

RU

Субъектная перспектива как грамматический механизм градации категоричности в деловом дискурсе русского языка

Капралова Ю. В., Москалева Л. А.

Аннотация. В статье рассматривается соотношение категоричности предписания и полноты субъектной перспективы, а также роль волюнтивного регистра в организации делового текста. Цель исследования – получение авторской шкалы тональной градации «холодность – теплота» в русском деловом дискурсе, имеющей грамматическую природу и допускающей описание в терминах коммуникативной грамматики – через понятия субъектной перспективы высказывания и коммуникативного регистра. Научная новизна заключается в том, что градация категоричности в деловом дискурсе впервые описывается не в терминах теории вежливости, а в терминах коммуникативной грамматики – как градация полноты/редукции субъектной перспективы и типа волеизъявления, что позволяет представить «теплоту» и «холодность» делового текста как грамматически исчисляемые величины. Полученные результаты показали состоятельность и эффективность предложенной пятиступенчатой шкалы градации категоричности, связывающей грамматические экспоненты (номинализацию, безличные конструкции, инфинитивные конструкции с дательным субъекта, перформативные глаголы, косвенные побуждения) с движением от официальной безличности к клиентоориентированной адресности; шкала проиллюстрирована на материале русской деловой и научной речи.

EN

Subject perspective as a grammatical mechanism for the gradation of categoricalness in Russian business discourse

J. V. Kapralova, L. A. Moskaleva

Abstract. The article examines the correlation between the categoricalness of a prescription and the completeness of the subject perspective, as well as the role of the volutative register in structuring business texts. The purpose of the study is to establish the author's scale of tonal gradation from "coldness" to "warmth" in Russian business discourse, which possesses a grammatical nature and can be described in terms of communicative grammar – specifically through the concepts of the utterance's subject perspective and communicative register. The scientific novelty lies in the fact that the gradation of categoricalness in business discourse is described for the first time not in terms of politeness theory, but in terms of communicative grammar – as a gradation of the completeness/reduction of the subject perspective and the type of volition, making it possible to represent the "warmth" and "coldness" of a business text as grammatically quantifiable values. The findings demonstrate the validity and effectiveness of the proposed five-stage scale of categoricalness gradation, connecting grammatical exponents (nominalization, impersonal constructions, infinitive constructions with a dative subject, performative verbs, indirect directives) with a transition from official impersonality to customer-oriented addressivity; the scale is illustrated using materials from Russian business and academic speech.

Введение

Официально-деловой стиль традиционно описывается как максимально безличный и «холодный», что проявляется в использовании клишированных фраз, формализованной лексики, стандартизованных конструкций. Такой подход, уходящий корнями в нормативные документы и регламенты, призван обеспечить однозначность и юридическую корректность передаваемой информации, в то время как современная клиентоориентированная деловая коммуникация стремится к «теплоте» и человекоцентричности, что обусловлено, в свою очередь, эволюцией делового взаимодействия, цифровизацией и глобализацией. Современный переход

от «холодного» к «теплому» дискурсу в деловом общении требует углубленного анализа лингвистических механизмов, стоящих за этой тональной оппозицией, так как остаётся системно не описанным.

Актуальность исследования обусловлена динамикой современной русской деловой коммуникации, в которой сталкиваются две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, официально-деловой стиль по-прежнему опирается на традиционные жанровые модели в нормативных документах: безличность, стандартизованность и формальная «отчуждённость» изложения. С другой стороны, в практике клиентоориентированного взаимодействия (в банковском, сервисном, государственном сегментах) отчётливо утверждается противоположный вектор: на первый план выходят «человечность», адресность и смягчение категоричности; появляются корпоративные руководства по тональности (*tone of voice*), проекты «понятного языка», нацеленные на возвращение адресата в фокус делового текста. Существующие подходы к изучению и использованию делового текста преимущественно сосредоточены на аспектах речевого этикета и теории вежливости, в то время как грамматические средства создания тональности остаются на периферии исследовательского внимания. Это создает разрыв между практическими запросами сферы деловой коммуникации (где востребованы конкретные инструменты для системной работы с тональностью) и теоретико-методологической базой, позволяющей описывать и регулировать тональные эффекты на уровне грамматики.

Дополнительным фактором актуальности изучения представленной темы для современного языкознания выступает проблема коммуникативной результативности текста, к которой современные условия предъявляют новые требования. Традиционные модели коммуникации, ориентированные на передачу информации в жестко заданных жанровых рамках, все чаще оказываются недостаточно эффективными в ситуациях, где ключевым критерием успеха становится не формальная корректность, а достижение конкретного коммуникативного эффекта – понимания, доверия, готовности к действию. Для решения этой задачи необходима эмпирическая база, которая отражает актуальные практики делового взаимодействия, а также методологические инструменты, позволяющие соотносить прагматические цели с грамматическими средствами их реализации. Исследование субъектной перспективы как механизма градации категоричности отвечает этим потребностям, предлагая аналитический аппарат для осмысления и управления тональностью делового текста в современных условиях. Об актуальности данной проблемы (прагматика, речевое воздействие, хеджирование) уже в конце XX века говорили такие ученые, как И. В. Шалина (2012), И. А. Стернин (2001), В. И. Жельвис (2014). Исследования последних лет открыто демонстрируют, что традиционные модели коммуникации не адаптированы к требованиям современности: «Современный человек живет в условиях кризисных явлений и это негативно влияет на его состояние: постоянная эмоциональная напряженность, повышенный уровень вербальной агрессии» (Байкулова, Кормилицына, 2023, с. 464). В такой коммуникативной среде избыточная категоричность, формальная отчужденность делового текста могут восприниматься не как проявление профессионализма, а как фактор дополнительного стресса – и тем самым снижать коммуникативную результативность (разрушать доверие и блокировать готовность адресата к действию). В этих условиях особую значимость и актуальность приобретает поиск объективных, системно организованных инструментов управления тональностью делового текста. Субъектная перспектива как раз и выступает таким инструментом. Именно грамматические средства позволяют сделать смягчение или усиление тональности не интуитивным, а управляемым процессом. Таким образом, обращение к субъектной перспективе как к грамматическому механизму градации категоричности отвечает насущным потребностям современной деловой коммуникации.

