

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОСВЕННОГО ОТКАЗА

Проблема косвенных высказываний играет большую роль в развитии лингвистической прагматики. Она является одной из наиболее важных звеньев в теории речевых актов, которая рассматривает вопрос, «каким образом говорящий может с помощью некоторого высказывания выражать не только то, что оно непосредственно означает, но и нечто иное; и каким образом возможно понимание этого слушающим» [2, с. 196]. Серль Дж. один из первых предпринял попытку разграничить косвенные и прямые речевые акты, основываясь на мысли, что в косвенных высказываниях говорящий передает адресату большее содержание, чем он реально сообщает.

Косвенные речевые акты проявляются как расхождение между значением и смыслом высказывания, между выраженным и подразумеваемым содержанием. Поэтому «при косвенном высказывании фразу нельзя понимать буквально, высказывание содержит некоторый второй план, подтекст, намек, который и составляет истинную цель высказывания, истинное коммуникативное содержание» [3, с. 20].

Косвенные речевые акты отказа – способ решения прагматических задач общения. Может быть множество причин, почему прямое эксплицитное выражение мысли, воли, желания оказывается нежелательным или неэффективным, и задачи общения могут быть лучше достигнуты, если прибегнуть к непрямому речевому высказыванию.

В зависимости от способа предоставления информации, отказы делятся на прямые и косвенные. Прямые отказы, не сопровождающиеся словами сожаления или извинения, нарушают Принцип Вежливости, сформулированный Дж. Личем, и могут создавать негативный эмоциональный фон. Такой эффект можно наблюдать в разговоре Патриции с Робертом.

Патриция приглашает Роберта вместе потанцевать:

– »Wir wollen einmal miteinander tanzen«, sagte Pat zu mir.

– »Nein«, sagte ich und dachte an die Hände, die Sie heute schon berührt hatten, »nein«, und fühlte mich ziemlich lächerlich und elend.

– »Doch«, sagte sie, und ihre Augen wurden dunkel [6, с. 187].

В данном примере состояние, в которое приводит героиню прямое безапелляционное «нет», очень точно описывается автором: »ihre Augen wurden dunkel« «ее глаза потемнели». Автор тем самым дает понять, каким болезненным был для нее отказ.

Отметим, что коммуникативная стратегия косвенного отказа реализуется в речи посредством коммуникативных тактик. Мы понимаем коммуникативную тактику как совокупность речевых действий, выполненных коммуникантами в той или иной последовательности, которые реализуют или не реализуют коммуникативную стратегию и подчиняются тем или иным правилам. Коммуникативная стратегия косвенного отказа ориентирована на достижение определенных коммуникативных и практических целей.

Проанализированный материал дает нам некоторое представление о том, какого типа тактики косвенного отказа могут встречаться в диалогах.

Использование косвенной речевой тактики приводит к стандартизации форм. Такие процессы описывает Н.Д. Арутюнова применительно к косвенным побуждениям. «Говорящий избегает прямо формулировать те свои желания, осуществление которых может затруднить собеседника. Он пользуется, например, такими формами выражения просьбы, которые предоставляют адресату удобную возможность отказа. Так, вместо того, чтобы прямо обратиться с просьбой об одолжении, спрашивают: «У тебя есть свободные деньги?» Такое замещение коммуникативной цели отвечает тому, что Д. Гордон и Дж. Лакофф называют смягчением коммуникативного намерения. Косвенные речевые акты этого типа легко конвенционализируются: вопрос о возможностях адресата почти всегда содержит просьбу» [1, с. 29–31]. Прибегая к косвенным отказам, говорящий также часто оперирует стандартными формами и схемами.

На основе собранного материала мы выделили следующие тактики косвенного отказа:

- 1) встречное предложение;
- 2) ссылка на субъективные причины;
- 3) ссылка на объективные причины.

Так, встречное предложение как форма содержит отказ, как это имеет место в следующем диалоге:

– »Karten zum Boxen heute abend. Zwei. Du gehst doch mit, was?«

Ich zögerte. Er sah mich erstaunt an. »Stilling boxt«, sagte er, »gegen Walker. Wird ein guter Kampf«.

– »Nimm Gottfried mit«, schlug ich vor und fand mich lächerlich, daß ich wußte nicht warum.

– »Hast du was vor?« fragte er.

– »Nein«.

Er sah mich an.

– »Ich gehe mal nach Hause«, sagte ich. »Briefe schreiben und sowas« [6, с. 42].

