

Proceedings of IYSC, (2021), vol. 10

Journal homepage: <http://journals.sdu.edu.kz/index.php/iysw>

2021 International Young  
Scholars' Conference



**КОММУНИКАТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ  
КАТЕГОРИЯМИ МОДАЛЬНЫХ ГЛАГОЛОВ И НАКЛОНЕНИЙ**

Танина Дамира Орлановна  
Е.А Бөкетов атындағы  
ҚарУ магистранты

### Аннотация

В современном мире возможность влиять на собеседника является важным аспектом для достижения коммуникативной цели, поэтому в данной статье рассматривается один из наиболее спорных вопросов в филологии - понятие модальности и средства выражения модальности. Модальность, которая является лингвистической универсалией, позволяет говорящему не только выразить свое отношение к высказыванию и включить в него необходимое значение, но и придать ему убедительный характер. Так например, умелое использование модальных глаголов в институциональном англоязычном общении помогло не только оказать необходимое эмоциональное воздействие на собеседника, но и изменить его посткоммуникативное поведение. А именно, грамотное внедрение модального глагола *must* в сочетании с местоимением *we* (тактика «Свой круг») в выступления Д. Трампа способствовало его победе на президентских выборах в борьбе с Клинтон: «To make life safe for all of our citizens, *we must* also address the growing threats from outside the country. ...Finally, *we must* think big and dream even bigger». [И.С. Лебедева, И.Д. Романова (2018)]

Актуальность статьи заключается в том, что в ней модальные глаголы и наклонения представлены как инструменты коммуникативно-когнитивного уровня современного дискурса.

**Ключевые слова:** модальные глаголы, наклонения, конструктивный диалог, толерантность, дискурс.

Коммуникативные возможности, предоставляемые  
категориями модальных глаголов и наклонений

Построение конструктивного диалога в современном мире не представляется возможным без форм наклонения и модальных глаголов в речи, так как мы живем в демократическом обществе, что подразумевает толерантность. Под понятием толерантности здесь понимается прежде всего уважительное отношение к мнению, убеждениям, взглядам и пожеланиям окружающих людей. Также я склонна считать, что наклонения и модальные глаголы являются инструментами как успешной персональной коммуникации, так и эффективного институционального дискурса.

Так, И.С. Лебедева и И.Д. Романова в своей статье "Модальные глаголы как средство воздействия в персональном и институциональном дискурсе" утверждают, что в персональном (лично-ориентированном) дискурсе модальные глаголы помогают говорящему отразить в высказывании его личные побуждения, наделять речь эмоциональным характером, продемонстрировать определенную степень вовлеченности в ситуацию общения, а умелое использование модальных глаголов в институциональном англоязычном общении может не только оказать необходимое эмоциональное воздействие на реципиента, но и поменять его посткоммуникативное поведение. В подтверждение сказанному хотелось бы привести несколько примеров. Как предполагают авторы, использование в значении долженствования модального глагола *must* неприемлемо для институционального дискурса. "В ситуациях институционального общения говорящие используют модальный глагол *have to*, указывающий на необходимость действия, а также *should*, *ought to* и *need*, чтобы звучать более дипломатично, тактично или даже создавать ложное впечатление сокращения дистанции, тем самым добиваясь расположения аудитории: ...we have to say it loud: Islam is the problem. We have to ask if there can ever be such a person as a British Muslim?"

говорится в статье. Также авторы дают полное причинно-следственное разъяснение использованию, в представленном примере, модального глагола *have to*: "Как видно из примера политик Эшли Моут использовал модальный глагол *have to*, подчеркивая вынужденный характер высказывания. Употребление *have to* позволяет политику снять с себя ответственность за высказываемое суждение, выразить солидарность, сделать высказывание менее категоричным. Как известно, *must* выражает мнение / установку самого говорящего и, с точки зрения воздействия, не всегда эффективен, так как демонстрация и тем более навязывание собственного мнения чаще вызывает эффект противоположный желаемому. В данном контексте глагол *must* звучал бы обязывающим и мог бы вызвать у аудитории нежелательные негативные эмоции, тем самым разрушив эффект воздействия" [1]. Данное разъяснение, я считаю, является неоспоримым доказательством эффективного применения модальных глаголов в институциональном дискурсе. [ И.С. Лебедева, И.Д. Романова (2018)].