В контексте заявленной темы данной статьи представляется целесообразным последовательное решение комплекса следующих задач: 1) уточнить понятийный аппарат (субъектная перспектива, волюнтивный регистр) и выявить закономерности связи между категоричностью предписания и полной/редукцией субъектной перспективы в деловом тексте; 2) классифицировать грамматические маркеры, передающие «холодность» и «теплоту» делового высказывания, для создания шкалы градации категоричности. Данная шкала будет апробирована на примерах из русской деловой и научной речи; 3) оценить сопоставительный и прикладной потенциал разработанной модели, определив перспективы ее применения для анализа других дискурсивных регистров и жанров.

В работе использовались следующие методы: описательно-аналитический – для систематизации теоретических положений коммуникативной грамматики; метод коммуникативно-грамматического анализа (в терминах регистров и субъектной перспективы) – для интерпретации языкового материала; трансформационный – для демонстрации градации категоричности через преобразование конструкций; функционально-стилистический – для соотнесения грамматических характеристик с жанрово-стилевой принадлежностью текста.

Материалом исследования послужили конструкции русского делового дискурса из официально-делового подкорпуса Национального корпуса русского языка (далее – НКРЯ) письменной речи, представляющие собой образцы предписания, инструкции, деловой переписки, клиентских уведомлений, рассматриваемые на типизированных примерах, отражающих регулярные модели указанных жанров, рекламные и деловые письма/статьи из открытых интернет-источников, Словарь русского языка (1999)

Теоретической основой работы являются положения коммуникативной грамматики русского языка о триединой сущности языковой единицы, о системе коммуникативных регистров и о модели субъектной перспективы высказывания (Золотова, Онипенко, Сидорова, 1998; Онипенко, 2019); идеи Г. А. Золотовой (2001; 2002) о «возвращении говорящего» в грамматику; теория функциональной грамматики и функционально-семантического поля (Бондарко, 1987); теория функционально-коммуникативного синтаксиса (Всеволодова, 2000), а также исследования категоричности и смягчения в русле теории вежливости (Brown, Levinson, 1987).

Практическая значимость исследования состоит в том, что предложенная модель может использоваться в вузовских курсах стилистики русского языка и культуры деловой речи, при разработке рекомендаций по «понятному языку» и пособий по функциональным стилям и жанрам научного и официально-делового стиля.

Обсуждение и результаты

Проблема выражения степени категоричности высказывания и способов её градуирования в русском языке имеет длительную научную историю, в рамках которой постепенно складывались теоретические предпосылки для осмысления субъектной перспективы как собственно грамматического механизма тональной регуляции. Истоки такого подхода можно найти в развитии функциональной парадигмы отечественного языкознания, где акцент смещается с формальной классификации единиц на их роль в организации коммуникативного акта и выражения позиции говорящего.

Важную роль в «возвращении говорящего» в грамматику сыграла концепция коммуникативной грамматики Г. А. Золотовой. В своих научных изысканиях Г. А. Золотова последовательно обосновывает необходимость учёта фигуры говорящего при анализе синтаксических структур: «Говорящий, мыслящий, чувствующий человек – главное действующее лицо в мире и в языке. Его осмысление мира, его отношение к другим людям выражается в избираемых им языковых и речевых средствах» (Золотова, 2001, с. 108). В дальнейшем эта идея получает развитие в тезисе о том, что «грамматика наблюдает язык в речевой динамике, стремясь извлечь максимум лингвистической информации из фактов человеческой речи и на этой основе найти явлениям их место в системе» (Золотова, 2001, с. 112). Именно в таком ключе субъектная перспектива начинает осмысляться не как стилистический нюанс, а как системно организованный параметр, определяющий выбор грамматических форм и их прагматический эффект: «Преодолевая в себе привычное, приходится признать, что односоставных предложений нет, потому что природа речемыслительного акта – в приписывании предикативного признака его носителю» (Золотова, 2002, с. 69).

Дальнейшее развитие идея субъектной организации высказывания получила в работах Н. К. Онипенко. Исследовательница придерживается точки зрения, что «идея субъектной перспективы позволяет интерпретировать грамматические объекты в связи с точкой зрения говорящего, то есть обеспечивает антропоцентрический взгляд как на текст, так и на грамматическую систему» (Онипенко, 2001, с. 108). Такой подход позволяет рассматривать субъектные перспективы как динамический параметр, который может усиливаться или ослабляться в зависимости от коммуникативной задачи – в том числе в сторону повышения или снижения категоричности.

