

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ И ВЫРАЖЕНИЕ ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

© 2005 Е.А. Тарасова

Иркутский государственный лингвистический университет

В современной лингвистике актуальным остается когнитивный подход к изучению языковых единиц, в основе которого лежит антропоцентрическая парадигма, определившая подход к языку как к миру, лежащему между миром внешних явлений и внутренним миром человека [6, 304], и способствовавшая тем самым “перемещению” исследовательского интереса с языка “для себя” на отражение мыслительной деятельности человека в языке, на роль языка в жизни человека. Антропоцентризм в описании языка должен быть его главной доминантой: в языковой картине мира никак нельзя “упустить” информацию, которая значима для человека.

Усложняющиеся человеческие отношения требуют новых форм для своего выражения. Развивающееся мышление человека не может довольствоваться упрощенными языковыми формами, позволяющими выражать только элемен-

тарные, вытекающие из конкретных ситуаций семантические отношения. Необходимо более тонкое моделирование коммуникативного процесса, в котором отразилось бы стремление говорящего выразить какими-то языковыми элементами до сих пор не выраженное “стремление к возможно более точной субъективной подаче объективного материала” [10, 56], так как разные индивиды могут выделять в одном и том же объекте различные стороны, могут по-разному оценивать одну и ту же объективную действительность.

Тенденция к косвенному выражению коммуникативных интенций оправдывается тем, что говорящий пытается отразить в языковом знаке и некоторые стороны своей личности, и своё отношение к личности слушателя, рассчитывая на достаточно глубокое понимание со стороны собеседника.

Табл. 1

Я ушел.	1) Констатация факта. 2) Косвенное побуждение (“Закрой дверь!”, ...)
Я не знаю, как это сделать.	1) Констатация факта. 2) Косвенное побуждение (“Сделай сам”)
Ты опять ходил за сигаретами?	1) Вопрос. 2) Косвенное побуждение – просьба с негативной оценкой (“Не кури!” – Это вредно)
Ты еще здесь?	2) Вопрос. 2) Косвенное побуждение – приказ с негативной оценкой (“Уходи!”)
Здесь вода.	1) Констатация факта с неясной оценкой (хорошо? плохо?) 2) Косвенное побуждение – в зависимости от оценки ситуации (“Вытри воду!” “Искупайся!” “Не садись, промокнешь!”)
Здесь много воды.	1) Констатация факта с неясной оценкой. 2) Косвенное побуждение – в зависимости от оценки ситуации (“Не приноси больше воды”)
Здесь нет воды.	1) Констатация факта с неясной оценкой. 2) Косвенное побуждение – в зависимости от оценки ситуации (“Принеси воды!” “Не бойся!”)
Здесь мало воды.	1) Констатация факта с неясной оценкой. 2) Косвенное побуждение – в зависимости от оценки ситуации (“Принеси еще воды!”)

Именно при этом условии может быть достигнуто наиболее полное взаимопонимание, основу которого составляет способность варьировать речевое высказывание, умение изменить не только содержание, но и форму коммуникативного сигнала в зависимости от меняющихся условий общения, от меняющихся прагматических параметров ситуации.

В данной статье рассматриваются средства выражения волеизъявления, когда случаи использования различных предложений характеризуют различия в речевом поведении (см.: табл. 1).

В приведенных выше примерах мы имеем дело с использованием разных по форме и коммуникативному типу предложений в сфере волеизъявления. Такие средства имеются в неограниченном количестве “в запасе” уносителей языка и используются в особых случаях, когда надо не просто выразить волеизъявление, а выявить вместе с тем эмоциональное отношение говорящего к событию. Транспонированное употребление имеет специфическое основание: выбор способа выражения социально мотивирован. Использование в речи тех или иных средств для выражения мысли связано с различием их иллюкутивной силы. Здесь принципиально возможны два основных случая: 1) переносно употребляемое предложение имеет сниженную по сравнению с “эталонным” иллюкутивную силу (*Ты опять ходил за сигаретами?*) или 2) большую иллюкутивную силу (*Ты еще здесь?*).

Один из аспектов коммуникативно-прагматического варьирования связан с понятием “уместности” использования языковой единицы в конкретной ситуации общения, с правилами речевого поведения. В первую очередь речь здесь должна идти о коммуникативной компетенции, предполагающей следование некоторым коммуникативным нормам, “обязательным предписаниям по осуществлению речевых действий” [18, 129].

