



КОМИССИВ НУТҚИЙ АКТЛАРНИ ДИСКУРСДА ФАОЛЛАШТИРУВЧИ ЛИСОНИЙ ТУЗИЛМАЛАР

*Шамахмудова Азиза Фуркатовна,
СамДЧТИ доценти*

Калим сўзлар: пропозиция, ижобий ҳурмат, салбий ҳурмат, иллокутив мазмун, хушмуомала стратегиялар, нутқий акт, перформатив феъллар, перлокутив натижа.

Комиссив нутқий актларнинг иллокутив мақсади адресат фойдасига амалга ошириладиган адресант ниятини билдиришидан иборат. Ушбу ҳаракат, одатда, нутқий актнинг пропозиционал мазмуни орқали тасвирланади. Комиссив нутқий тузилмаларнинг пропозицияси келгусида бажарилиши лозим бўлган ҳаракатга тегишли бўлиб, унинг ўзига хос категориялари ваъда ва таклиф ҳисобланади. Иллокутив мақсад – сўзловчига ваъда бериш ёки келажакда бажарилиши керак бўлган бирон мажбуриятни юклаш. Мослаштириш йўналиши – “воқелик – сўз”. Рухий ҳолат – ният, интенция. Пропозицион мазмун – сўзловчи қандайдир келажакдаги фаолиятни бажаради. Масалан: ваъда, кафолат, қасам. Ушбу гуруҳ Остин ажратган гуруҳ билан мос келади: ofreser, prometer, garantizar, comprometer, amenazar (Austin 2004: 119).

Нутқий тузилма пропозицион мазмунидаги чеклашдан нутқий актнинг самардорлигини таъминлаш мақсадида фойдаланилади. Масалан, ваъда бериш ҳолатида ушбу мазмун келаси замонга тегишлилик шарт билан боғланган бўлади. Ҳақиқатан ҳам, бирор-бир ишни ваъда бериш ўтган замон шаклида ифодаланиши мантиксиз ҳисобланади ва бу коммуникатив муваффақиятсизликка олиб келади. Ушбу қоидаларнинг универсаллиги Ж. Сёрлнинг нутқий актлар таснифини яратишга асос бўлиб хизмат қилди (Searle 1983). Ж. Сёрль томонидан ишлаб чиқилган қоидалар, биринчидан, иллокутив актнинг турини аниқлашга қаратилган бўлса, иккинчидан, нутқий акт самардорлигини таъминловчи шарт-шароитларни аниқлашга мўлжалланган, бу

ҳолда лингвистик мазмун эса назардан четда қолади.

Комиссив нутқий актлар тингловчининг фойдасини мўлжаллаган иллокутив мазмуни фаоллаштиргани боис, ижобий ҳурматни етказиш учун прототип актларни ифодалайди. Улар орқали адресант нутқий мулоқот доирасида суҳбатдоши билан ҳамкорлигини ифодалайди ҳамда ўз сахийлигини намойиш этиш орқали ижобий образини мустаҳкамлайди. Шу сабабли, мазкур турдаги нутқий актлар ҳам моҳиятан хушмуомала стратегиялар сафига киради.

Юқорида таъкидлаб ўтганимиздек, ўзининг хушмуомала табиатига эга бўлишига қарамасдан, таклиф нутқий актларида, ҳар ҳолда, тингловчига нисбатан нафақат фойда, балки унинг ижобий образига таҳдид солиш эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Айрим мулоқот вазиятларида таклифни бир мартада қабул қилган тингловчи фақатгина ўзи ва ўз фойдасини кўзлайдигандек туюлиши мумкин ва бу, ўз навбатида, худбинлик сифатида унинг шахсий образига путур етказиши мумкин. Шу сабабли, мулоқот муҳитига асосланиб, баъзан таклифни рад этиш ҳам хушмуомала нутқий ҳаракат сифатида қабул қилиниши мумкин.

