

УДК 81'373. 81'367

ББК 81.2-2

**О.А. Рубанова**

**ЛЕКСИЧЕСКИЕ  
СРЕДСТВА УСИЛЕНИЯ  
РЕЧЕВОГО  
ВОЗДЕЙСТВИЯ  
В ПОБУДИТЕЛЬНЫХ  
ВЫСКАЗЫВАНИЯХ**

---

*Данная статья посвящена изучению усилительных средств лексического уровня, используемых для повышения воздействующей силы побудительных высказываний. Предметом данного исследования является процесс усиления речевого воздействия при выражении значения побуждения.*

**Ключевые слова:** побудительное высказывание, речевое воздействие, усиление, интенсификация, дружески-фамильярная лексика, грубо-фамильярная лексика, сленг, наречие со значением безотлагательности действия, оценочное слово, перформативный глагол.

---

**Рубанова Ольга Андреевна** — канд. филол. наук, доцент кафедры лингвистики Южного федерального университета

Тел.: (863) 240-82-09

© О.А. Рубанова, 2008 г.

В настоящее время в науке господствует антропологическая парадигма исследований, в центре которой выступает человек с его интересами, желаниями, волеизъявлениями. Одной из центральных категорий данных исследований является категория воли.

Изучение лингвистического аспекта феномена Воля невозможно без обращения к теории речевого воздействия, поскольку, во-первых, речевой репрезентацией волеизъявления выступают высказывания с побудительной семантикой, основной целью которых является оказание воздействия на поведение других людей, а, во-вторых, степень интенсивности такого воздействия имеет широкий спектр семантически значимых индикаций, изучение которых также происходит в рамках теории речевого воздействия.

В связи с этим актуальность данного исследования обусловлена необходимостью дальнейшей разработки теории речевого воздействия применительно к широко распространенным в речи людей побудительным высказываниям, отражающим важнейшую составляющую личности человека — его волю.

Мы полагаем, что воздействие речи становится наиболее эффективным, когда говорящий использует различные языковые усилительные средства, с помощью которых мы могли бы более или менее удачно реализовать в жизни наши намерения и желания.

Объектом исследования выступают высказывания, содержащие средства усиления семантики побуждения в английском и русском языках.

Целью данной статьи является изучение лексических средств, способствующих повышению эффективности речевого воздействия побудительного высказывания на адресата, которое предполагает совершение последним желаемых для говорящего действий.

Согласно современным лингвистическим представлениям, любое средство интенсификации выполняет явно или неявно выраженную функцию усиленного воздействия на адресата [Вольф, 1985]. Ярче всего такое воздействие могут оказывать лексические единицы языка [Самигулина, 2000, с. 166].

Употребление различных лексических средств в одном и том же побудительном высказывании может изменять его семантический подтип и оказывать различное по силе воздействие на собеседника. Влияние использования лексических усилительных средств на семантику императива можно проиллюстрировать при помощи следующих примеров:

- |                                                 |                                  |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|
| 1) Голубчик мой, откройте,<br>пожалуйста, окно. | → просьба                        |
| 2) Откройте окно.                               | → нейтральный приказ             |
| 3) Немедленно откройте окно.                    | → требование                     |
| 4) Черт побери, сию же минуту<br>откройте окно. | → эмоционально окрашенный приказ |

Путем введения в императивное высказывание *Откройте окно* различных лексических средств (дружески фамильярной лексики, наречия с собой необходимости немедленного исполнения действия, грубофамильярной лексики) мы можем изменять воздействующую силу этого высказывания и его семантический подтип — от просьбы до приказа.

На формирование семантической структуры, а вместе с тем, и на форму побудительного высказывания, его стилистическую окраску и, в конечном итоге, на воздействующую силу могут влиять два экстралингвистических фактора: соотношение социальных статусов коммуникантов [Боева, 2004, с. 39] и степень заинтересованности одного из них в совершении действия, задаваемого говорящим адресату [Егорова, 1985, с. 5]. Можно предположить, что более низкий социально-ролевой статус говорящего и его заинтересованность в выполнении действия слушающим заставляют его прибегать к более вежливым и деликатным формам побудительных высказываний и, наоборот, более высокий социально-ролевой статус адресанта и готовность собеседни-

ка выполнить действие дает возможность говорящему использовать более категоричные формы побуждения. Выбор той или иной формы побуждения может быть также обусловлен психологически. Он зависит от психологического настроения как говорящего, так и адресата, от характера межличностных отношений между ними.

