

РОМАНСКОЕ И ГЕРМАНСКОЕ ЯЗЫКОЗНАНИЕ**УДК 81.112.2'42 (045)****Куценко Надежда Владимировна**

кандидат филологических наук, доцент
кафедры теории и практики немецкого языка
Минский государственный
лингвистический университет
г. Минск, Беларусь

Nadzeja Kutsenka

PhD in Philology,
Associate Professor of the Department
of Theory and Practice
of the German Language
Minsk State Linguistic University
Minsk, Belarus
nwkutsenko@gmail.com

**РЕАЛИЗАЦИЯ КОСВЕННОГО РЕЧЕВОГО АКТА ПРИГЛАШЕНИЯ
В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ****IMPLEMENTATION OF THE INDIRECT SPEECH ACT
OF INVITATION IN GERMAN**

В статье рассматривается специфика реализации косвенного речевого акта приглашения в немецком языке. Важную роль в процессе формирования и интерпретации приглашения играют экстралингвистические факторы, которые позволяют адресанту актуализировать интенцию косвенного приглашения. К таким факторам относятся наличие информации о предстоящем событии, установки говорящего и слушающего, позиции в диалоге, перлокутивные эффекты, условия успешности, а также коммуникативные ходы для осуществления намерения. Учет данных факторов позволяет говорящему сформировать успешную стратегию коммуникации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: директивный речевой акт; приглашение; интерпретация; степень настоятельности; языковые средства; иллокуция.

The article examines the specifics of the implementation of the indirect speech act of invitation in the German language. An important role in the process of forming and interpreting an invitation is played by extralinguistic factors that allow the addressee to realize the intention of an indirect invitation. Such factors include the availability of information about the upcoming event, the attitudes of the speaker and listener, positions in the dialogue, perlocative effects, success conditions, as well as communicative moves to implement the intention. Taking these factors into account allows the speaker to form a successful communication strategy.

Key words: directive speech act; invitation; interpretation; degree of urgency; linguistic means; illocution.

В процессе общения говорящий оказывает воздействие на слушающего посредством использования директивных речевых актов различной степени настоятельности. Рассматривая директивы, исследователи выделяют классы побуждений в зависимости от степени настоятельности высказывания. Фокусом исследования в данной статье является косвенный речевой акт приглашения. Е. И. Беляева и А. В. Дорошенко относят приглашение к реквестивным речевым актам, которые характеризуются неприоритетной позицией говорящего [1, с. 8; 2, с. 20–21]. А. Носрати и Т. В. Тарасенко рассматривают приглашение как экспрессивный речевой акт, направленный на установление, поддержание и регулирование отношений между собеседниками [3, с. 128; 4, с. 5]. Иллокутивная цель этого действия коммуникации заключается в том, «чтобы выразить психологическое состояние, задаваемое условием искренности относительно положения вещей, определяемого в рамках пропозиционального содержания» [5, с. 183]. Данные действия называются также актами, регулирующими межличностные отношения [6, с. 42].

Задачей данного исследования является рассмотрение факторов, играющих важную роль в процессе реализации косвенного приглашения в немецком языке.

Материалом для исследования послужили 115 контекстов, содержащих речевые акты приглашения. Данные контексты были отобраны из произведений художественной литературы на немецком языке начала XXI века.

К косвенным способам выражения приглашения относятся репрезентативные и интеррогативные высказывания, в которых интенция побуждения выводится на основе логического анализа языковых средств и контекста ситуации, например:

Ich werde mich freuen, Sie morgen bei unserer Feier zu sehen ‘Я буду рада видеть Вас на нашем празднике’ [RH, S. 56].

В данном случае формально фиксируется радость касательно определенного намерения. Вместе с тем ситуация общения позволяет интерпретировать данное высказывание и как приглашение.

Вопросительные конструкции обращены к собеседнику, побуждая его к вербальному взаимодействию и предоставлению ответной информации:

Kommst du heute zu dieser Veranstaltung, von der ich dir erzählt habe?
‘Ты сегодня придешь на это мероприятие, о котором я тебе рассказывала?’ [GG, S. 78].