Албатта, бошқа нутқий актлар гуруҳида бўлгани каби комиссивларни мулоқот матнида воқелантиришда миллий-маданий меъёрларни ҳисобга олиш керак. Масалан, испан мулоқот маданиятида нотаниш ёки яқиндан таниш бўлмаган шахсларни меҳмонга чақириб, уйга таклиф қилинмайди. Шу сабабли, биз, ўзбекларнинг суҳбатни яқунлаётиб, “Келинг”, “Бир пиёла чой ичамиз” каби



таклиф нутқий тузилмаларимиз испан тил соҳиблари учун ғалати туюлганига шахсан ўзимизнинг тажрибамизда амин бўлганмиз. Ушбу вазиятни япон мулоқот матнида кузатадиган бўлсак, уларда ҳам хайрлашиш нутқий акти сифатида меҳмонга таклиф қилиш қабул қилинган ва ушбу локутив актни япон тил соҳиби таклиф сифатида қабул қилмайди ва жавобан у ҳам таклифни ифодалайди. Хўш, агар ҳақиқатан ҳам, таклиф локутив кучини воқелантириш қандай амалга оширилади, деган савол туғилиши табиий. Японлар биринчи марта таклифни хушмуомала рад этадилар, сўзловчи иккинчи марта илтимос қилади, тингловчи уни ташвишга кўйишни хоҳламаслигини ифодалайди ва ниҳоят учинчи марта таклиф қилинганда, учрашув вақтини ҳам аниқ кўрсатилганидан кейингина суҳбатдош таклифни қабул қилади. Шундагина сўзловчи ва тингловчининг ҳар бирининг ижобий образи сақлаб қолинган бўлади.

Тингловчи таклифга рози бўлиши ҳамда таклиф рад этилган тақдирда ҳам образга таҳдидга йўл қўймаслик мақсадида сўзловчи нутқий акт иллокутив кучини юмшатовчи стратегиялар ёки расман комиссив нутқий актларни амалга оширишга хос бўлган бир ёки ундан ортиқ шароитларни акс эттирувчи нутқий ҳаракатлардан фойдаланиши мумкин. Ҳ.Хаверкате (2004:107) бу ўринда учта инobatга олиниши лозим бўлган шароитларни ажратади: қобилият, мақбуллик ва асосланганлик. Мазкур шароитлар комиссив нутқий актларнинг лисоний воқеланишида ўз аксини топади.

Суҳбатдошининг маълум бир ҳаракатни бажаришга қобилятини инobatга олган ҳолда воқелантириладиган комиссив нутқий актлар *poder* феъли воситасида тасдиқ ва инкор нутқий тузилмалари шаклида ифодаланади. Қиёсланг:

En cambio, Gabriel, yo **puedo** hacer por ti lo que no has soñado ni podrías soñar (Galdós, 2013:127).

Oye, prosiguió la voz: yo **puedo** revelarte secretos que no ha penetrado la

ciencia y sabrás en qué consiste la enfermedad que mata a tu hija. – Hazlo, contestó la madre con vehemencia (Baró, 2015:121).

Por mi parte, y sin prejuicio de averiguar todo lo que a usted le convenga, yo **puedo** desde ahora mismo darle a usted razón de uno (Zugasti, 1993:171).

Шу билан биргаликда, таҳлил объектимизда *poder* феъли биринчи шахсда фаоллашган сўроқ нутқий тузилмалари орқали комиссив иллокутив мазмуни бевосита ифодаланган ҳолларни ҳам учратдик. Ушбу мулоқот вазиятида *poder* феъли ассертив нутқий актларда бўлгани каби тингловчининг ҳаракатни бажара олиш қобиляти мазмунини эмас, балки маълум бир ҳаракатни бажаришга рухсат сўраш иллокутив кучи фаоллашганини кузатиш мумкин. Мазкур нутқий стратегия орқали сўзловчи эксплицит тарзда суҳбатдоши фойдасига қаратилган фаолиятни амалга ошириш учун рухсат сўрайди. Сўроқ нутқий тузилманинг имплицит мақсади адресантни ваъда берилган ҳаракатни амалга оширишга ишонтиришдан иборат. Рухсат сўраш суҳбатдошининг ихтиёрисиз комиссив нутқий акт амалга оширилмаслиги ҳамда бу борада унинг розилигини олиш лозимлигини англатади.