Теоретическую базу для описания градуальных явлений в языке формируют теория функциональной грамматики и концепция функционально-семантического поля, разработанная А. В. Бондарко. Согласно этой концепции, «функционирование единиц строя языка (грамматических форм слова, синтаксических конструкций и “строевых лексем”) осуществляется во взаимодействии с элементами внутриязыковой и внеязыковой среды. Включение этого взаимодействия в сферу исследования и описания расширяет ее, но не противоречит сложившемуся пониманию существа грамматики, поскольку в центре внимания остается категориальная основа языкового строя» (Бондарко, 1987, с. 6-7). Применительно к проблематике категоричности это означает, что степень директивности или смягчения высказывания формируется не отдельной формой, а совокупностью средств (морфологических, синтаксических, лексических), объединённых общей прагматической функцией. Именно такой взгляд делает возможным системное описание шкалы тональности, где разные грамматические экспоненты (номинализация, безличные конструкции, перформативы, косвенные побуждения) выступают как элементы единого функционально-семантического континуума.

В рамках функционально коммуникативного синтаксиса М. В. Всеволодова развивает идею о том, что структура предложения в русском языке отражает не только логические, но и коммуникативно-прагматические отношения между участниками ситуации, включая степень вовлеченности говорящего и характер воздействия на адресата. В этом контексте выбор между личной и безличной конструкцией, активным и пассивным залогом, прямым и косвенным побуждением рассматривается как осознанная стратегия говорящего по регулированию коммуникативной нагрузки (Панков, 2018).

Параллельно в зарубежной лингвистике проблема градуирования категоричности разрабатывается в русле теории вежливости. В классической работе П. Браун и С. Левинсона “Politeness: Some Universals in Language Usage” (Brown, Levinson, 1987) вводится понятие «ликоугрожающих актов» и обосновывается необходимость стратегий смягчения, позволяющих минимизировать угрозу лицу адресата. Авторы показывают, что степень категоричности речевого акта напрямую связана с риском нанести ущерб позитивному или негативному лицу собеседника, поэтому говорящий прибегает к различным стратегиям хеджирования и косвенности (Brown, Levinson, 1987). Хотя в этой традиции акцент делается на социопрагматических механизмах вежливости, а не на грамматических средствах, сама идея градуальности тональности и её зависимости от позиции говорящего оказывается созвучной отечественным функциональным подходам. Предвосхищая комментарии относительно того, что теория Браун-Левинсона «имеет характер этноцентрический», критики этой теории отмечают, что «реализации стратегий могут различаться в разных обществах, но концепт лица в контексте социальных взаимодействий применим ко всем культурам» (Вычужанина, 2020, с. 11).

Таким образом, к настоящему времени сложились теоретические основания для рассмотрения субъектной перспективы как грамматического механизма градации категоричности: с одной стороны, это отечественная

традиция коммуникативной функциональной грамматики, акцентирующая роль говорящего и системность грамматических средств; с другой – прагматическая традиция, описывающая тональность как инструмент управления социальным взаимодействием. Однако в исследованиях делового дискурса эти подходы зачастую существуют раздельно: грамматические средства анализируются в терминах структуры, а тональность – в терминах вежливости и этикета. Настоящее исследование призвано преодолеть этот разрыв, представив субъектную перспективу как интегрирующий параметр, позволяющий системно описать шкалу тональной градации «холодность» – «теплота» на материале русского делового дискурса.

1. Субъектная перспектива и волюнтивный регистр: рабочие понятия

Коммуникативная грамматика соединяет системное представление грамматики с анализом текста, рассматривая значимые единицы языка в связи с коммуникативной деятельностью говорящего. Двумя её ключевыми аналитическими инструментами являются коммуникативный регистр речи – модель речевой деятельности, обусловленная точкой зрения говорящего и его коммуникативными интенциями, – и субъектная перспектива высказывания, то есть система модусных субъектов (субъекта речи, субъекта сознания/восприятия, субъекта действия), задающая эгоцентрическое, прагматическое измерение текста (Золотова, Онипенко, Сидорова, 1998). Именно идея субъектной перспективы обеспечивает антропоцентрический взгляд одновременно и на текст, и на грамматическую систему: грамматический объект интерпретируется в связи с точкой зрения говорящего (Онипенко, 2019).

Из пяти коммуникативных регистров (репродуктивного, информативного, генеритивного, волюнтивного, реактивного) для делового дискурса ведущими оказываются информативный (сообщение сведений) и волюнтивный – регистр волеизъявления, направленного на адресата-исполнителя. Официально-деловой текст по своей коммуникативной задаче предписывающий, поэтому именно волюнтивный регистр и способы его грамматического оформления становятся местом, где решается вопрос о категоричности – а вместе с ней и о «температуре» общения.

