

СТРАТЕГИЯ ИЗБЕГАНИЯ КОНФЛИКТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КОСВЕННЫХ ПОБУЖДЕНИЙ В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

Реализация директивных речевых актов может стать причиной конфликта, так как говорящий побуждает собеседника к выполнению определенного действия, которое может противоречить интересам последнего. Как подчеркивают немецкие лингвисты, говорящий, с одной стороны, хочет оказать влияние на собеседника, с другой – он стремится следовать принципу кооперации и сохранить хорошие отношения с адресатом. В данной связи интерес представляют тактики, обеспечивающие коммуникативный консенсус косвенных побуждений.

Для анализа было отобрано 74 косвенных побуждения с эксплицитным выражением определенных тактик, являющихся средством реализации общей стратегии говорящего избежать конфликта с собеседником. Данные контексты представляют немецкую художественную литературу XX в.

Рассмотрение практического материала показывает, что, в целом, названная стратегия обеспечивается рядом конкретных тактик. Чаще всего используется тактика *выражения извинения* (34 %), например:

Entschuldigen Sie mich bitte, aber könnten Sie bitte ein bisschen beiseite treten? Ich kann nicht gut den Eingang sehen. ‘Извините меня, пожалуйста, но не могли бы Вы немного отойти в сторону? Мне не виден вход.’

Выражая извинение, говорящий сразу значительно уменьшает опасность возникновения конфликта, так как, по мнению исследователей, это действие «обезоруживает» собеседника и нейтрализует ситуацию. Извинение может быть выражено в более полной форме, однако встречается и краткая форма, например:

Entschuldigung, willst du nicht die Tür offen lassen? Martin und Anna haben, wahrscheinlich, keinen Schlüssel. ‘Извиняюсь, ты не хочешь оставить дверь открытой? У Мартина и Анны, наверное, нет ключей.’

Избранная форма извинения показывает, что адресанту неудобно оказывать давление на собеседника, однако обстоятельства вынуждают его пойти на это.

Второй по частотности является тактика *экспликации вынужденности* действия (28 %), например:

Ich bin gezwungen schnell zu entscheiden. Sie nehmen mit mir an dieser Konferenz teil. ‘Я вынужден быстро определяться. Вы примете со мной участие в этой конференции?’

Ситуация вынужденности действия, обусловленная обстоятельствами, позволяет говорящему прогнозировать реакцию собеседника на оказанное давление. Кроме того, необходимость выполнения побуждения уменьшает вероятность отказа, что также является важным аспектом реализации такой тактики.

В качестве элементов экспликации вынужденности используются выражения *man kann in dieser Situation nicht anders* 'в этой ситуации нельзя по-другому', *die Umstände zwingen* 'обстоятельства вынуждают', *es war unvermeidlich, dass...* 'было неизбежно, что...', *man hat hier keine andere Wahl* 'здесь нет другого выхода'.

Достаточно представлена в выборке тактика экспликации оправдания (14 %), например:

Ich wollte nicht aufdringlich sein, aber können Sie mir einen Gefallen tun? Sprechen Sie bitte mit Helga über diese Situation. 'Я не хотел быть навязчивым, но, может быть, Вы могли бы сделать мне одолжение? Поговорите, пожалуйста, с Хельгой об этой ситуации.'

Вводная конструкция сочетается с косвенной просьбой об одолжении в форме вопроса, а также прямой структурой с маркером просьбы *bitte*, формируя сложный речевой акт. Такой комплекс воспринимается как достаточно настойчивая просьба, которая, однако, исключает конфликт ввиду наличия показателей смягчения ее настоятельности.

Для реализации тактики оправдания могут использоваться конструкции: *ich fühlte die Notwendigkeit* 'я чувствовал необходимость'; *es war notwendig, dass ...* 'было необходимо'; *es ergab sich, dass....* 'оказалось, что'; *aufgrund von* 'по причине'; *ich musste leider feststellen, dass ...* 'я, к сожалению, вынужден был констатировать, что...'.