(...) ¿ **puedo** hacer algo por tí? (Gorostiza, 2008:11)

(...) ¿en qué **puedo** servir a Vds.?(Marqués y Espejo, 2022:52).

¿ **Puedo** hacer algo en obsequio de usted? (Picón, 2003:269).

Шунингдек, *querer*, *preferir* феълларининг сўроқ нутқий тузилмалари доирасида ишлатилиши комиссив нутқий тузилманинг мақбуллигини назарда тутати ҳамда Ҳ.Хаверкатенинг таъбири билан айтганда, сўзловчи томонидан ваъда берилган ҳаракатни суҳбатдош амалга оширмасликдан кўра, бажаришни афзал кўришини ифодалайди (Хаверкате, 1994:107). Таҳлилга тортилган испан мулоқот матнидан маълум бўлдики, мақбуллик тилшунослик жиҳатдан суҳбатдошининг ихтиёрини намоён этувчи *querer*, *preferir* каби феълларнинг сўроқ



нуткий тузилмаси орқали воқеланади. Сўроқ адресатга нисбатан билдирилган бўлиб, унинг истакларига ва фойдасига боғлиқ равишда фаоллашган бўлиши мумкин.

¿**Quiere** usted abanicarse? – Mil gracias (Rubí, 2019:18).

¿**Quieres** que vaya yo a la ciudad – cuchicheó la navarra – y le dé aviso al corregidor de lo que nos? (Alarcón, 1999:114).

¿**Prefiere** V. que lea unos apuntes que he tomado? (Sanjuán, 2015:121).

Шунингдек, таклиф нуткий актларида **Querer** кесимининг инкор шаклида қўлланилиш ҳолатлари ҳам тез-тез учраб туради.

¿Pero **no quiere** vucencia tomar un bocado? (Bermejo, 2012:35)

¿Y **no quiere** usted sentarse? (Rubí, 2019:16).

Таклиф нуткий актлари, авваламбор, дарак майли ҳозирги замондаги лисоний тузилмалар ҳамда тингловчига эксплицит тарзда маълум саволларни бевосита талаффуз этиш орқали ҳам акс эттирилади. Мазкур сўроқ нуткий тузилмалар суҳбатдошни унинг фойдасига мўлжалланган маълум бир таклифни қабул қилишига ундайди. Ушбу саволлар орқали сўзловчи томонидан суҳбатдошнинг манфаатини кўзлаб амалга оширилган ҳаракатни бажариш учун адресатнинг тасдиғи талаб этилади. Мазкур ҳолатда гап билвосита таклифлар ҳақида бормоқда. Демак, билвосита воқеланган сўроқ нуткий тузилмалар уйғун муносабатлар учун замин тайёрлаш ва таклифни юмшатиш мақсадида тингловчининг хоҳиш-истагини инобатга олган ҳолда, ҳаракат эркинлигини таъминлаш учун хизмат қилади.

Al fin, ¿te **ayudo**? (Vega, 2016:32).

¿Le **sirvo** a usted agua? (Vital, 1998:37).

Комиссив нуткий актларнинг яна бир ўзига хос хусусияти – маълум бир ҳаракатни бажариш учун асос бўлган сабабларни келтириш билан боғланган. Мазкур мулоқот вазиятининг лисоний воқеланиши суҳбатдошга қаратилган

necesitar перформатив феъли орқали амалга оширилади. Ушбу ҳолатда кесим мавжуд сабабларни яққол очиб бермасда, маълум ҳаракатни бажариш эҳтиёжи мавжудлигини ҳамда комиссив актни амалга ошириш маъқуллигини далиллашга ҳаракат қилади.

