

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ТИПЫ ПОБУЖДЕНИЯ В ИСПАНСКОМ ДИСКУРСЕ

Мамонтова Ольга Валерьевна

Узбекский государственный университет мировых языков,
факультет романо-германской филологии, преподаватель кафедры прикладных наук
испанского языка.

e-mail: mamontovna@uzswlu.uz

Аллиярова Насиба Владимировна

Узбекского государственного университета мировых языков (испанский язык), студентка 2
курса факультета романо-германской филологии

Аннотация: В данной статье рассматриваются факторы, которые проектируют такой речевой акт, как побуждение. Изучение побуждения является одной из ключевых тем в лингвистике, социологии и других общественных науках. Существует множество теорий и моделей, которые пытаются объяснить, какие факторы определяют побуждение и как оно влияет на поведение человека. Представлены основные категории побудительных речевых актов, такие как приказы, просьбы, предложения и советы, а также примеры использования каждого из них.

Ключевые слова: акты побуждения, факторы, классификация, виды побуждения, наставление, предостережение, просьба, требование.

Современная лингвистика всё больше обращает внимание на изучение прагматических аспектов коммуникации, в частности — на механизмы речевого воздействия и способы реализации побуждения в различных языках. Побудительные речевые акты занимают особое место в дискурсе, так как они направлены не просто на передачу информации, но на стимулирование адресата к действию. В испанском языке, обладающем богатой системой экспрессивных и модальных средств, выражение побуждения тесно связано с культурными и коммуникативными нормами, а также с прагматическими факторами, определяющими характер и силу речевого воздействия.

Для того, чтобы признать отдельное высказывание побудительным речевым актом, необходимо наличие специфической речевой ситуации, которая включает в себя:

- говорящего, который инициирует побуждение;
- адресата, который должен выполнить действие;
- определенную интенцию говорящего;
- действие или состояние адресата, которое стимулирует говорящего;
- речевое действие, направленное на стимулирование адресата.

Чтобы выделить конкретные примеры речевых действий, которые могут стимулировать к действию, учитываются различные факторы. Такие факторы включают в себя личные убеждения и мотивации. Только после учета этих факторов возможно назвать эти примеры частными значениями побуждения или видами побудительных речевых актов, а также с учетом следующих факторов в частности:

1. Фактор свободы. Различие между категорическим и некатегорическим побуждением основывается на наличии или отсутствии свободы выбора у адресата в отношении того, следовать ли побуждению или нет.

2. Фактор интереса. При определении эффективности речевого акта важно учитывать интересы участников коммуникации в отношении ответного действия. Здесь имеют значение два аспекта: во-первых, чей интерес является определяющим для ответного действия, а во-вторых, несущественно, чьи интересы будут учтены. Например, просьбы и требования обычно зависят от интересов говорящего, в то время как предложения не имеют такой связи с интересами.

3. Фактор норматива. Учитывает, использует ли говорящий в своей речи нормы и правила, такие как моральные, этические, юридические, политические и т.д. По этому фактору выделяют нормативные и ненормативные побудительные речевые акты. Нормативными актами являются наставления, запреты и требования, а ненормативными - советы, просьбы, предложения.

4. Фактор исполнителя. Включает представление о лице, которое должно выполнить действие, к которому побуждают адресата. Он определяет два важных аспекта:

1) фактор исполнителя включает одного участника побудительной речевой ситуации - адресата, который может быть выражен в различных формах:

а) 2-е лицо (например, “¡Por favor, envíe un correo electrónico!”).

б) 3-е лицо (например, “¡Que lo envíen por Fax!”).

в) 1-е лицо (например, “Déjame ver qué hay en la bolsa”).

2) фактор исполнителя включает обоих участников речевой ситуации:

а) адресата и говорящего (например, “Vamos a encender las velas”).

б) адресата, говорящего и других лиц (например, “¡Bueno, Julio, ven con nosotros por las setas!”).

