

Куценко Надежда Владимировна

кандидат филологических наук,
доцент кафедры второго иностранного языка
(немецкий)
Минский государственный
лингвистический университет
г. Минск, Беларусь

Nadezhda Kutsenko

PhD in Philology,
Associate Professor of the Department
of Second Foreign Language (German)
Minsk State Linguistic University
Minsk, Belarus
nwkutsenko@gmail.com

СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ РЕАКЦИИ
В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОСВЕННЫХ ПОБУЖДЕНИЙ
СМЯГЧЕННОГО ТИПА

MEANS OF EXPRESSING POSITIVE REACTIONS WHEN REALIZING
SOFTENED-TYPE INDIRECT ORDERS

В данной статье рассматриваются различные типы выражения в немецкоязычной коммуникации положительной реакции на косвенные побуждения смягченного типа – предложения, просьбы, советы. Важным аспектом реализации таких высказываний является изучение реакции адресата на побуждение, которая показывает правильность интерпретации директивного намерения, а также отношение собеседника к необходимости выполнить определенное действие. Анализ таких реакций позволяет выделить ряд параметров, обуславливающих специфику языковых и невербальных способов их выражения.

Ключевые слова: косвенные директивные речевые акты; реакция на побуждение; языковые и невербальные средства; семантика; интенция; интерпретация побуждения.

The article discusses various types of expressing a positive reaction to indirect orders of a softened type – suggestions, requests, advice – in German-speaking communication. An important aspect of the analysis of the process of implementing such statements is the study of the addressee's reaction to the order, which shows whether the order has been interpreted correctly, as well as the interlocutor's attitude to the necessity to perform a certain action. The analysis of such reactions makes it possible to single out a number of parameters that determine the specifics of the linguistic and non-verbal ways of their expression.

The analysis of the material is carried out on the basis of various parameters that make it possible to describe the linguistic and non-verbal means of expressing the interlocutor's reaction.

Key words: indirect directive speech acts; reaction to order; linguistic and non-verbal means; semantics; intention; order interpretation.

Директивные речевые акты предполагают оказание воздействия на собеседника, так как побуждение, по словам Дж. Серля, представляет собой попытки со стороны говорящего добиться того, чтобы слушающий нечто совершил [1, с. 182]. С целью избежать конфликта и реализовать более вежливое побуждение говорящий нередко использует косвенные формы – такие высказывания, в которых побуждение присутствует имплицитно, например, в вопросе или повествовательном предложении. Учитывая импли-

цитный характер побуждения, важным представляется изучение реакции слушающего, так как она показывает, выявил ли адресат скрытое в высказывании побуждение, а также согласен ли он выполнить необходимое действие. Реакция слушающего не раз становилась фокусом исследования. Так, А. В. Разгуляева исследует роль ответной реакции при построении «грамматики диалога» [2, с. 15]. Е. К. Теплякова рассматривает реакции на директивные высказывания, не разграничивая отдельно прямые и косвенные побуждения [3], А. А. Чухно исследует реакции на косвенные побуждения в английском языке [4], Л. М. Кравченко фокусирует внимание на «корреляции инициативной и реактивной реплик в составе диалогического единства» [5, с. 14].

Анализ существующих исследований показывает, что в них представлены общие типы реагирования – согласие, несогласие, попытка отложить выполнение действия. В связи с этим интерес представляет более подробное и дифференцированное изучение типов реагирования на побуждения, выраженные косвенным способом. В настоящей работе мы ограничиваемся изучением положительной реакции на суггестивы и реквестивы – побуждения смягченного типа. Положительной реакцией является согласие выполнить действие.

Материалом для проведения исследования послужили 105 косвенных директивных речевых актов невысокой степени настоятельности (предложений, просьб, советов), в которых реакция слушающего была выражена вербальным или невербальным способом. Они были отобраны из произведений немецкоязычной художественной литературы XX – начала XXI века. Выявлению побуждения при подборе материала способствует метод трансформации, например:

„*Warum setzen wir uns eigentlich nicht?*“ [WW, S. 108] = *Ich schlage vor, dass wir uns setzen.* ‘«Почему мы не садимся?»’ = Я предлагаю присесть.

