

### КОСВЕННЫЕ ДИРЕКТИВЫ КАК СПОСОБ ВЫРАЖЕНИЯ ВЕЖЛИВОСТИ В ДЕЛОВОМ ДИСКУРСЕ НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКОГО И РУССКОГО ЯЗЫКОВ

Косвенный речевой акт – акт, в котором говорящий имеет в виду и прямое значение высказываемого им предложения, и, кроме того, нечто большее. В косвенном речевом акте к прямому высказыванию присоединяется не только добавочное или новое значение, но и дополнительное, привносимое говорящим [1, с. 195]. Косвенный речевой акт имеет место в том случае, если речевой акт может быть получен с помощью операций логического вывода из прямого значения предложения, реализующего некоторый речевой акт, и из определенных сведений о соответствующей ситуации, фактической фоновой информации (термин Дж. Р. Серля), непосредственно не связанной с предложением и речевым актом [2, с. 356]. Таким образом, предложение, содержащее показатели иллокутивной силы для данного вида иллокутивного акта, может произноситься для осуществления не только первичного (буквального) иллокутивного акта, но и вторичного [1, с. 198–199].

Так, выражение *Können Sie mir helfen?* [3, с. 32] совмещает в себе два речевых акта: прямой интеррогатив и косвенный директив [5, с.21]. Данные выражения не следует рассматривать как вопрос о том, может / не может слушающий выполнить действие. Это высказывание есть не что иное, как завуалированная просьба говорящего о помощи. Прямое побуждение к действию отсутствует, но само действие, ожидаемое от собеседника, эксплицировано.

«Was darf ich Ihnen zum Trinken anbieten?

Kaffe? Salz?» [4, с. 6]

Акцент ставится на смысл – «Что вы желаете?»

Косвенные речевые акты, сохраняя свое буквальное значение, приобретают способность употребляться условно, например в качестве вежливой формы общения [2, с. 369 – 371]. Многие косвенные, в частности вопросительные высказывания, служащие побуждением собеседника к действию, стали конвенциональными формами для выражения просьбы, разрешения, приглашения и воспринимаются слушателем как тоновые [5, с. 21]. Таким образом, в побудительных высказываниях основной мотивировкой осуществления косвенных иллокутивных актов является вежливость [1, с. 213]. Дело в том, что в силу принятых норм вежливого общения нередко бывает неуместным высказывание императивных речевых актов. Согласно классификации У. Карбе, употребление императивных предложений попадает под рубрику «*ungezwungen bzw. familiär*», тогда как выражение вежливого, подчеркнуто вежливого, официального побуждения связывается в первую очередь с другими коммуникативными типами предложения, а именно с вопросительными и повествовательными [3, с. 40]. В значительной мере это касается делового общения, где обстановка официальности не просто предъявляет требования повышенной вежливости, но и уважительности к собеседнику, какое бы положение он не занимал [6, с. 235–236].

При знакомстве выражение «*Darf ich Ihnen vorstellen?*» [4, с. 6] является вежливым как минимум по трем признакам: во-первых, говорящий действительно не знает, расположен ли оппонент к знакомству; во-вторых, поскольку деловой человек испытывает постоянный дефицит времени, у него может не быть времени для знакомства на данный момент; и в-третьих, интеррогатив построен как некий свободный акт, а не принуждение к ожидаемому от слушающего вербальному действию.

Приветствие «*Здравствуйте!*» при встрече означает не только пожелание здоровья, но и намерение установить контакт с собеседником, а отсутствие этого элементарного знака прочитывается как нежелание поддерживать отношения.

Вот почему нормой является приветствие сотрудников, клиентов, партнеров, посетителей не только в начале беседы, но и при отсутствии намерения вступить в речевой контакт со стороны оппонента [6]. Эту мысль подтверждает следующее высказывание из диалога Н.В. Бориско «*Herzlich willkommen!*»

– Guten Morgen! Ich heiße Sergei Petrenko. Ich bin Dollmetscher bei der Firma Avis [4, с. 5].