На первом плане в вопросительной конструкции находится эпистемическая модальность предположения, но ситуация общения в данном случае такова, что доминировать начинает приглашение. Таким образом,

при интерпретации повествовательных и вопросительных конструкций с семантикой косвенного приглашения для правильного вывода смысла высказывания необходимо рассмотрение лингвистических средств и экстралингвистических факторов в комплексе. В этой связи исследователи отмечают, что «анализ коммуникативной ситуации порождает ожидания относительно вероятных целей участников и возможных речевых действий», однако «окончательная интерпретация высказывания в плане его стратегического назначения должна основываться на анализе самого высказывания» [7, с. 130].

Анализ стратегического аспекта речевых актов позволил О. С. Иссерс выделить факторы, важные для описания различных речевых тактик оказания влияния. К данным факторам относятся следующие: наличие информации о предстоящем коммуникативном событии, позиции участников, установки говорящего и слушающего на тип общения (кооперативное/конфронтационное), условия успешности избранной речевой тактики, перлокутивные эффекты, свидетельствующие об успехе либо неудаче речевой тактики, возможные коммуникативные ходы для реализации намерения. Учет данных факторов влияет на выбор языковых средств для реализации конкретной интенции [7, с. 128–129].

Рассмотрение практического материала показывает, что многие из данных факторов играют большую роль в реализации косвенного речевого акта приглашения в процессе общения. Так, параметр наличия информации о коммуникативном событии включает пресуппозицию, являющуюся предварительным знанием [7, с. 128]. Особенность косвенной реализации речевого акта приглашения заключается в том, что во многих случаях адресант посредством лексических средств эксплицирует событие, в котором предполагается участие собеседника, например:

Morgen ist mein Geburtstag. Wollen wir feiern? 'Завтра мой день рождения. Отпразднуем?' [RH, S. 56].

Сообщая о предстоящем дне рождения, говорящий указывает на релевантность данной информации для собеседника. В таком случае репрезентатив (*Morgen ist mein Geburtstag*) в сочетании с вопросом (*Wollen wir feiern?*) обозначает приглашение отпраздновать данное событие.

Позиции участников в диалоге, которые являются важным параметром при выборе языковых средств выражения приглашения, зависят от статуса коммуникантов. Необходимо отметить, что языковые средства, используемые в коммуникации между людьми с разной социальной позицией, универсальны. Статус коммуникантов влияет прежде всего на интерпретацию настоятельности косвенного приглашения.

В данной связи Л. А. Азнабаева выделяет эгоцентричные и адресатоцентричные речевые акты на основе того, в чьих интересах происходит коммуникация – адресата или говорящего, т.е. на основе фактора бенефактивности действия. Согласно данной концепции, приглашение соотносится с пограничными речевыми актами, так как оно соответствует интересам и адресата, и говорящего [8, с. 50].

В большинстве случаев приглашение реализуется в процессе общения между людьми с равным статусом (90 %), например:

Ich werde froh sein, wenn du morgen kommst. Ich will mit dir etwas besprechen ‘Я буду рад, если ты завтра придешь. Я хочу с тобой кое-что обсудить’ [GG, S. 78].

Повествовательное высказывание (*Ich werde froh sein, wenn du morgen kommst*) является приглашением. Такую интерпретацию обеспечивает глагол *kommen*, показывающий характер ожидаемого действия. Вместе с тем семантика высказывания указывает на то, что данную структуру можно также интерпретировать как просьбу, так как здесь присутствует семантический компонент заинтересованности говорящего в реализации побуждения (*Ich will mit dir etwas besprechen*). Однако ситуация общения и конвенциональная структура выражения радости по случаю возможного прихода собеседника (*Ich werde froh sein, wenn...*) дают больше оснований квалифицировать это косвенное побуждение как приглашение.

При обращении к собеседнику, имеющему более низкий социальный статус, даже вежливая форма речи воспринимается как достаточно настоятельное приглашение (7 %), например:

Zum Gründungstag unserer Firma wird es einige Veranstaltungen geben. Alle Mitarbeiter sind gern als Gäste zu sehen ‘Ко дню основания нашей фирмы будут проводиться некоторые мероприятия. Будем рады видеть всех сотрудников в качестве гостей’ [IM, S. 125].