Анализ отобранных контекстов показывает, что они могут быть дифференцированы на основании ряда критериев:

- вербальный – невербальный характер реакции. Вербальная реакция предполагает выражение согласия в ответной реплике при помощи языковых средств. В большинстве случаев (78 %) адресат выбирает вербальную реакцию:

„*Willst du mit mir zu Nora gehen?*“ „*Ja, gern.*“ [IM, S. 48] ‘«Хочешь пойти со мной к Норе?» – «Да, хорошо»’.

Соответственно, в 22 % говорящий ограничивается невербальной реакцией. В роли невербальных компонентов выступают кинесические (жестовые) либо мимические средства (улыбка), например:

Köster stieg schweigend ins Auto ein. „*Wollen wir zu mir nach Hause?*“ fragte ich. *Er nickte.*“ [DK, S. 400] ‘Кестер молча сел в машину за руль. «Поедем ко мне домой?» – спросил я. Он кивнул’.

Кинесический невербальный компонент – кивок головы – является конвенциональным средством выражения согласия. При наличии такой

реакции слушающему не требуется вербального выражения данной интенции. Более неопределенной является невербальная реакция, выраженная улыбкой слушающего, например:

„Ja, schade“, sagte Ravic. „Besser, Sie hätten sie bekommen. Dann hätte wenigstens jemand Freude daran gehabt“. Die Schwester *lächelte dankbar*. [AT, S. 314] ‘«Да, жаль, – сказал Равик. – Будет лучше, если Вы их получите. Тогда хоть кто-то мог бы порадоваться». Сестра *благодарно улыбнулась*’.

Улыбка говорящего показывает положительный эмоциональный фон общения, позволяет выразить доброжелательное отношение к собеседнику, поэтому она нередко свидетельствует о согласии выполнить действие без участия языковых средств.

Следующим параметром рассмотрения реакции слушающего является:

- клишированный – неклишированный характер выражения реакции.

Самым распространенным клишированным средством выражения согласия является ответ, включающий лексемы *ja* ‘да’, *gut* ‘хорошо’, например:

„Am Donnerstag ist mein Abschiedsabend. Madame gibt ein Essen für mich. Kommst du?“ „Donnerstag?“ „Ja.“ „Gut. Ich werde da sein.“ [AT, S. 394] ‘«В четверг мой прощальный вечер. Мадам устраивает обед в мою честь. Ты придешь?» – «Четверг?» – «Да». – «Хорошо. Я буду там»’.

В ответе на косвенные побуждения слушающий также может использовать маркеры вежливости *bitte* ‘пожалуйста’:

Dann sagte er: „Du siehst müde aus. Soll ich dir ein Taxi rufen?“ „Ja, bitte.“ [IM, S. 11] ‘Тогда он сказал: «Ты выглядишь уставшей. Мне вызвать такси?» – «Да, пожалуйста»’.

Вопросительные конструкции с модальным глаголом *sollen* используются, когда говорящий предлагает сделать что-либо в интересах собеседника и запрашивает лишь его согласие. Собеседник выражает согласие посредством лексем: *ja, bitte*. Маркер *bitte*, с одной стороны, показывает вежливость реакции, с другой стороны, данная структура является одновременно просьбой выполнить действие, предложенное собеседником.

К неклишированным средствам можно отнести выражение реакции посредством словосочетаний, показывающих уместность и целесообразность побуждения: *in Ordnung* ‘в порядке’, *ich bin nicht dagegen* ‘я не против’, *das ist eine gute Idee* ‘это хорошая идея’, *das ist nett von dir* ‘это очень мило с твоей стороны’, *das wäre toll* ‘это было бы замечательно’, *das mache ich* ‘я это сделаю’, например:

Rita lächelte. „Und wie wäre es dann, wenn du einfach Rita zu mir sagst?“ „Was mich betrifft“, sagte Sara, „wäre das voll in Ordnung.“ [VL, S. 339] ‘Рита улыбнулась. «А что, если ты будешь называть меня просто Рита?» – «Что касается меня», – сказала Сара, – «это было бы вполне нормально»’.

Коммуникант инициирует предложение более неформального обращения, используя форму сослагательного наклонения и придаточного предложения: *Und wie wäre es dann, wenn du* (‘А что, если ты..?’). Сослагательное

наклонение здесь выражает возможность выполнения действия, неуверенность говорящего в согласии собеседника. Реакция слушающего (*Was mich betrifft, wäre das voll in Ordnung* 'Что касается меня, это было бы вполне нормально') также содержит сослагательное наклонение как маркер вежливости и клишированную форму *voll in Ordnung*, показывающую уместность предложения.

