

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
 ИЗВЕСТИЯ НА ИНСТИТУТА ЗА БЪЛГАРСКИ ЕЗИК „ПРОФ. ЛЮБОМИР АНДРЕЙЧИН“
 Книга XXXI

ИНДИРЕКТНИ ЛИ-ВЪПРОСИ В БЪЛГАРСКИЯ ЕЗИК

Марина Джонова
 Софийски университет „Св. Климент Охридски“

INDIRECT LI-QUESTIONS IN THE BULGARIAN LANGUAGE

Marina Dzhonova
 Sofia University “St. Kliment Ohridski”

Резюме. В статията се разглеждат общите въпроси с въпросителната частица ли, които в устната реч се използват за изразяване на индиректна подкана към слушателя да извърши дадено действие. Разглежданите въпросителни изказвания могат да се разглеждат като стратегия за неофициално (*off record*) изразяване на учтивост според терминологията на Браун и Левинсън (1990). Представят се прагматичните фактори, които определят употребата на този вид изказвания. Изводите се основават на данни от Корпуса на българската устна реч и от Корпуса на българската политическа и журналистическа реч.

Ключови думи: учтивост, индиректни речеви актове, прагматика

Abstract. The article treats the cases in spoken Bulgarian language where the speaker uses the yes/no questions as indirect directives. In terms of Brown and Levinson (1990) those speech acts are an *off record* politeness strategy. The pragmatic factors that determine the use of these indirect speech acts are discussed. Conclusions are based on data from the Corpus of spoken Bulgarian and the Corpus of Bulgarian political and journalistic speech.

Keywords: politeness, indirect speech acts, pragmatics

В настоящото изследване се разглежда възможността в българския език да се изрази учтивост към събеседника чрез заместването на директните молби и повелителните изказвания с индиректни ли-въпроси. Употребата на индиректните изказвания в българския език е изследвана с оглед на конвен-

ционалните въпроси молби (Ницолова/Nicolova 1984, Димитрова/Dimitrova 2009, Джонова/Dzhonova 2014 и др.). Конвенционалните (според терминологията на Сърл/Searle 1975) индиректни молби се отличават с граматичен маркер и за говорещите дадения език е ясно каква е тяхната имплицитна илокутивна цел. В българския език те се оформят с глагол в условно наклонение (*Би ли ми казал къде ми е книгата?*), с модалния глагол *може/мога* (*Можееш ли да ми кажеш къде ми е книгата?*) или с глаголна форма за бъдеще време (*Ще ми кажеш ли къде ми е книгата?*). Когато изразяваме своите желания, ние нарушаваме правото на събеседника да бъде необезпокояван, сам да решава какво да прави. Затова прибъгваме до т.нар. негативна учтивост, чиято цел е да намали ефекта от налагането на волята на говорещия върху слушателя в рамките на даден речев акт (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 129). В българския език пример за негативна учтивост са въпросите молби, при които говорещият очаква слушателят да извърши дадено действие, а не да попълни празноти в неговата информация. В българския език въпросите от типа на *Можееш ли да ми кажеш колко е часът?*, *Ще ми дадете ли сметката?* не очакват само отговор *Да!* или *Не!*, а очакват слушателят да извърши съответното действие. Избягването на употребата на повелителни изказвания е свързано с факта, че говорещият уважава правото на слушателя да не желае да извърши съответното действие. Когато използва въпрос молба, говорещият представя извършването на действието като зависещо от волята на слушателя. Говорещият поднася своето желание в приемлива и за двете страни форма, като се съобразява с негативния образ на слушателя, т.е. с неговото право да не бъде обезпокояван, с правото на слушателя да не му налагаме нашата воля. По този начин говорещият си осигурява и съответното учтиво отношение от страна на слушателя. Учтивостта в този случай служи за запазването на добрите отношения между събеседниците и на уважението към даден човек като личност. Индиректните молби са прагматично средство за изразяване на учтивост към слушателя. Различните формални маркери са свързани и със степента на учтивост, която изразяват индиректните молби. Като най-учтиви и съответно най-формални се разглеждат изказванията с глагол в условно наклонение (*Бихте ли ми помогнали?*), а най-ниската степен на учтивост се изразява с глаголните форми за бъдеще време (*Ще ми помогнете ли?*). Наличието на формален маркер в значителна степен улеснява изследователите при събирането, класифицирането и проучването на емпиричния материал по отношение на индиректните молби.

В българския език обаче съществуват и други въпросителни изказвания, които се използват като индиректна подкана към слушателя да извърши дадено действие. Тук ще бъдат разгледани някои от тези неконвенционални въпроси молби в българския език. Това са въпроси молби, които са оформени като общи въпроси с въпросителната частица *ли* (*Знаеш ли къде ми е книгата?*, *Виждал ли си ми ключовете?*) и формално не се отличават от общите въпроси, с които говорещият иска да получи определена информация. От гледна точка на прагматиката неконвенционалните въпроси молби се отличават от общите ли-въпроси само по своята имплицитна илокутивна сила. Когато говорещият използва общите ли-въпроси, той очаква слушателят да даде исти-

нен отговор (*да* или *не*). Когато използва индиректен ли-въпрос, говорещият не очаква единствено отговор *да!* или *не!*, а също така очаква, ако отговора на въпроса е положителен, слушателят да извърши съответното действие. Например ако въпросителното изказване *Виждал ли си ми ключовете?* е употребено като индиректна молба, говорещият очаква, че слушателят ще му съобщи къде са ключовете или дори ще му ги донесе.