Высокий статус адресанта – речь идет об обращении главы фирмы к сотрудникам – контрастирует с вежливостью формулировки. В официально-деловой коммуникации такое приглашение можно рассматривать как настоятельное побуждение. В отличие от ситуации требования, когда неподчинение слушающего может вызвать какие-либо санкции, в данном случае неповиновение не предполагает наказания, однако оно может быть расценено как неуважение.

Приглашение, адресованное собеседнику с более высоким социальным статусом, встречалось в выборке изредка (3 %), например:

Es wäre für mich eine Ehre, Sie in meinem Haus zu sehen ‘Это была бы честь для меня увидеть Вас в моем доме’ [RH, S. 98].

При обращении используется конструкция, которая относится к высокому стилю. Форма конъюнктива *es wäre* ‘было бы’ и существительное

Ehre 'честь' усиливают вежливый характер побуждения, что свидетельствует о заинтересованности говорящего в реализации действия. Данная структура является клишированным способом выражения приглашения.

Важным параметром описания речевой тактики является установка говорящего и слушающего на тип общения. Исследователи выделяют кооперативную и конфронтационную установку, отмечая при этом, что если установки совпадают, дополнительных коммуникативных ходов не требуется [7, с. 128].

Анализ выборки свидетельствует, что приглашение реализуется только в процессе кооперативного общения, например:

Ich bin sehr glücklich, Sie zu meinem Jubiläum einladen zu dürfen 'Я очень счастлив иметь возможность пригласить Вас на мой юбилей' [RH, S. 245].

Лексема *glücklich* 'счастливый' входит в состав вводной конструкции, которая конвенциональным способом реализует косвенное приглашение.

Положительный ответ собеседника создает позитивный фон коммуникации, например:

„Wie wäre es mit einem Spaziergang heute?“ – „Eine gute Idee“ '«Как насчет прогулки сегодня?» – «Хорошая мысль»' [GG, S. 67].

В качестве положительной реакции в материале встречаются высказывания со следующими маркерами: *ein guter Gedanke* 'хорошая мысль', *sehr gern* 'с удовольствием', *ich habe auch daran gedacht* 'я тоже об этом подумала', *deine Einladung ist für mich sehr angenehm* 'твое приглашение для меня очень приятно', *wunderbar* 'замечательно', например:

„Gehen wir ins Cafe?“ – Die Freunde waren froh und sagten: „Sehr gern.“ '«Пойдем в кафе?» – Друзья обрадовались и сказали: «С удовольствием»' [IM, S. 178].

Реакция коммуникантов свидетельствует о согласии, выраженном клишированной формой (*sehr gern*). Кроме вербальной репрезентации согласия в авторской ремарке присутствует также положительная эмоциональная реакция (*die Freunde waren froh*).

В редких случаях при реализации приглашения фиксировался конфронтационный характер отношений, обусловленный реакцией собеседника, например:

„Sie kommen heute?“ – „Nein. Das ist ausgeschlossen“ '«Вы придете сегодня?» – «Нет. Это исключено»' [GG, S. 90].

Адресат в данном примере не настроен на кооперативное общение, он категорично выражает свое нежелание встретиться. Данное высказывание создает негативный фон общения и разрушает дальнейшую коммуникацию.

Исследователи указывают на важность соответствия речевых актов условиям успешности, которые обеспечиваются уместностью использования тех или иных языковых средств в конкретной ситуации общения. Так, при официальном общении, предполагающем дистанцию между коммуникантами, обычно употребляются конвенциональные вводные конструкции: *es ist sehr angenehm für uns* 'нам очень приятно', *ich wäre glücklich* 'я был бы счастлив', *es freut mich sehr* 'меня очень радует', *es wird eine angenehme Überraschung für mich sein* 'это будет для меня приятным сюрпризом':

Es wird eine angenehme Überraschung für mich sein, wenn Sie kommen
'Это будет приятным сюрпризом, если Вы придете' [IM, S. 154].

В большинстве случаев такие высказывания можно рассматривать как клишированные способы выражения приглашения. Для языкового оформления конвенциональных вводных конструкций используются формы конъюнктива и лексические маркеры передачи положительных эмоций, например:

Ich möchte Sie herzlich einladen, mich zu besuchen 'Я хотел бы Вас сердечно пригласить посетить меня' [GG, S. 34].

