

Н. В. Куценко

КОСВЕННЫЕ ДИРЕКТИВНЫЕ РЕЧЕВЫЕ АКТЫ С СЕМАНТИКОЙ УПРЕКА В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

Оценочность является важной составляющей коммуникации, однако не все исследователи включают аксиологическую модальность в круг собственно модальных значений (Г. В. Колшанский, В. Н. Бондаренко). Вместе с тем В. В. Виноградов, рассматривая особенности формирования субъективной модальности, отмечает, что оценка является важным компонентом формирования смысла высказывания и должна включаться в категорию модальности. Особую роль оценочность приобретает при реализации побуждения посредством косвенных высказываний с семантикой упрека. По мнению немецкого исследователя Х. Пельца, именно аксиологическая модальность позволяет скрыть имплицитные смыслы высказывания.

Вслед за И. В. Винантовой, мы рассматриваем упрек в качестве оценочного речевого акта, выражающего неодобрение по отношению к действиям и поступкам собеседника с целью воздействия на его поведение.

Анализ примеров (45 высказываний с семантикой упрека, отобранных из произведений художественной литературы) показывает, что большую роль при реализации в речи таких высказываний играет социальный статус коммуникантов. В большинстве случаев (76 %) упрек встречается в процессе коммуникации между собеседниками, равными по статусу, что обусловлено, по-видимому, конфликтностью данного речевого акта, его уместностью при симметричной интеракции. Степень настоятельности скрытого побуждения может быть при этом различной – от мягкого совета до категоричного требования, например:

Wie immer bist du zu leicht angezogen. Warum ziehst du die neue warme Jacke nicht an? ‘Как всегда, ты очень легко одета. Почему ты не надеваешь новую теплую куртку?’.

Вопросительное высказывание *Warum ziehst du die neue warme Jacke nicht an?* подчеркивает лишь интерес говорящего к причинам поведения собеседника, дает возможность объяснить свой выбор возможными объективными обстоятельствами. В то же время оценочное высказывание *Wie immer bist du zu leicht angezogen* показывает недовольство говорящего выбором собеседника. Сочетание оценки и вопроса вместе формирует побуждение одеться теплее. В рассматриваемом примере реализуется обращение к сестре, что позволяет трактовать степень настоятельности как некатегоричное побуждение.

Характер отношений собеседников играет важную роль при формировании упрека, особенно, если поведение слушающего может нанести вред ему либо другому человеку. Говорящий в такой ситуации вынужден оказать дав-

ление на адресата, однако, не желая разрушить свои отношения с ним, может выбрать косвенные средства побуждения, скрыть побуждение другой модальностью, например:

Du hast doch getrunken. Wie kannst du Auto fahren? Denke doch an die Gefahr! ‘Ты же выпил. Как ты можешь садиться за руль? Подумай об опасности’.

Поведение адресата – желание сесть за руль в нетрезвом состоянии – вызывает необходимость вмешательства. Родственный характер отношений и расположение к собеседнику не позволяют говорящему использовать категоричное требование, уместное в данной ситуации. Адресант использует сложный речевой акт, состоящий из нескольких высказываний. Первое – выражает констатацию факта: *Du hast doch getrunken*. Частицей *doch* говорящий апеллирует к собеседнику проанализировать свое поведение, сделать логические выводы. Риторический вопрос *Wie kannst du Auto fahren?*, эксплицирующий в данном случае общепринятые моральные нормы и ценности, указывает на алогичность решения собеседника и необходимость здоровой оценки им ситуации и, одновременно, неуместность возражения. Последующее высказывание в форме прямого побуждения реализует желание говорящего изменить решение собеседника в связи с возможностью опасных последствий. Сочетание оценки с риторическим вопросом и прямым побуждением позволяет трактовать данное высказывание как категоричное требование не садиться за руль.

