

## Конвенционализация директивных иллокутивных актов в письменном и устном институциональном общении

© кандидат филологических наук М. В. Колтунова, 2004

К особенностям русской национальной культуры коммуникативного поведения относится высокая степень конвенционализации социального и в особенности институционального общения. Под институциональным общением понимаем профессиональное ролевое и по преимуществу предметно-целевое общение. Социальные институты организуют всю сферу общественного воспроизводства. Наука, общественные и коммерческие организации, сфера государственного регулирования и т. п. В каждой из этих сфер общение протекает в рамках статусно-ролевых иерархических отношений по определенным сценариям известных устоявшихся жанров. В каждой из них сформировался свой набор устойчивых выражений и речевых актов (Харченко).

– Вам следует... – Надлежит выполнить... – Приказываю принять... – Разрешите доложить о... – Прошу рассмотреть...	}	Все эти выражения однозначно ассоциируются со сферой регулирования социально-правовых отношений, со сферой управления.
---	---	--

Так называемые «социальные перформативы» (Рябцева), иллокутивная цель которых заключается в изменении социального пространства, представляют собой социальные действия: «**Предлагаю** перенести слушание дела в связи с неявкой ответчика»; «**Вы уволены**»; «**Прошу** отменить принятое решение на основании...»; «Фирма **Ювен объявляет** о самоликвидации»; «ОАО «**Вымпел**» **ходатайствует** о выделении дополнительных субсидий для льготной категории граждан в связи с повышением цен на энергоносители» и т. п.

Дж. Серль писал: «Если я успешно осуществляю акт назначения вас председателем, вы становитесь председателем; если я успешно осуществляю акт выдвижения вас кандидатом, вы становитесь кандидатом; если я успешно произвожу акт объявления состояния войны, то начинается война; если я успешно осуществляю акт бракосочетания с вами, то вы связаны брачными узами» (Серль). Иными словами, реальные социальные изменения и поступки, осуществляемые при помощи иллокутивных актов возможны лишь при успешности реализации последних. Успех же, в свою очередь, будет зависеть от ряда внеязыковых контекстуальных условий произнесения и восприятия иллокутивного акта.

Иллокутивный речевой акт, являясь интенциональным речевым действием, по мнению Дж. Серля, является и конвенциональным дейст-

вием, так как для успешного общения необходимо статусно (Карасик) и ситуативно обусловленное использование подобных иллокутивных актов адресантом. Так, приказ может быть отдан только в рабочее время в соответствующей обстановке подчиненному, но не наоборот, то есть, говорящий и слушающий должны занимать соответствующие социальные положения и обладать соответствующими полномочиями для производства иллокутивных актов данного типа.

Конвенциональный аспект иллокутивного речевого акта сопряжен с выполнением целого ряда правил исполнения речевого жанра, в котором иллокутивный акт является жанрообразующим речевым действием.

Одно из основных правил, названных Серлем «**конститутивными**», заключается в том, что говорящий должен обладать соответствующими полномочиями для осуществления данного иллокутивного акта. Положение Остина о социальных полномочиях адресата рассматривается им на примере социальных и религиозных обрядов. Вместе с тем в институциональном общении все иерархические служебные отношения сопряжены с установлением и разграничением подобных полномочий. Сам процесс делегирования полномочий определяет зоны ответственности и возможность использования директивных жанров в служебных отношениях: на уровне партнерских отношений – это просьбы, советы, пожелания, претензии, требования, в иерархических служебных отношениях используются приказы, распоряжения, советы, пожелания.

Вторым важным институциональным установлением является то, что реализация социально значимого иллокутивного высказывания невозможна без коммуникативного партнерства в осуществлении процедуры самого акта. Иллокутивное высказывание достигает цели, если адресат идентифицирует себя с лицом, которому может быть адресовано данное высказывание. Так приговор является социально значимым действием только тогда, когда он, во-первых, оглашается в здании суда, во-вторых, судьей, ведущим процедуру судебного заседания, и, в-третьих, при условии, что подсудимый осознает себя таковым. Вопрос «Признаете ли вы себя виновным?», таким образом, представляет собой совершенно необходимое условие для дальнейшего отправления правосудия и произнесения приговора.