Lo que usted **necesita** es un buen fuego y un regular alimento, y de todo le proveeremos al punto, si Dios quiere (Pereda, 2009:132)

Después de lo que acabas de hacer, **necesitas** ropa y cuidados, que yo te proporcionaré, acompañándote también a casa (Taboada, 1994:59).

Ҳар иккала келтирилган мисолларда комиссив нуткий актлар учун бошқа нуткий стратегия (келаси замон) ишлатилганини кузатиш мумкин. Мазкур лисоний стратегия нуткий актнинг хурмат тамойилларига асосланган ҳолда воқеланиши ва тингловчининг ижобий образини кучайтирилишига замин яратади. Комиссив нуткий актлар доирасида хушмуомала нуткий стратегияларнинг қўлланилиши етарлича оддий ҳолат бўлиб, сўзловчи тингловчига нисбатан қайғуриши ҳамда уни маълум бир ҳаракатни бажаришга ишонтириш мақсадини намоён этади.

Мазкур нуткий ҳаракат ҳам **necesitar** феъли орқали, аммо, сўроқ нуткий тузилмаси шаклида сўзловчининг суҳбатдошига мурожаатини қамраб олади. Суҳбатдошининг эҳтиёжлари ҳақида сўраганда сўзловчи айни пайтда унга қадрдон эканлигини, ундан хавотир олишини ҳамда зарурият туғилганда барча эҳтиёжларни қондиришга шайлигини маълум қилади.

Señorita, ¿**necesita** usted alguna cosa? (Alba, 2013:23)

¿Quieres que te proteja yo? ¿**Necesitas** algo? – me preguntó con bondad (Galdós, 1994:76).

Комиссив нуткий актларининг бевосита **prometer** перформатив феъли орқали воқеланиши нуткий тузилманинг иллокутив мақсадини тушунишини осонлаштиради ва сўзловчи маълум ҳаракатни бажаришга ваъда



берилаётганлигини англаш ҳеч қандай кийинчилик туғдирмайди.

Yo te **prometo** velar por ella (Montemar, 2018:39).

Perfectamente; por mi parte le **prometo** a V. que desde mañana, mis amigas y yo, iremos al paseo a la una (El Album, 2000:3).

Бундан ташқари, комиссив нутқий актлари перформатив феълларни келтирмасдан, ваъда қилинган ҳаракатни номловчи бош гапидаги кесимнинг келаси замонда ифодалаш орқали ҳам амалга оширилиши мумкин. Феъл биринчи шахс бирликда ишлатилади, яъни сўзловчи келтирилган ҳаракатни кейинчалик амалга ошириш учун масъул бўлади.

Si, señor, **trabajaré**. – Me conformo con esa promesa (Zamora y Caballero, 2011:45).

Callaré como una muerta (...) (Moratín, 2017:11).

¡Pobre anciano! Venid a aquel aposento: os **daré** algún refrigerio, y después podréis dormir (Tamayo, 2012:36).

Таклиф ҳам суҳбатдошга мўлжалланган эксплицит ифодаланган савол тариқасида билдирилади. Мазкур сўроқ нутқий тузилмаси орқали фаоллашган комиссив нутқий актлар тингловчига таклифни қабул қилиш ёинки уни рад этиш ўртасида танлашга имконият беради. Ушбу лисоний стратегия орқали сўзловчи суҳбатдошига ўз иродасини мажбурий ўтказмасликни назарда тутати.

A propósito, ¿**vas ahora a tomar conmigo una copita de ron?** ¡Verás que rico! (Mota, 2018:13)

¿**Una aceituna?** – Muchas gracias. (Vital, 2008:35)

¿**Se queda usted?** (Tamayo, 2000:14).