Сослагательное наклонение модального глагола усиливает вежливость высказывания, а лексема *herzlich* позволяет подчеркнуть положительный фон коммуникации, что способствует кооперативному общению.

При неофициальном общении могут использоваться общие вопросы без маркеров вежливости, например:

Kommst du heute? 'Ты сегодня придешь?' [IM, S. 45].

Gehst du mit? 'Ты пойдешь с нами?' [GG, S. 204].

В повседневной речи такие вопросы с семантикой приглашения вполне уместны, однако в более официальной обстановке они могут восприниматься как невежливые.

Рассматривая перлокутивные эффекты реализации косвенного приглашения, отметим, что в большинстве случаев (96 %) намерение адресанта интерпретируется правильно и говорящий достигает своей цели, о чем свидетельствует реакция адресата, например:

„Kommst du zu uns?“ – „Ja, mit Vergnügen“ '«Ты придешь к нам?» – «Да, с удовольствием»' [IM, S. 12].

Перлокутивный эффект здесь состоит в том, что собеседник не только соглашается принять приглашение, но и выражает радость по поводу предстоящего события.

Если адресат не может принять приглашение, он обычно называет причины, препятствующие этому, например:

„Warum fährst nicht mit mir?“ – „**Ich kann nicht jetzt. Ich habe Probleme mit Dokumenten**“ ‘«Почему ты не едешь со мной?» – «Я сейчас не могу. У меня проблемы с документами»’ [IM, S. 178].

Из контекста следует, что специальный вопрос здесь одновременно является и приглашением. Собеседник не принимает его, однако называет причину своей неготовности. Таким образом, основания для конфликта исключены и кооперативное общение может быть продолжено.

Анализируя вопрос о возможных коммуникативных ходах реализации определенной тактики, исследователи отмечают, что «в сознании говорящего имеется фрейм, включающий некоторое количество вариантов поведения в данной ситуации – своего рода парадигма коммуникативных ходов, репрезентирующих некую речевую тактику» [7, с. 129].

Для реализации приглашения достаточно одной вопросительной или повествовательной структуры, хотя в некоторых случаях говорящий использует различные коммуникативные ходы для выражения своего намерения, например:

„Welche Pläne hast du für heute?“ – „Ich gehe heute einkaufen. Warum fragst du mich?“ – „Wenn du Zeit hättest...“ – „Willst du etwas vorschlagen?“ – „**Ja, ich möchte dich zu mir einladen, um diese neue Situation zu besprechen**“ – „Meinst du mit der Firmagründung?“ – „Ja“. – „Gut“ ‘«Какие планы у тебя на сегодня?» – «Я иду за покупками. Почему ты меня спрашиваешь?» – «Если бы у тебя было время....» – «Ты хочешь что-то предложить?» – «**Да, я хочу пригласить тебя к себе, чтобы обсудить эту новую ситуацию**». – «Ты имеешь в виду основание фирмы?» – «Да». – «Хорошо»’ [IM, S. 89].

Реализация приглашения начинается с вопроса о намерениях и планах адресата (*Welche Pläne hast du für heute?*). Такой вопрос дает слушающему понять, что говорящий интересуется этим с какой-то целью, предполагающей, возможно, совместное времяпровождение. После прямого ответа адресат спрашивает о цели вопроса, побуждая собеседника более эксплицитно выразить свое намерение (*Warum fragst du mich?*). Говорящий использует эллиптическую конструкцию с придаточным предложением условия (*Wenn du Zeit hättest...*), показывая, что рассчитывает на наличие времени у собеседника. Причиной реализации нескольких речевых ходов для выражения приглашения является, по-видимому, нежелание услышать отказ, а также неуместность оказания более сильного давления на коммуниканта. Реплики адресата показывают, что он настроен на кооперативное общение и побуждает собеседника эксплицитно выразить свое намерение.

Если адресант прогнозирует возможность отказа, он может усилить настоятельность приглашения, например:

Sie kommen bestimmt zur Jubiläumsfeier unserer Firma 'Вы, конечно, придете на праздник в честь юбилея нашей фирмы' [RH, S. 56].