Хорошо известно, что поведение декабристов под следствием бегло Николая больше всего тем, что на заседаниях следственной комиссии они (Пестель, Лунин и др.) не отвечали на вопросы, так как не считали себя подсудимыми. Несогласие выполнять правила коммуникативного поведения в соответствии с ролью адресата речевого акта, осуществляемого с целью воздействия на адресата, приводит к коммуникативной дискоординации и убивает иллокуцию.

Следующим правилом использования директивов (просьб, советов, приказаний, распоряжений) является *Правило целесообразности*. Оно связано с убеждением говорящего в том, что слушающий способен выполнить действие X, и говорящий убежден в этом. Для обоих участников интеракции очевидно, что слушающий не осуществил бы действие X, если бы его об этом не попросили. То есть, применительно к правилам институционального профессионального общения приказ действителен только в случае, если действие, к которому побуждают адресата, входит в сферу его служебных обязанностей и компетенций.

*Правило искренности* предусматривает, что говорящий действительно хочет, чтобы действие X было совершено слушающим.

К важнейшим конвенциональным установлениям относится конвенционализация формы иллокутивных актов. Форма фраз должна быть регламентирована институциональными рамками. Так, за формулой приказа закреплён перформатив «*Приказываю*», за формулой постановления — «*Постановляю*», за формулой распоряжения — «*Предлагаю*». Использование этих перформативов обусловлено, во-первых, иерархическими статусными отношениями коммуникантов, во-вторых, регистром строгой официальности общения. Семантическая и синтаксическая структура самого жанра также конвенциональна по своей природе и имеет регламентированную форму: «*Приказываю кому? — Что исполнить? — К какому сроку? — На кого возложить контроль за исполнением?*»

Однако, как справедливо заметила Н. С. Рябинская, конститутивные правила Серля «недостаточны для того, чтобы распознать тип иллокутивного акта, они не вмещают всего многообразия связей между значением и контекстом» [Рябинская 2002: 81]. Так, на основании приведенного списка правил невозможно объяснить, почему вопрос «Не могли бы вы задержаться на минуту?» может считаться не просьбой, а приказом, будучи употребленным по отношению к подчиненному. В этом случае, считает исследователь, для понимания высказывания требуется привлечение более широких сведений о контексте. Последнее утверждение нуждается, на наш взгляд, в уточнении.

Речь идет в данном случае о социокультурном контексте, в который так или иначе интегрированы **социокультурные конвенции**, регулирующие названные правила истолкования иллокутивной силы в рамках данной национальной культуры.

Кроме конститутивных конвенций, мы, используя социальные перформативы, не можем не учитывать социокультурных конвенциональных норм, которые, так же, как конститутивные, выполняют важнейшие прагмалингвистические функции.

С точки зрения действенности и эффективности релевантным по отношению к подчиненному будет использовать перформатив *Приказы-*

ваю, однако в действительности устные приказы и распоряжения чаще выражаются косвенно:

– *Не могли бы вы зайти ко мне?* (Зайдите ко мне.)

– *Вас не затруднит подготовить отчет к среде?* (Подготовьте отчет к среде.)

– *Как, вы еще не подготовили документы?* (Подготовьте документы!)

– Мне бы хотелось получить отчет о проделанной вами работе не позднее четверга. (*Желание эксплицировано, поэтому тональность приказа дана в менее категоричной форме.*)

– *Вам не кажется, что вы опаздываете с отчетом?* (Принесите мне отчет!)

– *Почему у меня до сих пор нет вашего отчета?! Вы думаете, вы один у меня?!* (Принесите мне отчет немедленно!)

Форма приказа как речевого акта, выражающего волеизъявление, носящее для адресата обязательный характер, согласно социокультурным конвенциональным нормам должна быть неагрессивной, не провоцирующей на конфликтный путь дискурсного развития. Поэтому форма перформатива «**Я приказываю** вам выполнить...» в диалогической устной речи практически не используется, хотя в письменной закреплена регламентом в качестве обязательной формы документа. Косвенные речевые акты с точки зрения социокультурных конвенций оказываются более приемлемыми для выражения директивов в режиме устного общения, потому что позволяют выстраивать стратегии общения на основе распознавания интенций. Такая модель диалогического взаимодействия исключает прямое столкновение противоречивых и потенциально конфликтных интересов коммуникантов и выражает принцип конвенционального поведения – **Принцип избегания края**. Если представить себе коммуникативное пространство как сферу интересов, мотивов и интенций коммуникантов, то пограничные зоны всегда будут демонстрировать потенциально конфликтное общение, а открытое конфликтное общение будет всегда находиться за его пределами. Это значит, что эффективное общение, представляющее стратегии гармонизации интенций коммуникантов, будет сосредотачиваться в центре. Этим можно объяснить выведенный Личем и Холдкрафтом **Принцип косвенности**, согласно которому человеческая коммуникация вообще имеет преимущественно «косвенный» характер. Необходимо добавить, что речь идет именно об устной форме коммуникации, то есть о межличностном общении, в котором коммуникативные постулаты приобретают особое значение.

