

КОСВЕННЫЕ СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕНЦИИ

(на материале немецких инфлюктивов)

Скрытые, неформально выраженные смыслы вызывают сегодня особый интерес лингвистов, поскольку формальное описание языковой системы не дает нам исчерпывающего знания об источнике воздействующей силы и манипулятивных возможностей внешне безобидного высказывания. Назрела насущная необходимость каталогизации способов передачи скрытой информации, мельчайших смысловых нюансов, нетривиальных речевых интенций, а также описания вербальных средств - операторов порождения скрытого смысла в высказывании и тексте. В контексте решения этих задач рождаются исследования, рассматривающие различные коммуникативные стратегии при косвенной реализации интенции. Известны, например, дифференцированные К. Ф. Седовым стратегии речевого поведения, определенные им как а) инвективные, являющиеся как бы отражением эмоционально-биологических реакций; б) куртуазные, отличающиеся тяготением к этикетизации; в) рационально-эвристические, опирающиеся на рассудочность, здравомыслие [Седов 1997: 191]. Автор справедливо замечает, что решающую роль при выборе типа речевого поведения играет не только своеобразие индивидуального стиля языковой личности автора высказывания, но и тип языковой личности адресата. При этом существует определенная закономерность: в спонтанных речевых актах, отражающих «помимовольную» коммуникацию, речевая стратегия говорящего соответствует типу его языковой личности; в этикетных речевых актах выбор языковых средств в большей мере зависит от адресата общения, в том числе и от особенностей его языковой личности.

Т. А. Трипольская, исследуя эмотивно-оценочный дискурс, описывает стратегии косвенного выражения эмотивно-оценочного значения. Анализ

оценочных высказываний позволил автору определить две основных из них: 1) преобразование различных элементов прямого высказывания (например, неназывание объекта или субъекта речи или название его как неопределенного); 2) опосредованное выражение значения (посредством речевого акта другого типа). Разумеется, степень косвенности в каждом конкретном высказывании различна, максимальной она представляется в случаях использования говорящим второго типа стратегий, при изменении одного из элементов структуры прямого высказывания степень завуалированности интенции меньше [Трипольская 1990: 53-63].

Автор настоящей статьи задался целью описать косвенные речевые стратегии при реализации интенции речевых актов эмоционально-оценочного отношения и эмоционального воздействия (комплимент, оскорбление, пожелание зла и т.п.), называемых инфлуктивами. Причиной использования косвенных способов реализации интенции инфлуктивов может быть желание говорящего соблюсти внешние приличия и формально не нарушить правила вежливости, смягчить отрицательную оценку или «замаскировать» откровенную положительную оценку. Адресату при восприятии косвенных инфлуктивов приходится искать завуалированные элементы смысла, опираясь на элементы коммуникативной ситуации и свою коммуникативную компетенцию, а также на определенные маркеры, являющиеся частью поверхностной структуры высказывания.

Ограниченные рамки публикации не дают возможности подробно рассмотреть косвенные стратегии реализации всех инфлуктивных интенций, поэтому остановимся на наиболее интересных из них - комплименте и оскорблении, расположенных на полярно противоположных точках оценочной оси координат.

Косвенные речевые стратегии реализации интенции комплимента. Обращение говорящего к нестандартным, косвенным способам выражения комплимента обусловлено «стратегическими» соображениями: прямой комплимент может иметь ликоеущемляющий эффект для адресата, а его

косвенная форма позволяет избежать впечатления, что он служит только прагматической цели добиться расположения адресата.

Степень косвенности комплимента варьируется от низкого уровня, в котором она определяется лексическим составом предложения, до высокого уровня, где прагматическое значение может быть определено только с подключением ситуативного контекста. Многообразие языковых форм косвенных комплиментов препятствует их категоризации, поэтому при их анализе целесообразна опора на речевые стратегии говорящего.

Комплименты с изменением референциальной соотнесенности.