Когато говорещият използва конвенционалните въпроси молби, той предполага, че слушателят може да извърши исканото действие – *Би ли ми подал ключовете?*, *Можеш ли да ми подадеш ключовете?*, *Ще ми подадеш ли ключовете?*, но принципът за учтивост не предполага говорещият да налага директно своята воля. Слушателят сам трябва да реши дали да изпълни исканото действие, като на свой ред спазва принципа за учтивост. Това е причината в дадената ситуация повелителните изказвания *Подай ми/донеси ми ключовете!* да са подходящи единствено когато са свързани със спешното извършване на дадено действие.

Когато говорещият не е уверен в способността на слушателя да извърши дадено действие, употребата на повелително изказване може да не е успешна. Например изказването *Подай ми ключовете!* може да получи отговор, който посочва, че слушателят не може да извърши исканото действие – *Къде са те?* В такива ситуации в българския език често се използват неконвенционалните въпроси молби. Тяхната употреба е свързана с предположението, че съществува голяма вероятност слушателят да не може да даде положителен отговор и да извърши съответното действие. Неконвенционалните въпроси молби дават много по-голяма свобода за отговор от страна на слушателя, като в същото време се запазват отношенията между събеседниците. Репликата реакция на въпроса *Виждал ли си ми ключовете?* може да бъде различна – отговор *да!*, свързан с подаване на ключовете; уточняващ въпрос *кои ключове?* или отрицателен отговор *не!* Тъй като репликата стимул е оформена като неконвенционална молба, отрицателният отговор е свързан с правото на слушателя да разбере само директната илокутивна сила на изказването. От друга страна, при конвенционалните въпроси молби отрицателният отговор е свързан с нарушаването на принципа за учтивост – срв. *Би ли ми подал ключовете?* – *Не!* По тази причина неконвенционалните молби имат своето място в общуването с оглед запазването на отношенията между говорещите и спазването на принципа за учтивост, разбираан като избягване на директното налагане на волята на говорещия върху слушателя, особено когато е възможно слушателят по обективни причини да не може да изпълни волята на говорещия.

Като неконвенционални въпроси молби в българския език могат да функционират също и въпросителните изказвания с частицата *дали* (*Дали имате кафява захар?* – срв. *Можете ли да ми дадете кафява захар?*) и въпросителните изказвания с *да*-форми за възможно/необходимо действие (*Случайно да имате кафява захар?*, *Да си ми виждал ключовете?*, *Един адрес да ми кажете?*, *А случайно да знаете пощенския код там?*; вж. Ницолова/Nicolova 2017, 587). Тук ще бъдат разгледани неконвенционални молби в българската устна реч, оформени като ли-въпроси. Примерите, на които се основава из-

следването, са от Корпуса на българската устна реч¹, както и от Корпуса на българската политическа и журналистическа реч². В Корпуса на българската устна реч са включени транскрибирани записи на устна реч от консултативния и всекидневния регистър (по-подробно за Корпуса вж. Тишева, Джонова/Tisheva, Dzhonova 2010, 2011, Джонова, Хауге, Тишева/Dzhonova, Hauge, Tisheva 2018). Най-типичните примери за употреба на консултативния регистър се свързват с комуникация между говорещи с различен статус или роля, напр. между студент и преподавател, служител и клиент, журналист и събеседник. При всекидневния регистър е налице общуване в неформална среда без дистанция между говорещите. Примери за реализиране на този регистър дават разговорите между приятели, роднини, членове на различни групи по интереси или клубове. В тези два регистъра може да се наблюдава устно общуване с различна степен на подготвеност (при всекидневния регистър е налице минимална подготвеност или речта е изцяло неподготвена, докато при консултативния регистър е налице по-висока степен на подготвеност на речта) и съответно различна степен на спонтанност на общуването. В Корпуса са включени и записи от личния регистър, който се реализира само в най-тесен кръг, в семейството или между много близки хора (за регистрите в устната реч вж. Тишева/Tisheva 2012, 206–207). В Корпуса на българската политическа и журналистическа реч са включени записи на медийни интервюта и стенограми на парламентарни заседания. Неконвенционални молби не бяха открити в парламентарната реч, вероятно поради факта, че това е публична реч, говорещите експлицитно изразяват своите желания, изказванията са подготвени и са по-дълги в сравнение с неподготвеното и частично подготвеното общуване.