Кестер предлагает своему другу пойти на бокс. В приведенном примере Роберт понимает, что будет странно, если он откажется от такого заманчивого предложения. Поэтому, косвенно отказывая, он прибегает

к тактике встречного предложения: «Nimm Gottfried mit» «возьми Готфрида с собой», что не вызывает негативной реакции у собеседника.

Обоснования отказа с ссылкой на субъективные причины можно проиллюстрировать диалогом из романа Б. Келлермана «Der Tunnel». Алан, ссылаясь на личные причины, косвенно отказывает в предложении Ллойд пойти на концерт филармонического оркестра:

– »Ich komme, um Sie mitzunehmen, Allan. Heute abend konzertiert die Philharmoniker, und Papa bittet Sie, mit uns ins Konzert zu kommen. Mein Auto steht unten».

Allan blickte ruhig in ihre Augen.

– »Ich habe noch zu arbeiten, Fräulein Lloyd», sagte er.

Ethel prüfte seinen Blick und tat betrübt [5, с. 337].

Предшествующий контекст позволяет правильно установить, что смыслом высказывания Алана является его нежелание идти на концерт. Его стратегия состоит в том, чтобы достаточно вежливо отказать на предложение Ллойд. И поэтому, исходя из сложившихся конвенций употребления, он ссылается на личные причины, т.е. на то, что он должен еще работать: «Ich habe noch zu arbeiten». Данный отказ все же огорчает Ллойд, и автор показывает, каким негативным становится для нее этот отказ: «Ethel prüfte seinen Blick und tat betrübt» «Этель выдержала его взгляд и приняла огорченный вид».

Объективные причины содержат отказы-обоснования, определенные факты, на которые ссылается говорящий при отказе.

Ярким примером может служить диалог между сыном и матерью, в котором сын просит мать оставить учебники дома. Мать не принимает просьбы сына и, чтобы не огорчить его, ссылается на объективные причины.

– »Mutter, lassen wir doch die Schulbücher da, die sind so schwer. Großmutter hat auch Bücher, da kann ich von Großmutter Bücher kriegen».

– »Großmutter hat andere Bücher», sagte meine Mutter. «Sei still jetzt, daß wir den Schneidertoni können hören, wen er kommt» [4, с. 52].

Они должны бежать из дома, иначе их схватят генлейновцы. Бежать им никуда не остается, кроме как к бабушке в Вальдзассен через лес. Так как путь долгий, мальчик просит мать оставить учебники, и, кроме того, у бабушки тоже есть книги, по которым он может учиться. В приведенном примере стратегией матери является не огорчить сына, поэтому она ссылается на объективный факт: «Großmutter hat andere Bücher», таким образом она пытается убедить сына, что нельзя учебники оставить дома, так как «у бабушки другие книги».

В диалоге между Робертом и Отто Кестером, в котором Роберт просит своего друга дать на вечер ему машину, Отто косвенно отказывает, ссылаясь на определенный факт:

– »Otto, du mußt mir mal einen Gefallen tun. Ich brauche morgen abend den Cadillac».

– »Der Wagen ist nicht versichert, Robby», sagte Köster.

– »Ich werde wie eine Schnecke schleichen und wie ein Omnibus hupen. Nur ein paar Kilometer in der Stadt» [6, с. 80].

В данном акте коммуникации Кестеру неудобно отказывать в просьбе своему другу, и поэтому он ссылается на то, что «машина не застрахована». Посредством утверждения он старается убедить Роберта, что нельзя ездить на машине. Так, Кестер косвенно отказывает, не огорчив при этом друга.

Таким образом, способы реализации коммуникативной стратегии косвенного отказа весьма многообразны. Речевая стратегия косвенного отказа заключается не только в повышении уровня общения. К ним прибегают, чтобы смягчить воздействие отказа, проявить уважение, пощадить чувства, расположить к себе, установить более тесный контакт, привлечь к общему делу. Косвенные отказы – это наиболее удобный способ скрыть истинный смысл коммуникативного намерения говорящего.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арутюнова, Н.Д. Истоки, проблемы и категории прагматики / Н.Д. Арутюнова, Е.В. Падучева // НЗЛ. Лингвистическая прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – 500 с.
2. Серль, Дж. Косвенные речевые акты / Дж. Серль // НЗЛ. Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – 424 с.
3. Стернин, И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 252 с.
4. Grün, M. Zwei Briefe an Pospischiel / M. Grün // Ausgewählte Werke. Moskau, 1984. – 208 s.
5. Kellermann, B. Der Tunnel / B. Kellermann // Verlag für fremdsprachige Literatur. – Moskau, 1956. – 374 s.
6. Remarque, E.M. Drei Kameraden / E.M. Remarque // Verlag für fremdsprachige Literatur. – Moskau, 1960. – 462 s.