Одной из наиболее популярных «куртуазных» комплиментарных стратегий является преобразование различных элементов прямого положительно-оценочного высказывания, в частности преобразованием референциальной соотнесенности объекта или субъекта комплимента. Примером реализации такой стратегии может служить высказывание с заменой конкретной референции субъекта оценки на неопределенную: *Ein Mann, der solch eine Frau wie Sie an seiner Stelle hat, der soll Gott auf Knien dafür danken (Tyran)*. В приведенном высказывании, формально представляющим собой декларативное выражение говорящим своего мнения, не указан положительно оцениваемый признак (*solch eine (*wunderbare) Frau*), она заложена как данное, как факт в рамках высказывания. Кроме того, в нем изменен субъект оценки – говорящий, производящий предикацию признака, устраняет себя как оценивающее лицо, и приписывает оценивающую деятельность обобщенному субъекту, не участвующему в ситуации общения (*ein Mann, der solch eine Frau hat*). Указанием на действительную оценку адресата говорящим является его мнение о необходимости высокой степени благодарности (*soll Gott auf Knien danken*), которое может появиться как реакция на нечто исключительно положительное для субъекта оценки. Таким образом, путем несложных инференций мы можем сделать вывод о подлинном эмотивном смысле высказывания с доминированием в нем комплиментарной оценкой адресата: *Sie sind eine außerordentliche Frau <und*

ein Mann, der solch eine Frau wie Sie an seiner Stelle hat, der soll Gott auf Knien dafür danken>. Комплимент адресату включает при этом окказиональный смысл - порицание третьего лица – супруга оцениваемой женщины, который не смог оценить ее по достоинству.

Большую группу косвенных комплиментов составляют высказывания с изменением референции объекта оценки, например: *Und warum hast du Nicole vor mir versteckt gehalten? Ich lerne nie so bezaubernde Frauen kennen (Mayle)*. Эксплицитная положительная оценка, выраженная причастием *bezaubernd*, направлена адресату, но касается не его (ее) конкретно, а всей категории женщин, выделяемой говорящим (*so bezaubernde Frauen*), к которой причисляется и адресат (*<Sie sind eine bezaubernde Frau, Nicole. Ich habe Pech, denn> ich lerne nie so bezaubernde Frauen <wie Sie> kennen*). Наречие *nie* гиперболизирует высказывание, придает ему значение исключительности а, следовательно, уникальности.

Косвенный комплимент достигается и путем смещения объекта оценки – оценивается не адресат высказывания, а третье лицо, присутствующее при этом: *Joana macht das ganz toll. Du kannst stolz auf sie sein (Rome)*. Формально такое высказывание выражает собственно оценку, однако присутствие оцениваемого лица и намеренный выбор положительно-оценочного наречия индицируют комплиментарную интенцию.

Высказывания отрицательной оценки, порицания лица, не присутствующего при разговоре, могут являться комплиментом адресату высказывания или третьему присутствующему лицу, поскольку при этом недостатки отсутствующего противопоставляются достоинствам присутствующего: *Von seinem Personal sollte er lernen. Sein Kammerdiener hat ein besseres Benehmen als er (Konsalik)* – комплимент манерам адресата, выигрывающим при сравнении их с поведением обсуждаемого лица. Вариантами такого типа косвенных комплиментов является принижение себя и своего окружения для положительно-оценочного выделения адресата: *Meine Männer reichen nicht an Eure Krieger heran, trotzdem geben sie ihr Bestes*

(*Matzuoka*) – комплимент воинскому искусству адресата и его спутников.

Лицо, чьи качества являются предметом сравнения, может быть не конкретным, а собирательным, тогда положительно оцениваемые качества конкретного адресата высказывания и комплимента гиперболизируются, приобретают масштаб исключительности: *Du verlierst mich nie. Und weißt du, warum nicht? Weil du mich nie festhalten wolltest, wie ein Bauer seinen Acker. Der glänzendste Mann ist langweilig dagegen* (*Remarque*).