За целите на изследването са събрани и допълнителни примери, предимно от неофициалната устна комуникация. В статията се коментират само примери, в които е налице достатъчен контекст за разбирането на намерението на първия участник да отправи своята молба към втория участник. Представят се репликите и на двамата събеседници, тъй като това е необходимият контекст, който показва как слушателят е разбрал неконвенционалната молба. Включените примери са предимно от сферата на частично подготвеното официално общуване, голямата част от тях са от медийни интервюта, но това не означава, че разглежданото явление е характерно единствено за журналистическата реч. Примерите от спонтанното неофициално общуване често са свързани с недовършени реплики, прекъсвания и едновременно говорене, жестове и мимики и изискват повече разяснения по отношение на цялостната речева ситуация при включването им в статията като емпиричен материал. Като пример може да се даде следното изказване – *М., вие тука имахте ли речника на глаголите?* Изказването е направено в контекст, в който говорещият знае, че ще получи истинен отговор на въпроса си, но все пак е възможно речникът в момента да не се намира в същия кабинет и по тази причина

¹ Корпус на българската устна реч – bgspeech.net

² Корпус на българската политическа и журналистическа реч – political.webclark.org

слушателят да не може да му го даде. Интонацията и мимиките на говорещия недвусмислено подканят слушателя да подаде речника, ако той е наличен, но все пак запазването на отношенията между събеседниците е гарантирано чрез използването на неконвенционална молба. В рамките на медийните интервюта липсата на близки отношения между говорещия и слушателя прави ситуацията и импликациите много по-ясни без наличието на допълнителни знания за самите събеседници.

Употребата на прагматичните средства за изразяване на учтивост е свързана със запазването на т.нар. *социален образ* (face) на събеседника (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 61). Терминът *социален образ* в някои изследвания на български се превежда като *лице* (Хаджикотева/Hadzhikoteva 2005, Перянова/Peryanova 2010, 43), *идентичност* (Георгиев/Georgiev 2001, 88) или *образ* (Паскалев/Paskalev 2009, 6). В настоящото изследване се използва терминът *социален образ*, тъй като в теорията на Браун и Левинсън поддържането на този *образ* е пряко свързано с човека като част от обществото и с разбирането, че този образ се изгражда и поддържа в рамките на речевото общуване. Според Браун и Левинсън всеки пълнолетен член на обществото има (и знае, че всеки друг също има) *социален образ*, т.е. това е публичният образ, който всеки член на обществото иска да притежава за себе си и който се разглежда в следните два свързани помежду си аспекта:

а) негативен образ – основното право на територия, собствено пространство, правото човек да бъде необезпокояван, т.е. свободата на действие и свободата от налагане на чужда воля върху личността;

б) позитивен образ – постоянният позитивен образ на личността, нейната индивидуалност (задължително включващ желанието този образ да бъде оценяван и одобряван), която се поддържа от събеседниците.

Социалният образ е нещо, в което човек инвестира емоционално. При речевото общуване социалният образ може да бъде загубен, може да се поддържа, да се подобри и постоянно трябва да бъде обгрижван. Хората си сътрудничат (и приемат взаимното сътрудничество) при поддържане на образа на другия, когато общуват. Това сътрудничество се основава на уязвимостта на образа от страна на всеки от участниците в комуникацията. Следователно поддържането на образа на даден човек зависи от поддържането на образа на всеки друг човек. Когато човек защитава собствения си образ, застрашава образа на другите. Затова е в интерес на участниците в комуникацията да поддържат образа на своите събеседници (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 61).

Според Браун и Левинсън употребата на индиректен речев акт се свързва с т.нар. *негативна учтивост* (negative politeness). Терминът е свързан с поддържането на *негативния образ* на събеседника, т.е. негативната учтивост се използва в случаите, в които искаме да наложим волята си по някакъв начин върху слушателя, но в същото време се стремим да не накърним неговия социален образ (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 129).

Когато изразяваме своите желания, ние нарушаваме правото на всеки човек да бъде необезпокояван, сам да решава какво да прави. Затова прибъгваме

до т.нар. негативна учтивост, чиято цел е да намали ефекта от налагането на волята на говорещия върху слушателя в рамките на даден речев акт (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 129). В българския език пример за негативна учтивост са т.нар. въпроси молби, при които говорещият не очаква от слушателя да отговори, а да направи нещо, т.е. въпросите от типа на *Можеш ли да ми кажеш колко е часът?*, *Ще ми дадете ли сметката?* не очакват отговор *да!* или *не!*, а очакват слушателят да извърши съответното действие. Избягването на употребата на повелителни изказвания е свързано с факта, че говорещият уважава правото на слушателя да не извърши съответното действие. Когато използва въпрос молба, говорещият представя извършването на действието като зависещо от волята на слушателя. Като се съобразява с негативния образ на слушателя, т.е. с неговото право да не бъде обезпокояван, с правото на слушателя да не му налагаме нашата воля, говорещият поднася своето желание в приемлива и за двете страни форма. По този начин говорещият си осигурява и съответното учтиво отношение от страна на слушателя. Учтивостта в този случай служи за запазването на добрите отношения между събеседниците и е свързана с уважението на даден човек като личност.