Испан мулоқот матнини таҳлил қилиш давомида, шунингдек, комиссив нутқий актларнинг яна бир ўзига хос лисоний стратегиянинг тез-тез ишлатилишини кузатдик. Бу бевосита ва эксплицит ифодаланган буйруқ майли бўлиб, тингловчининг образига таҳдид солиш хавфи юқори бўлган нутқий ҳаракат ҳисобланади. Боз устига, буйруқ майли, биринчи навбатда, хушмуомала бўлмаган нутқий актлар сафига киради. Бироқ,

мазкур контекстда буйруқ майли воситасида фаоллашган комиссив нутқий актларда ҳеч қайси ижтимоий меъёр бузилмаганлиги ҳамда унинг хурмат тамойилларига асосланганлиги исботланди. Мазкур турдаги нутқий тузилмалар билвосита нутқий актлар гуруҳига мансуб бўлиб, локутив актнинг маъноси директивларга, яъни тингловчини ҳаракатга ундаётган буйруқ оҳангида бўлса ҳам, иллокутив куч адресатининг маълум бир ҳаракатни бажариши натижалари унга фойда келтирадиган таклиф эканлигига ишонтириш ҳисобланади.

Escoja usted la que más le guste (Alba, 2013:16).

Pruebe usted de este (Alba, 1993:32).

Tome usía este vaso de agua azucarada (Barrera, 2018:23).

Шунга ўхшаш мулоқот вазиятларига ҳар кунги фаолиятимизда, масалан, меҳмон ва мезбон ўртасидаги дастурхон атрофидаги суҳбатда дуч келишимиз мумкин:

Олинг, меҳмон, ширинликни татиб кўринг!

Раҳмат, қорним тўйиб қолди.

Камроқ бўлса ҳам еб кўринг, айнан сизга деб пиширганмиз. Олинг, меҳмон бўлинг!

Ҳақиқатан ҳам, ушбу мулоқот матнида нутқий тузилма буйруқ майли орқали ифодаланган бўлса-да, мазмун тингловчига нисбатан хурмат, уни қадрлаш иллокутив кучига эга. Шу боис ҳам, ҳар бир нутқий актнинг таҳлили жараёнида мулоқотнинг экстралингвистик омилларини ҳисобга олган ҳолда талқин қилинса, мақсадга мувофиқ бўлар эди.

Гувоҳ бўлиб турганимиздек, нутқий акт – маълум бир жамиятда тан олинган мулоқот қоида ва тамойилларига асосланган ҳамда сўзловчининг аниқ бир мақсадни кўзлаган ҳолда амалга оширилган нутқий фаолияти ҳисобланади. Нутқий акт ҳодисаси тавсифига суҳбатдошларнинг аниқ бир мақсадга эришишга йўналтирилган фаолияти сифатида ёндашиш мақсадга мувофиқдир. Нутқий актлар самарадорлигини



таъминловчи шарт-шароитлар ва акт натижаси сўзловчининг иллокутив
воситалар, уларнинг турлари ва ушбу мақсадга эришиш омиллари сифатида
турларни ажратувчи тамойиллар, нутқий ўрганилиши лозим.

Адабиётлар:

1. Austin J.L. *Cómo hacer cosas con palabras*. Edición Paidós Ibérica, S.A. – Barcelona, 2004. – 220 p.
2. Haverkate H. *Aproximaciones pragmlingüísticas al español*. – Amsterdam: Ediciones Rodopi, 1993. – 149 p.
3. Haverkate H. *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*. – Madrid: Gredos, 1994. – 245 p.
4. Haverkate H. *Estrategias de cortesía. Análisis intercultural // Asele; Actas VII. Centro Virtual Cervantes*, 1996. – P. 45- 57.
5. Searle J.R. *Intentionality: an essay in the philosophy of mind*. – Cambridge: Mass. – 1983. – 162 p.

Шамахмудова А. Лингвистические средства реализации коммиссивных речевых актов в дискурсе. В статье рассматриваются языковые стратегии выражения принципов вежливости в испаноязычном дискурсе. Выявлены лингвистические структуры, употребляемые в рамках коммиссивных речевых актов.

Shamakhmudova A. Linguistic means of implementing commissive speech acts in discourse. The article discusses linguistic strategies for expressing the principles of politeness in Spanish-language discourse. The linguistic structures used in the framework of commissive speech acts are revealed.