Анализ фактического материала показывает, что основными лексическими средствами усиления речевого воздействия при выражении семантики побуждения являются следующие: фамильярная лексика, наречия со значением безотлагательности действия, оценочные слова, перформативные глаголы. Итак, рассмотрим подробно каждое из средств интенсификации.

### **Фамильярная лексика**

Усилению речевого воздействия при выражении семантики побуждения часто служит лексика разговорного стиля. Разговорная речь определяется как «разновидность устной литературной речи, обслуживающей повседневное общение и выполняющей функцию общения и воздействия» [Ярцева, 1990, с. 407].

В энциклопедии «Русский язык» разговорная лексика подразделяется на два пласта: обиходно-бытовую лексику и литературное просторечие. В свою очередь в обиходно-бытовой лексике с функциональной точки зрения выделяется нейтральная (лишенная экспрессивно-оценочных оттенков) лексика и экспрессивно-окрашенная лексика, она же фамильярная [Караулов, 2003, с. 405].

Анализ фактического материала показывает, что фамильярная лексика, используемая в побудительных высказываниях, может усиливать их воздействие. Такая лексика открывает широкие возможности самовыражения, «эмоциональной и модально-волевой экспрессии», создает обстановку «раскованности», дает простор выражению чувств, личных отношений, стимулирует юмор и воздействует на мнения и действия собеседника [Фисенко, 2005, с. 110].

Диапазон экспрессивной окраски фамильярной лексики широк — от дружески фамильярной до грубофамильярной.

Примерами дружески фамильярной лексики в русском языке могут служить следующие слова: *голубчик, ватага, сынок, лошадка, дрожать (опасаться), мчаться, домчаться, успеется, орел (мужчина), весельчак, дочурка, окошко, земляца, молодчина, бедняга, затеять, выкрутиться, хорошенько, чуточку* и др.

Использование дружески фамильярной лексики усиливает воздействие побудительного высказывания, так как демонстрирует доброжелательный настрой говорящего и может создавать атмосферу непринужденности, дружелюбия, помогая расположить к себе собе-

седника, что приводит к изменению поведения собеседника в нужном для говорящего направлении:

– Почему мы **торчим** на улице? Не зайти ли нам в честь встречи с нашим старым другом в ресторан? (Г. Шолохов-Синяевский);

– Такие разговоры не идут **под сухую**, – примирительно сказал он. – **Ксюха, тащи** вино! (Н. Нестерова).

Примерами грубофамильярной лексики в русском языке могут служить следующие слова: *балаболить, загнуться (умереть), чертовщина, башка, дрыхнуть, драпать, жеребец (мужчина), амбец, шантрапа, визжать, балбес, растяпа, долговязый, ерунда, ахинея* и др.

Употребление грубофамильярной лексики характерно для аффективной речи, порождаемой разного рода неординарными ситуациями. Говорящий использует такие слова в эмоционально-напряженном состоянии. Преимущественно данная лексика выражает отрицательную оценку и служит средством усиления воздействия категоричного приказа, требования, а также передает такие эмоциональные состояния говорящих, как раздраженность, гнев, злость:

– **Надо проучить** этого бабника. Поля, собирай **манатки**. У меня поживешь (Н. Нестерова);

Он **тряхнул** головой и **чертыхнулся**:

– **Дьявол**, да объясни ты толком! (Н. Нестерова).

В английском языке также существует пласт разговорной лексики. Все авторы почти единодушно выделяют в нем литературно-разговорный и фамильярно-разговорный стили [Арнольд, 1990, с. 272]. К лексике фамильярно-разговорного стиля, использующейся для усиления семантики побуждения, можно отнести выражения *on earth, the devil, the hell, after all, actually*; наречие *ever*, добавляемое к вопросительным словам *how, when, where, who, which, what, why*; усилительные наречия *lousy, damn, dash, confounded, beastly*; глаголы *to scrape through, to get a kick out, to hook smb, to crack up, to sack* и др. Например:

«Who told you you could redecorate my bedroom? **Keep the hell** out of here» (S. Sheldon);

“**Scrawl** a note for your father and let’s **hang out** somewhere” (I. Caulder).