Социопрагматика, изучающая эти стратегии ([Grice 1975, Leech 1983, Searl 1975, Азнабаева 1998, Ларина 2003, Стернин 2000]; см. также работы: Levinson, Holdcroft, Борисова) вежливости и социальных

норм общения, рассматривает конвенциональное общение как социально приемлемое общение.

Сфера институционального общения характеризуется многочисленными предписаниями и ограничениями. Эти ограничения, прежде всего, касаются всех негативных факторов, могущих разрушить или деструктурировать общение (агрессия, выражение собственного превосходства, пренебрежение нуждами и интересами собеседника и т. д.). Ограничивается, или сводится к минимуму также манифестация идиолекта (Винокур), индивидуальной манеры поведения. Отсюда общая стратегия в выборе и конвенционализации жанрообразующих перформативов – сохранение лица собеседника и центростремительная стратегия в выборе позиции в коммуникативном пространстве.

Это очень важно для рассмотрения процесса конвенционализации иллокутивных речевых актов, особенно в сфере управления и коммерческих отношений.

Перформатив: **Прошу; Просим; Организация просит** – обслуживает неограниченное количество конкретных ситуаций, выражая требование, приказ, распоряжение, побуждение, ходатайство, просьбу, призыв о помощи и т. д. Этот перформатив присутствует почти во всех жанрах официально-деловой и коммерческой переписки – в служебных записках, ходатайствах, информационных и коммерческих запросах, заявках, письмах этикетного характера, требованиях, претензиях, сопроводительных письмах и всех документах личного характера (заявлениях, просьбах), т. е. везде, где составителю документа необходимо выразить побуждение адресата к какому-либо действию или к принятию чего-либо.

– **Просим Вас явиться в ГНИ №32 ЗАО г. Москвы 30.09. с.г. к 10 ч. В кабинет 224.** (требование)

– **Прошу** дать указание Правовому управлению о разработке проекта положения о пенсионных вкладах... (служебная записка)

– Товарищество с ограниченной ответственностью **просит Вас** оформить Лицензию на право пользования недрами для работ по дноуглублению р. Волги. (заявка)

– В связи с предстоящим юбилеем организации **прошу Вас** рассмотреть возможность награждения и поощрения сотрудников денежной премией. (ходатайство)

– **Просим Вас** принять наши сердечные поздравления со знаменательным событием в жизни Вашего коллектива и пожелать вашему коллективу дальнейших достижений и процветания. (поздравление)

– Для согласования вопросов участия с нашими партнерами **просим Вас** выслать нам каталоги двух последних выставок и сообщить тематику будущих. (информационный запрос)

– **Прошу** подтвердить возможность изготовления вашим объединением расходомеров на эти диаметры. (коммерческий запрос)

– *Исходя из изложенного и руководствуясь ст.307 и ст.328 ГК РФ прошу Вас указанную сумму долга оплатить до 04.09.03., не доводя беспорное дело до рассмотрения в Арбитражном суде.* (претензия)

Между тем, как перформативы: **Требую, Угрожаю, Оказываю давление, Запугиваю** и т. д. в институциональном общении отсутствуют по причинам их неконвенциональности. Именно выход их за рамки конвенциональных и конститутивных норм приравнивает их к так называемым иллюкутивным самоубийствам. Какова бы ни была тональность письма, неизменным остается выбор конвенциональной формы воздействия на адресата.

Таким образом, перформатив: **Прошу; Просим** – обслуживает неограниченное количество конкретных ситуаций диалогического общения в силу своего высокого конвенционального статуса, являясь общепотребительным, институционализированным средством речевого воздействия.