Индиректните речеви актове се използват като средство за изразяване на учтивост към слушателя, тъй като с тях се избягва директното налагане на волята на говорещия. В българския език глаголните и местоименните форми за означаване на слушателя в индиректните молби могат да бъдат както във 2 л. ед.ч., така и във 2 л. мн.ч., тъй като са прагматично средство за изразяване на учтивост към слушателя за разлика от ти/вие-формите, чиято употреба при изразяването на учтивост е свързана със социолингвистични фактори. Може да се направи сравнение с английския език, където в рамките на съвременния език е налице пълно съвпадение между глаголните и местоименните форми за 2 л. ед. и мн.ч., но е възможно изразяването на учтивост чрез индиректна молба – *Can you pass the salt?* (*Можеш/можете ли да ми подадеш/подадете солта?*).

Налице са различни степени на учтивост при използване на директни и индиректни речеви актове. С увеличаването на степента на индиректност на изказването се увеличава и степента на изразената спрямо слушателя учтивост (вж. Лийч/Leech 1983, 108). Всяко едно от следните изказвания е учтиво по своята форма, тъй като са използвани учтивите местоименни и глаголни форми за 2 л. мн.ч.:

1. Нанесете ми оценката в книжката!
2. Моля Ви да ми нанесете оценката в книжката.
3. Моля Ви, нанесете ми оценката в книжката.
4. Ще ми нанесете ли оценката в книжката?
5. Може ли/Можете ли да ми нанесете оценката в книжката?
6. Бихте ли ми нанесли оценката в книжката?
7. Извинете, нанесохте ли ми оценката в книжката?
8. Извинете, не сте ми нанесли оценката в книжката.

Не всяко от тези изказвания обаче е уместно от гледна точка на прагматиката, тъй като с част от изказванията говорещият не поддържа социалния об-

раз на своя събеседник. В повелителното изказване (1) е употребена учтивата глаголна форма за 2 л. мн.ч. за означаване на един събеседник, но в същото време изказването е неуместно поради наличието на йерархични отношения между събеседниците. Повелителните изказвания могат да се използват само от йерархично по-високо стоящите или при наличие на симетрични отношения между събеседниците. Наличието на йерархични отношения възпрепятства употребата на повелителни изказвания само когато е налице заплаха за социалния образ на събеседника. Подобно ограничение не съществува, когато е налице полза за слушателя от извършването на съответното действие – срв. *Вземете си още един бонбон!* (вж. Лийч/Leech 1983, 107). Конвенционалните въпроси молби (пример 4, 5 и 6) се използват като учтива подкана към събеседника да извърши исканото действие. Учтива молба може да се изрази и с лексикални средства – с глагола *моля* (пример 2 и 3) или с учтиви етикетни формули (напр. *ако обичате*). Последните две изказвания обаче (пример 7 и 8) не изразяват експлицитно желанието на говорещия и не могат да се считат за конвенционални молби. Разбирането им като индиректна подбуда към слушателя да извърши даденото действие е силно контекстуално обусловено.

В своето изследване върху учтивостта Браун и Левинсън (Браун, Левинсън/Brown, Levinson 1990, 211) посочват, че освен позитивната и негативната учтивост съществуват и други стратегии за изразяване на учтивост. Като такава стратегия могат да се използват т.нар. от авторите *неофициални* изказвания (Off record). Пример за такава неофициална подбуда към слушателя да извърши дадено действие е изказването *Тук е студено* (It's cold in here), с което говорещият подканя слушателя да затвори прозореца. Тези неконвенционални изказвания са оформени по такъв начин, че не е възможно да се припише една-единствена комуникативна цел на речевия акт. Говорещият не е отговорен за дадена интерпретация на речевия акт, тъй като са възможни различни интерпретации на неговото изказване. Слушателят решава как да интерпретира изказването. Като неконвенционални молби могат да се разглеждат пример 7 и 8 в подходящ контекст. Дали слушателят е разбрал скритото намерение на говорещия, може да се разбере от репликата отговор от страна на слушателя или от извършването или неизвършването от негова страна на съответното действие. Например в следния разговор (9) репликата на Б може да бъде разбрана като желание А да му предложи пари назаем, но А е свободен да разбере тази реплика и като тема за разговор за това колко е разсеян Б.

9. А: Превели са ни заплатите.

Б: Да, но аз отново съм си забравила картата вкъщи.