Ярко выраженный эмоциональный, оценочный и экспрессивный характер имеет сленг. Важнейшими свойствами сленгизмов являются их грубовато-циничная или грубая экспрессивность, пренебрежительная и шутливая образность [Арнольд, 1990, с. 278]. Эти свойства могут усиливать речевое воздействие, в частности, при выражении семантики побуждения. К сленгизмам можно отнести слова *kiddo, sperm, chick, deb* (обозначения представителей молодого поколения); *old hen, old number, old geezer* (обозначения представителей старшего поколения); *tug, square, tax-payer* (покорный человек); *dry up* (заткнуться); *dude* (тип, парень); *dumb-head* (пустая башка); *horse* (насмешка); *mask* (лицо);

*meat bag* (живот); *goody-goody* (избалованный) и др. в английском языке и слова *тащиться* (получать удовольствие), *оторваться* (отдохнуть), *пахан* (отец), *грузить* (надоедать), *пятихатка* (пятьсот рублей), *тормозить* (не понимать), *ботаник* (человек умнее других), *швабра* (очень худая женщина) и др. в русском языке. Например:

“**Dry up your mouth and get dressed**” (J. Archer);

“**Stop dating that goody-goody two-shoes and you’ll be O’K**” (I. Caulder);

– Регина, давай в субботу **оторвемся** (Л. Милевская).

### Наречия со значением безотлагательности действия

Приказы и настойчивые требования часто могут быть усилены при помощи наречий следующих групп:

- а) наречий с семой необходимости немедленного, безотлагательного исполнения какого-либо действия. В английском языке к таким наречиям можно отнести слова *immediately, quickly, urgently, directly, promptly, at once, instantly, now, right away, straight away, unhesitatingly* и др. Побудительные высказывания, содержащие подобные наречия, интенсивно побуждают получателя приказа к немедленному, безотлагательному исполнению требуемого действия:

«We’d better get out of here», Megan said. «Get dressed – **quickly**” (S. Sheldon) (а);

“I require one hundred million American dollars, worth of gold bullion **immediately**”, he announced evenly (J. Archer) (б).

Настойчивость требования в примере (б) дополнительно усиливается перформативным глаголом *require* с семантикой волеизъявления.

В русском языке наречия указанного типа представлены следующими словами: *немедленно, быстро, живо, сию же минуту, тотчас же, сейчас же, скорей, сразу* и др.:

– **Сию же минуту** давай сюда эти ... как они там у вас называются ... чушки или душки ... (П. Яковлев);

– **Немедленно** говори телефон и адрес Арины, – потребовала я (Д. Донцова);

Она взглянула на его прихваченные огнем руки и приказала:

– **Живо** раздевайся! (П. Лебедев);

- б) наречия с семой окончания какого-либо действия. К таким наречиям относятся слова *at last, finally, eventually* в английском языке и слова *в конце концов, наконец* и др. в русском языке. Говорящий, используя наречие с такой семой, имплицитно указывает на то, что у слушающего остается последний шанс выполнить требуемое действие, а в случае невыполнения действия вполне возможны какие-либо неблагоприятные последствия.

Приведем примеры:

“*You ought to come her back **finally** in any case*” (I. Caulder);

– *Наум, замолчишь ли ты **наконец**?* – *прошипел Борис* (И. Шмелев);

– *А сейчас я требую прекратить балаган! Немедленно! Ведите меня к вашему начальнику, **в конце концов!*** (Ф. Незнанский).

Такие наречия всегда привносят в высказывание оттенки недовольства и нетерпения;

в) наречия с семой регулярности, непрерывности действия, отсутствия у него конечного предела. В английском языке к таким словам относятся наречия *always, never, ever, forever, evermore, continually, constantly, endlessly, eternally, perpetually, persistently, regularly, repeatedly, unceasingly, consistently, continuously, everlastingly*, сочетания *again and again, over and over again* и др. В русском языке – *всегда, вечно, бесконечно, постоянно, непрерывно, никогда*, сочетания *еще и еще* и др. Подобные наречия имеют оттенок преувеличения, который всегда служит цели повышения воздействующей силы высказывания:

«*Don't touch me, Will! I don't **ever** want you to touch me!*” (I. Caulder);

“*You must **always** obey the silence of the eyes. Looking into the eyes of others would distract you with useless images*” (S. Sheldon);

– ***Никогда** больше не говори об этом* (Л. Милевская);

– *Нет, нет, мы еще не в полной мере отметили великие заслуги нашего повара! Мы обязаны **еще и еще** раз поощрить этот божественный дар* (А. Берсенева).

### Оценочные слова

Мощным толчком к действию могут служить оценочные слова. Е.М. Вольф делит их на три группы: D (descriptive words), A (aptness-words), G (gerundive words). Первые описывают свойства предмета, вторые называют те свойства предмета, которые способны вызвать эмоции, третьи обозначают свойства предмета, которые должны повлечь за собой некоторые действия. Ср. платье красное (D), удобное (A), неприличное (G) [Вольф, 1985, с. 26].