Неклишированные средства выражения согласия выполнить побуждение приобретают такое значение в конкретной ситуации общения, в определенном контексте.

При рассмотрении реакции необходимо также учитывать:

- развернутый – неразвернутый характер реакции. Так, реакция собеседника может выражаться только одним словом *ja* или с помощью модальных лексем, которые свидетельствуют об очевидности согласия собеседника: *sicher* 'конечно', *selbstverständlich* 'разумеется', *natürlich* 'естественно', *bestimmt* 'конечно', например:

1. Köster und Binding kamen zurück. Binding war in den paar Minuten ein ganz anderer Mann geworden. "Wollen wir zusammen essen?" fragte er. "Selbstverständlich", erwiderte Lenz. [DK, S. 33] 'Кестер и Биндинг вернулись. Биндинг за несколько минут стал другим человеком. «Не поужинать ли нам вместе?» – «Конечно», – ответил Ленц'.

2. „Es ist kalt. Willst du eine Jacke mitnehmen?“ „Ja, bestimmt.“ [IM, S. 57] '«Холодно. Ты не хочешь взять куртку?» – «Да, конечно»'.

К. Дилинг считает, что при использовании модальных лексем категоричные побуждения теряют официальную холодность, так как эти слова выражают субъективность позиции говорящего, его заинтересованность в выполнении действия. Кроме того, они модифицируют степень категоричности высказывания [6, S. 145]. Примеры из нашей выборки подтверждают наблюдения немецкого лингвиста.

Использование рассматриваемых лексем не всегда уместно в официальной обстановке общения. Некоторые же маркеры согласия (*gemacht* 'договорились', *deinetwegen* 'ради тебя', *kein Problem* 'не проблема', *toll* 'замечательно') могут встречаться только при неофициальном общении, в процессе коммуникации собеседников, равных по статусу, например:

„Wie wäre es, Kat, wenn wir Kropp und Tjaden ein Stück brächten?“ „Gemacht“, sagt er. [WN, S. 82] '«Как насчет того, чтобы мы отнесли Кроппу и Тьядену кусок?» – «Договорились», – сказал он'.

Анализ материала показывает, однако, что реакция собеседника может быть более развернутой, например, при использовании придаточных предложений условия, например:

Ich sagte zu meinem Mann: „Am 27. Oktober gehen wir in die Oper. Ich hoffe, du hast nichts dagegen.“ Mein Mann sagte: „Na gut, wenn du willst.“ [IM, S. 9] 'Я сказала моему мужу: «27 октября мы идем в оперу. Я надеюсь, ты ничего не имеешь против». Мой муж сказал: «Ну хорошо, если ты хочешь»'.

В данном случае речь идет о настоятельном побуждении, выраженном категоричной формой – при помощи повествовательной конструкции. Однако характер предлагаемого действия – вместе сходить в оперу, а также родственные отношения позволяют рассматривать данное высказывание в качестве предложения. Говорящий смягчает настоятельность побуждения высказыванием: *Ich hoffe, du hast nichts dagegen* ‘Я надеюсь, ты ничего не имеешь против’. Собеседник выражает согласие выполнить предлагаемое действие, используя придаточное предложение: *Na gut, wenn du willst* ‘Ну хорошо, если ты хочешь’. В данном контексте этим предложением подчеркивается, что слушающий выполняет побуждение, учитывая желание говорящего. Такие придаточные могут иметь различные формы: *wenn du willst* ‘если ты хочешь’, *wenn du sagst* ‘если ты говоришь’, *wenn du das möchtest* ‘если ты этого хочешь’, *wenn es nötig ist* ‘если это необходимо’, *wenn es für dich wichtig ist* ‘если это для тебя важно’. Важной особенностью таких придаточных является то, что они показывают следующее: действие говорящий совершает вопреки собственному желанию, только с учетом желания говорящего.

В качестве развернутой реакции на косвенное побуждение можно рассматривать императивные конструкции в ответной реплике, например:

“Kann ich einen von diesen Keksen haben?” “*Schlag zu!*” [WW, S. 78] ‘«Я могу взять один из этих кексов?» – «Угощайся!»’