Несмотря на то, что приглашение является мягким речевым актом, посредством повествовательной структуры с лексическим маркером *bestimmt* 'конечно' говорящий оказывает давление на слушающего, обеспечивая восприятие им побуждения как достаточно категоричного, не допускающего отказа. В данном случае присутствуют также контрастивные отношения между вежливостью интенции приглашения и настоятельной формой выражения данной интенции.

Усилить настоятельность помогают также конструкции с эпистемическими предикатами *hoffen, glauben, meinen*, например:

Ich hoffe, du kommst zu seinem Geburtstag. Ich will mit dir reden.
'Я надеюсь, ты придешь на его день рождения. Я хочу поговорить с тобой' [GG, S. 15].

Эксплицируя желание поговорить с собеседником, адресант тем самым усиливает настоятельность приглашения.

Усилению настоятельности может также служить упрек, например:

Ich werde sehr froh sein, dich zu sehen. Du kommst so selten zu mir 'Я буду очень рад тебя видеть. Ты так редко приходишь ко мне' [IM, S. 92].

Говорящий стремится сформулировать упрек таким образом, чтобы побудить слушающего к принятию приглашения, сохранив при этом позитивный фон общения.

Параметр использования языковых средств свидетельствует о важности их конвенционального характера, а также уместности в конкретной речевой ситуации.

Таким образом, проведенное исследование позволяет заключить, что приглашение является побуждением невысокой степени настоятельности и относится к группе реквестивных речевых актов. Косвенное приглашение, хотя и представляет собой позитивный речевой акт, все же предполагает оказание некоторого давления на собеседника. Для обеспечения успешности приглашения значимы позитивный фон общения, а также совокупность экстралингвистических факторов. Параметр наличия информации демонстрирует важность знания пресуппозиций общения; позиция в диалоге, связанная со статусом адресанта, определяет степень настоятельности побуждения; установки говорящего показывают фон общения. Условия успешности предполагают соответствие речевого акта традициям его языкового оформления. Наличие перлокутивного эффекта свидетельствует о результативности директивного намерения приглашения. Коммуникативные ходы для реализации интенции связаны с обстоятельствами общения, готовностью собеседника к принятию приглашения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беляева, Е. И.* Модальность и прагматические аспекты директивных речевых актов в современном английском языке : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.04 / Е. И. Беляева ; Акад. наук СССР. – М., 1988. – 33 с.
2. *Дорошенко, А. В.* Побудительные речевые акты и их интерпретация в тексте: на материале английского языка : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А. В. Дорошенко ; Моск. гос. пед. ин-т иностр. яз. – М., 1985. – 26 с.
3. *Носрати, А.* Речевые акты, комбинирующие в себе разные экспрессивные интенции / А. Носрати // Карповские научные чтения : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2013. – Вып. 7, ч. 2. – С.128–130.
4. *Тарасенко, Т. В.* Этикетные жанры русской речи: благодарность, извинение, поздравление, соболезнование : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Т. В. Тарасенко. – Красноярск, 1999. – 19 с.
5. *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.
6. *Шиленко, Р. В.* Регулирование равновесных межличностных отношений в коммуникативном пространстве / Р. В. Шиленко // Языковое общение: процессы и единицы: [Сб. науч. тр.]. – Калинин : КГУ, 1988. – С. 40–44.
7. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Изд. 4-е, стер. – М. : КомКнига, 2006. – 284 с.
8. *Этика речевого поведения* / Л. А. Азнабаева // Коммуникация: этико-лингвистический аспект / Л. А. Азнабаева [и др.]. – Уфа, 2011. – С. 10–59.

ИСТОЧНИКИ ПРИМЕРОВ

RH – *Heidenreich, E.* Rudernde Hunde / E. Heidenreich, B. Schröder. – München ; Wien : Carl Hanser Verl., 2002. – 398 S.

GG – *Remin, N.* Neue Romane. Gondeln aus Glas: Commissario Trons dritter Fall / N. Remin. – München ; Reinbek bei Hamburg : Kindler, 2007. – 365 S.

IM – *Kleinst, A.* Irren ist menschlich (Erinnerungen und Geschichten) / A. Kleinst. – Frankfurt am Main : Lang, 1998. – 330 S.

Поступила в редакцию 19.02.2024.