Поскольку в осуществлении речевых действий участвуют две стороны, то необходимо исследовать высказывания не только с позиции отправителя, но и с позиции получателя информации. Другими словами, говорящий должен не только корректно, соразмерно конкретной ситуации построить свое высказывание, но и соотносить его со слушателем, по возможности учитывая при этом готовность своего собеседника интерпретировать данное речевое образование в соответствии со своими истинными намерениями.

Порождение и восприятие высказываний осуществляется с ориентацией на определенную коммуникативную схему, принятую в данном языковом коллективе для данной сферы коммуникации и исторически зафиксированную в язы-

ковом опыте говорящих. Корректность высказывания и его адекватное понимание обеспечивается тем, что коммуникативные нормы концентрируют речевой опыт многочисленных участников коммуникации в данном языковом коллективе, их представления о том, какие качества делают высказывание удачным или неудачным. Проблема коммуникативной компетенции связана с проблемой “коммуникативной нормы ожидания” (Komuniative Erwartungsnorm – термин принадлежит Х. Вайнрих [20, 85]). С позиции “коммуникативной нормы ожидания” высказывание может быть оценено как удачное или неудачное (уместное/неуместное), и соответственно процесс коммуникации квалифицируется как успешный или неуспешный.

Своим высказыванием говорящий демонстрирует слушающему, что он связывает с ним определенные ожидания: во-первых, он ожидает, что слушающий поймет его коммуникативную цель (ожидание понимания), и, во-вторых, говорящий ожидает, что слушающий, поняв коммуникативную цель говорящего, осуществит то, что “предписывалось” целью высказывания (ожидание реакции). Ориентация на взаимное понимание – это основное требование к каждому акту общения. Планируя и произнося свое высказывание, говорящий учитывает возможности и способности понимания слушающего в данной ситуации и соответственно оформляет свое высказывание. Слушающий со своей стороны учитывает возможные в данной ситуации ожидания говорящего и воспринимает высказывание на этом фоне. Эти процессы выбора языковой формы и анализа высказывания, осуществляемые говорящим и слушающим, носят название “коммуникативной нормы ожидания”.

Таким образом, “ожидание” предполагает обозримое множество языковых вариантов, из которых говорящий предпочитает в данной ситуации один, соответствующий цели коммуникации и который, по ожиданиям говорящего, должен быть верно истолкован слушающим.

Понятие “уместности” использования языковой единицы в конкретной ситуации общения, являясь одним из аспектов коммуникативно-прагматического варьирования, связано с правилами речевого поведения, с речевой стратегией коммуникантов. Причем это касается как коммуникативной стратегии говорящего, так и интерпретативной стратегии слушающего.

Для понимания того, что имеется в виду под речевой стратегией (в виду ее очевидной значимости для прагматилистического варьирования) Н. Э. Энквист выделяет следующее: а) стратегия всегда целенаправленна; б) цель зависит от ситуации; в) говорящий приспособливает стратегию

к ситуации, к предполагаемым знаниям и возможностям адресата [13, 12].

Выбор использования стратегии порождения высказывания определяется возможностью выразить некоторую интенцию целым набором языковых вариантов, из которых говорящий может предпочесть наиболее уместный в данном конкретном речевом контексте. Необходимо заметить, что “выбор стратегии и порождения высказывания происходит в противоборстве между целым рядом принципов, одни из которых вступают в соглашение, а другие — входят в отношении конфликта” [13, 22]. От правильно выбранной и реализованной стратегии зависит реализация коммуникативного намерения говорящего, полнота восприятия высказывания адресатом, то есть успех коммуникации. Поэтому говорящий заинтересован в том, чтобы “направить” стратегию восприятия в нужное для себя русло, формируя подходящий для адресата прагматический контекст, используя предполагаемые фоновые знания слушающего и создавая достаточный вербальный контекст. Диссонанс этих контекстов или недостаточная коммуникативная компетенция слушателя могут привести к неадекватному восприятию высказывания последним, и это отрицательно сказывается на эффективности речевой коммуникации.

Таким образом, от коммуникативной компетенции партнеров по общению зависит то, какую языковую единицу предпочитает говорящий в ее исходном, системно-языковом, типичном, характерном значении или в контекстуально-трансформированном, переносном.

