

ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ ИЛЛОКУЦИИ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ КОСВЕННОГО ОТКАЗА

Н. В. Лавринович

преподаватель кафедры иностранных языков

Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка, г. Минск

lanaria@tut.by

В статье описываются и анализируются побудительные речевые акты, участвующие в реализации косвенного отказа. На материале немецкоязычных художественных текстов рассматриваются такие побудительные иллокуции как альтернативное предложение, требование, совет, описываются средства их реализации. В ходе анализа исследовательского материала также выявляются прагматические особенности побудительных иллокуций в коммуникативной ситуации отказа. В статье устанавливается, что в зависимости от своей специфики побудительные иллокуции являются факторами, осложняющими либо облегчающими успешную коммуникацию.

Ключевые слова: немецкий язык; косвенный отказ; побудительные иллокуции; альтернативное предложение; совет; требование; прагматика.

INCENTIVE ILLOCUTIONS AS MEANS OF EXPRESSING INDIRECT REFUSAL

N. Lavrinovich

Lecturer of the Department of Foreign Languages

Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank, Minsk

lanaria@tut.by

The article describes and analyzes incentive speech acts involved in the implementation of indirect refusal. Such incentive illocutions as an alternative proposal, demand and advice are considered on the material of German literary texts, their means of implementation are described. During the analysis of the research material, the pragmatic features of incentive illocutions in the communicative situation of refusal are also revealed. Depending on their specificity, incentive illocutions are factors that complicate or facilitate successful communication.

Keywords: German; indirect refusal; incentive illocutions; alternative proposal; advice; requirement; pragmatics.

Многогранность межличностной коммуникации вынуждает человека регулярно соприкасаться с ситуациями, в которых он отклоняет противоречащее его собственным интересам предложение собеседника. В этой связи, исследование феномена отказа является актуальным и объективно необходимым. Особый научный интерес представляет косвенный отказ, так как средства его выражения актуализируют определенные иллокуции, специфические характеристики которых задают прагматическую направленность высказываниям со значением отказа.

В фокусе настоящего исследования находятся косвенные отказы, сопряженные с побудительными иллокуциями. По мнению Н. В. Гуровой, «побудительность – это способность явлений действительности каузировать ее изменение» [1, с. 81]. Следовательно, побудительные иллокуции, реализующие косвенный отказ, направлены не только на непринятие интенции собеседника, но и на коррекцию его планов и поведения, вызывая ответную речевую деятельность или определенное состояние.

Целью данного исследования является выявление побудительных иллокуций, реализующих косвенный отказ, а также раскрытие их прагмакоммуникативных возможностей. Материалом исследования послужили 284 контекста, содержащие коммуникативную ситуацию отказа, отобранные методом сплошной выборки из произведений современной немецкой художественной литературы.

Как показывает анализ исследовательского материала, косвенные отказы представлены, главным образом, такими побудительными иллокуциями как *альтернативное предложение* (47 % выборки), *требование* (41 %) и *совет* (12 %).

Косвенный отказ, имплицитированный в высказывании с иллокутивным значением *альтернативного предложения*, обладает в большинстве своем (83 % альтернативных предложений) смягчающим потенциалом. В целом, сущность иллокуции предложения заключается в том, что «отправитель информации стремится побудить партнера по коммуникации к совершению каких-то совместных действий, либо поступков» [2, с.79]. В случае альтернативного предложения говорящий зачастую лишь частично отказывается от предложения партнера по коммуникации, корректируя интенцию собеседника с учетом своих личных предпочтений. Например: „Wir könnten zu „Möhring“ gehen, “schlug ich vor. „Ach, **lass uns ins „Romantische Café“ gehen. Da sind immer so interessante Leute. Lauter berühmte Männer und solche, die es werden wollen.**“ „Aha, ich sehe schon, für interessante Männer schwärmst du immer noch“ lachte ich. [3, с. 34] «Мы могли бы поехать в «Мёринг», –предложила я. «О, давай пойдём в «Романтическое кафе». Там всегда такие интересные люди. Одни лишь известные мужчины и те, кто хочет ими стать». «Ага, я смотрю, ты до сих пор интересуешься интересными мужчинами», – засмеялась я.»

В представленном фрагменте встречное предложение инициатора отказа *lass uns ins „Romantische Café“ gehen* ‘давай пойдём в «Романтическое кафе»’ реализуется при помощи инклюзивной конструкции с глаголом *lassen* ‘дать, позволять’, «выражающей категорию каузативности, т. е. побуждения» [4, с. 188]. В структуру данной побудительной конструкции входят глагол *lassen*, местоимение *uns* ‘нас’ и инфинитив. Использование такой конструкции мотивирует адресата к совершению совместных действий, изменяя его первоначальное намерение. В ходе разговора сохраняется положительная тональность общения между коммуникантами, что дополнительно акцентируется в последующем контексте (*lachte ich* ‘засмеялась я’).

Следует однако заметить, что в некоторых случаях (17 % случаев в выборке) в психологически напряженной обстановке альтернативное предложение может транслировать эмоциональный дискомфорт автора отказа (раздражение, злость, гнев и т.д.). Так, в следующем примере в ответ на просьбу ребенка мама отвечает встречным предложением *machesdirselbst* ‘сделай сам’.

акцентируя при этом свое раздражение: „Kann ich ein Frühstück haben?“ sagte ich. „**Mach es dir selbst.**“ sagte Mama. Wenn die Mama kein Frühstück macht, ist sie bitterböse. Ich holte schweigend den Milchtopf aus dem Schrank. [5, с. 24] ‘«Можно мне завтрак?» – сказала. «Сделай сама», – сказала мама. Если мама не готовит завтрак, она очень злится. Я молча достала из холодильника молочник.’