2. Категоричность как функция субъектной перспективы

Наша основная гипотеза состоит в следующем. Традиционная «холодность» официально-делового текста грамматически представляет собой *редукцию субъектной перспективы* – систематическое устранение из поверхностной структуры субъекта речи и адресата: безличность, инфинитивные конструкции долженствования, пассив, номинализацию. «Теплота» же клиентоориентированной коммуникации есть *реставрация субъектной перспективы* – возвращение в текст говорящего (как персонифицированной инстанции) и адресата (как лица, а не обобщённого исполнителя). Соответственно тональная шкала «холодность – теплота» может быть переописана как исчисляемая грамматическая градация: движение по оси *полнота* ↔ *редукция субъектной перспективы*, сопряжённое с изменением *типа волеизъявления* – от прямого категоричного предписания к смягчённому, косвенному побуждению. При этом важно учитывать, что излишняя категоричность несет в себе существенные риски для коммуникации (в данном случае не важно идет ли речь о деловой коммуникации). Е. Ю. Викторова, подробно изучая параметр категоричности, утверждает, что ее неоспоримыми свойствами являются рискогенность и конфликтогенность: «Если речь говорящего производит излишне категоричное или даже просто категоричное, но неуместное в данной ситуации впечатление, то это приводит к различным коммуникативным сбоям и неудачам – от психологического дискомфорта в общении для слушающего, нарушения коммуникативного равновесия, до полного отказа адресата от общения и прекращения речевого контакта» (2014, с. 120). Таким образом движение от категоричного предписания к косвенному побуждению не только отражает трансформацию субъектной перспективы, но и служит механизмом снижения коммуникативных рисков. Кроме того, подобное движение способствует повышению степени гармоничного общения между коммуникантами, так как позволяет улучшить речевое взаимодействие, сделать его более позитивным. Под *позитивной коммуникацией* мы, вслед за А. Н. Байкуловой и О. А. Леонтович понимаем коммуникацию, «основанную на положительных эмоциях, направленную на взаимопонимание и приносящую удовлетворение всем участникам. Главными особенностями такой коммуникации, наряду с положительным эмоциональным зарядом атмосферы общения, являются конструктивность и эффективность» (Байкулова, Кормилицына, 2023, с. 463; Леонтович, Гуляева, Лунева и др., 2020).

3. Шкала градации категоричности

В данном исследовании касательно интерпретации термина «категоричность» мы разделяем точку зрения Е. Ю. Викторовой: категоричность высказывания не является дихотомической характеристикой, но представляет собой градуальную категорию. Наряду с классическим разделением на категоричные (утвердительные или отрицательные) и некатегоричные (частные, совмещенные) суждения, можно выделить ещё несколько форм: нейтральные высказывания (суждения, лишённые выраженной тенденции к утверждению или отрицанию), слабо категоричные/некатегоричные высказывания (формулировки, в которых проявляется некоторая степень уверенности или, наоборот, неопределённости, но не доходящая до абсолютного утверждения или отрицания). «Категоричность, как правило, означает догматичность, ультимативность, безапелляционность, чрезмерную уверенность в собственных словах и знаниях; некатегоричность подразумевает осторожность, предусмотрительность, заботу об интересах собеседника, стремление к согласию, соблюдение принципов кооперативного общения» (Викторова, 2014, с. 121). В рамках шкалы «холодность – теплота» это позволяет выстроить непрерывный ряд речевых средств: от предельно категоричных формулировок (максимально «холодных», опирающихся на жесткие предписания и императивы) через промежуточные, смягченные варианты (нейтральные или «скорее категоричные» конструкции) к некатегоричным коммуникативноориентированным

формулировкам (максимально «теплым», построенным на косвенных побуждениях и учете позиции адресата). Такая градация позволяет гибко регулировать степень волеизъявления в деловой коммуникации в зависимости от коммуникативной задачи и контекста взаимодействия.

Расположим типовые способы оформления делового предписания от максимальной «холодности» к максимальной «теплоте». Шкала выстраивается как согласованное движение по трем осям субъектной перспективы: (а) по оси адресата – от полного его отсутствия через обобщенный и адресный датив к номинативу-подлежащему; (б) по оси говорящего – от имплицитной инстанции к эксплицированному субъекту речи; (в) по оси предиката и иллокуции – от номинации и пассивной констатации через безличный деонтический предикатив к перформативу и модальной возможности. Пять макроступеней разворачиваются, таким образом, в одиннадцать дискретных позиций.

Ступень 1 – десубъективация и номинализация (максимальный «холод»). Модусный субъект отсутствует полностью: действие представлено как самоосуществляющийся процесс или как отвлеченная рубрика, субъект речи и субъект действия устранены. Внутренняя градация здесь задаётся степенью свёрнутости предикативности.

Подступень 1а – чистая номинация. Назывной характер высказывания доводит десубъективацию до предела: предикативность обнулена, действие подано как реквизит документа: (1) «*Приложение. Копия паспорта*» (Пример автора. – Ю. К.). Заметим, что от изобразительных номинативных предложений художественного текста (репродуктивный регистр) деловая номинативность отличается функцией, но совпадает в грамматическом результате – отсутствии модусного субъекта.

Подступень 1б – номинализация и возвратно-пассивная констатация. Предикативность восстановлена, однако страдательный залог и отглагольное существительное превращают предписание в констатацию порядка вещей; агенс восстановим лишь позиционно (творительным падежом) и на поверхности устранён: (2) «*Оплата услуг производится не позднее 10-го числа месяца, следующего за расчётным*» (Официальный документ. Договор. 2018 (НКРЯ)); (3) «*Оплата услуг производится в течение 5 рабочих дней с момента подписания акта выполненных работ*» (Официальный документ. Договор. 2019 (НКРЯ)). Здесь работает крайняя форма редукции субъектной перспективы: нет ни говорящего, ни адресата, ни агенса; отглагольное существительное (*оплата, предоставление*) и возвратно-пассивная форма (*производится, осуществляется*) снимают всякое указание на инстанцию воли.

Ступень 2 – безличное деонтическое предписание (адресат имплицитен или обобщён). В отличие от Ступени 1, появляется деонтический предикатив (*необходимо, надлежит, требуется*): волеизъявление становится явным, но говорящий-инстанция скрыт. Внутренняя градация задаётся мерой экспликации адресата.