В связи с этим Е. В. Милосердова [10, 132] говорит, что анализ широких возможностей, предоставляемых говорящему системой языка, при прагматическом подходе позволяет проследить, как говорящий воплощает в языковом знаке не только свое восприятие действительности, но и свое восприятие другого человека. Остановит ли говорящий свой выбор на однозначном *Mach das Fenster zu!* или предпочтет осторожно-вежливое *Würden Sie bitte das Fenster zumachen?*, обратится ли к собеседнику с советом-просьбой *Sie töten gut, das Fenster zu schließen*, или, исходя из складывающихся обстоятельств, выберет нейтрально-констатирующее *Es zieht*, — в любой из этих форм можно отыскать следы его отношения к слушателю, каждая из них в той или иной степени позволяет проявиться каким-то качествам личности как говорящего, так и слушающего.

Как можно заметить уже на этом небольшом примере, потенциально возможные формы отличаются друг от друга большим или меньшим расхождением между грамматическим значением предложения и реализованным в ситуации

речевым смыслом высказывания: для форм типа *Mach das Fenster zu* это расхождение является минимальным, так как у слушателя она не оставляет сомнений в том, что хочет от него говорящий, тогда как цели человека, сказавшего *Es zieht*, равно как и возможные реакции собеседника на это высказывание, трудно даже перечислить вне конкретного коммуникативного акта [10, 134].

Если, произнося фразу *Es zieht*, говорящий рассчитывает вызвать со стороны собеседника определенное действие (например, закрыть окно), то в данном случае разрыв между истинным смыслом этого высказывания и его значением оказывается чрезвычайно большим, преодолеть который может только адресат при условии, что он захочет это сделать. Несмотря на то что в подобных высказываниях не содержится никаких элементов, которые могли бы рассматриваться как характеризующие говорящего и слушающего, тем не менее взаимоотношения между коммуникантами передаются в них достаточно однозначно. Коммуникативное ожидание говорящего основано на его уверенности в том, что слушающий способен проникнуть в истинный смысл сказанного и в конечном счете осуществит то действие, которого ждет от него говорящий. Переносное употребление контекстно-трансформированных языковых единиц свидетельствует об определенном отношении говорящего к когнитивным способностям собеседника, к его способности сделать надлежащий вывод из сообщаемого, то есть правильно понять и воспринять высказывание.

Проблеме понимания (или восприятия) высказывания посвящено множество специальных работ. Необходимо оговориться, что “понимание” и “восприятие” настолько связаны друг с другом, что не всегда терминологически разграничиваются, хотя в ряде работ предлагается различать эти понятия. Так, например, З. И. Шмитд [20, 82] считает, что при восприятии высказывания (“переработки текста”, “*Textverarbeitung*”) участвуют: 1) сознание, обеспечивающее понимание; 2) аффекты; 3) психологические состояния; 4) творческие способности, то есть восприятие текста — процесс более многоаспектный, чем понимание. Точку зрения З. И. Шмитда поддерживают Г. Хоше и Х. Йонаш [14, 38], указывая: понимание — это лишь один психический компонент восприятия, обеспечивающий его смысловую интерпретацию. “Восприятие гораздо более комплексно и охватывает объективные процессы понимания, ощущения и интерпретации, которые многообразно реализуются на различных уровнях. Интерпретация основывается на понимании” [14, 39].

Как понимание (“*Textverstehen*”, “*Textverständnis*”), так и восприятие (“*Textrezeption*”,

“Textverarbeitung”) — это виды интерпретативной деятельности человека, протекающие в зависимости от общественных и индивидуальных мотивов и целей, от социальных и культурных условий коммуникации, от индивидуально-личностных характеристик адресата, объема его знаний, уровня его информированности, от его желания и способности делать порой сложные логические заключения об истинном смысле имплицитного высказывания, когда говорящий по каким-либо причинам не выражает свое намерение эксплицитно, но рассчитывает тем не менее быть правильно понятым.

Каким же образом происходит процесс расшифровки истинного смысла высказывания в том случае, если говорящим используется нетипичная языковая форма, у которой не совпадают системная и контекстная характеристики? Объяснение этого процесса дается многими исследователями.

