

Пропозиційні характеристики перлокуції директивних мовленнєвих актів

Л. А. Аполонова

Інститут економіки та інформаційних технологій, м. Запоріжжя
Corresponding author. E-mail: admeliorem45@gmail.com

Paper received 25.08.17; Accepted for publication 0.1.09.17.

Анотація. У статті розглянуто особливості пропозиційного змісту директивних мовленнєвих актів з точки зору їх впливу на перлокутивний ефект. Аналізуються такі характеристики пропозиції, як інформативність, ступінь здійсненості дії, бенефактивність, зрозумілість, зорієнтованість на спільну для обох комунікантів пресупозицію. Виявлено, що відсутність цих характеристик негативно впливає на перлокутивний ефект висловлення, тому для вдалої реалізації перлокутивних цілей адресант вдається до застосування стратегії оптимізації перлокутивного впливу, що втілюються за допомогою різних дискурсивних тактик.

Ключові слова: адресант, адресат, директивний мовленнєвий акт, перлокутивний ефект, пропозиція.

Вступ. Завдяки становленню лінгвістичної прагматики наприкінці 20-го століття лінгвістика здобула плідний дослідницький об'єкт – мовленнєвий акт. У наш час у рамках дискурсивної парадигми відбувається уточнення і переосмислення цього поняття, розширення змісту, перехід до його тлумачення як мінімальної одиниці дискурсу, де мовленнєвий акт – це «мовленнєва взаємодія мовця й слухача для досягнення певних перлокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення в ході спілкування» [10, с. 116]. Дослідниками підкреслюється когнітивно-комунікативна сутність мовленнєвого акту, який завжди поєднує у собі комунікативні (інтенційність, адреса/н/тність) і когнітивні (конвенційність, пропозиційність) параметри [1, с. 33; 9, с. 87]. Пропозиційність передбачає взаємний зв'язок мовленнєвоактових складових – пропозиції, іллокуції і перлокуції, а саме вплив пропозиції на перлокутивний ефект мовленнєвого акту.

Короткий огляд публікацій за темою. Розуміння пропозиції за довгий час пройшло кілька етапів у своєму розвитку – від формально-семантичного до антропоцентричного трактування [1, с. 25-26]. Пропозиція розуміється як «конфігурація лексичних найменувань, взаємопов'язаних семантико-синтаксичними відносинами в одне смислове ціле, що являє собою номінацію будь-якого факту, у відособленні від усіх актуалізаційних моментів (модальності, часу, актуального членування), а також від конкретної поверхневої граматичної форми [2]. Пропозиція становить «семантичний образ ситуації або факту реального світу або інших можливих світів, відображений в реченні в якості його значення» [2, с. 69]. Пропозицію сприймають також як «семантичний інваріант, спільний для всіх членів модальної і комунікативної парадигм речень» [6, с. 113], як узагальнену схему відносин на рівні класів аргументів і предикатів, яка включає ядро смислової структури разом із його аспектуальними, модальними і темпоральними характеристиками [7, с. 120].

З точки зору антропоцентричної лінгвістики, «пропозиція визнається особливою формою репрезентації знань, базовою когнітивною одиницею зберігання інформації, що відіграє головну роль у породженні й інтерпретації дискурсу, в тому числі в складі когнітивних схем, фреймів, сценаріїв і ситуаційних моделей» [5, с. 120]. Під пропозицією розуміють «різновид ментальної репрезентації людини,

яка становить конфігурацію концептів і активується в її свідомості в процесі когнітивно-комунікативної діяльності» [1, с. 25].

Пропозиція має структуру, характер якої може бути пояснений зв'язком із ситуацією або фактом. Узгодження пропозиції з ситуацією здійснюється відповідно до іллокутивної функції висловлення, у контексті мовленнєвого акту. У директивному мовленнєвому акті «змістом пропозиції є майбутня дія, яка виконується слухачем або принаймні якимось залежить від слухача» [8, с. 38].

Мета цієї статті полягає у визначенні тих характеристик пропозиційного змісту директивних мовленнєвих актів, які є найбільш важливими з точки зору їх впливу на перлокутивний ефект.

Матеріали та методи. У якості матеріала дослідження використано дискурсивні фрагменти із сучасної німецькомовної художньої літератури, що містять директивні мовленнєві акти, та мовленнєві акти-відповіді, що демонструють перлокутивний ефект. Для реалізації вищеозначеної мети застосовано інтенційний, контекстно-ситуативний, та мовленнєвоактовий аналіз.