По отношение на ли-въпросите, които са неконвенционални молби, отново контекстът и желанието на слушателя да потърси скрита подбуда във въпроса, са решаващи. Например изказването *Имаш ли още една химикалка?* може да бъде неконвенционална молба към слушателя, но може да бъде разбрано и като общ въпрос и да получи истинен отговор *Не, нямам*. Употребата на този тип въпроси е свързана със запазването на социалния образ на слушателя, тъй като с тях се отчита възможността слушателят да не може да удовлетвори искането на говорещия. Конвенционалните молби са свързани с

по-висока сигурност от страна на говорещия, че слушателят може да изпълни неговото желание (срв. *Ще ми дадеш ли химикалка?*). Затова с оглед на конкретната речева ситуация говорещият решава коя стратегия е по-подходяща за постигането на неговите цели. Например когато говорещият не е сигурен, че продавачът в магазина може да изпълни неговото желание, той ще предпочете да използва въпросително изказване като *Продавате ли биволско кисело мляко?* (неконвенционална молба) вместо *Може ли едно биволско кисело мляко?*, *Ще ми дадете ли едно биволско кисело мляко?* (конвенционална молба). Очакването на говорещия е, че при положителен отговор продавачът ще му предложи съответния продукт, т.е. ще разбере и имплицитната молба. Браун и Левинсън посочват, че неконвенционалните изказвания често са двусмислени. Те могат да бъдат разбрани само в буквалния си смисъл, но е възможно да се търси и тяхното имплицитно значение и това зависи от слушателя (Браун, Левинсън/ Brown, Levinson 1990, 225).

В журналистическите интервюта неконвенционалните молби обикновено се използват, когато е налице възможност събеседникът да даде отрицателен отговор. В следното изказване (10) журналистът използва неконвенционален ли-въпрос вместо частен въпрос (*Как ти помага в бизнеса дисциплината на спортист?*), тъй като е възможно частният въпрос да не получи интересен за публиката отговор и в същото време ли-въпросът е средство за изразяване на учтивост към събеседника, защото запазва неговия социален образ. Говорещият не налага на слушателя ограничение по отношение на възможните отговори. В същото време го подканя учтиво, при условие че може да даде положителен отговор, да допълни този отговор с допълнителна информация – как точно помага дисциплината в бизнеса.

10. А: Супер помага **ли**: помага **ли** ти в бизнеса дисциплината на спортист всички тия качества които си придобила в годините на тренировки³?

Б: разбира се чи помага и: най-много така мога да оценя обаче амбицията да успяваш може би това в един спортист е много важно

Репликата отговор на събеседника показва, че той е разбрал имплицитната подбуда и е дал исканата от говорещия информация.

Дори когато слушателят не може да даде положителен отговор, той може да разбере имплицитната подбуда да даде повече информация. В следващия пример (11) е налице такава ситуация. Отговорът е отрицателен, но въпреки това слушателят допълва своя отговор с допълнителна информация, която коригира предположението на интервюиращия:

11. А: госпожо К. започваме с тва / наистина **ли** ъ: по-голямата част от агнешкото месо по българската магазинна мрежа е внос?

Б: не е вярно / осемдесет процента е българско и двайсет процента е внос

³Примери от устната реч се изписват в съответствие с конвенцията за записване на устната реч в съответния корпус. Писмената пунктуационна норма не се прилага при писменото предаване на устна реч. Отбелязват се единствено паузите и илокутивната сила на изказването.

Подобна е реакцията на слушателя в следващия пример (12). Отново говорещият използва неконвенционален въпрос, тъй като предполага, че е много възможно да не получи истинен отговор на своя въпрос. Събеседникът от своя страна дава отрицателен отговор, но дава и исканата допълнителна информация, която е необходима на потребителите:

12. А: а има **ли** вариант ние като потребители да разберем кой печат е фалшив и кой?

Б: не просто потребителите не / след като е във дадения регламентиран обект тва говори че е под контрол и с нужната здравна маркировка

При частично подготвените изказвания често говорещият използва едновременно различни стратегии, за да получи желаната информация. В следващия пример (13) говорещият започва с неконвенционален въпрос. В дадения контекст е много вероятно въпросът да бъде разбран единствено като общ въпрос и да получи положителен отговор, тъй като събеседникът е спортист. Затова говорещият насочва своя събеседник с частен въпрос (*как ги виждаш*) към отговор, който съдържа и допълнителна информация за бъдещото развитие на децата:

13. А: Имаш две деца /те смятат **ли**: да се занимават имат **ли** някакъв интерес към спорт /**как** ги виждаш /едното е на единайсет другото на четири

Б: да големия го научих да кара от малък ски но предпочете футбола и от две години вече тринираме футбол докато малкия още съвсем малък и кара само шейна смятаме този сезон да го качиме

В ежедневно неподготвено общуване също се срещат примери, в които говорещият отправя своята молба първоначално като неконвенционален въпрос, но несигурността на говорещия, че неговото желание ще бъде разбрано от слушателя, е причината за второ, уточняващо изказване, както е в следващия пример – А, М. /*а дали ключовете не са горе?* / *да ми ги дадеш*. Неконвенционалните молби са силно контекстуално обусловени, свързани са с наличните социални взаимоотношения между събеседниците и описанието на всички възможни ситуации, в които те се използват, едва ли е възможно. За българския език е възможно да бъде приложен единствено тестът с повелително изказване. Конвенционалните въпроси молби успешно могат да бъдат заменени с повелително изказване, разбира се, при наличие на подходящи йерархични отношения между събеседниците. Замяната на неконвенционалните молби с повелително изказване обикновено води до несполучливо употребен речев акт.