Подступень 2а – адресат не выражен. Долженствование предъявлено полностью безлично, без указания на исполнителя: (4) «*Необходимо предоставить документы до 15-го числа*» (Служебная записка, предписание. Пример автора. – Ю. К.); (5) «*Необходимо обеспечить доступ к документам в течение трёх рабочих дней*» (Служебная записка, предписание. Пример автора. – Ю. К.).

Подступень 2б – обобщённый адресат в дативе 3-го лица. Исполнитель введён, но как обобщённая роль (заявителю), а не как участник диалога: (6) «*Заявителю надлежит представить дополнительные документы в течение 5 рабочих дней с момента получения настоящего уведомления*» (Административный документ. Уведомление. 2018 (НКРЯ)); (7) «*Заявителю надлежит обеспечить присутствие представителя с оригиналами документов в день проведения процедуры*» (Административный документ. Регламент. 2019 (НКРЯ)). Именно здесь впервые складывается конструкция [субъект в дательном падеже + деонтический предикатив + инфинитив] (тип *Заявителю надлежит явиться*). Волонтивность прямая и категоричная; субъект речи по-прежнему не эксплицирован.

Ступень 3 – прямая адресация: датив 2-го лица. Конструкция остаётся той же деонтической моделью, что и на Ступени 2, и это принципиально: макроступени 2 и 3 различаются не типом конструкции, а референцией адресата – движением от обобщённого 3-го лица (*заявителю*) к прямому 2-му (*Вам*). Адресат назван, но сохраняет дательную, объектно-претерпевающую роль – он тот, над кем тяготеет необходимость, а не полноправный участник диалога. Внутренняя градация задаётся силой деонтического предиката.

Подступень 3а – максимальная деонтическая сила (*необходимо, надлежит*). Предписание жёсткое, оттенков безальтернативности сохранён: (8) «*Вам необходимо погасить задолженность по договору № 45-К до 15 сентября текущего года*» (Деловая переписка. Письмо-напоминание. 2019 (НКРЯ)); (9) «*Вам необходимо оплатить задолженность по договору № 123 до конца месяца. К письму прилагается акт сверки*» (Деловая переписка. Письмо-требование. 2021 (НКРЯ)).

Подступень 3б – ослабленная деонтика (*следует*). Предикат (*следует*) вносит рекомендательный оттенок и снижает императивность при сохранении той же синтаксической рамки: (10) «*Вам следует подтвердить заявку, приложив скан-копию документа, удостоверяющего личность*» (Деловая переписка. Регламент. 2021 (НКРЯ)). Это грамматический «центр» деловой предписательности: субъект речи ещё скрыт, адресат уже назван – и именно на переходе 3а → 3б начинается зона возможного «потепления», причём оно достигается пока сугубо грамматически, сменой модального предиката.

Ступень 4 – экспликация модусных субъектов и перформативное переоформление. В тексте появляется субъект речи (перформатив *просим, рекомендуем*), а адресат из дательного-претерпевающего переходит в роль адресата речевого акта – того, к кому обращаются с просьбой. Иллокутивный тип меняется: предписание переоформляется в просьбу или рекомендацию. Внутренняя градация задаётся последовательной экспликацией двух модусных субъектов – адресата, а затем говорящего. Проследим градацию на одном перформативе (*просить*).

Подступень 4а – оба субъекта имплицитны. Говорящий выражен лишь глагольной формой 1-го лица множественного числа при нулевом подлежащем; адресат грамматически не выражен: (11) *«Просим оплатить задолженность до конца месяца»* (Служебная записка, предписание. Пример автора. – Ю. К.).

Подступень 4б – эксплицирован адресат. Исполнитель назван как участник речевого акта (*Вас*); субъект речи по-прежнему только подразумевается формой глагола: (12) *«Просим Вас оплатить задолженность за услуги связи в размере... до конца квартала»* (Рассылки от операторов связи МТС, «Ростелеком». <https://support.mts.ru/zadolzhennost/zadolzhennost/kak-oplatit-zadolzhennost>).

Подступень 4в – эксплицированы оба субъекта. Наряду с адресатом прямо назван и коллективный говорящий (*мы*); складывается полная двусубъектная модусная рамка: (13) *«Мы просим Вас оплатить задолженность до конца месяца»* (Сообщество МБДОУ № 87 «Солнышко». https://vk.ru/wall-209155110_1422). На переходе 4а → 4в при появлении в тексте субъекта речи – коллективного говорящего (*мы просим*) – адресат из объекта необходимости становится партнёром по коммуникации, а инстанция говорящего проступает всё отчётливее. Оговорим, однако, что экспликация «*мы*» наращивает полноту субъектной перспективы, но не гарантирует однозначного «потепления»: прямое «*Мы просим*» способно и персонализировать институцию, и, напротив, акцентировать настойчивость инстанции. Мы фиксируем здесь грамматический параметр (наличие/отсутствие эксплицитного субъекта), а не автоматический прагматический эффект. Внутри данной ступени также возможно изменение такого параметра, как тип перформатива. Так, замена просьбы на рекомендацию смягчает волеизъявление независимо от экспликации субъектов, поскольку рекомендация оставляет адресату большую автономию, чем просьба (не предполагает ожидания неременного исполнения): (14) *«Рекомендуем подтвердить заявку в личном кабинете в течение 24 часов»* (Подтверждение заявки с контактного email личного кабинета. <https://help.reg.ru/support/lichnyy-kabinet/registratsiya-i-kontaktnyye-dannyye/kak-podtverdit-zayavku-s-kontaktного-e-mail-uslugi>). Существенно, что этот пример по оси экспликации адресата «холоднее» построений с *Вас* (адресат здесь не выражен), а по оси иллокуции – «теплее» их (рекомендация менее навязчива, чем просьба).