З точки зору мовця і слухача, взаєморозуміння не може бути привнесене ззовні, навіть якщо це буде безпосереднє вторгнення у здійснення діяльності, або непрямий, проте розрахований на власний певний результат, вплив на ставлення партнера до пропозиційного змісту [3, с. 292-293]. При промовлянні директивного висловлення з певним пропозиційним змістом мовець передбачає, що воно буде зрозуміле адресатом незалежно від того, експліцитно або імпліцитно виражене спонування, а також від того, чи згоден він виконати потрібні дії. Про розуміння дозволяє судити реактивний дискурсивний хід адресата, у якому проявляється перлокутивний ефект:

(1) «*Es regnet*» sagte die Frau

«*Ja. Gut. Bitte kommen Sie doch herein*» (Reichlin, S. 84)

Когнітивна діяльність комунікантів завжди спрямована на пошук нової інформації, на розширення ментальної сфери. Однак процес включення нових знань в епістемічний світ індивіда передбачає попередню «фільтрацію», перевірку на предмет істинності [4, с. 72]. У тому випадку, коли інформація, що міститься в пропозиції, не відрізняється точністю, достовірністю або повнотою, реактивний мовленнєвий хід, що є перлокутивним ефектом спонування демонструє різні тактики, спрямовані на відтягування

виконання дії, або відмову, приміром, містить квеситивні висловлення.

Сумніви в достовірності інформації часто виникають у разі спонукання, адресантом якого є третя особа, яка не бере участь в комунікації, оскільки в конкретній ситуації комунікативний досвід може підказувати адресату, що він є, наприклад, об'єктом жарту з боку товаришів по службі. У наступному дискурсивному фрагменті адресатом спонукального висловлення є десятирічний хлопчик. Не маючи можливості перевірити достовірність пропозиції і за відсутності достатнього комунікативного досвіду, він виконує запропоновану дію і потрапляє в незручне становище, що і є запланованим перлокутивним ефектом з боку дорослого адресанта:

(2) *«Aber frag ihn selbst, du mußt nicht anknöpfen»*

Zögernd ging ich hinein. Dann sah ich zwei Füße, einen Rock und den nackten Körper eines Mädchens, und im nächsten Augenblick erkannte ich das Mädchen. (Hein, S. 121)

Пропозиції, які лежать в основі мовленнєвих актів, можуть виконувати функцію координації дії тільки тоді, коли зобов'язуюча сила мовленнєвого акту, яка для слухача є в рівній мірі зрозумілою і прийнятною, переноситься також і на наслідки дії, які пов'язані із семантичним змістом висловлення [3, с. 292-293]. Той, хто приймає наказ, той відчуває себе зобов'язаним його виконати; хто дає обіцянку, відчуває обов'язок її стримати; хто приймає судження, ставиться до нього з довірою і прагне відповідним чином скоригувати свою поведінку. У ситуації (3) послідовність висловлень утворює секвенцію «пропозиція – згода». Співробітниця журналу, яка закохана у редактора, приймає його запрошення з обіцянкою прийти вчасно: *Ich werde pünktlich sein*. Оцінюючи пропозиційний зміст імпліцитного директиву, вона розчаровується, тому що розраховувала на спільну вечерю (*Also nichts mit einem gemeinsamen Abend*), але не відмовляє співрозмовнику із вищим соціальним статусом:

(3) *«Wir sehen uns dann Montagmorgen in der Redaktion,» sagte er, «so gegen zehn Uhr.» «Also nichts mit einem gemeinsamen Abend», dachte sie, verzog aber keine Miene. «Ich werde pünktlich sein.» (Fischer, S. 160)*

Вважається, що з лінгвістичної точки зору висловлення не має маркерів істинності чи хибності, і якщо спілкування відбувається в руслі комунікативного співробітництва, то передбачається дотримання постулатів П. Грайса, що витікають із принципу кооперації. Як показують спостереження над мовним матеріалом, однією з передумов вдалого перлокутивного ефекту директивних висловлень є розуміння адресатом цілей і мотивів мовця, який висловлює свої вимоги, прохання, пропозиції. Необхідною є наявність загального пресупозиційного фонду, без якого неможлива спільна діяльність породження і розуміння дискурсу [5, с. 136]. Без цього ефект директиву буде незапланованим, а реактивний хід складатиметься, наприклад, з констативних мовленнєвих актів, які мають додаткову іллокуцію відмови (4), та (або) квеситивів, що уточнюють пропозиційний зміст (5):

(4) *Er ließ sie nicht aussprechen. «Ich muss dich sehen.» «Wann?»*

«Heute noch. Sieh zu, dass du einen Flieger nach München bekommst.»

