

Н. В. Куценко

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ НА КОСВЕННЫЕ ПОБУЖДЕНИЯ В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

Косвенные побуждения представляют собой семантически осложненные высказывания, в которых истинная интенция говорящего – побуждение к выполнению действия является скрытой и выводится логически на основе анализа языковых средств, а также знания особенностей ситуации общения (Р. Конрад, А. Буркхардт). Реакция слушающего на такие побуждения показывает, правильно ли он интерпретировал директивную интенцию, а также намерен ли он выполнить требуемое действие. Из рассмотренных 450 высказываний с семантикой побуждения, в которых присутствовал вербальный или невербальный ответ собеседника, отрицательная реакция содержалась в 92 примерах. В большинстве случаев (39 %) негативная реакция выражается не прямым отказом, а иносказательной формулировкой, что обусловлено, по-видимому, нежеланием спровоцировать конфликт или обидеть собеседника, например:

„Kannst du die Sachen Tina bringen?“ „*Es ist so spät. Sie schläft schon wahrscheinlich.*“ – «Ты можешь сегодня отнести вещи Тине?» «*Уже так поздно. Она, наверное, спит*».

Адресат не хочет эксплицитно выразить прямой отказ, поэтому выбирает индирективную формулировку, которая описывает внешние обстоятельства, показывающие сложность выполнения побуждения. Указание на поздний час и нежелание потревожить соседей становится логической основой для интерпретации высказывания в качестве отказа выполнить действие. В следующем примере таким основанием является указание на занятость собеседника:

„Gehst du heute mit mir ins International? Da wird bestimmt ein guter Abend sein.“ „*Ich habe heute noch so viel zu tun*“ – «Ты сегодня пойдешь со мной в Интернационал? Там будет, конечно, хороший вечер». «*У меня сегодня еще так много дел.*»

Данную формулировку можно рассматривать в качестве клишированного способа выражения нежелания выполнить побуждение.

В 23 % случаев говорящий выражает несогласие выполнить действие посредством лексемы *nein* 'нет'. Исследователи называют такую реакцию «эксплицитным отказом» (Х. Пельц).

„Du könntest heute noch die Untersuchung beginnen.“ „*Nein.*“ Thomas sah ihn beleidigt an. – «Ты мог бы еще сегодня начать расследование». «*Нет*». Томас обиженно посмотрел на него.

Такой ответ является невежливым и может вызвать негативные эмоции собеседника. Авторская ремарка показывает, что отказ выполнить просьбу вызывает чувство обиды у оппонента. Эксплицитное выражение отказа не всегда бывает уместно, так оно может противоречить принципу вежливости в общении.

Такая реакция не вызывает отрицательных эмоций при реализации конвенциональных предложений в повседневном общении, например:

„Willst du jetzt Kaffee?“ „*Nein, danke.*“ – «Ты хочешь сейчас кофе?» «*Нет, спасибо*».

В данном примере выражение отказа не вызывает негативных эмоций у собеседника, так как адресант спрашивает о желании собеседника, одновременно предлагая ему выпить кофе, и отрицательная реакция здесь вполне уместна.

В исследуемой выборке встречаются также примеры выражения отказа посредством экспликации оценки (17 % случаев):

„Sie müssen alle Briefe noch heute schreiben.“ „*Das ist doch Unsinn!*“ – «Вы должны все письма написать еще сегодня». «*Это же нелепость!*»

Оценочность тесно связана с побудительностью, так как выражение оценки нередко становится логической основой для выведения побудительного намерения. Так, в данном примере говорящий побуждает написать письма еще сегодня. Реакция оппонента не является прямым отказом, однако

реплика *Das ist doch Unsinn!* ‘Это же нелепость!’ показывает его отношение к побуждению. Говорящий должен сам интерпретировать высказывание как нежелание выполнять побуждение.

Небольшую часть примеров (12 %) составляют высказывания, в которых отрицательная реакция на косвенное побуждение выражена невербально:

“Gehst mit zu diesem Abschiedsabend?” *Er schüttelte den Kopf.* – «Ты пойдешь со мной на этот прощальный вечер?» *Он покачал головой.*

Такой невербальный ответ свидетельствует об очевидном отказе и является клишированным способом выражения отрицательной реакции на побуждение.

Кроме негативной оценки основой для интерпретации высказывания в качестве нежелания выполнять действие могут быть риторические вопросы с сильной эмоциональностью (4 % примеров):

„Ich will, dass Sie alle Kollegen über diese Ergebnisse informieren!“ „*Wozu brauchen das alle zu wissen! Wozu so viele Probleme?*“ – «Я хочу, чтобы Вы проинформировали всех коллег об этих результатах». «*Зачем об этом всем знать? Зачем столько проблем?*»

Риторические вопросы являются таковыми только по внешней форме. На самом деле они обычно выражают другие значения – побуждение к действию, возмущение, упрек (С. С. Котовская). При реакции на косвенное побуждение, выраженное повествовательной структурой с оптативной модальностью (модальностью желания) на первом плане, такая конструкция эксплицирует отношение к требуемому действию, побуждает адресанта учесть позицию адресата. В данном случае слушающий указывает говорящему на то, что информирование всех коллег может создать проблемы, и это является основой нежелания выполнять действие. Риторический вопрос здесь служит средством выражения эмоциональных коннотаций.

В некоторых случаях слушающий дает уклончивый ответ, свидетельствующий более о нежелании выполнять побуждение, чем о готовности (3 % примеров):

„Wollen wir doch umziehen?“ „*Das muss man sich noch gut überlegen.*“ – «*Может нам все же переехать?*» «*Это нужно еще хорошо обдумать.*»

Такие ответы могут быть интерпретированы как отказы в том случае, если из контекста известно о нежелании оппонента выполнить побуждение.

В выборке встречаются также примеры, свидетельствующие о сомнении адресата в возможности выполнения действия (2 %):

„Wollen Sie mir einen Gefallen tun? Wollen Sie nicht mit mir zum Martins Geburtstag gehen?“ „*Ich weiß nicht, ob das möglich ist.*“ – «Вы хотите сделать мне одолжение? Вы не хотите пойти со мной на день рождения Мартина?» «*Я не знаю, возможно ли это.*»

В таких случаях возможна различная интерпретация намерения, так как на первом плане находится эпистемическая модальность – выражение сомнения. Собеседник дает отправителю сообщения свободу интерпретации и возможность самому оценивать характер данного высказывания как отрицательную реакцию на побуждение или как сомнение.

Таким образом, в процессе общения адресат может по-разному отреагировать на косвенное побуждение. Чаще всего в экспериментальной выборке встречаются иносказательные формулировки, которые помогают вербализовать отказ в очень вежливой форме. Неопределенная реакция дает адресанту свободу интерпретации. Эксплицитное выражение отказа посредством лексики *nein* встречается реже, что обусловлено, по-видимому, стремлением коммуникантов к кооперативному общению, избеганию открытой конфронтации. Адресат может также использовать оценочные высказывания, показывающие его отношение к предлагаемому действию. Этой же цели служат риторические вопросы. Кроме вербальной реакции в процессе общения в качестве отказа выполнить побуждение встречается также невербальная реакция. Выражение отказа может иметь разную степень эксплицитности и конвенциональности. Во многих случаях правильная интерпретация высказывания не возможна вне контекста.