКЕ

Мамонтова Ольга Валерьевна, Узбекский государственный университет мировых языков. Факультет романо-германской филологии, преподаватель кафедры прикладных наук испанского языка.
e-mail: olyamamontova2@gmail.com

Аннотация. В данной статье исследуется феномен «сильных» и «слабых» побудительных речевых актов в испанском языке. Побудительные речевые акты представляют собой важную часть коммуникации и оказывают влияние на поведение и действия людей. В испанском языке существует разнообразие выражений и форм, которые могут использоваться для выражения побудительных желаний. В статье рассматриваются лингвистические и прагматические аспекты «сильных» и «слабых» побудительных актов, а также их влияние на межличностные отношения и коммуникацию в испанском языке. Кроме того, предоставляются практические примеры и контексты, в которых эти акты могут быть использованы.

Ключевые слова: речевые акты, побудительный тип, императивные предложения, испанский язык.

Annotation. This article examines the phenomenon of «strong» and «weak» motivational speech acts in the Spanish language. Motivational speech acts are an important part of communication and influence people's behavior and actions. In Spanish, there is a variety of expressions and forms that can be used to express motivational desires. The article examines the linguistic and pragmatic aspects of «strong» and «weak» motivational acts, as well as their impact on interpersonal relationships and communication in Spanish. In addition, practical examples and contexts in which these acts can be used are provided.

Keywords: speech acts, incentive type, imperative sentences, spanish.

Дж. Р. Сёрль указывает на важность различий в энергичности, то есть в



силе, с которой выражается иллокутивная цель, при определении различий между речевыми актами. В качестве примера он приводит предложения «Я предлагаю пойти в кино» и «Я настаиваю на том, чтобы мы пошли в кино» [Серль,1986 p.175]. Мы можем назвать эти различия категоричностью и не категоричностью речевого акта побуждения, соответственно.

Возможность употребления разных классов речевых актов с одной и той же целью может быть причиной синонимии речевых актов в естественном речевом общении. Это означает, что как прямые, так и косвенные речевые акты могут использоваться для выражения одной и той же цели.

Например, некоторые вопросительные предложения «уже стали... конвенциональными средствами выражения косвенных просьб» [Серль 1986, p.196]

MADRE. -No. No vamos a acabar. ¿Me puede alguien traer a tu padre? ¿Y a tu hermano? [Lorca,1932 p.6] (Приведите отца);

- ¿No tendrás/no encontrarás alguna bolsa de pescado para envolver? - Sí, por favor. (дайте пожалуйста пакет);

¿No tienes (por casualidad) fósforos? (Дайте спички);

Хотя термин «энергичность» или «сила» речевого акта может быть образным и точно характеризует речевую активность говорящего, он не отражает обратную связь между говорящим и слушающим в акте побуждения. Вместо этого можем использовать термин «категоричность», который указывает на обоих участников речевого общения - говорящего и слушающего.

Термин «категоричность» отражает решительность и настойчивость говорящего и безусловность выполнения действия со стороны слушающего.

В испанском языке существует множество прямых побудительных речевых актов(сильных), при помощи которых можно выразить различные просьбы, приказы, советы и т.д. Одним из наиболее распространенных способов выражения таких актов являются императивные конструкции.



Императивные конструкции могут быть разных типов и выделяются несколько групп. Вот некоторые из них:

Простые императивные предложения — это предложения, в которых глагол стоит в повелительном наклонении. Например: *«Ven mañana a la reunión».*

Условные императивные предложения — это предложения, в которых к императивному глаголу добавляется условие. Например*: «Si pasas por la tienda, cómprame pan».*

Императивные предложения с модальными глаголами — это предложения, в которых к императивному глаголу добавляется модальный глагол. Например: *«Debes venir a la reunión de mañana».*

Императивные предложения с выражением просьбы — это предложения, в которых к императивному глаголу добавляется выражение просьбы. Например: *«¿Puedes venir aquí, por favor?».*

В целом, императивные конструкции — это один из наиболее распространенных способов выражения прямых(сильных) побуждений в испанском языке. Однако существуют и другие способы выражения таких актов, например, с помощью модальных глаголов или при помощи глаголов в форме настоящего времени.

Что касается косвенных(слабых) речевых актов являются одинаковыми, независимо от того, являются ли эти акты конвенциональными или нет. При использовании косвенных речевых актов, говорящий рассчитывает на языковые и экстралингвистические знания своего собеседника.

«¿Puede decirnos exactamente de qué habló con su tío?»

«Me gustaría que me contaras algo de tus métodos».

«¿Podría venir de inmediato, señor?»

Экстралингвистические знания могут быть как знаниями о принципах коммуникации, так и знаниями об окружающем мире.

Одной из распространенных причин использования косвенных речевых



актов является желание выражать вежливость. Во многих языках существует множество способов избегать прямых просьб, которые могут считаться грубыми или неуместными. Вместо этого прямые просьбы заменяются вопросами о желании или необходимости выполнения определенного действия. Обычно такие замены являются конвенциональными, и это приводит к широкому распространению конвенциональных вежливых косвенных речевых актов.

Побудительные высказывания включают значения, связанные с желательностью и необходимостью для субъекта высказывания, а также значения, связанные с долженствованием и возможностью для субъекта-адресата. Эти семантические отличия достаточны для описания побудительных высказываний, так как они характеризуют основных участников - субъекта высказывания и субъекта-адресата.

«Сильные» побудительные акты в испанском языке выражаются более категорично и прямо, часто содержат явные требования и приказы. Они могут использоваться в ситуациях, где требуется немедленное и безусловное выполнение действия. Эти акты могут быть эффективными в бизнес-контексте или в ситуациях, где важна ясность и непреложность.

С другой стороны, «слабые» побудительные акты более мягки и уважительны. Они могут включать в себя просьбы, советы, предложения, что делает их более подходящими для ситуаций, где важно сохранить хорошие отношения и учитывать чувства собеседника. Они особенно полезны в обыденных разговорах и межличностных отношениях.

Исследование «сильных» и «слабых» побудительных речевых актов в испанском языке имеет важное значение для понимания культурных нюансов и норм общения в испаноязычных странах и может быть полезным для обучения иностранных языков и межкультурной коммуникации.

Список использованной литературы

1. Federico García Lorca (1932) «Bodas de sangre» Federico García Lorca».



2. Searle J.R. Intentionality: an essay in the philosophy of mind. – Cambridge: Mass. – 1983. – 175-196 p.
3. Турдиколова Р. (2021). Изучение языковой непомерности испанской разговорной речи. Bulletin "UKRAINSKA MOVA"Ukrainian State University of Humanities.