«Aber, Jean-Paul, das ist unmöglich!»

«Unmöglich ist nichts, ma chérie. Das ist ein Wort, dass du aus deinem Sprachschatz streichen solltest»

«Versteh mich doch! Wir sind im Begriff zu verreisen.» Eine kurze Pause entstand am anderen Ende der Leitung (Fischer, S. 68)

У дискурсивному фрагменті (4) молодий журналіст Jean-Paul, який багато подорожує, спонукає Катрін приїхати для зустрічі з ним у Мюнхен, не знаючи, що у неї інші плани на Різдво (*Wir sind im Begriff zu verreisen*), і тому спершу не розуміє відмови (*Unmöglich ist nichts, ma chérie*).

(5) *«Lassen Sie doch Ihr Vermögen arbeiten, verdoppeln, verdreifachen Sie es!» – «Wie?» Die Baronin saß still und steif wie ein Mädchen in der Schule. Sie drückte die Rücken ihrer Finger gegen beide Wangen, ihre dunklen Augen glänzten noch stärker und wurden pechschwarz. «Wie? Verdoppeln, verdreifachen?» (Kellermann, S. 32)*

У комунікативній ситуації (5) пропозиція директивного висловлення характеризується ознакою бенефактивності (корисності) – молода людина пропонує баронесі подвоїти і навіть потроїти її статки, чим викликає її жвавий інтерес (*Die Baronin saß still und steif; ihre dunklen Augen glänzten noch stärker und wurden pechschwarz*). Успішність прагмаепістемічної інтерпретації висловлення в значній мірі залежить від здатності адресата виявити інтенційний пласт змісту мовного спілкування, – намірів суб'єкта, які лежать в основі його мовленнєвого акту, але нерідко виявляються лише у непрямий спосіб [9, с. 186]. Бенефактивність здійснення тієї чи іншої дії для адресата належить до числа параметрів пропозиційного змісту директивних мовленнєвих актів, які також впливають на перлокутивний ефект. В умовах рівного соціального статусу й однакового віку відсутність цієї характеристики може призвести до небажаного перлокутивного ефекту. У зв'язку з цим адресант змушений вдаватися до використання оптимізаційних стратегій, покликаних створити уявлення про зміст спонукання як корисного і необхідного, такого, що знаходиться в сфері інтересів адресата. Серед тактик, які реалізують такі оптимізаційні стратегії – реалізація констативів, що включають різні види обґрунтувань, комісивів і експресивів, а також оформлення директива у вигляді складного мовленнєвого акту, наприклад погрози:

(6) *«Dann sag mir, wer es war, oder ich lege deine Verteidigung nieder.»*

Hastig nannte er den Namen. «Lonnie Neal war's. Fragen Sie in Atlanta meinen alten Chef. Der kann Ihnen sagen, wo Sie ihn finden, er ist ein alter Kunde gewesen...» (Prodöhl, c. 209)

У дискурсивному фрагменті (6) засудженому пропонують вибір – або назвати ім'я, або позбутися захисту адвоката, що суперечить його інтересам. Використання стратегії інтенсифікації перлокутивного впливу, що реалізовується через тактику вказівки на бенефактивність здійснення вербальної дії, спричиняє запланований перлокутивний ефект. Засуджений не тільки називає ім'я спільника, але й повідомляє, хто може знати про місцезнаходження цієї людини.

Повнота інформації не перебуває у прямій залежності від об'єму пропозиції. Директивне висловлення може бути оформлене інформативно-надлишковим, синонімічним рядом спонукальних висловлень, які використовуються мовцем як тактика посилення перлокутивного впливу. Приміром, дорослий намагається позбутися від настирливого сусідського хлопчика:

(7) «*Geh mir nicht auf die Nerven. Lass mich in Frieden. Verschwinde.*» (Hein, S. 126).