Оценочные слова третьей группы (G) часто используются говорящими в речи как с целью мотивации собеседника к действию, так и, наоборот, с целью выражения запрета действия. Такие высказывания могут содержать эмоциональную или рациональную оценку говорящим фактов реальной действительности. В следующих примерах усилительную функцию значения побуждения выполняет эмоциональная оценка, которая выражает чувства, эмоции, субъективное мнение говорящего:

«*Easy, Prince – that's a **good** boy. Let's get this seat belt around you*” (S. Sheldon) (a);

“Don’t trust Peter, he’s the **best liar** I know and I’ve met a few, believe me. Fred cautioned them ironically” (D. Francis) (б);

– Подожди, Николая, подожди, – какой ты нетерпеливый – **настоящий медведь!** (А. Литвинова, С. Литвинов) (в).

Усиление значения побуждения возможно также при выражении рациональной оценки, указывающей на истинное положение вещей и объективные факты:

– Нельзя ли потише, товарищи, – здесь **серьезное учреждение** (П. Лебедеко) (г).

В примерах (а) говорящий побуждает собеседника к действию, а в примерах (б), (в), (г) оценочные слова усиливают акты запрета.

### Перформативные глаголы

Анализ материала показывает, что побудительные высказывания часто вводятся перформативными глаголами с семантикой волеизъявления, которые эксплицитно раскрывают намерения говорящего и усиливают речевое воздействие на слушающих.

В зависимости от семантики перформативного глагола речевое воздействие говорящего квалифицируется слушающим как приказ (*tell, say, order, direct, require, говорить, сказать, приказывать, указывать, требовать*); просьба (*ask, request, просить*); предложение (*suggest, put forward, propose, advance, предлагать*); совет (*advise, советовать*); рекомендация (*recommend, рекомендовать*); заверение (*assure, уверять, убеждать*); разрешение (*allow, permit, разрешать, позволять*); запрещение (*forbid, veto, запрещать*); мольба (*beg, call on, умолять*); требование (*demand, urge, требовать, настаивать*); предостережение (*warn, caution, предупредить, предостерегать*) и др. Например:

“I wouldn’t **recommend** you visit Bischoff et Cie on this trip, Alex” (J. Archer);

“What are you doing?”

“Calling the police!”

“It’s not necessary, I **assure** you” (S. Sheldon);

– **Запрещаю** говорить вам подобные вещи. Вы ведете себя недостойно, вы оскорбляете меня (Н. Нестерова).

Значение побуждения в высказываниях, содержащих перформативные глаголы, может дополнительно усиливаться словами автора со значением усиленной просьбы, мольбы:

– **Умоляю**, не задерживайтесь, – просила Амалия, – просто умираю от нетерпения (Д. Донцова).

Итак, в результате данного исследования мы выяснили, что сила воздействия побудительных высказываний возрастает при использовании в них таких лексических средств усиления семантики волеизъявления,

как фамильярная лексика, наречия со значением безотлагательности действия, оценочные слова, перформативные глаголы. Данные лексические средства имеют ярко выраженный эмоциональный, оценочный и экспрессивный характер, могут выражать чувства и личные отношения, благодаря чему высказывание становится более воздейственным. Таким образом, в статье всесторонне анализируются лексические средства усиления значения побудительного высказывания.

### *Литература*

1. *Арнольд И.В.* Стилистика современного английского языка. М., 1990.
2. *Боева Н.Б.* Краткий толковый словарь социологических терминов. М., 2004.
3. *Вольф Е.М.* Функциональная семантика оценки. М., 1985.
4. *Егорова З.А.* Форма, семантика и прагматика побудительных высказываний // Коммуникативная функция грамматических единиц немецкого языка: Сб. науч. тр. / МГИИЯ им. М. Тореца. 1985. № 249.
5. *Караулов Ю.Н.* Русский язык: Энциклопедия. М., 2003.
6. *Самигулина Ф.Г.* О механизме экспрессивности оппозиций грамматических категорий // Русский язык: фразеология, грамматика, стилистика: Межвуз. сб. науч. тр. Ростов н/Д. 2000.
7. *Фисенко И.Е.* Воздейственность коммуникем русского языка как единиц разговорной речи // Язык. Дискурс. Текст: II Междунар. науч. конф., посвященная юбилею проф. Г.Ф. Гавриловой: Труды и материалы. Ростов н/Д. 2005. Ч. 2.
8. *Ярцева В.Н.* Лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990.