Комплименты с имплицитной оценкой. Другой тип косвенных комплиментов – высказывания, не выражающие «видимую» оценку, представляющие собой, казалось бы, «безобидные» замечания о внешних изменениях или вновь приобретенных объектах адресата, но, безусловно, заставляющие сердце адресата биться чаще: *Hast Du abgenommen?; Oh, eine neue Kette!* Констатации, имплицитно выражающие положительную оценку, могут иметь и более обстоятельный характер, положительно характеризовать некоторое положение дел, касающееся адресата, зависящее от него, как высказывание *Du stiehlt dem Star die Show (Rome)* – комплимент девушке, выполняющей функции ди-джея на дискотеке настолько хорошо, что реакция публики на ее реплики заставляет говорящего сомневаться в качестве выступления присутствующей в клубе поп-звезды. Высказывание *Kate, für ein Stück von deinem Streuselkuchen würde ich bis ans Ende der Welt gehen* (*Clark*) представляет собой комплимент кулинарному искусству адресата, говорящий готов совершить невозможное для того, чтобы насладиться произведением этого искусства. Произнося комплименты с имплицитной оценкой, говорящий ориентируется на конкретного адресата с его фоновыми знаниями и языковой компетенцией, он рассчитывает на способность адресата восстановить эксплицитно не выраженную информацию. Интерпретация смысла таких комплиментов полностью зависит от контекста. Фактором, оказывающим влияние на их прагматическую сущность, оказывается признак релевантности содержания высказывания для данной ситуации общения.

Многие косвенные комплименты включают эксплицитное или имплицитное выражение желания говорящего достичь статуса, который сравним со статусом адресата: *Oh, Sie sind zu beneiden! Was würde ich geben, um solch ein herrliches Schiff zu besitzen! Sie müssen eine sehr, sehr glückliche Frau sein!* (Hauptmann). Такие комплименты обладают большой положительной силой, поскольку оценка говорящего выходит за рамки простого положительного суждения, ведь говорящий рассматривает предмет комплимента как желаемый и достойный подражания. При выражении сожаления по поводу отсутствия у самого говорящего способностей или возможностей для достижения цели – состояния/статуса адресата, говорящий принижает себя при одновременном восхвалении слушающего. Эта стратегия использования намеренно асимметричной конструкции имплицитно выражает высокую меру солидарности и соответствует присутствующему всегда (пусть бессознательно) желанию адресата получить одобрение [Brown, Levinson 1987: 62]. Е. Фромм видит в производстве таких комплиментов отражение мировоззрения, ориентированного на владение, при котором идентификация индивида происходит на основе того, чем он владеет [Fromm 1991: 79-90]: говорящий, который рассматривает достигнутый адресатом статус или находящуюся в его распоряжении собственность как достойную стремления или подражания, ищет вербальную возможность приобщиться к этому. Эта стратегия, даже будучи солидаризирующей, отражает, тем не менее, общее убеждение в том, что владение или приобретение чего-либо – будь это материальная вещь или способность – является обогащением личности.

Косвенные речевые стратегии реализации интенции оскорбления.

Абсолютное большинство встречающихся в повседневном общении инвектив представляют собой прямые речевые акты, когда говорящий, произнося их, имеет в виду буквально то, что он говорит. Этот факт можно, вероятно, объяснить тем, что завуалированная форма оскорбления требует построения инференциальной цепочки от формы высказывания к его функции, то есть способности к разумным рассуждениям, которые не всегда

возможны в конфликтной ситуации. Находясь в состоянии аффекта, инвектант выбирает (как правило, бессознательно) из своего ментального арсенала такие языковые средства для достижения инвективной иллокутивной цели, по поводу которых он может быть уверен, что они попадут точно в цель и по возможности более «ударят» адресата.

Косвенные инвективы появляются преимущественно в ситуации, когда говорящий имеет возможность рассуждать и сознательно выбирает форму своего высказывания, учитывая все нюансы его воздействия на адресата. Инвектант обращается к тем же, что и при комплименте, речевым стратегиям выражения косвенной инвективной оценки: путем преобразования различных элементов прямого отрицательно-оценочного высказывания или опосредованно, с помощью другого, формально неоценочного.

Инвективы с изменением референциальной относенности.