В някои случаи при имитиране на спонтанност и неофициалност в разговора със събеседника (пример 14) журналистът включва и императиви в своето изказване (*кажи*), както и частици за подканяне (*я*):

14. А: а и **я кажи** мноо **ли**: странно **ли** е примерно дойдат гости на хотела и изведнъж вътре олимпийска шампионка /в смисъл изненадани **ли** са?

Б: Ами има някой да стоят дори няколко дена стоят и не знаят къде се намират други пък ощи с влизането виждат ощи на рецепцията чи има медали и особено пък някои чужденци като чуват много се вълнуват защото казват аз ние не можеме да видим всеки ден олимпийски шампион в техните държави

В този случай въпросът може да получи еднозначен отговор *да* или *не*, но слушателят разбира имплицитната подкана да разкаже подробно как реагират гостите на хотела.

В повечето от разгледаните дотук примери репликата реакция съдържа утвърдителен или отрицателен отговор на зададения от първия говорещ въпрос. По този начин събеседникът показва, че е разбрал експлицитната илокутивна сила на изказването – то е оформено като общ въпрос. В своя отговор събеседникът може и да не изрази експлицитно своето съгласие или несъгласие с помощта на частиците *да* или *не*, но то е ясно изразено например чрез положителната форма на глагола. Така в следващия пример (15) вместо *да*, *срещали сме*, събеседникът казва *преди две години сме срещали*. Останалата част от неговото изказване показва разбирането и на скритата подкана във въпроса на интервюиращия да даде подробна информация за случаите с фалшиви печати.

15. А: и другия ми въпрос за печатите има **ли** ъ: така срещали **ли** сте ъ: имитация на печати тоест ъ: печат който не е истински просто си набиват печатите

Б: преди две години сме срещали дори се е водело разследване със помощта на икономическа полиция са се търсили такива печати защото ъ някои търговци са заинтересовани ъ: тогава масово се конфискуваха агнета / коет показваше че не са: минали през здравната маркировка и под нашия контрол и съответно ние сме ги унищожавали // [за неизвестен произход]

Индиректните ли-въпроси дават много голяма свобода на слушателя по отношение на подбора на информацията, която той дава в своя отговор. Именно затова се смятат за средство за изразяване на учтивост, тъй като минимално налагат волята на говорещия върху слушателя. Част от събеседниците дават доста кратки отговори. Например в следващия диалог събеседникът е склонен да дава точни и ясни отговори – *имаме две бременни; имаше около сто и педесе човека*. Това е причината интервюиращият да задава нови въпроси, за да може да получи повече информация.

16. А: раждат **ли** се деца?

Б: раждат се да във Белимел в момента имаме две бременни жени: [малки]

А: [две бременни?]

Б: да деца до ... за съжаление обаче детската ни градина миналата година я закриха/ и сега: трудно: живеят [но има деца]

А: [църквата минават **ли** хора пред църквата?]

Б: минават да на Цветница имаше около сто и педесе човека

В други случаи събеседникът е склонен да дава подробна и изчерпателна информация, както е в следния пример:

17. А: Добре а България по принцип има природни дадености за развитие на биатлон нали /.../но примерно да речеме пушките хубави **ли** са

Б: Ами каквито: значи пушките в националния отбор са хубави в клубовете: не са чак толкова хубави /в националния отбор трябва да стигнеш до

там за да: получиш качествена екипировка след това да ъ: да се докажеш че си много добър и: фирмите почват да ти обръщат внимание това се отнася и за ските не само за пушката / но: най-добрите са немски двайсе и втори калибър пет цяло и шест милиметра в диаметър

Обстановката също се отразява на склонността на събеседника да разбира имплицитната илокутивна сила на въпроса, както и да дава подробна информация, която на пръв поглед не е поискана от самия интервюиращ. Интервютата, направени в рамките на радио- или телевизионни предавания, обикновено се отличават с по-голяма подготвеност на събеседника по отношение на информацията, която се очаква от него. Самото съгласие за участие в съответното предаване предполага разбиране на желанието на журналиста да получи повече информация. От друга страна, интервютата, направени извън студиото, не са свързани с такава подготовка на събеседниците относно очакванията на интервюиращия, а в същото време са и по-кратки и самите интервюиращи не предразполагат събеседниците си към по-обширни отговори.