Перформативное высказывание **Предлагаю** Вам сделать то-то и то-то... конвенционализировано в меньшей степени и используется в случаях подчеркнуто официального общения в жанрах распоряжения (письменного и устного), приказа (устного), решения коллегиального органа (постановления), требования:

– **Предлагаю** Вам в трехдневный срок сдать полномочия и освободить помещение. (распоряжение)

– **Предлагаю** Вам в течение недели погасить задолженность и перевести деньги на счет погашения кредита в размере одного миллиона рублей. (требование)

Появляющиеся в последнее время в деловой переписке косвенные формы речевого воздействия и побуждения, такие, как: *Давайте лучше решим этот спор мирно...; Не стоит рассчитывать на наше долготерпение...* и т. п. – представляющие собой акты угрозы, выходят за рамки конвенциональных норм общения.

Унификация формы директивов в письменном деловом общении, представляющем переписку адресатов одного социального статуса, на базе социокультурных стереотипов позволяет иллюкутивному акту выполнять роль регулятора социально-правовых межсубъектных отношений в самых различных, но исчисляемых, стандартных ситуациях межсубъектного институционального общения.

Устное общение в принципе не может достигнуть такой степени конвенционализации формы иллюкутивных актов в силу его спонтанности, погруженности в конситуацию общения, опоры на предметы и явления окружающей действительности, на общие знания, в силу пере-

распределения информации в процессе общения между лингвистическими и паралингвистическими средствами, с одной стороны, и принципиальной неисчисляемостью ситуаций, порождающих необходимость использования директивных актов в устном деловом общении, — с другой.

Формой директивного акта в устном общении может быть как прямая экспликация волеизъявления, так и косвенный речевой акт, как полное высказывание, так и неполное, например: *Ну, давай!*

– *Завершай отгрузку товара.* (из телефонного разговора руководителя предприятия с менеджером)

При этом косвенные речевые акты в межличностном общении относятся к актам повышенного конвенционального статуса и играют важную роль в выполнении правил и норм социально приемлемого общения. Серль представляет конвенции осуществления косвенного директивного акта следующим образом:

**Правило 1:** говорящий может осуществить косвенную просьбу (или другой директив) либо посредством вопроса о выполнении некоторого подготовительного условия, касающегося способности адресата *H* сделать действие *A*, либо посредством утверждения о выполнении такого условия.

**Правило 2:** говорящий может осуществить косвенный директив либо посредством вопроса о выполнении условия пропозиционального содержания, либо посредством утверждения о выполнении такого условия.

**Правило 3:** говорящий может осуществить косвенный директив посредством утверждения о выполнении условия искренности, но не посредством вопроса о выполнении такого условия.

**Правило 4:** говорящий может осуществить косвенный директив либо посредством утверждения о существовании веских или даже более чем веских причин для осуществления действия *A*, либо посредством вопроса о существовании таких причин.

В описанных Серлем логических моделях косвенных директивных актов можно выделить две схемы конвенционального речевого воздействия на адресата с целью побуждения к действию: первая – вопрос, вторая – утверждение о выполнении действия.

**Конвенциональные модели директивов** относятся в действительности к культурным стереотипам, не нуждающимся в интерпретации высказывания и референциональной экспликации:

– *Вас не затруднит передать мне документ?* (Я прошу вас передать мне документ.)

– *Хорошо бы к среде уже получить результаты тестирования* (Я прошу вас подготовить к среде результаты тестирования.)

Многие речевые действия, представляющие собой иллокутивные акты воздействия или волеизъявления согласно социокультурным конвенциям (Принцип вежливости) принято выражать косвенно. Большинство из них относятся к **конвенциализованным** или **конвенционализируемым** импликатурам (Фролкина). С точки зрения принадлежности к функционально-прагматическим группам, они относятся по преимуществу к этикетным и регулятивным высказываниям:

– *Вам не трудно позвонить мне завтра?* – просьба.

– *У вас нет возражений относительно завтрашнего мероприятия?* – получение согласия.

– *Вы не зайдете ко мне после совещания?* – распоряжение/просьба.

По меткому выражению Серля, нужно иметь большое воображение для того, чтобы увидеть в подобных высказываниях что-нибудь кроме просьбы, приглашения или побуждения к действию.