В выборке зафиксированы также примеры косвенных побуждений с использованием тактики выражения ожидания (10 %), например:

Ich hoffe, Sie werden nicht beleidigt sein, aber ich möchte unser Treffen verschieben. 'Я надеюсь, Вы не будете обижаться, но я бы хотел перенести нашу встречу.'

В данном случае адресант с целью избежания нежелательной реакции предлагает косвенным способом отложить запланированную встречу. Такие высказывания направляют внимание собеседника в иное русло, что и «перепрограммирует» реакцию партнера по коммуникации.

Для экспликации описанной выше интенции используются выражения: *ich glaube, Sie sind einverstanden* 'я надеюсь, Вы согласны', *ich bin sicher, dass Sie das verstehen* 'я уверен, что Вы это понимаете', *es ist erforderlich, dass Sie zustimmen* 'необходимо, чтобы Вы согласились'.

Небольшим количеством в выборке (8 %) представлена тактика выражения сожаления, например:

Es tut mir leid, ich kann morgen nicht kommen. Würden Sie allein alles erledigen? 'Мне жаль, но я завтра не могу прийти. Вы не могли бы все сделать сами?'

В данном случае используется клишированное выражение сожаления посредством устойчивого сочетания *es tut mir leid*. Названная тактика близка к тактике извинения, однако она имеет свою специфику. Говорящий, выражая сожаление, может одновременно проявлять и недовольство, например:

Es tut mir leid, aber so was habe ich von Ihnen nicht erwartet. Jetzt müssen Sie mir alles erklären. ‘Мне очень жаль, но я не ожидал от Вас такого. Теперь Вы должны мне все объяснить’.

Открытое выражение недовольства может спровоцировать сильные отрицательные эмоции как ответную реакцию. Данная форма реализации косвенного побуждения является вежливой и позволяет сохранить положительный фон общения.

Рассматриваемая тактика обеспечивается несколькими вариациями экспликации: *es tut mir leid* ‘мне жаль’, *tut mir wirklich leid* ‘мне действительно жаль’, *leider* ‘к сожалению’.

Как и предыдущая, тактика экспликации положительных эмоций представлена незначительно (6 %), например:

Es würde mich so freuen, wenn Sie mich begleiten könnten. ‘Я был бы счастлив, если бы Вы могли сопровождать меня сегодня’.

Ощущение радости относительно желаемого хода событий также побуждает собеседника принять данное предложение. В таком случае речь идет о вежливом оказании давления, что также не противоречит принципу кооперации. В качестве инструментов выражения положительных эмоций можно рассматривать следующие конструкции: *ich würde Ihnen dankbar sein* ‘я был бы благодарен Вам’, *ich wäre glücklich* ‘я был бы счастлив’, *es würde mich sehr freuen* ‘я был бы рад’, *ich hoffe* ‘я надеюсь’, *es wäre wunderbar* ‘было бы замечательно’.

Необходимо отметить, что стратегической цели избегания конфликтов может способствовать также тактика выражения негативных эмоций (6 %), например:

Es empört mich auch, aber wir müssen dringend diese Papere noch heute in Ordnung bringen. ‘Меня это тоже возмущает, но мы должны привести все бумаги в порядок еще сегодня’.

В таких случаях негативные эмоции направлены не на оценку действий собеседника, а на выражение отношения к обстоятельствам случившегося. Говорящий высказывает недовольство сложившейся ситуацией, тем самым частично снимая с себя ответственность за оказание давления. В роли маркеров негативных эмоций выступают структуры *es ist furchtbar* ‘это ужасно’, *es stört mich* ‘меня беспокоит’, *es macht mich wütend* ‘меня приводит в ярость’, *es ist ärgerlich* ‘это раздражает’.

Таким образом, рассмотрение практического материала показало, что стратегию избегания конфликта делают возможной следующие тактики: выражения извинения, экспликации вынужденности, оправдания, выражения ожидания, экспликации сожаления, выражения положительных, а также негативных эмоций. Данные тактики играют большую роль в процессе выражения косвенного побуждения, так как способствуют оказанию влияния на собеседника в более вежливой форме, помогая сохранить хорошие отношения и избежать конфликта.