Такие структуры встречаются при наличии просьбы и являются разрешением выполнить действие, а также одновременно выражают побуждение к данному действию, так как выражены императивной конструкцией.

В некоторых случаях односложную реакцию можно рассматривать как недостаточно вежливую, поэтому говорящий может использовать развернутый ответ, включающий повтор содержания высказывания, например:

„Brauchst du Hilfe?“ *Das war einer der rothaarigen Zwillinge, denen er gefolgt war. „Ja, ich brauche Hilfe.“* [WW, S. 54] ‘«Тебе нужна помощь?» Это был один из рыжеволосых близнецов, за которыми он следовал. – «Да, мне нужна помощь»’.

Констатация факта необходимости помощи является вежливым согласием принять помощь.

Рассмотрение практического материала позволяет выделить еще один параметр:

- однозначный – неоднозначный характер реакции. Однозначная реакция легко интерпретируется слушающим даже в минимальном контексте, например:

„Wollen wir leise verschwinden?“ fragte ich. „*Ja, sicher*“ [DK, S. 132] ‘«Может, нам тихо исчезнуть?» – спросил я. – «Да, конечно»’.

В случае экспликации неоднозначной реакции адресат не отказывает прямо, но и не выражает согласие, для интерпретации таких структур необходимо знание ситуации общения, например:

„Das scheint mir eine ausgezeichnete Idee. Warum ziehst du nicht dein eigenes Geschäft auf? Ich gebe dir das Kapital.“ „*Ich muss darüber nachdenken*“ [IM, S. 78] ‘«Это мне кажется замечательной идеей. Почему ты не откроешь собственный магазин? Я тебе дам капитал». – «Я должен об этом подумать?»’.

В рассматриваемом контексте говорящий побуждает собеседника начать собственное дело. слушающий отвечает вежливой формой: *Ich muss darüber nachdenken* ‘я должен об этом подумать’, интерпретация которой может быть различной в зависимости от контекста. При помощи такой формулировки коммуникант, попросив время на обдумывание, может рассматривать предложение как уместное для принятия, в то же время он может таким образом вежливо выразить отказ.

Еще одним параметром рассмотрения ответной реакции является:

- эмоционально-экспрессивный характер побуждения – отсутствие экспрессивной окраски. В большинстве случаев (82 %) в нашем материале встречается нейтральная реакция без эмоциональных оттенков, например:

„Bringst du mir alle Dokumente?“ „*Mache ich*“ [IM, S. 34] ‘«Ты мне принесешь все документы?» – «Сделаю»’.

Согласие выполнить побуждение может, однако, сопровождаться радостными эмоциями, указания на которые содержатся в авторских ремарках, например:

„Willst du mit mir zu Martin gehen?“ „*Bestimmt*“, *sagte sie sehr freudig und ihre Augen strahlten*. [IM, S. 45] ‘«Ты хочешь пойти со мной к Мартину?» – «Конечно», – сказала она радостно, и ее глаза засияли’.

Радость слушающего свидетельствует о желании выполнить побуждение, о положительном фоне общения. Такая реакция способствует кооперативному общению.

В материале присутствует выражение положительных эмоций (15 %), например:

„Willst du mit in den Zoo gehen?“ fragte der Vater wie beiläufig. „*In den Zoo?*“ schrie der Junge und rannte zum Vater. „*In den Zoo? Ich habe darauf so lange gewartet! In 10 Minuten bin ich fertig!*“ [WW, S. 164] ‘«Ты хочешь пойти в зоопарк?» – спросил отец как бы между прочим. «*В зоопарк?*». – закричал мальчик и подбежал к отцу. – *В зоопарк? Я так долго ждал этого! Через 10 минут я буду готов!*»’

Сочетание нескольких реплик свидетельствует об экспрессивности реакции, о сильном желании слушающего реализовать побуждение. В данном примере отец предлагает сыну пойти в зоопарк посредством вопросительной конструкции с использованием модального глагола *wollen*, который апеллирует к желанию собеседника, запрашивая его согласие на выполнение действия. Мальчик выражает желание пойти с отцом, используя высказывания с сильной эмоциональностью: *In den Zoo? In den Zoo? Ich habe darauf so lange gewartet! In 10 Minuten bin ich fertig!* ‘В зоопарк? В зоопарк? Я так долго ждал этого! Через 10 минут я буду готов!’. Стилистический