Другой тип импликатур представляют неконвенционализованные **дискурсные** импликатуры. Они в значительно большей степени опираются на общие фоновые знания интерактантов, на общую апперцепционную базу. Их использование в диалогическом дискурсе обусловлено, с одной стороны, стремлением к минимизации использования речевых средств, а с другой – прагматическими потребностями регулирования взаимоотношений между коммуникантами в процессе общения, т. е. обусловлено принципами конвенционального поведения:

– *Так, так, хорошо. А вот так сможешь? А если рискнуть?*

– *Не знаю.*

– *Ну а все же?*

Погружение дискурса в конситуацию общения, привлечение паралингвистических средств для побуждения адресата (указательные жесты) создают окказиональные косвенные формы директивного акта, представляющие собой дискурсные импликатуры.

Имплицуемые прагматические мотивы, входящие в ситуацию общения, представлены в данной группе импликатур более широко и многообразно, по сравнению с конвенциональными импликатурами.

Прагматические мотивы могут быть представлены с семантической структуре импликатуры (ССИ) на различных глубинных уровнях (Мартемьянов). Подобные структуры часто представлены двух и даже трехуровневыми инференционными глубинными смыслами, причем на первом уровне выводимой информации находятся сами речевые действия, а более глубинные структуры представлены мотивирующими пресуппозиционными компонентами.

– *Рабочий день кончается.* (Просьба завершать работу и не задерживать коллег. Второй уровень – Ты всегда задерживаешься и нас задерживаешь потому, что вовремя не представляешь отчетность. Третий



уровень – Отчетность у всех сотрудников подразделения принимается одновременно.)

– *Рабочий день кончается.* (Приказ привести в порядок рабочее место. Второй уровень – У вас всегда на столе остается гора неразобранных бумаг, и целый час следующего рабочего дня вас будут ждать посетители.)

– *Рабочий день кончается.* (Просьба освободить помещение. Второй уровень – Помещение закрывается ровно в пять часов и подключается сигнализация и вы нас задерживаете) и т. д.

Имплицирование части передаваемой информации является совершенно необходимым механизмом адекватного диалогического взаимодействия в устном профессиональном общении безотносительно к прагматическим (тактическим и стратегическим) установкам коммуниканта. Имплицитные смыслы наряду с пресуппозициями являются частью семантико-прагматического потенциала высказывания. Однако можно выделить тематические смысловые блоки, регулярно представляемые имплицитно в институциональном общении, которое характеризуется набором жестких этических и прагматических ограничений, нередко носящих регламентный характер.

Так в практике институционального общения имплицитуются нежелательные смыслы, могущие представить говорящего в невыгодном свете, и смыслы, могущие разрушить или деструктурировать общение и взаимоотношения между коммуникантами, что рассматривается теорией речевых ограничений (ТРО). При этом важно учитывать различия в «смыслах говорящего» и «смыслах адресата» (Формановская). Высокая степень имплицированности устной речи объясняет затемненность в выведении интенций говорящих в диалоге для наблюдателя и воспринимающего диалог вне конситуационного погружения:

(Фрагмент расшифровки записи деловых переговоров.)

А. – *Я вот не поняла / и в одном и в другом договоре нам нужно / я лучше скажу / что нам нужно // Нам нужно / чтобы вот два заказа у нас здесь / номера-то есть – нет? // Шестнадцать одиннадцать двадцать семь ноль два // Договор тридцать второй / шестнадцать одиннадцать / допустим / договор тридцать третий по заказу двадцать семь ноль два // Дело в том что...*

Б. – (Перебивает) *Нет / в одно объединили // По-моему / в один договор / и сумма одна.*

А. – *Нет / у нас / понимаете...*

Б. – (Перебивает) *Нет / здесь расчета нет.*

А. – *Расчеты общие.*

Б. — *Речь идет на триста // А там у нас остается остаток / сто семьдесят семь // Вот на сто семьдесят семь миллионов мы еще вам / допустим...*

А. — (перебивает) *Все / хорошо // Две работы на триста // Я принимаю / допустим / так // Тридцать третий договор / какие два наименования на сумму сто семьдесят семь миллионов? Это ведь наш остаток?*

Записанный и читаемый по расшифрованной записи, этот фрагмент диалога кажется трудно воспринимаемым и малопонятным не только потому, что читающий не владеет фоновыми знаниями, без которых сложно идентифицировать интенции, но и потому что эти интенции представлены имплицитно. Причем интерактанты понимают друг друга. Отрывок представляет собой союз иллокутивных сцеплений, характеризуется развитием темы.