В частности, в работе Дж. Гордона и Д. Лакоффа [4, 276-302] это объясняется тем, что реальное высказывание связывается с другими поверхностными структурами, для которых это значение является обычным и которые более точно выражают то же коммуникативное значение. Например, обычный смысл предложения “*Вы могли бы открыть окно?*” заключается в запросе информации о том, смог бы адресат вопроса произвести соответствующее действие. Однако реальное значение этого предложения в обычном общении другое и совпадает с обычным значением такой поверхностной структуры [14, 38], как “*Откройте, пожалуйста, окно, если это Вас не затруднит*”. В указанной работе связи между таким различными поверхностными структурами осуществляются в рамках “трансдеривационных ограничений, имеющих вид семантических постулатов общения”. Вывод реального, истинного смысла высказывания осуществляется на основании “логической репрезентации” предложения.

Другое объяснение этому дает Н. Крессуэл [12, 130-137]: он связывает получение истинного значения с тем, что сначала интерпретатор получает прямое (обычное) значение выражения, выявив его глубинную структуру, а затем, обнаружив несоответствие такого значения контексту высказывания, рассматривает различные ближайшие пропозиции, которые могли бы претендовать на то, чтобы называться переносным значением при данном буквальном.

По мнению В. Кинча [16, 150-151], процесс декодирования смысла высказывания происходит следующим образом: “В процессе понимания высказывание расчленяется на пропо-

зиции, то есть смысловые единицы, лежащие в его основе. Затем выделенные пропозиции объединяются в целостную структуру, которая представляет собой структурированный смысл высказывания”. На следующем этапе понимания адресат идентифицирует основные смысловые точки в соответствии со своими целями и задачами и относит их с предполагаемыми мотивами говорящего. И только после этого выводится реальный, но скрытый смысл высказывания. Существенно то, что выделение пропозиций происходит в зависимости от коммуникативного контекста, который играет определяющую роль как в порождении, так и в смысловом восприятии речи.

Г. В. Колшанский [8, 48-51], строя свою модель коммуникативного акта, утверждает, что основным принципом построения речевого высказывания является “принцип обратной связи”, который следует понимать как постоянное сравнение полученного результата коммуникации с ожиданием (то есть ориентация на понимание смысла высказывания слушателем). Механизм обратной связи, по Г. В. Колшанскому, является “предпосылкой не просто создания корректных высказываний, но и однозначного смыслового наполнения каждого из них” [8, 48]. При этом особо подчеркивается роль конкретной ситуации общения. Конкретная ситуация применительно к речи понимается Г. В. Колшанским как “тот реальный контекст, в котором значащие единицы приобретают точное значение в их соотношении с отражаемыми объектами и ситуациями” [8, 49]. Таким образом, контекст в процессе общения выступает в концепции автора в двух видах: как “контекст материальный (совокупность объективных условий общения)” и как “контекст языковой, который определяет выбор той или иной языковой единицы в высказывании” [8, 50].

В предлагаемой модели процесс построения речевого высказывания “реализуется в виде предварительного программирования, составления некоторой общей схемы развития мысли, а следовательно, и ее речевого оформления. Предполагается в этом случае, что говорящий имеет план построения определенной смысловой линии, которая обязывает к выбору определенных языковых средств. При этом предвосхищение смысла и языковой формы рассматривается как “первый этап, или первая фаза мыслительной деятельности”, а второй этап состоит в собственно вербальном развертывании мысли, которое “базируется на постоянном поиске и проверке выбора той или иной единицы или той или иной грамматической формы, то есть реализуется в непрерывной динамике, проверке на адекват-

ность выбора языковых средств и выражаемой мысли” [8, 51].

Интерпретативные процессы выведения истинного смысла высказывания так или иначе соотносимы с известными прагматическими максимами Г. П. Грайса о коммуникативном сотрудничестве и предложенными им же общими моделями выводимости, которые в лингвистической прагматике носят название разговорных (речевых, контекстных) имплицатур. Понятие речевых имплицатур (*conversational implicatures*) было введено Г. П. Грайсом в середине 70-х годов и “противопоставлено понятию условий истинности при характеристике содержательной стороны выражений, то есть прямому смыслу высказывания” [5, 234].