Ещё один пример успешного употребления модальных глаголов и наклонений в ведении конструктивного диалога можно проследить в индустрии торговли, например в мотивации консультантов по продажам или, в речи консультантов, которому их обучают по шаблону. Следующий пример считается самым ярким из всех возможных примеров: *What would you do if you were a millionaire? Чтобы Вы сделали если бы Вы были миллионером?* [ Мэри Кей Эш (2009)]. Этот пример подразумевает целеполагание, мотивирование. «*You may follow our recommendations after correlating with your plans*». Вы можете следовать нашим рекомендациям после того, как соотнесете их со своими планами.[ Мэри Кей Эш (2009)] В данном примере модальный глагол *may* выражает возможность, которой можно будет воспользоваться. *Could I speak to...? Могу ли я поговорить с ...?* [С.А.Шевелева, М.В.Скворцова (2001)] эта фраза используется

консультантами по продаже часто в связи с тем, что одним из способов поиска клиентов является обзвон потенциальных клиентов.

Также модальные глаголы и наклонения дают возможность построить корректный диалог в деловом стиле, например: Please can you send me an application form and other relevant details? Would it be possible for you to send me an application form and further details? I would be grateful if you could send me an application form, and if in the meantime you need any further details about me, I would be happy to supply them. [С.А.Шевелева, М.В.Скворцова (2001)]. Как видно из примеров, данных выше, предложения имеют один и тот же смысл, но выражаются по-разному, благодаря использованию в них модальных глаголов и наклонений.

Следующим примером являются советы современных психологов по построению правильных отношений. Считается что, если человек воспринимает себя взрослым, ответственным и уважающим как других так и себя, его речь должна быть ненавязчивой и вежливой. Строится такая речь в основном с помощью модальных глаголов и сослагательного наклонения. Например: когда вы обращаетесь с просьбой к человеку Could you call me later? – Могли бы Вы позвонить мне позже? (если вы на Вы, человек старше вас, выше по статусу, по работе и так далее); Can you call me later? – Ты можешь позвонить мне позже? (если вы на ТЫ, то есть к другу, коллеге, родственнику и так далее); Would you please give me the pencil? – Могли бы Вы дать мне карандаш? Или Вы даете человеку свой совет, это ваше мнение: You should stop eating so much sugar – Тебе следует прекратить есть так много сахара; The weather is nice, I would go for a walk – Погода прекрасная, я бы прогулялся; If I were you, I would give up smoking – Если бы я был на твоём месте, то я бы бросил курить. Когда говорите о своих предпочтениях: I would rather coffee than tea – Я бы хотел больше кофе, чем чай; I would love to visit the UK – Я бы с удовольствием

посетил Англию; If I had more free time, I would go on vacation – Если бы у меня было больше свободного времени, то я бы пошел в отпуск. [<https://enjoyeng.ru/grammatika/glagoly-would-should-could>]. Данные примеры дают возможность убедиться насколько важным является употребление в персональной речи модальных глаголов и наклонений.

Выводы: модальные глаголы и наклонения различаются тем, что модальные глаголы используются в основном для выражения просьбы, приказа, возможности, а наклонения выражают предпочтения говорящего и имеют побудительный характер. Сходство проявляется в том, что обе категории могут выражать действительность. Следующим выводом является значимость знаний, умений и навыков использования модальных глаголов и наклонений в персональной коммуникации и институциональном дискурсе.

Зачастую мы не отдаём должного внимания тому, что и как мы говорим или говорят нам, что приводит нас к негативным последствиям, как в пословице "Язык мой - враг мой". И в то же время забываем о том, что в языке заложена безграничная сила, что совершенно точно отмечено в пословицах "Язык до Киева доведет", "Ветер горы разрушает, слово народ поднимает". Поэтому хотелось бы, чтобы наше общество непрерывно развивало свою компетенцию в вопросах дискурса и коммуникации.

**Список использованной литературы**

- 1 И.С. Лебедева, И.Д. Романова (2018) Модальные глаголы как средство воздействия в персональном и институциональном дискурсе//Вестник МГЛУ. Гуманитарные науки. Вып.15 (810) Стр.77-87
- 2 Мэри Кей Эш (2009). "Азбука бизнеса". ТОО "Мери Кей(Казахстан)".
- 3 С.А.Шевелева, М.В.Скворцова (2001). "Английский в Вашей будущей карьере". Москва: "Правда Севера".
- 4 <https://enjoyeng.ru/grammatika/glagoly-would-should-could>