З іншого боку, інформаційна надмірність може призвести до протилежного очікуванням перлокутивного ефекту, що ілюструє наступний дискурсивний фрагмент. Жінка, звертаючись до малознайомої людини, що в силу обставин подорожує разом з нею, докладно викладає план своїх дій. Порушення постулатів релевантності та інформативності веде до зміщення комунікативного регістру і створює модель ситуації «начальник – підлеглий», в результаті чого має місце небажаний перлокутивний ефект – замість швидкого виконання замаскованого під прохання розпорядження (*Na los, das ist eine Bitte*), співрозмовник ставить запитання, щоб прояснити ситуацію:

(8) «*Ziehen Sie sich an und packen Sie. Na los, das ist eine Bitte. Ich warte solange hier. Danach gehen wir in mein Zimmer. Ich benötige leider Ihre Hilfe beim Einpacken, meine Ordnung ist durcheinander geraten.*

«*Ihre Ordnung? Ich verstehe überhaupt nichts*» sagte Jensen. (Reichlin, S.178)

Наступною характеристикою пропозиційного змісту є ступінь здійсненності дії. Якщо зміст прохання є для адресата з будь-яких моральних чи фізичних причин нездійсненним, він відмовляється від його виконання. Як показує аналіз досліджуваного матеріалу, а також опитування німецькомовних інформантів, адресат у випадку відмови виконати прохання (або іншого типу директиву) вважає за необхідне пояснити причини, за якими виконання дії не є можливим. У дискурсивному фрагменті (9) співрозмовник докладно викладає, чому він виступає проти пропозиції аташе військово-повітряних сил:

(9) *Der Luftwaffen Attaché spricht: «Ich schlage vor, den Mann zu betäuben und nach Madrid zu fliegen. Von dort mit Kuriermaschine nach Berlin.»*

«*Ich bin dagegen*», sagte der Marine Attaché. «*Wir haben eine Panne in Madrid gehabt. Wir wissen, dass es auf dem Flughafen dort von englischen und amerikanischen Agenten nur so wimmelt. Wir wissen, dass dort jeder Passagier fotografiert wird. Wir können es uns nicht leisten, in Madrid schon wieder diplomatische Schwierigkeiten zu haben.*» (Simmel, S. 133)

У симетричних комунікативних контекстах, коли спілкування відбувається, зокрема, між колегами по роботі, а пропозиційний зміст прохання стосується сфери професійних обов'язків адресанта, виникають побоювання, що надана у відповідь на прохання допомога може бути згодом видана за особисті досягнення. Вирішальним фактором для перлокутивного ефекту в цьому випадку виступають особисті взаємини комунікантів. З іншого боку, учасники спілкування негативно ставляться до непроханих порад, які впливають на професійну сферу, наприклад:

(10) «*Ich halte es jedoch für ratsam, wenn Sie ohne Blaulicht und Sirene kommen und...*»

«*Das lassen Sie mal meine Sorge sein*», schnauzte der liebe Kollege, «*fassen Sie bloß nichts an!*»

«*Wie Sie wünschen*», sagte ich, „*aber vielleicht verständigen Sie inzwischen schon die Mordkommission, falls Sie die Sache nicht selber klären wollen...*» Klick – legte der insulare Gesetzhüter auf. (Martin, S. 68)

У фрагменті (10) комісар поліції, який перебуває на відпочинку, випадково стає свідком злочину і, повідомляючи про нього колезі, намагається дати свої рекомендації. Перлокутивним ефектом його висловлення стає повне неприйняття пропозиції. Респонсивний мовленнєвий акт емоційно забарвлений (*Das lassen Sie mal meine Sorge sein*) і містить зустрічне спонукання, висловлене в різкій формі (імперативне висловлення *fassen Sie bloß nichts an!*). Коли комісар робить нову пропозицію, йому також не вдається досягти запланованого перлокутивного ефекту – у відповідь йде відмова від комунікації (*Klick – legte der insulare Gesetzhüter auf*).