Выведенная интенциональная партитура прагматического взаимодействия интерактантов в приведенном примере может быть представлена следующим образом:

А. — *Нам нужно (требование) объяснить окончательные расчеты по подписанным договорам, так как они составлены не должным образом (претензия).*

Б. **Оправдывается и предлагает** урегулировать спорный вопрос предоставлением услуг организации на остаточную сумму.

Экспликация взаимных *претензий и требований*, также как и экспликация *оправдания*, являются конвенционально неприемлемыми, так как провоцируют ответную негативную реакцию и относятся к числу интенций, передаваемых в институциональном общении исключительно косвенно. Возможная их экспликация экстраполирует позиции участников диалога и разрушает общение. Конфликтное и потенциально конфликтное диалогическое институциональное общение, таким образом, может определяться, в том числе, и по признаку интенсивности эксплицитности / имплицитности представленных в дискурсе интенций. В скрытом и потенциально конфликтном общении количество имплицитруемых прагматических мотивов кратно возрастает, это определяется стремлением к уходу из зоны конфликта.

В заключение необходимо отметить не только многообразие форм выражения директивных актов в устном деловом общении, большой диапазон степени их эксплицитности / имплицитности, различную степень их конвенционализации, но и устойчивую тенденцию закрепления директивных форм в соответствии с зонами официально/неофициального общения, социокультурными стереотипами общения в той или иной социальной группе и профессиональной среде.

#### Л и т е р а т у р а

1. *Азнабаева Л. А.* Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении. Уфа, 1998.
2. *Борисова И. Н.* Русский разговорный диалог: зоны толерантного и нетолерантного общения // Филологические и лингвокультурологические проблемы толерантности. Екатеринбург, 2003. С. 371-397.
3. *Белецкая О. Д.* Подход к диалогу в разговорном анализе // Тверской лингвистический меридиан. Тверь, 1999. Вып. 2. С. 32-37.
4. *Грайс Г. П.* Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI: Лингвистическая прагматика. М., 1985.
5. *Дейк Т. А. ван.* Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989.
6. *Демьянков В. З.* Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Известия АН СССР. Сер. лит. и яз. Т. 41, № 4, 1982.
7. *Ларина Т. В.* Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. М., 2003.
8. *Макаров М. Л.* Интерпретативный анализ дискурса в малой группе. Тверь, 1998.
9. *Макаров М. Л.* Основы теории дискурса. М., 2003.
10. *Овищикова Н. Л.* О стереотипном речевом поведении // Вестник ОГУ 148, № 6, 2002.
11. *Рябинская Н. С.* Речь как социальное действие // Социологический журнал. 2002, № 4. С. 78-91.
12. *Рябцева Н. К.* Мысль как действие, или риторика рассуждения // Логический анализ языка: Модели действия. М., 1999.
13. *Стернин И. А.* Коммуникативное поведение и национальная культура // Дискурс: Новое в лингвистике. Вестник ВГУ. Серия 1. Гуманитарные науки. Воронеж. 1996, № 2. С. 45-64.
14. *Стернин И. А.* Русское коммуникативное поведение // Проблема национальной идентичности в литературе и гуманитарных науках XX века. Воронеж, 2000. С. 95-128.
15. *Формановская Н. И.* Прагматика побуждения и логика языка // Русский язык за рубежом. 1994, № 5/6. С. 34-40.
16. *Grice H. P.* Logic and Conversations // P. Cole, J. Morgan (eds.). Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech Acts. New York: Academic Press. 1975. P. 41-58.
17. *Douglas M.* How Institutions Think. Syracuse, 1986.
18. *Leech G.* Principles of Pragmatics. London: Longman. 1983.
19. *Foundations of Speech Act Theory. Philosophical and Linguistic Perspectives.* London: Routledge. 1995. P. 350-364.
20. *Searl J. R.* Indirect Speech Acts // P. Cole, J. Morgan (eds.) Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech Acts. New York: Academic Press. 1975. P. 59-82.