В высказываниях с асимметричной интеракцией, разновидностью которых является обращение начальника к подчиненному (24 % примеров), выражение отрицательной оценки подчиненному можно рассматривать как категоричное требование, например:

Sie haben 1000 euro verschlafen. Das ist unmöglich! Sie haben diesen Vertrag verpasst. Was ist mit Ihnen los? ‘Вы проспали 1000 евро. Это невозможно! Вы упустили этот контракт. Что с Вами происходит?’.

Реакция начальника на нерадивость подчиненного выражается в нескольких репликах. Констатация факта *Sie haben 1000 euro verschlafen* показывает ущерб, полученный в результате действий собеседника. Высказывание *Das ist unmöglich!* содержит оценку сложившейся ситуации говорящим. Испытывая сильное возмущение, адресант еще раз указывает на ущерб: *Sie haben diesen Vertrag verpasst*. Последний вопрос *Was ist mit Ihnen los?* адресуется подчиненному, побуждая его объяснить причины своего поведения. В данной ситуации оценочные высказывания с семантикой упрека эксплицируют недовольство начальника, которое касается уже совершенного поступка подчиненного. Вместе с тем они несут в себе также и директивный потенциал – требование улучшить качество работы. Эмоциональную реакцию адресанта усиливает настоятельность косвенного побуждения, превращая его в категоричное требование, не терпящее возражений.

Эмоциональные коннотации могут не только усиливать, но и смягчать категоричность скрытого в оценочном побуждении требования. В таких случаях говорящий стремится показать заботу о собеседнике, вежливо направить внимание слушающего в определенное русло, например:

Du arbeitest zu viel. Du musst dich auch erholen, du musst dich um deine Gesundheit kümmern ‘Ты слишком много работаешь. Ты должен отдыхать, должен заботиться о своем здоровье’.

Побуждение, выраженное в повествовательной конструкции с модальными глаголами (*Du musst dich auch erholen, du musst dich um deine Gesundheit kümmern*) содержит посыл позаботиться о себе. Этому способствует семантика модального глагола *müssen*, а также лексическое значение компонентов высказывания: *sich erholen, sich kümmern*. Из контекста известно, что отец воспитывает детей один и должен сам о них заботиться. Рассмотрение контекста общения показывает, что речь идет о мягком совете. Характер совета выводится из повествовательной конструкции с семантикой упрека *Du arbeitest zu viel*, которую можно трансформировать в прямое побуждение не работать так много. Объяснение причины вмешательства снижает настоятельность побуждения и позволяет адресанту снять с себя часть ответственности за оказание давления.

Кроме эмоциональных коннотаций, настоятельность скрытого в упреке побуждения заметно смягчает вопросительная форма оценочного высказывания, например:

„Das Haus gehört unserer Familie. *Warum willst du mich unglücklich machen und es verkaufen?*“ Helen sah sanft ihre Nichte an ‘Дом принадлежит нашей семье. Почему ты хочешь сделать меня несчастной и продать его? – Хелен мягко посмотрела на свою племянницу’.

Вопросительное высказывание с семантикой упрека *Warum willst du mich unglücklich machen und es verkaufen?* показывает негативное отношение адресанта к намерению адресата. Специальный же вопрос о причинах поступка на первом плане позволяет в косвенной форме выразить побуждение не продавать дом. Выведению истинной интенции говорящего способствует пропозиция вопросительного высказывания, выражающего позицию адресанта, а также невербальное сопровождение – взгляд, свидетельствующий о расположении к слушающему.

Проведенное исследование позволяет заключить, что упрек в немецком языке может выражаться синтаксическими конструкциями вопроса и повествования, однако преимущественно используется вопросительная форма высказывания. Оценочные высказывания в форме упрека могут выражать побуждения различной степени настоятельности – от мягкого совета до категоричного требования. Настоятельность побуждения во многом зависит от статусных характеристик коммуникантов и эмоционального фона общения. Правильной интерпретации скрытого побуждения помогают невербальные компоненты, показывающие отношение к собеседнику.