Речевые имплицатуры дают представления о том, каким образом можно сказать (имплицировать) больше того, что сказано. Основой для подробного прагматического имплицирования служит фундаментальный “Принцип кооперации”, которому подчинены четыре главные максимы (правила, постулаты, принципы) ведения диалога: 1) максима полноты информации; 2) максима качества (*Говори правду!*); 3) максима релевантности (*Не отклоняйся от темы!*); 4) максима манеры (*Говори ясно, коротко и последовательно!*) [1, 26-27].

Данная классификация правил общения является одной из наиболее известных и признанных, хотя были предложены и другие интерпретации “Принципа кооперации” (например, принцип вежливости Дж. Лича [17, 145], принцип рациональности Э. Кэшер [15, 112], кроме того, предпринимались попытка переформулирования, расширения, перераспределения названных постулатов).

Более определенное понимание релевантности дается Д. Гордоном и Дж. Лакоффом: “В ситуациях, когда участники взаимодействуют друг с другом, предполагается, что говорящий передает такой объем содержания, который он считает релевантным с точки зрения интересов адресата высказывания” [4, 284]. Однако у этих авторов не описываются критерии определения степени релевантности высказывания.

Другой подход к пониманию этой максимы, который представляется более конструктивно, содержится в работе Д. Шпербера и Д. Уилсон [11, 212-233]. Согласно их точке зрения, за критерий оценки релевантности высказывания следует принимать: 1) количество когнитивных усилий, затрачиваемых адресатом на его обработку и 2) конечный коммуникативный эффект.

Согласно концепции, наиболее релевантным способом выражения мысли можно считать тот, который требует наименьшего когнитивного

усилия со стороны участников общения и обеспечивает наибольший коммуникативный эффект. Иначе говоря, релевантными считаются те высказывания, которые позволяют достичь нужной цели с наименьшими затратами. Этому требованию в полной мере отвечают случаи использования прямых речевых актов, в которых используются языковые единицы, семантическое содержание которых полностью соответствует выражаемому с их помощью смыслу. Стало быть, на их когнитивную обработку слушающему не требуется никаких усилий, и эффективность коммуникации не подлежит сомнению.

При использовании косвенных способов выражения мысли слушающему требуется произвести определенные (с разной степенью сложности) умозаключения об истинном смысле высказывания и поэтому не гарантируется положительный коммуникативный эффект. Таким образом, есть основания полагать, что на имплицитном уровне коммуникации имеют место отступления от строгого следования правилам речевого общения, связанные с нарушением некоторых диалогических максим, и чаще всего максимы релевантности.

В связи с этим можно утверждать, что описывать коммуникацию как процесс, строго управляемый упомянутым набором правил, не представляется возможным: необходимо признать, что подобные коммуникативные принципы приемлемы только в качестве опоры для интерпретации прямых способов выражения мысли, в то время как абсолютное следование этим же принципам не дает объяснение феномену имплицитной коммуникации.

Совершенно очевидно, что сумма затрачиваемых усилий на смысловую обработку высказываний не является постоянной при всех условиях и для всех индивидов. В связи с этим возникает вопрос, какие из косвенных средств выражения наиболее легко распознаются слушающим, а какие требуют более сложных, опосредованных умозаключений? Очевидно, что использование языковых единиц, у которых расхождения между буквальным значением и их истинным прагматическим смыслом является максимальным, требуют наибольших когнитивных усилий со стороны адресата. В то время как косвенные высказывания, в семантике которых так или иначе присутствует указание на истинное смысловое содержание, достаточно легко поддаются интерпретации, что и делает возможным их довольно частотное и регулярное употребление в речи. Регулярность употребления, в свою очередь, способствует процессу конвенционализации подобных косвенных средств. Указанное свойство косвенных эксплицитных язы-

ковых средств подтверждает известное положение Г. П. Грайса о том, что “то, что начинается как речевая импликация, может стать конвенциональным” [5, 58].

Можно говорить о некоей иерархии косвенности, зависящей в конечном счете от степени релевантности конкретной языковой единицы в конкретном коммуникативном контексте: чем выше степень релевантности, тем ниже степень косвенности и, напротив, чем ниже степень релевантности, тем выше степень косвенности и, соответственно, выше уровень имплицитности. В связи с этим положением максиме релевантности придается статус показателя степени косвенности. А критерием оценки релевантности того или иного языкового средства (как прямого, так и транспонированного) является в итоге полученный коммуникативный эффект.