Съществуват и случаи, в които събеседникът е дал съгласието си за разговор по дадена тема, но в неговата реплика не се съдържа отговор на зададения от журналиста въпрос. Обаче с оглед на ситуацията събеседникът се стреми да демонстрира спазване на принципа за сътрудничество и в своята реплика да говори по темата, без да дава исканата от журналиста информация, но и без експлицитно да отказва да даде тази информация. Този тип реплики реакции в рамките на официалното устно общуване са разгледани подробно от Й. Тишева (Тишева/Tisheva 2012). За целите на настоящото изследване може да бъде разгледан следният пример (18), в който журналистът започва своето изказване с предварително известната в медиите информация. Тази информация е въведена с перформативния глагол *питам*, като по този начин показва експлицитно с каква цел се представя съответната информация. Въпросът *имаш ли доказателства за това* може да получи истинен отговор – *да* или *не*, но контекстът предполага разбирането му като индиректен въпрос, който очаква събеседникът да разкаже какви са тези доказателства, а ако отговорът е отрицателен – да каже какви са мотивите му за съответното обвинение. Събеседникът разбира имплицитната подбуда и това е причината за подробния отговор, с който формално спазва принципа на сътрудничеството.

18. А: Веднага те: веднага те: питам ъ: казал си преди няколко дни в Х. че ще поискаш законодателни промени за да може да се търси съдебна отговорност от социологическите агенции за търговия с .../ имаш **ли** доказателства за това?

Б: Аз мисля че всички сме наясно че тези агенции отдавна се превърнаха във комерсиални предприятия бизнес предприятия че те а: отдавна са освен тва освен бизнес елемента добре е да кажем че нали че бизнеса е част от тая дейност но те напрайха нещо друго много по-деформиращо и подло

Може да се обобщи, че в българския език въпросителните изказвания могат да се използват освен като средство за попълване на знанията на говорещия и като средство за изразяване на учтивост към слушателя. Прагматичните средства за изразяване на учтивост се използват и при официално, и при неофициално общуване. Стратегиите за запазване на социалния образ на събеседника могат да се прилагат както в изказвания с учтивите вие-форми, така и в изказвания с ти-формите, маркиращи близки, неофициални отношения между събеседниците. Въпросителните изказвания, които се използват за изразяване на учтивост към събеседника, се разглеждат като индиректни речеви актове, тъй като освен буквалното си значение (търсене на информация) съдържат и имплицитна подкана слушателят да извърши някакво действие (включително и речево). Конвенционалните индиректни молби в българския език се оформят с граматични и лексикални маркери (условно наклонение или бъдеще време на глагола, модален глагол *мога/може*). Неконвенционалните индиректни речеви актове се използват, когато е налице по-висока степен на несигурност от страна на говорещия по отношение на способността на слушателя да удовлетвори неговото искане. Този тип речеви актове позволяват повече от една интерпретация от страна на слушателя, без някоя от тези интерпретации да се смята за неучтива по отношение на първия говорещ. Неконвенционалните молби се отличават с висока степен на индиректност и са контекстуално обусловени. Едно и също изказване може да е свързано с различни имплицатури в различен контекст. Примерите от медийната реч показват, че този тип въпросителни изказвания се използват по-често от конвенционалните молби. Контекстът помага на събеседника да разбере каква е имплицитната подбуда, но не налага на събеседника една-единствена интерпретация, като по този начин запазва неговия социален образ. Неконвенционалните речеви актове могат да бъдат и съобщителни изказвания, но те все още не са проучени с оглед изразяването на учтивост в българския език. Разгледаните тук неконвенционални въпросителни изказвания са свързани с диалогичното общуване и тяхната интерпретация е възможна единствено в рамките на контекста от реплика стимул и реплика реакция.

Литература

- Георгиев 2001:** Георгиев, Б. Приемливото изразяване. – В: *Българският език през XX век*, В. Радева (ред.). София: Академично издателство „Проф. Марин Дринов“, Изд. „Пенсофт“, 2001, 83–90.
- Джонова 2014:** Джонова, М. *Граматика на учтивостта*. София: Парадигма, 2014.
- Димитрова 2009:** Димитрова, Ст. *Лингвистична прагматика*. София: Велес, 2009.
- Ницолова 1984:** Ницолова, Р. *Прагматичен аспект на изречението в българския книжовен език*. София: Народна просвета, 1984.
- Паскалев 2009:** Паскалев, Н. *Изразяване на учтивост в съвременния български книжовен език. Автореферат на дисертация за научната степен „доктор“*. София, 2009.
- Перянова 2010:** Перянова, И. Ядене и учтивост. *Икономически алтернативи*, 2010, 1, 42–58.

- Тишева 2012:** Тишева, Й. За динамичните модели на диалогичното общуване. – Във: *Време и история в славянските езици, литератури и култури*. Сборник с доклади от Единадесетите национални славистични четения, 19–21 април 2012. Том 1. Езикознание. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, 2012, 205–212.
- Тишева, Джонова 2010:** Тишева, Й., М. Джонова. Електронни ресурси за българската разговорна реч (инициативата BgSpeech). – *Litera et Lingua, лято 2010*. <https://naum.slav.uni-sofia.bg/node/1735>.
- Тишева, Джонова 2011:** Тишева, Й., М. Джонова. Корпус с устна българска реч – структура и специфика. – *Български език*, 2011, 3, 34–53.
- Хаджикотева 2005:** Хаджикотева, М. Мултимедийните продукти в обучението по чужд език: Прагматико-семиотични аспекти. – В: *Език, литература, култура: Годишник на Департамент „Чужди езици и литератури“*. София: НБУ, Департамент „Приложна лингвистика“, 2005, 184–189.