За нашими спостереженнями, особисті взаємини комунікантів на момент здійснення мовленнєвої дії є первинними відносно пропозиційного змісту, що можна побачити на прикладі наступного дискурсивного фрагменту. В симетричному комунікативному контексті, де адресат і адресант є подружжям, наявність конфлікту між ними у пресупозиції, зумовлює негативне ставлення до пропозиційного змісту і робить недосяжною перлокутивну ціль директиву. Жінка стала на вході у дитячу кімнату, намагаючись завадити чоловікові поспілкуватись із донькою і прояснити ситуацію, що зіпсувало сімейні відносини. Експресивна цитата – повтор дієслова *reden*, підкреслює несумісність з позицією мовця:

«*Du lässt Sarah in Ruhe!*»

«*Geh weg Gabrielle, ich muss mit Ihr reden!*»

«*Du hast genug geredet. Du redest mit niemandem mehr*» (Schwanitz, S. 366)

Висновки. Таким чином, до складу характеристик пропозиційного змісту, що впливають на перлокутивний ефект директивних мовленнєвих актів, належать точність, достовірність і повнота інформації, що міститься у висловленні, ступінь здійсненності дії, та її бенефактивність. Для здійснення запланованого перлокутивного ефекту важливим є розуміння адресатом цілей і мотивів мовця, тому пропозиція має бути зрозумілою, зорієнтованою на загальний пресупозиційний фонд. Недостатня (так само як і надмірна) інформативність директивного висловлення в цілому веде до небажаного перлокутивного ефекту. Однак в окремих випадках надлишок інформації може характеризувати індивідуальний стиль мовця або бути ситуативно зумовленим, а тому необхідним.

Відсутність ознаки бенефактивності в пропозиційному змісті спонукання негативно впливає на перлокутивний ефект і змушує адресанта використовувати стратегії оптимізації перлокутивного впливу, які реалізуються за допомогою різних дискурсивних тактик.

Перспективним є встановлення ілюкутивних характеристик директивних мовленнєвих актів, які є найбільш важливими з точки зору їх впливу на перлокутивний ефект.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безугла Л.Р. Лінгвопрагматика дискримінації у публіцистичному дискурсі : монографія / Л.Р. Безугла, І.О. Романченко. – Харків : ФОР Лисенко І.Б., 2013. – 182 с.
2. Богданов В.В. Предложение и текст в содержательном аспекте / В.В. Богданов. – СПб. : Филологический факультет СПбГУ, 2007. – 280 с.
3. Єрмоленко А.М. Комунікативна практична філософія / А.М. Єрмоленко. – К. : Лібра, 1999. – 488 с.
4. Залевская, А. А. Психолінгвістический подход к анализу языковых явлений / А.А. Залевская // Вопросы языкознания. – 1999. – № 6. – С. 31–43.
5. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М. : Гнозис. – 2003. – 280 с.
6. Кочерган М.П. Загальне мовознавство / М.П. Кочерган. – К. : Вид. центр «Академія», 2010. – 464 с.
7. Никитин М. В. Курс лингвистической семантики / М. В. Никитин. – СПб. : Из-во РГПУ им. Герцена, 2007. – 819 с.
8. Падучева Е.В. Высказывание и его соотносительность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений) / Е.В. Падучева; изд. 6. – М. : Эдиториал УРСС, 2010. – 296 с.
9. Приходько А.М. Складносурядне речення в сучасній німецькій мові / А.М. Приходько. – Запоріжжя : Вид. ЗДУ, 2002. – 292 с.
10. Шевченко І.С. Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу / І.С. Шевченко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен. – Харків : Константа, 2005. – С. 105–117.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Fischer L.M. Sanfte Gewalt / L.M. Fischer. – Berlin : Kaiser Verlag, 1999. – 180 S.
2. Hein Ch. Von allem Anfang an / Ch. Hein. – Berlin : Aufbau, 1997. – 199 S.
3. Kellermann B. Die Stadt Anatol / B. Kellermann. – Berlin : Aufbau, 1994. – 453 S.
4. Martin H. Einer fehlt beim Kurkonzert / Hansjörg Martin. – Москва : Айрис-пресс, 2003. – 254 с
5. Prodöhl G. Die letzte Meile / Prodöhl G. // Das perfekte Alibi und andere Kriminalgeschichten. – Moskau : Raduga, 1985. – S. 160-210.
6. Reichlin L. Die Sehnsucht der Atome / L. Reichlin. – Frankfurt am Main : Eichborn, 2008. – 360 S.
7. Schwanitz D. Der Campus / D. Schwanitz. – Frankfurt/M : Goldmann, 2002. – 383 S.
8. Simmel J.M. Es muß nicht immer Kaviar sein / J.M. Simmel. – München, Zürich : Drömer Knauer, 1970. – 560 S.