Ступень 5 – полная субъектная перспектива, адресат в фокусе, эмпатийная модусная рамка (максимальное «тепло»). Эксплицированы оба модусных субъекта – и говорящий, и адресат; волеизъявление реализуется косвенно и мотивируется в интересах адресата. Внутренняя градация задаётся типом волеизъявления и грамматическим статусом адресата.

Подступень 5а – смягчённый директив. Побуждение сохраняет форму императива, но снимается сопровождающими средствами – маркером вежливости и бенефактивной мотивировкой. Адресат – подразумеваемое подлежащее императива (2-е лицо), но всё ещё исполнитель побуждения: (15) *«Пожалуйста, внесите платёж до 25 числа – это необходимо для сохранения доступа к сервису»* (Рассылки от провайдеров или платформ с подписками. <https://perm.rt.ru/care/pay/bills/v-kakoy-srok-neobkhodimo-oplatit-schet>).

Подступень 5б – императив-пермиссив. Форма высказывания остаётся повелительной, однако иллокутивно это не предписание, а разрешение: побуждается не само действие (оно контекстно уже согласовано), а снимается ограничение на способ его выполнения – выбор передаётся адресату: (16) *«Платите удобным для вас способом»* (Оплата сервисов на cifra1.ru или 2kom.ru. <https://cifra1.ru/payment/>). Разрешительная тональность примера поддержана прежде всего грамматически – несовершенным видом императива. В побудительных речевых актах русский императив НСВ регулярно оформляет приглашение к ожидаемому, санкционированному действию (ср. *проходите, садитесь, берите*), тогда как совершенный вид маркирует единичное предписание, подлежащее исполнению, и потому воспринимается категоричнее.

Подступень 5в – модальность возможности. Побуждение переоформляется в предложение опции: адресат впервые становится грамматическим подлежащим в номинативе (*Вы можете*), а волеизъявление практически обнуляется: (17) *«Вы можете оплатить любым удобным способом: банковской картой, через Систему быстрых платежей (СБП) или по счёту»* (Раздел «способы оплаты» интернет-магазина. <https://happywear.ru/payment-and-delivery>). Здесь эксплицированы оба модусных субъекта – и говорящий, и адресат; волеизъявление реализуется косвенно (*можете, пожалуйста*) и мотивируется в интересах адресата (*для Вас, это необходимо для*). Модусная рамка становится эмпатийной: побуждение подаётся как забота, а не как предписание. Исследование, проведенное на основе релевантных данных, выявило, что коммуниканты, использующие деловой стиль общения, нацелены на построение бесконфликтного диалога, который базируется на нескольких принципах, по И. А. Стернину: «принцип терпимости к собеседнику, принцип благоприятной самоподдачи, принцип позитива (минимизации негативной информации)» (2001, с. 148–152).

Отметим, что на подступени 5а «теплота» поддерживается в том числе лексико-прагматическими маркерами (*пожалуйста, для Вас, так мы сохраним*), тогда как на подступени 5в тональный сдвиг обеспечивает собственно грамматикой – переводом адресата в позицию подлежащего-номинатива и заменой директивной модальности на модальность возможности. Грамматический, лексический и коммуникативный планы действуют согласованно, причём на предельно «тёплом» полюсе ведущим оказывается именно грамматический экспонент. Тем самым «тепло» и на этой ступени остаётся грамматически исчисляемым, а не сводится к этикетной формуле.

Таким образом, тональное «потепление» делового текста грамматически есть направленное движение от ступени 1 к ступени 5: последовательная реставрация субъектной перспективы (сначала адресата – в дативе, затем в аккузативе, наконец в номинативе, затем говорящего) при одновременном ослаблении и переоформлении типа волеизъявления (номинатива → пассивная констатация → деонтический предикатив → перформатив → модальность возможности). Дробление шкалы на одиннадцать позиций создает исчисляемость

тональности: каждая позиция описывается как определённое сочетание значений по трём выделенным осям, а переход между соседними позициями всегда сводится к сдвигу по одному параметру. «Тепло» и «холод» перестают быть импрессионистическими ярлыками и получают дискретные грамматические экспоненты.

4. Расширение на научный стиль

В научном дискурсе выявляются две противоположные прагматические стратегии, направленные на повышение убедительности изложенного научного материала: с одной стороны, наблюдается тенденция к снижению категоричности утверждений, а с другой – стремление к максимальной определённости и безоговорочности: «В научной речи пониженная категоричность речи является традиционным и обязательным правилом, которое объясняется самой природой научного знания – его относительностью, сложившейся традицией, научным этикетом, а также психологией восприятия, когда читателю предоставляется возможность самому оценить факты, без давления со стороны автора» (Викторова, 2014, с. 123).