Таким образом, вопрос о закономерностях транспонированности разных прагматических типов предложений в несвойственную им сферу должен окончательно решиться на основе того, можно ли считать коммуникативный акт успешным или неуспешным.

Так, если за некоторым высказыванием говорящего не последует ожидаемого действия со стороны слушающего, то есть “если собеседник реагирует лишь на семантическую сторону предложения, оставив без внимания истинный прагматический смысл высказывания, то такое общение можно признать коммуникативной неудачей” [10, 170]. И наоборот – верное понимание косвенного высказывания характеризуется “адекватными интерпретациями коммуникативных интенций” [7, 32] и основывается на смысловой конкретизации системно-языкового значения, заложенного в каждом конкретном предложении.

Несмотря на то, что проблема анализа волеизъявительных высказываний и грамматических средств их оформления с давних пор привлекает внимание лингвистов, она далека от своего окончательного решения и продолжает оставаться предметом непрекращающихся дискуссий в последнее время. Развитие теории речевых актов, изучение когнитивной стратегии говорящего привело, в частности, к необходимости пересмотра традиционной классификации предложений по цели высказывания.

Приведенные выше примеры позволяют установить функциональную общность у предложений различного типа (в частности, у номинативных, вопросительных, повествовательных и вокативных). Функциональная общность этих типов речевого воздействия – волеизъявление, связанное с целевой установкой говорящего; характер этой установки определяет тип речевого воздействия.

Возможность обслуживания одной и той же сферы различными грамматическими конструкциями служит условием для синонимического сближения этих языковых образований. Побудительные предложения в их разнообразном структурно-грамматическом облике как раз и представляют синтаксическую синонимию с разной степенью когнитивной дифференциации.

Речевые образования, относящиеся к косвенным речевым актам, не могут быть идентифицированы как волеизъявление вне контекста, так как они не содержат однозначных показателей принадлежности к классу директив (каковыми являются императив или иллюкутивные глаголы побудителя семантики).

Для того чтобы некая модель предложения могла быть идентифицирована как модель волеизъявления, она должна обладать теми же интенциональными признаками, что и императивное предложение. Проверку того, является ли данное языковое образование вариантом побудительного предложения, можно произвести с помощью трансформации. Если данное предложение трансформируется в доминанту (предложение с глаголом в императиве) и возможна обратная трансформация при сохранении основного инвариантного значения волеизъявления, то данную модель можно считать грамматической моделью директива. Таким образом, разные синтаксические варианты побудительных предложений, трансформируемые в доминанту, считаются языковыми явлениями одного порядка. Следует оговориться, что эти синтаксические варианты могут быть синонимичны друг другу только в целом, они не всегда легко взаимозаменяемы, хотя и являются функционально эквивалентными.

Итак, изучение условий и норм речевого общения позволяет прийти к выводу, что вторичным коммуникативным эффектом вокативных, вопросительных, повествовательных предложений оказывается, как правило, волеизъявление. Однако все эти типы предложения не могут выражать “императивную модальность”, не будучи связанными с определенным типом речевого акта, когда самым важным в коммуникативном воздействии оказывается практическая направленность, стремление изменить действительность, то есть прагматическое обоснование структуры высказывания надо искать, исходя из реальной ситуации общения. Но при этом необходимо также иметь в виду, что языковые средства для выражения волеизъявления зависят от прагматических факторов и от целого ряда моментов, обусловленных внутренними закономерностями языковой системы.

В качестве подтверждения этому факту можно привести следующий пример, когда обычная, элементарная коммуникативная ситуация получает самые разнообразные формы языкового выражения. Исходной стандартной языковой формой принимается здесь предложение *“Gib (geben Sie) mir das Buch zurück”*. Ниже следуют возможные коммуникативные модификации:

Ich bitte dich (Sie), mir das Buch zurückzugeben.
 Ich will das Buch zurückhaben.
 (Bitte), das Buch zurück!
 Ich möchte das Buch zurückhaben.
 Könnten Sie mir bitte das Buch zurückgeben?
 Ich wünsche das Buch zurück!
 Würden Sie mir (nicht) das Buch zurückgeben?
 Würden Sie (nicht) so freundlich (gut, nett) sein, mir das Buch zurückzugeben?
 Du gibst mir sofort das Buch zurück!
 Du wirst mir gleich das Buch zurückgeben!
 Gibst das Buch zurück, sonst...
 Bis nächster Minute hast du das Buch zurückgegeben!
 Das Buch rechtzeitig zurückgeben!
 Das Buch ist aber zurückzugeben!
 Du hast das Buch sofort zurückzugeben!
 Daß du mir das Buch zurückgibst!
 Schau mal, daß du das Buch zurückgibst!
 Willst du mir (nicht) endlich mein Buch zurückgeben?
 Du sollst mir das Buch zurückgeben!
 Kann ich mal endlich das Buch zurückhaben?
 Wo ist denn mein Buch?
 Hab' wohl mein Buch verloren.
 Na, was ist denn los?

Вполне возможно, что приведенный перечень средств выражения волеизъявления даже в данном конкретном случае не является закрытым и может быть дополнен другими синтаксическими вариантами. Но существование такой достаточно обширной группы средств уже свидетельствует о богатой синонимии в выражении

волеизъявления, а значит, и о широких возможностях передачи типов волеизъявления. Действительно, в приведенных примерах явно прослеживается различие в степени категоричности волеизъявления, и при этом каждое высказывание может трактоваться как какой-то определенный тип волеизъявления (приказ, просьба, угроза, предупреждение и пр.).

Совершенно очевидным представляется в этом случае, что должна существовать какая-то зависимость в выборе определенной альтернативной структуры от ситуации общения, включающей в себя такие прагматические параметры, как социальные отношения между коммуникантами, сфера общения и прочие коммуникативные факторы.

Поле волеизъявления включает в немецком языке многочисленные и довольно разнообразные формы, которые поддаются, тем не менее, некоторой классификации.

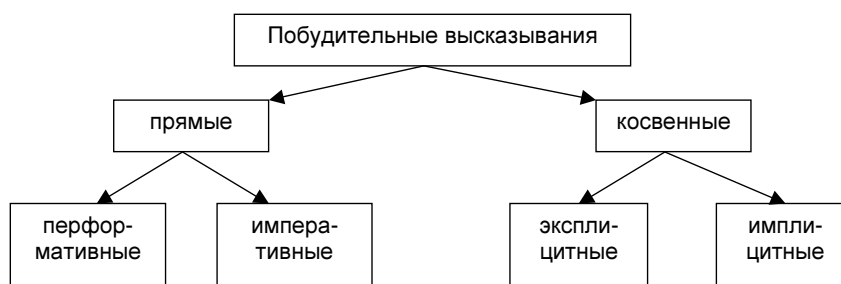
Так, в зависимости от представленности специфических показателей волеизъявления в директивных высказываниях все средства выражения побудительной модальности, существующие в немецком языке, можно представить в виде следующей схемы (см. схема 1).

Деление волеизъявительных высказываний на прямые и косвенные осуществляется по признаку “способ передачи иллокутивного намерения говорящего” и в зависимости от соответствия лексико-грамматического предложения истинному смыслу высказывания.

В прямых “волеизъявлениях” семантика высказываний соответствует иллокутивной силе речевого акта. В косвенных грамматическое значение побудительных предложений не совпадает с выполняемой или иллокутивной функцией.

Наличие в структуре побудительного предложения либо глагола в форме императива, либо глагола с семантикой побуждения позволяет однозначно трактовать такие высказывания, как “прямые” с директивной направленностью. Прямой способ передачи волеизъявительной интен-

Схема 1



ции осуществляется в двух видах высказываний — перформативных и императивных.

В структуру перформативных высказываний входят глаголы побудительной семантики, указывающие на вид волеизъявления. Эти семантические оттенки совпадают, как правило, с лексическим значением соответствующих знаменательных каузативных глаголов.

Особенностью императивных высказываний является их фиксированная системно-языковая предназначенность для выражения волеизъявления, однако в них отсутствует однозначная номинация целевого назначения высказывания, поэтому структуры, содержащие форму императива, способны выражать неограниченный диапазон волеизъявительных оттенков.

Различия между эксплицитными и имплицитными речевыми актами заключаются в степени удаленности реализуемого в них смысла от их буквального значения, что находит свое выражение в степени представленности компонентов директивной ситуации.