5. Фактор среды. Учитывает условия, в которых происходит общение. Некоторые речевые акты требуют официальной обстановки, в то время как другие не зависят от условий общения. Например, рекомендация и призыв могут быть произнесены только в официальной обстановке, в то время как другие побудительные речевые акты могут быть произнесены как в официальной, так и в неофициальной обстановке.

6. Фактор обусловленности. Учитывает, является ли данный речевой акт ответом на другой побудительный речевой акт или нет.

Реактивные побудительные речевые акты, такие как совет, разрешение и запрещение, вызываются запросом на них, тогда как инициальные побудительные речевые акты, кроме разрешения, не вызываются другими речевыми актами.

7. Фактор статуса. Учитываются социальные характеристики говорящего и адресата и определяет отношения равенства или неравенства между ними. В этом контексте важны два аспекта:

- первый - различие в статусах имеет существенное значение,
- второй-различие в статусах не имеет существенного значения.

Например, приказание характеризуется первым аспектом, где статус говорящего выше, в то время как просьба не зависит от разницы в статусах между говорящим и адресатом. Совет – это высказывание, которое Г произносит с целью предложить. А оптимальное решение в данной ситуации по своему мнению. Совет не подразумевает подчинения А, и может быть дан как в официальной, так и в неформальной обстановке.

-Pero, Eliza, como amiga, permítame advertirle que no crea todo lo que él afirma. [2005, Orgullo y prejuicio]

No lo sabe, pero lo encerró en un armario, y el operador del 911 de dijo que durmiera la mona. [2009–2014, Warehouse 13]

-Mejor no ponga el disco – aconsejó Gregorovius. Esperemos a ver qué pasa. [Cortazar 1963,118]

Разрешение - это речевой акт, в котором человек, который имеет право запрещать другому человеку что-то делать, выражает свою намеренность не препятствовать ему в этом. Всегда, когда выражается разрешение, статус того, кто это разрешение дает, выше статуса того, кому разрешают делать что-то, объективно (из-за существующих обстоятельств) или субъективно (в зависимости от точки зрения обеих сторон):

-Permítame que me explique. Hace ocho años, casi por casualidad, encontré en el Cementerio de los Libros Olvidados una novela de Julián Carax que usted había ocultado allí para evitar que un hombre que se hace llamar Laín Coubert la destruyese. – dije. [Zafón 2001,93]

-Permítame una última pregunta.

-Adelante. – dijo Casement, cruzando los brazos.

-¿Recuerda de qué color tenía los ojos Marcus Garvey? [Piño 2005,136]

Наставление – это речевой акт, при котором человек, считая определенное действие необходимым и целесообразным для другого человека по соображениям морально-этического порядка, пытается направить этого человека к совершению этого действия.

¡No interrumpas a mayores!;

¡Lávate las manos antes de comer!

-¡No lo haga! ¡No se saque las vendas de los ojos o se quedará ciego para siempre! [Piño 2005,156]

Предостережение -это один из вариантов предупреждения, который предполагает наличие опасности возникновения неприятной ситуации и презумпцию о необходимости предупредить об этом:

-¿Daniel?

-Sí.

-Tenga usted mucho cuidado. [Zafón 2001,216];

“Cuidado, capitán -le advirtió Aureliano José-. Todavía no ha nacido el hombre que me ponga las manos encima.” [Márquez 1985,125];

No olvide sus pertenencias al bajar del tren.

Просьба – это речевой акт, при котором Г выражает свою желание, намерение или потребность в выполнении определенного действия, обращаясь к А с просьбой об этом. Г при этом осознает, что у А есть своя воля и собственные интересы, поэтому не может требовать от него выполнения действия. Г предполагает, что А может согласиться выполнить просьбу, а может и отказаться, поэтому просьба является более мягким и уважительным способом влиять на поведение А, чем приказ или требование:

-¿Puede usted ayudarme? – supliqué.

-Eso depende de en lo que pueda usted ayudarme a mí.