Тот же механизм, что и в деловой коммуникации, субъектной перспективы объясняет тональную градацию и в научном стиле, где, однако, оценивается не столько категоричность предписания, сколько степень присутствия автора. Ср.:

(18) *«Мы полагаем, что данный подход обнаруживает свою продуктивность не только при политическом анализе сообществ, но и при анализе политических картин мира, воссоздаваемых в публицистике»* (Статья в Международном научно-исследовательском журнале. 2023 (НКРЯ). <https://research-journal.org/archive/2-128-2023-february/10.23670/IRJ.2023.128.80>); (19) *«Представляется, что данный подход продуктивен для решения задач моделирования сложных систем, где традиционные методы дают сбой»* (Статья в журнале «Информационные технологии». 2021 (НКРЯ). https://ruscorpora.ru/media/uploads/2023/11/08/ryail_17_12_2021_zhdanova.pdf).

Авторское *мы* (степень эксплицитной субъектной перспективы) и безличное *представляется* / *можно заключить* (степень редукции) образуют ту же ось, что и в деловом тексте, но с иной коммуникативной функцией – регулирования не «теплоты», а меры научной осторожности и объективированности. «Для научной речи в целом характерно стремление избегать слишком прямых и решительных утверждений, так как научный дискурс имеет дело чаще с теориями, гипотезами, обменом мнениями и т. д., а не с жесткими, бесспорными фактами» (Hyland, 2005, р. 21). Это подтверждает, что предлагаемая модель описывает общий грамматический механизм функционально-стилевой дифференциации, а не частный эффект одного жанра.

5. Соотношение с теорией вежливости

Явления смягчения категоричности и «хеджирования» традиционно описываются в русле теории вежливости, где косвенные и смягчённые формулировки трактуются как средства сохранения «лица» адресата (Brown, Levinson, 1987). Как отмечает Дж. Майерс, представление собственных взглядов всегда коррелирует с напряжением: оставаясь в рамках определенной парадигмы и общепринятой теории, автор должен продуцировать новое знание, не создавая угрозу для других исследователей и дисциплинарного сообщества в целом. Во избежание этого автору приходится убеждать читателей в том, что его позиция не исключает существования альтернативных точек зрения (Богинская, 2023, с. 19). Хеджирование представляет собой ключевую метадискурсивную стратегию, активно применяемую авторами научных статей для передачи своих идей и установления диалога с академическим сообществом. Эта техника позволяет исследователям тонко управлять степенью уверенности, с которой они представляют свои результаты и интерпретации, избегая категоричных утверждений и оставляя пространство для дальнейших дискуссий и уточнений (Boginskaya, 2022, р. 646).

Коммуникативно-грамматический подход не противоречит взгляду ученых «теории вежливости», но объясняет его грамматический механизм: вежливость и «теплота» реализуются через определённые операции над субъектной перспективой высказывания. Тем самым прагматическая категория вежливости получает грамматическое обоснование, а грамматические категории лица, наклонения и залога – коммуникативно-прагматическую мотивировку. Именно в этом соединении системного и текстового анализа и состоит объяснительная сила коммуникативной грамматики (Золотова, 2002).

Итак, обобщая промежуточные результаты, можно констатировать следующее: с точки зрения грамматики категории лица, наклонения и залога приобретают новые измерения. Они перестают быть просто структурными элементами и начинают нести прагматическую нагрузку. Лицо, например, может сигнализировать об уровне формальности или эмоциональной вовлеченности. Наклонение используется для выражения степени уверенности, желания или требования, что напрямую влияет на интерпретацию высказывания слушающим. Залог, посредством выбора активной или пассивной конструкции, позволяет смещать фокус внимания, либо подчёркивая действующее лицо, либо, наоборот, приглушая его, что часто используется в дипломатических или официальных заявлениях. В результате коммуникативно-грамматический подход предлагает стройную теорию, объясняющую, как языковая форма и коммуникативная функции неразрывно связаны. Он демонстрирует, что грамматика является не только скелетом языка, но и его душой, воплощающей в себе намерения, отношения и социальные стратегии говорящего.

Заключение

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы, исходящие из достижения поставленной цели.

Во-первых, в ходе решения первой задачи был уточнён понятийный аппарат исследования: операционально соотнесены категории субъектной перспективы и волюнтивного регистра, а также выявлены закономерности

связи между категоричностью предписания и полнотой либо редукцией субъектной перспективы в деловом тексте. Установлено, что тональная оппозиция «холодность – теплота» в русском деловом дискурсе имеет грамматическую природу и реализуется как градация полноты/редукции субъектной перспективы. «Холодность» официально-делового текста обусловлена устранением модусных субъектов и выражается посредством безличных конструкций, номинализации, пассивных форм и инфинитивов долженствования. «Теплота» клиентоориентированной коммуникации, напротив, связана с реставрацией модусных субъектов – она маркируется перформативными глаголами, адресными формами и эмпатийной модусной рамкой.

Во-вторых, в рамках второй задачи была проведена классификация грамматических маркеров, передающих «холодность» и «теплоту» делового высказывания, на основании которой разработана пятиступенчатая шкала градации категоричности. Данная шкала связывает грамматические экспоненты с типом волеизъявления и позволяет представить категоричность не как интуитивно оцениваемое качество текста, а как грамматически исчисляемую величину. Ключевой конструкцией, маркирующей центр шкалы и репрезентирующей ядро деловой предписательности, выступает инфинитив с дательным падежом субъекта. Крайние точки шкалы задаются, с одной стороны, номинативно-номинализированными построениями, выражающими максимальную степень «холодности», а с другой – перформативно-адресными конструкциями, реализующими максимальную «теплоту». Апробация шкалы на материале русской деловой и научной речи подтвердила её состоятельность и эффективность как инструмента анализа тональных характеристик текста.