В косвенных отказах, реализуемых иллокуцией *требования*, доминирует эмоциональный компонент. По оценке Ю. Д. Апресяна, существенная особенность требования заключается в том, что «говорящий убежден, что имеет право настаивать на том, чтобы адресат сделал то, что он, говорящий, хочет от него» [6, с. 22]. Отказ, содержащий требование, демонстрирует игнорирование встречной прескрипции, а также отрицательное отношение, как к предмету разговора, так и к собеседнику. В данном случае автор отказа зачастую не заботится о последующем развертывании коммуникации, инициируя в ряде случаев разрыв отношений. Например: *Anzüge? Wäsche? Schuhe?* „Der Mann blickte ihn dringlich an. „*einen Trauring vielleicht?*“ „**Schieb ab, du Aasgeier**“, knurrte Steiner. Er hasste die Händler, die den ratlosen Emigranten ihre wenigen Sachen für ein paar Groschen abjagen wollten. [7, с. 61] ‘«Костюмы? Белье? Туфли? Мужчина настойчиво посмотрел на него. «Может быть, обручальное кольцо?» «Убирайся, ты, стервятник», – прорычал Штайнер. Он ненавидел торговцев, которые хотели заполучить у беспомощных эмигрантов их немногочисленные пожитки за несколько копеек.’

В вышеприведенном фрагменте косвенный отказ в форме требования демонстрирует крайне неуважительное отношение, грубость по отношению к собеседнику. Отказ предстает резким и негативно-эмоционально окрашенным. Сочетание повелительного наклонения, грубой разговорной лексики *abschieben* ‘убираться’, *Aasgeier* ‘стервятник’, а также крайне раздражительный тон реплики (*knurrte* ‘прорычал’) значительно интенсифицируют негативную составляющую отказа.

Интонация и тональность общения способны усиливать напряженность обстановки и повышать интенсивность иллокутивной силы косвенного отказа, содержащего требование. Так, в следующем примере, на настоятельную просьбу собеседника, автор отказа реагирует восклицательным предложением, эксплицирующим крайне эмоциональное требование. Восклицательная интонация, сопровождающая негодование, возмущение, нетерпение инициатора отказа, значительно усиливает негативность отказной реакции. Такой отказ звучит грубо, категорично, наносит ущерб лицу собеседника и негативно характеризует автора отказа: „Alleessen“, behauptete er. **Walterschrie: „Verschwinde!“** [8, с. 418] ‘«Все есть», – заявил он. Вальтер крикнул: «Исчезни!»’

Иллокуция *совета*, сущность которой заключается в том, что «отправитель информации стремится побудить партнера по коммуникации к совершению действия, выгодного для последнего» [2, с. 76], участвует в конструировании мягкого, осторожного, вежливого отказа на просьбу. Посредством такой формы косвенного отказа акцентируется заботливое, неравнодушное отношение к адресату: *Wir gingen wieder zurück. „Jetzt möchte ich eine Zigarette“, bat Pat. „Das solltest du lieber nicht“, erwiderte ich vorsichtig* [9, с. 545] ‘Мы возвращались обратно. «Теперь я хочу сигарету, – попросила Пат. – Лучше не стоит», – осторожно ответил я.’

В приведенном фрагменте отказ реализуется при помощи иллокуции совета, выраженной модальным глаголом *sollen* ‘следует’ в форме сослагательного настроя конъюнктива II (*solltest*). Данная конструкция способствует реализации осторожного отказа и акцентирует внимательность и бережность в отношении к собеседнику.

Таким образом, в коммуникативной ситуации отказа для выражения своего коммуникативного намерения говорящий может использовать ряд побудительных иллокуций: альтернативное предложение, совет, требование. Воздействующий потенциал указанных иллокуций задает косвенному отказу определенную прагматическую направленность в сторону увеличения или уменьшения интенсивности негативного компонента. Так, косвенный отказ, содержащий альтернативное предложение, совет, редуцирует интенсивность негативной составляющей отказа, снижая степень эмоционального дискомфорта адресата. Наличие в составе косвенного отказа требования усугубляет конфликтность коммуникативной ситуации отказа.



Библиографический список:

1. Гурова, Н. К. Категория побудительности и ее функции в политической коммуникации / Н. К. Гурова // Политическая лингвистика. – 2011. – С. 79–84.
2. Рыженкова, С. Н. Прагматическая вариативность и ее реализация в тексте (на материале немецкого политического дискурса) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / С. Н. Рыженкова. – Минск, 2004. – 114 л.
3. Danella, U. Meine Freundin Elaine / U. Danella. – München : Albrecht Knaus Verlag, 1990. – 447 S.
4. Козлова, Н.В. Немецкие приставочные глаголы с корнем «lass-» и их эквиваленты в современном английском языке / Н.В. Козлова, М.К. Мовчан // Сибирский филологический журнал. – 2017. – № 3. – С. 187–200.
5. Nöstlinger, Ch. Die Ilse ist weg / Ch. Nöstlinger. – Stuttgart : Langenscheidt, 1996. – 192 s.
6. Апресян, Ю. Д. Толкование лексических значений как проблема теоретической семантики / Ю. Д. Апресян // Изв. Акад. наук СССР. Сер., Лит и яз. – 1969. – Т. 28, № 1. – С. 11–23.
7. Remarque, E.-M. Liebe deinen Nächsten / E.-M. Remarque. – Köln : Kiepenheuer & Witsch, 1993. – 453 s.
8. Bredel, W. Die Söhne / W. Bredel. – Berlin : Aufbau Verlag, 1967. – 371 s.
9. Remarque, E.-M. Drei Kameraden / E.-M. Remarque. – Köln : Kiepenheuer und Witsch, 1988. – 585 s.