Източници

- Корпус на българската устна реч – bgspeech.net
 Корпус на българската политическа и журналистическа реч – <http://political.webclark.org>

References

- Brown, Levinson 1990:** Brown, P., S. Levinson. *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Georgiev 2001:** Georgiev, B. Priemlivoto izrazyavane [The acceptable statement]. – In: *Balgarskiyat ezik prez XX vek, V. Radeva (red.)*. Sofia: Akademichno izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, Izd. „Pensoft“, 2001, 83–90.
- Dzhonova 2014:** Dzhonova, M. *Gramatika na uchtivostta* [Grammar of Politeness]. Sofia: Paradigma, 2014.
- Dzhonova, Hauge, Tisheva 2018:** Dzhonova, M., K. R. Hauge, Y. Tisheva. Parallel web display of transcribed spoken Bulgarian with its normalised version and an indexed list of lemmas. – In: *Proceedings of the Third International Conference Computational Linguistics in Bulgaria*. Sofia: The Institute for Bulgarian Language, Bulgarian Academy of Sciences, 2018, 177–184.
- Dimitrova 2009:** Dimitrova, St. *Lingvistichna pragmatika* [Linguistic Pragmatics]. Sofia: Veles, 2009.
- Leech 1983:** Leech, G. *Principles of pragmatics*. London: Longman, 1983.
- Nicolova 1984:** Nicolova, P. *Pragmatichen aspekt na izrechenieto v balgarskiya knizhoven ezik* [The Pragmatic Aspect of the Sentence in the Bulgarian Literary Language]. Sofia: Narodna prosveta, 1984.
- Nicolova 2017:** Nicolova, R. *Bulgarian Grammar*. Berlin: Frank and Timme, 2017.
- Paskalev 2009:** Paskalev, N. *Izrazyavane na uchtivost v savremenniya balgarski knizhoven ezik* [Expressing Politeness in Contemporary Bulgarian]. Sofia, 2009 (avtoreferat).
- Peryanova 2010:** Peryanova, I. Yadene i uchtivost [Eating and politeness]. – *Ikonomicheski alternativi*, 2010, 1, 42–58.

- Searle 1975:** Searle, J. Indirect speech acts. – In: *Syntax and semantics*. Vol. 3. *Speech acts*. Ed. by P. Cole, J.L. Morgan. New York: Academic Press, 1975, 59–82.
- Tisheva 2012:** Tisheva, Y. Za dinamichnite modeli na dialogichното obshtuvane [On dynamic models of dialogic communication]. – In: *Vreme i istoriya v slavyanskite ezitsi, literaturi i kulturi*. Sbornik s dokladi ot XI natsionalni slavistichni chetenia, 19–21 april 2012. Tom 1. Ezikoznanie. Sofia: Universitetsko izdatelstvo “Sv. Kliment Ohridski“, 2012, 205–212.
- Tisheva, Dzhonova 2010:** Tisheva, Y., M. Dzhonova. Elektronni resursi za balgarskata razgovorna rech (initsiativata BgSpeech) [Digital resources for spoken Bulgarian (The BgSpeech initiative)]. – *Litera et Lingua, summer 2010*. <https://naum.slav.uni-sofia.bg/node/1735>
- Tisheva, Dzhonova 2011:** Tisheva, Y., M. Dzhonova. Korpus s ustna balgarska rech – struktura i spetsifika [Corpus of spoken Bulgarian – structure and specificity]. – *Balgarski ezik*, 2011, 3, 34–53.
- Hadzhikoteva 2005:** Hadzhikoteva, M. Multimediynite produkti v obuchenieto po chuzhd ezik: Pragmatiko-semiotichni aspekti [Multimedia products in foreign language teaching: Pragmatic-semiotic aspects]. – In: *Ezik, literatura, kultura: Godishnik na Departament „Chuzhdi ezitsi i literaturi“*, NBU, Departament „Prilozhna lingvistika“, Sofia, 2005, 184–189.

Corpus of Spoken Bulgarian – Korpus na balgarskata ustna rech – bgspeech.net

Corpus of Bulgarian Political and Journalistic Speech – Korpus na balgarskata politicheska i zhurnalisticheska rech – political.webclark.org

доц. д-р Марина Джонова
 Катедра по български език
 Факултет по славянски филологии
 Софийски университет „Св. Климент Охридски“
 бул. „Цар Освободител“ № 15
 1504 София, България
mdzhonova@uni-sofia.bg

Assoc. prof. Marina Dzhonova, PhD
 Department of Bulgarian
 Faculty of Slavic Studies
 Sofia University “St. Kliment Ohridski”
 15 Tsar Osvoboditel Blvd.
 1504 Sofia, Bulgaria
mdzhonova@uni-sofia.bg