REFERENCES

1. Bezuhla L. R., Romanchenko I.O. Lihvoprahmatyka dyskryminatsiyi u publitsystychnomu dyskursi : monohrafiya. – Kharkiv : FOP Lysenko I.B., 2013. – 182 s.
2. Bogdanov V.V. Predlozhenie i tekst v sodержatel'nom aspekte / V.V. Bogdanov. – SPb: Filologicheskij fakul'tet SPbGU, 2007. – 280 s.
3. Yermolenko A. N. Komunikatyvna praktychna filosofiya / A. N. Yermolenko. - M.: Libra, 1999. - 488s.
4. Zalevskaja, A. A. Psiholingvisticheskij podhod k analizu jazykovyh javlenij [Tekst] / A. A. Zalevskaja // Voprosy jazykoznanija. - 1999. - № 6. - S. 31-43.
5. Makarov M.L. Osnovy teorii diskursa / M.L. Makarov. – M.: Gnozis. – 2003. – 280 s.
6. Kocherhan M. P. Zahal'ne movoznavstvo / M. P. Kocherhan. – K., 2010. – 464 s
7. Nikitin M. V. Kurs lingvisticheskoy semantiki / M. V. Nikitin. – SPb: Iz-vo RGPU im. Gercena, 2007. – 819 s.
8. Paducheva E.V. Vyskazyvanie i ego sootnesennost' s dejstvitel'nost'ju (referencial'nye aspekty semantiki mestoimenij) / E.V. Paducheva; izd. 6. – M.: Jeditorial URSS, 2010. – 296 s.
9. Prykhod'ko A.M. Skladnosuryadne rechennya v suchasnyj nimets'kiy movi / A.M. Prykhod'ko. - Zaporizhzhya: ZDU, 2002. -292 s.
10. Shevchenko I.S. Kohnityvno-prahmatychni doslidzhennya dyskursu / I.S. Shevchenko // Dyskurs yak kohnityvno-komunikatyvnyy fenomen. – Kharkiv : Konstanta, 2005. – S. 105–117.

SOURCES

1. Fischer L.M. Sanfte Gewalt / L.M. Fischer. – Berlin : Kaiser Verlag, 1999. – 180 S.
2. Hein Ch. Von allem Anfang an / Ch. Hein. – Berlin : Aufbau, 1997. – 199 S.
3. Kellermann B. Die Stadt Anatol / B. Kellermann. – Berlin : Aufbau, 1994. – 453 S.
4. Martin H. Einer fehlt beim Kurkonzert / Hansjörg Martin. – Москва : Айрис-пресс, 2003. – 254 с
5. Prodöhl G. Die letzte Meile / Prodöhl G. // Das perfekte Alibi und andere Kriminalgeschichten. – Moskau : Raduga, 1985. – S. 160-210.
6. Reichlin L. Die Sehnsucht der Atome / L. Reichlin. – Frankfurt am Main : Eichborn, 2008. – 360 S.
7. Schwanitz D. Der Campus / D. Schwanitz. – Frankfurt/M : Goldmann, 2002. – 383 S.
8. Simmel J.M. Es muß nicht immer Kaviar sein / J.M. Simmel. – München, Zürich : Drömer Knauer, 1970. – 560 S.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности пропозиционального содержания директивных речевых актов с точки зрения их влияния на перлокутивный эффект. Выявлено, что отсутствие таких характеристик как информативность, степень осуществимости действия, бенефактивность, ориентированность на общую для обоих коммуникантов пресуппозицию, негативно влияет на перлокутивный эффект высказывания, поэтому для успешной реализации перлокутивных целей адресант прибегает к применению стратегий оптимизации перлокутивного воздействия, которые воплощаются с помощью различных дискурсивных тактик.

Ключевые слова: адресант, адресат, директивный речевой акт, перлокутивный эффект, пропозиция.

Abstract. The article represents the analysis results of propositional content features of directive speech acts from the point of their influence on the perlocutionary effect. The propositional content has such characteristics as informativeness, action feasibility degree, beneficence, orientation to the common presupposition for both communicants. For the successful implementation of perlocutionary goals, the addressee applies optimization strategies of perlocutive influence, which are realized through various discursive tactics.

Keywords: addressee, addressor, directive speech act, perlocutionary effect, proposition.