Так, в высказываниях первой подгруппы действие, к которому побуждается собеседник, эксплицитно в самой структуре предложения.

Характерной особенностью имплицитных побуждений является то, что в них обычно не называется действие, к которому призывается слушающий, и смысл такого высказывания выводится только на основе ситуативных пресуппозиций.

Языковая вариативность в системе средств волеизъявления определяется частными семантическими интерпретациями, которые уточняют его характер, степень его категоричности.

Каждое из средств выражения волеизъявления обладает специфическими особенностями в плане интенсивности побуждения и в плане его употребления в определенном коммуникативном контексте.

Таким образом, общая коммуникативная компетенция носителей языка позволяет адекватно интерпретировать конкретные разновидности речевых актов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н. Д. Предложение и его смысл. Логико-семантические проблемы / Н. Д. Арутюнова. УРСС, — М., 2003. — 383 с.

2. Бойд Дж. Семантика модальных глаголов / Дж. Бойд, Дж. Торн // Новое в зарубеж. лингвистике. — М., 1985. — Вып. 16. — С. 384-398.

3. Брандес И. П. Стиль и перевод (На материале немецкого языка) / И. П. Брандес. — М., 1988. — 127 с.

4. Гордон Д. Постулаты речевого общения / Д. Гордон, Дж. Лакофф // Новое в зарубеж. лингвистике. — М., 1985. — Вып. 16. — С. 276-302.

5. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубеж. лингвистике. — М., 1985. — Вып. 16. — С. 217-237.

6. Гумбольдт В. фон. Избранные труды по языкознанию: Пер. с нем. / В. фон Гумбольдт. — М.: ОАО ИТ Прогресс, 2000. — 386 с.

7. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология / Т. М. Дридзе. — М.: Высш. шк., 1980. — 224 с.

8. Колшанский В. Г. О языковом механизме порождения текста / В. Г. Колшанский // Вопросы языкознания. — М., 1983. - № 3. — С. 48-51.

9. Мартине А. О книге “Основы лингвистической теории” Луи Ельмслева / А. Мартине // Новое в лингвистике. — М., 1960. — Вып. 1. — С. 437-462.

10. Милосердова Е. В. Семантика и прагматика модальности / Е. В. Милосердова. — Воронеж, 1991. — 196 с.

11. Шпербер Д., Релевантность / Д. Шпербер, Д. Уилсон // Новое в зарубеж. лингвистике. — М., 1988. — Вып. 23. — С. 212-233.

12. Cresswell, M. J., Logics and Languages. — London, 1974. — 273 p.

13. Enkvist, N. E., Text and Discourse Linguistics, Rhetoric and Stilistics // Discourse and Literature: New Approaches to the Analysis of lit. Genres. — Amsterdam, 1985. — P. 11-38.

14. Hoche, G., Jonas, H. Zur empirischen Analyse des Textverstehens bei Schülern - dargestellt an „Tonio Kruger“ von Thomas Mann // Hallesche Studien zur Wirkung von Sprache und Literatur. — Halle (Saale), 1988. — Bd. 15. — S.37-55.

15. Kdsher, A., Politeness and Rationality // Pragmatics and Linguistics: Festschrift for Jacob Mey. — Odense, 1987. — P. 103-114.

16. Kintsch Boulder, W., Psychologische Studien zum Verstehen von Texten // Perspektiven auf Sprache: Interdisziplinäre Beiträge zum Denken an Hans Hurmann. — Berlin - New York, 1986. — S. 149-165.

17. Leech, G., Principles of Pragmatics. — London - New York, 1986. — 205 p.

18. Richter, G., Die Sprachwirkung als eine Determinative der Sprachnorm // Internationaler Germanisten-Kongress 7, Tübingen, 1986. — Göttingen, 1986. — Bd. 4. — S. 128-135.

19. Ross, J. R., On Declarative Sentences // Reading in English Transformational Grammar / Ed. By Jacobs. — Weatman: Academic Press, 1970. — 168 p.

20. Schmidt, S. J., Texte verstehen — Texte interpretieren // Perspektiven des Verstehens. — Bochum, 1986. — S. 75-103.

21. Weinrich H., Negation in der Sprache // Sprache in Texten. — Stuttgart, 1976. — S.63-87.