Поздоровавшись и представившись, Сергей Петренко побуждает к ответному действию оппонента.

– Ist das 495023 (vier – neun – fünf – null – zwei – drei)?

– Ja, Seifert Coburg, Guten Tag [4, с. 27].

Поставленное в конец предложения приветствие также побуждает к дальнейшему продолжению разговора.

Как уже было сказано выше, косвенность речевых актов осуществляется путем «вычленения» прагматического смысла из первичного иллокутивного акта. Существуют также косвенные речевые акты, где очевидная интенция говорящего вуалируется языковыми средствами, выступающими как нейтральные [7, с. 12]. В диалоге «условия получения кредита» из книги К.И. Зеленина «*Финансовые операции*» кредитор запрашивает информацию об использовании полученного клиентом кредита:

Мы хотели бы быть всегда  
в курсе дел относительно  
использования кредитов,

Wir möchten immer im Bilde  
sein hinsichtlich der Kredite,  
die Ihnen vor uns gewährt

предоставляемых вам. werden. [8, с. 57]

Таким образом, намерение говорящего выражено сослагательным наклонением в русском языке и глаголом «mögen» в немецком. Пассивная конструкция в немецком эквиваленте позволяет опустить название действующего лица [7, с. 15], тем самым нейтрализовать категоричность просьбы. Кредитору, конечно же, известно из договора, куда собирается потратить деньги клиент. Кредитору было бы интересно, чтобы деньги были реализованы в его стране. В связи с этим клиент хотел бы получить низкую процентную ставку и получает следующий ответ:

Да, мы положительно оцениваем тот факт, что вы используете кредиты в нашей стране. Поэтому мы можем пойти вам на некоторые уступки.	Ja, wer schätzen die Tatsache sehr hoch ein, dass die Kredite in unserem Land verwendet werden. Deswegen können wir Ihnen einige Zugeständnisse machen. [8, с. 58]
---	---

Пассивная конструкция в немецком эквиваленте опять-таки не называет действующего лица, но косвенно подчеркивает, что деньги *уже точно* будут использоваться в стране кредитора, иначе клиент не получит желаемую низкую ставку, о чем говорится во второй части фразы.

Таким образом, выделение инвентаря языковых средств, позволяющих смягчить категоричные моменты в высказывании, способствуют углублению представления о косвенных речевых актах побудительного характера.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Серль, Дж. Косвенные речевые акты / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике : [сб. ст. переводы]. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 195 – 234.
2. Конрад, Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты / Р. Конрад // Новое в зарубежной лингвистике: [сб. ст. переводы]. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 251 – 275.
3. Милосердова, Е.В. Некоторые семантико-прагматические аспекты модальности как прагматической категории : учеб. пособие / Е.В. Милосердова. – М. : МГПИ им. В.И. Ленина, 1988. – 82 с.
4. Бориско, Н.Ф. Бизнес-курс немецкого языка : учеб. пособие / Н.Ф. Бориско. – Киев : «Заповіт», 1996. – 310 с.
5. Нефедова, Л.А. Некоторые коммуникативно-прагматические высказывания (к вопросу о манипулятивном использовании языковых единиц) : учеб. пособие / Л.А. Нефедова. – Тамбов : Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2000. – 42 с.
6. Колтунова, М.В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет : учеб. пособие для вузов / М.В. Колтунова. – М. : Экономика, 2000. – 271 с.
7. Михайлова, Н.А. Семантико-прагматические особенности функционирования имплицитных высказываний в диалогической речи : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Н.А. Михайлова. – Тамбов, 2000. – 23 с.
8. Зеленин, К.И. Деловые контакты : русско-немецкий разговорник / К.И. Зеленин. – Минск : Высшая школа, 1994. – 399 с.

Кафедра иностранных языков