повтор вопроса *in den Zoo?* выражает удивление, неверие слушающего в предлагаемую возможность. Коммуникант проявляет радостные эмоции, которые эксплицируются лексически, а также вопросительной и восклицательной формой высказывания. Языковые средства выражения эмоциональной реакции мальчика взаимодействуют с невербальными характеристиками высказывания: „*In den Zoo?*“ *schrie der Junge und rannte zum Vater.* ‘«В зоопарк?» – закричал мальчик и подбежал к отцу’. Способ произнесения высказывания, а также резкие действия собеседника усиливают эмоциональный фон общения. Эмоции в таких случаях позволяют однозначно интерпретировать реакцию коммуниканта.

В единичных случаях (3 %) присутствует выражение негативных эмоций, например:

„*An deiner Stelle würde ich mich wärmer anziehen.*“ „*Das wollte ich gerade machen, aber warum drängst du mir immer etwas auf?*“ [WW, S. 89] ‘«На твоём месте я бы теплой оделась» – «Я как раз собирался это сделать, но почему ты всегда мне что-то навязываешь?»’

Совет говорящего вызывает негативные эмоции у слушающего. Собеседник соглашается выполнить побуждение, однако показывает при этом негативные эмоции посредством риторического вопроса с семантикой упрека.

Таким образом, спектр положительных реакций является достаточно широким, для дифференциации реакций необходимо введение ряда параметров: вербальный – невербальный характер выражения, клишированный – неклишированный характер, развернутый – неразвернутый характер, однозначный – неоднозначный характер, наличие эмоциональной окраски – отсутствие эмоциональной окраски. Данные параметры определяют вариативность ответных реакций и позволяют дифференцировать их на основе конкретных признаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сёрль, Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Сёрль // Новое в зарубежной лингвистике: сб. ст. – М., 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 170–194.
2. Разгуляева, А. В. Функционирование директивов в диалогических единствах (на материале современного французского языка) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.05 / А. В. Разгуляева ; Моск. гос. лингвист. ун-т. – М., 2000. – 21 с.
3. Теплякова, Е. К. Коммуникативные неудачи при реализации речевых актов побуждения в диалогическом дискурсе : на материале современного немецкого языка : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Е. К. Теплякова ; Тамбов. гос. ун-т им. Г. Р. Державина. – Тамбов, 2007. – 17 с.

4. Чухно, А. А. Косвенные директивы и реакции на них : фактор адресата : на материале английской диалогической речи : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / А. А. Чухно ; Кубан. гос. ун-т. – Ростов н/Д, 2007. – 19 с.
5. Кравченко, Л. М. Типология вербальных реакций немецкоязычного реципиента на директивные стимулы говорящего в персональном и институциональном дискурсах (на материале транскриптов аутентичных диалогов) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Л. М. Кравченко ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2010. – 41 с.
6. Dieling, K. Zur Subklassesifizierung der deutschen Modalwörter / K. Dieling // Dt. als Fremdsprache. – 1996. – Jg. 33, № 3. – S. 144–148.

ИСТОЧНИКИ ПРИМЕРОВ

- AT – *Remarque, E. M. Arc de Triomphe : Roman* / E. M. Remarque ; mit einem Nachw. von T. Westphalen. – Köln : Kiepenheuer u. Witsch, 1998. – 498 S.
- VL – *Blobel, B. Voll das Leben* / B. Blobel. – München : Egmont Schneider, 2004. – 375 S.
- DK – *Remarque, E. M. Drei Kameraden : Roman* / E. M. Remarque. – 2. Aufl. – M. : Verl. für fremdsprachige Lit., 1963. – 461 S.
- IM – *Kleinst, A. Irren ist menschlich (Erinnerungen und Geschichten)* / A. Kleinst – Frankfurt am Main : Lang, 1998. – 330 S.
- WN – *Remarque, E. M. Im Westen nichts Neues* / E. M. Remarque. – Berlin ; Weimar : Aufbau-Verl., 1975. – 266 S.
- WW – *Warten auf Weihnachten : 24 Geschichten bis zum Heiligabend* / Hrsg. S. Klein. – Hamburg : F. Oetinger, 2003. – 408 S.