Наконец, при решении третьей задачи был оценён сопоставительный и прикладной потенциал разработанной модели. Выявлено, что субъектно-перспективный механизм, положенный в основу шкалы, действует не только в деловом, но и в научном стиле: в нём он регулирует меру авторского присутствия и тем самым определяет тональность научного высказывания. Это свидетельствует об универсальности предложенного подхода и его применимости для анализа иных дискурсивных регистров и жанров. Прикладной потенциал модели заключается в возможности её использования для оптимизации деловой коммуникации, проектирования клиентоориентированных текстов, а также для разработки методических рекомендаций по управлению тональностью в институциональном общении.

Таким образом, градация категоричности в терминах коммуникативной грамматики (а не теории вежливости), получила эмпирическое подтверждение: «теплота» и «холодность» делового текста были представлены как грамматически исчисляемые величины, обусловленные параметрами субъектной перспективы и типом волеизъявления. Полученные результаты расширяют теоретический инструментарий коммуникативной грамматики и открывают перспективы для дальнейших исследований категории категоричности в различных типах дискурса.

Перспективы дальнейшего исследования связаны с верификацией шкалы на корпусе реальных деловых текстов (клиентских писем, инструкций, *tone-of-voice* руководств), а также с сопоставительным изучением средств выражения категоричности в русском и типологически иных языках.

Материалы исследования | Research materials

1. Всеволодова М. В. Теория функционально-коммуникативного синтаксиса: Фрагмент прикладной (педагогической) модели языка: учебник. М.: Изд-во МГУ, 2000.
2. НКРЯ – Национальный корпус русского языка. <https://ruscorpora.ru>
3. Словарь русского языка: в 4 т. Изд-е 4-е, стер. / под ред. А. П. Евгеньевой. М.: Русский язык; Полиграфресурсы, 1999. Т. 1-4.

Источники | References

1. Байкулова А. Н., Кормилицына М. А. Позитивная деловая коммуникация: средства гармонизации общения в групповых коммерческих чатах // СибСкрипт. 2023. Т. 25. № 4. <https://doi.org/10.21603/sibscript-2023-25-4-461-470>
2. Богинская О. А. Лексико-синтаксические актуализаторы хеджирования в русском языке: опыт анализа отзывов о диссертации // Russian Journal of Linguistics. 2023. Т. 21. № 1.
3. Бондарко А. В. Теория функциональной грамматики: Введение. Аспектуальность. Временная локализованность. Таксис. Л.: Наука, 1987.
4. Викторова Е. Ю. Роль вспомогательных коммуникативных единиц в реализации категории категоричности в устной речи // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), Modern Research of Social Problems. 2014. № 11 (43). <https://doi.org/10.12731/2218-7405-2014-11-10>
5. Вычужанина Е. В. Социолингвистическая модель вежливости П. Браун и С. Левинсона: критика евроцентричности и кросс-культурный потенциал // Язык и культура: сборник статей. Томск, 2020.
6. Жельвис В. И. Категория грубости как антитеза вежливости // Юрислингвистика. 2014. № 3 (14).
7. Золотова Г. А. Грамматика как наука о человеке // Русский язык в научном освещении. 2001. № 1.
8. Золотова Г. А. О возможностях функционального изучения языка // Русский язык в научном освещении. 2002. № 1 (3).

9. Золотова Г. А., Онипенко Н. К., Сидорова М. Ю. Коммуникативная грамматика русского языка. М.: Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова РАН; Изд-во МГУ, 1998.
10. Леонтович О. А., Гуляева М. А., Лунева О. В., Соколова М. С. Позитивная коммуникация. М.: Гнозис, 2020.
11. Онипенко Н. К. Основные положения коммуникативной грамматики русского языка. М.: Изд-во МГПУ, 2019.
12. Онипенко Н. К. Теория коммуникативной грамматики и проблема системного описания русского синтаксиса // Русский язык в научном освещении. 2001. № 2.
13. Панков Ф. И. Школа функционально-коммуникативной грамматики М. В. Всеволодовой // Вестник Московского университета. Серия 9. Филология. 2018. № 5.
14. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Полиграф, 2001.
15. Шалина И. В. Диалогические и монологические тексты: электронная база данных (на материале уральского городского просторечия). Екатеринбург, 2012.
16. Boginskaya O. Functional categories of hedges: A diachronic study of Russianmedium research article abstracts // Russian Journal of Linguistics. 2022. № 26 (3). <https://doi.org/10.22363/2687-0088-30017>
17. Brown P., Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
18. Hyland K. Prudence, Precision and Politeness: Hedges in Academic Writing // Quaderns de Filologia. Estudis Lingüistics. 2005. № 10.

Информация об авторах | Author information



Капралова Юлия Владимировна¹, к. филол. н.
Москалева Лада Алексеевна², к. филол. н., доц.
^{1, 2} Казанский федеральный университет



Julia Vladimirovna Kapralova¹, PhD
Lada Alekseevna Moskaleva², PhD
^{1, 2} Kazan Federal University

¹ afina.pallada@mail.ru, ² ladamoskaleva@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 21.07.2026; опубликовано online (published online): 31.08.2026.

Ключевые слова (keywords): коммуникативная грамматика; субъектная перспектива; волюнтивный регистр; градация категоричности; клиентоориентированная коммуникация; communicative grammar; subject perspective; volutative register; gradation of categoricalness; customer-oriented communication.