Примером первого типа косвенных инвектив может служить следующее высказывание, в котором преобразован объект инвективной оценки, названный как обобщенный: *Ich kann Frauen nicht leiden. Rück weiter weg (Hauptmann)* – говорящий испытывает отвращение к адресату по причине гендерного неприятия и оскорбляет его нежеланием находиться вблизи него; он пытается выразить свое мнение завуалировано, обобщив объект своей ненависти, но это ему плохо удастся, поскольку он не останавливается на общей фразе *Ich kann Frauen nicht leiden*, а требует от адресата, чтобы тот (собственно, она) отошла от него на некоторое расстояние.

Объект инвективы может сопоставляться или противопоставляться другим объектам, которым уже дана оценочная (положительная) квалификация: *Als kleines Mädchen warst du niedlich. Die Zeit ist vorbei (Hauptmann)* – адресат путем несложных инференций из сопоставления двух фактов, оценка одного из которых уже дана говорящим, легко приходит к заключению об инвективном намерении последнего. Такой способ косвенной инвективы позволяет лаконично указать адресату на место, отведенное ему говорящим, формально не нарушая при этом правил общения.

Инвективы с имплицитной оценкой. Второй тип косвенных инвектив отличается многообразием форм, которые трудно типизировать. Но в таких высказываниях всегда есть элемент, отталкиваясь от которого, адресат путем некоторых логических операций приходит к выводу, адекватному интенции говорящего. Степень правильности прочтения интенции зависит от семантического расстояния между словом-подсказкой в формально-неинвективном высказывании и собственно инвективным оценочным смыслом. Количество семантических шагов, которые предстоит сделать адресату-интерпретатору, и определяет степень косвенности выражаемой инвективной информации (ср. [Трипольская 1999: 60]). Примером такого типа косвенной инвективы может быть формально декларативное представление кого-либо в лучшем свете, как в следующем высказывании, которым говорящий указывает на возможность нахождения любовных утех супруга адресата в объятиях более молодой женщины, оскорбительно подчеркивая таким образом возраст адресата: *Nur meinen Warnungen, meiner Sorge und meinem guten Ruf ist es doch zu verdanken, dass Michael nicht längst die Fliege gemacht und sein Glück in den Armen einer anderen gesucht und gefunden hat. Einer ... Jüngeren (Wussow)*. Маркером интенции говорящего является сравнительная степень прилагательного *jung*, которая актуализирует следующий смысл: *Du bist zu alt, um deinen Mann zufriedenzustellen*. Косвенная форма инвективного высказывания является особенной едкой, задевающей адресата, тем более что отсутствие прямого оскорбления мешает последнему выстроить защиту.

Следующий речевой фрагмент показывает намеренную инвективную стратегию косвенного указания на гендерные особенности адресата – женщины, которые, по мнению говорящего, не позволят ей удержаться в бизнесе ее покойного супруга: – *Nun, Ihr Mann ist tot, Sie sind eine Frau, das lockt die Haie an (Hauptmann)*. Адресат косвенной инвективы правильно интерпретирует и искусно парирует ее, намекая в ответе на свои намерения и уверенность в своих силах и возможностях (– *Ich weiß selbst, dass ich eine*

Frau bin, danke. Es gibt aber auch weibliche Tiere unter Haien, Herr Wiedenroth, Und sie haben auch Zähne).

Еще одной косвенной инвективной речевой стратегией является указание на низкое социальное происхождение адресата, оскорбление наносится напоминанием места, определенного ему законами классового общества: *Du kannst dein ganzes kleines, miserables Leben lang nur stolz darauf sein, dass dich ein Edelmann angefasst hat. Hast du dir denn überhaupt Zähne geputzt, ehe du es wagtest, mich zu küssen? (Konsalik)*. Оскорбительно в приведенном примере само определение жизни адресата как *klein* и *miserabel*, его великим счастьем является, по мнению инвектанта, факт, что представитель избранных обратил на него внимание. Для современного человека, пусть даже не обладающего высокими титулами, но имеющего достоинство, такое высказывание равнозначно пощечине. На наш взгляд, даже грубое инвективное обозначение переносится адресатом легче (его можно списать на аффект), чем подобное изощренное унижение, обнажающее истинное отношение к нему.