-Si está en mi mano, estaré encantado de ayudarle. ¿Quiere que le haga llegar un mensaje a su familia? [Zafón 2001,152];

Требование -это форма высказывания, которую использует Г, чтобы заставить А выполнить свои обязанности, которые являются правом Г. Важным элементом требования является нормативный фактор, который определяет, что А должен выполнить требования, несмотря на его статус или должность. Таким образом, Г имеет определенные права, которые требуют исполнения, в то время как А обязан выполнить эти требования, несмотря на свой статус или должность:

-Usted disculpe, Daniel. Es que su señor padre insistió en que subiera a cenar y luego me entró una ñoña, porque a mí la carne de res me produce un efecto narcótico. [Zafón 2001 ,188];

-Nadie. – respondió Julián.

-Pues nadie vive a mi costa. ¿Qué sabes hacer? Julián dijo que sabía tocar el piano.

-Demuéstralo [Zafón 2001, 221].

Приказание – это форма высказывания, которую использует Г, чтобы принудительно навязать свою волю подчиненному А, основываясь на своем более высоком статусе. Г обычно ссылается на свое должностное положение или на другую властную позицию, которая дает ему власть над А, чтобы добиться выполнения определенных действий. Важно отметить, что приказание не всегда выгодно или устраивает как Г, так и А, и может быть вызвано внешними обстоятельствами, не связанными с интересами обоих участников речевого акта.

-Y todavía más furioso gritó: ¡Usted es un loco! ¡No! ¡Perdone! ¡El loco soy yo! ¡Yo encargué este trabajo, y se lo encargué a usted! [Piño 2005,58];

(Cogiendo a Leonardo por las solapas.) ¡Debes irte ahora mismo! [Lorca 1932, 48].

Таким образом, побудительные речевые акты в испанском дискурсе представляют собой гибкую систему, где прагматические факторы определяют не только форму и интенсивность речевого воздействия, но и его эффективность. Осмысление этих закономерностей способствует более точному пониманию испанской коммуникативной культуры и может быть использовано при изучении межкультурной прагматики и в практике преподавания испанского языка как иностранного.

Список использованной литературы:

1. Federico García Lorca. 1933. *Bodas de sangre*. Pp. 48–83.
2. Gabriel García Márquez. 1967. *Cien años de soledad*. Pp. 77–145.
3. Gabriel García Márquez. 1985. El amor en los tiempos del cólera. Pp. 85.
4. Julio Florencio Cortázar. 1963. *Rayuela*. Pp. 75–358.
5. Risselada, Rodie. 1993. Imperatives and Other Directive Expressions in Latin: A Study in the Pragmatics of a Dead Language. Amsterdam. - 349 p.
6. Searle, John R. 1979. Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts. Cambridge; London; New York; Melbourne: Cambridge University Press. - 187 p.
7. Серль, Дж. Р. 1986. Классификация иллокутивных актов. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. М.: Прогресс. С. 170–187.
8. Valerievna, M. O. 2025. Konseptning lingvomadaniy hodisa sifatida o'rganilishi. // World Scientific Research Journal. T. 39. № 1. С. 130–134.
9. Мамонтова О. В. РОМАНСКАЯ ГЕНЕАЛОГИЯ: ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ ЛАТИНСКОГО ЯЗЫКА //O'zbekiston davlat jahon tillari universiteti konferensiyalari. – 2025. – С. 733-735.
10. Valerievna M. O. KONSEPTNING LINGVOMADANIY HODISA SIFATIDA O'RGANILISHI //World scientific research journal. – 2025. – Т. 39. – №. 1. – С. 130-134.
11. Мамонтова О. В. РЕКЛАМНЫЙ ТЕКСТ: РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ //Лучшие интеллектуальные исследования. – 2025. – Т. 44. – №. 2. – С. 327-331.
12. Valerievna M. O. BADIY MATNNING KONSEPTUAL STRUKTURASI //Journal of new century innovations. – 2025. – Т. 76. – №. 1. – С. 136-139.