Косвенные инвективные высказывания могут быть нацелены на физические недостатки адресата: *Wenn ich gehe, vergrabe ich mich nicht mit einem Krüppel, sondern suche das Leben (Konsalik)* – говорящая отказывается покинуть обманутого ею мужа и уехать с человеком, влюбленным в нее и ставшим по ее вине инвалидом. Формально высказывание представляет собой объяснение причины отказа – желания вести полноценную жизнь, но в ситуации обращения к инвалиду оно становится оскорбительным указанием на его физическую несостоятельность.

Наконец, пример типа наиболее оскорбительной косвенной инвективы: встретив на дороге знатного воина с небольшим сопровождением, группа разбойников, уверенных в своем превосходстве, старается заставить его потерять самообладание, что сделало бы его более уязвимым. С этой целью они наперебой, пытаясь перещеголять друг друга в изощренности вульгарных представлений, сообщают о якобы связанных с адресатом

слухах: *Wir haben gehört, dass du jede Nacht vor Entzücken kreischst, wenn barbarische Scheusale mit ihren stinkenden viehischen Schwänzen dein blutendes Arschloch weiten. Und dass du untertags wie ein Kleinkind gluckst, während du üble Säfte aus denselben kranken Gliedern saugst (Matzuoka).* Грубая лексика, свойственная речи представителей этой социальной подгруппы, маркирует интенцию говорящих. Для ее интерпретации адресату требуется всего несколько логических операций: имея фоновые знания о социальной неприемлемости обсуждаемых действий, он понимает, что намеренное сообщение об их совершении имеет стратегическую цель унижить, подавить его. Тот факт, что запланированный говорящим перлокутивный эффект – переход адресата в ментальное состояние оскорбленности – не наступает и реакция последнего идентична реакции на формальное сообщение о факте (*Leider hat man Sie falsch informiert <...>*), доказывает косвенный характер приведенного высказывания.

Существует распространенный тип конвенциональных косвенных оскорблений – предложение совершить оскорбительное действие, реализуемое в форме полных формально-побудительных предложений как *Leck mich am Arsch (Becker)*, или в их эллиптированном варианте: *Du kannst mich (Bobker) → Du kannst mich am Arsch lecken.* Такие высказывания также являются сильным инструментом воздействия, которое не исчерпывается только побуждением, а является косвенным коммуникативным влиянием на эмоциональное состояние адресата, его поведение и ценностные ориентиры.

Безусловно, этот краткий взгляд в мир скрытых смыслов инфлюктивов далеко не является исчерпывающим. Перечень типов высказываний эмоционального воздействия значителен и включает наряду с рассмотренными комплиментами и оскорблениями злопожелания, угрозы, порицания, похвалу, лесть и многие другие. Реализация любой из инфлюктивных интенций в специфической коммуникативной ситуации предполагает варьирование интенсивности иллокутивной силы высказывания, в частности, при помощи косвенных способов реализации

речевых стратегий, имеющих черты, общие для всех инфлективов. Эффектом использования косвенных стратегий является иллокутивное "смягчение" коммуникации, создающее особое эмоциональное напряжение между внешним ослаблением оценочности высказывания и одновременным усилением его прагматического смысла. Факт наличия такого эффекта позволяет говорить о перспективности стратегического подхода к коммуникации, открывающего широкие возможности выхода на более высокий уровень практического владения навыками эффективного речевого взаимодействия в ситуациях межкультурного общения, что является одной из приоритетных задач лингводидактики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Седов К. Ф. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» / К. Ф. Седов // Жанры речи. – Саратов, 1997. – С. 188-195.
2. Трипольская Т. А. Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты / Т. А. Трипольская. - Новосибирск: НГПУ, 1999. - 165 с.
3. Brown P. Politeness - Some universals in language usage / P. Brown, S. Levinson. - Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
4. Fromm E. Haben oder Sein. Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft / E. Fromm. - München: Deutscher Taschenbuchverlag GmbH & Co. 1991. - 257 S.