

О МЕХАНИЗМЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ОЦЕНОЧНОГО ЗНАКА ЛЕКСЕМ С БАЗИСНОЙ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ СЕМАНТИКОЙ ЧЕРЕЗ ОСТЕНСИВНЫЕ СТИМУЛЫ

*Работа представлена кафедрой английского языка
Пятигорского государственного лингвистического университета.
Научный руководитель – кандидат философских наук, профессор В. В. Лазарев*

Во многих фрагментах оценочной системы, представленной дихотомией «хорошо/плохо», наблюдаются несовпадения, механизм которых может вызываться различными причинами. В работе представлена попытка объяснения оценочного знака пейоративов через остенсивные стимулы, которые создают условия для реализации в данных лексемах рецессивного положительного модуля.

Many parts of the evaluation system traditionally presented by the opposition «good/bad» are not always symmetrical and reveal contradictions in some cases. The article deals with the issues of the ostensive stimuli which under certain conditions can cause transformation in negative words' semantics.

Система оценочных значений традиционно основана на двух признаках: «хорошо» и «плохо», знак «плюс» и знак «минус», которые представляются неразрывно свя-

занными. Противопоставленность этих признаков кажется сама собой разумеющейся, например: *good weather – bad weather; a good student – a bad student*. Однако есть случаи, когда способы обозначения хорошего и плохого в языке неизоморфны, а употребление соответствующих единиц не обнаруживает симметрии¹. Объектом нашего исследования послужили высказывания, содержащие сему отрицательной оценки, которые функционируют в невербальном контексте и меняют свой оценочный знак на противоположный. При этом понимание того или иного оценочного высказывания представляется нам как процесс его функционирования между фреймом и ситуацией.

Вслед за М. Минским мы понимаем фреймы как «своеобразные «пакеты» информации, хранящиеся в памяти или создаваемые в ней по мере надобности из содержащихся в памяти и обеспечивающие адекватную когнитивную обработку стандартных ситуаций»². Фрейм представляет собой стереотип, который содержит пресуппозицию и импликацию. Он всегда стандартен.

Ситуация является совокупностью условий и обстоятельств, в которых функционирует высказывание. В случае стандартной ситуации в лексеме сохраняется прототипический оценочный знак. Стандартная ситуация соответствует фрейму, т. е. знаниям и представлениям о данном слове, закрепленным в языковой картине мира. Другими словами, в стандартной ситуации оценка или оценки, включенные в текст, сохраняют ориентацию, т. е. не противостоят оценочным пресуппозициям предыдущего контекста.

Stop it! Stop it! You... you lecher! Her face was white, her voice high-pitched (Hotel, p. 32).

В данном контексте отрицательная прототипическая семантика лексемы «*lecher*» (*a man thinking of women in a sexual way; used showing disapproval*) подтверждается невербальным контекстом «*her face was white, her voice high-pitched*», который пе-

редает негативное отношение говорящей к собеседнику. В результате преуппозиция высказывания соответствует его импликации, а его аргументация сводится к речевому акту негодования.

В случае нестандартной ситуации имеет место нарушение взаимодействия оценок «+» и «-» в структуре текста. Оценочный знак лексемы, введенной в текст, вступает в парадоксальные отношения с оценочными пресуппозициями контекста. В результате этого возникает несимметричность по оценке, и оценочный знак лексемы меняется на противоположный.

For you any time, you lecher. – She sang out picking up the picture (The Plot, p. 519).

В данном примере лексема с прототипической отрицательной семантикой «*lecher*» вступает в оценочные противоречия с невербальным контекстом «*sang out*», который передает положительные эмоции говорящей. В результате несоответствия между пресуппозицией и импликацией аргументация высказывания сводится к речевому акту дружеского обращения.

Мы полагаем, что единицы невербального контекста выступают в роли остенсивных стимулов, которые были исследованы Д. Шпербером и Д. Уилсоном в связи с теорией релевантности³.

Когнитивная среда индивида представляет собой совокупность всех доступных его сознанию фактов. Воздействие какого-либо явления на когнитивную среду состоит в том, что с его помощью получают выражение (или более яркое выражение) некоторые факты. В результате индивид может осуществить ментальную репрезентацию этих фактов в форме сильных (или более сильных) допущений и, возможно, использовать их для производства дальнейших допущений, которые, хотя и не соответствуют непосредственно наблюдаемым фактам, могут тем не менее быть доступными сознанию индивида⁴.

Некоторые акустические явления автоматически привлекают внимание, приводя к автоматическому возникновению соответ-

ствующих допущений и умозаключений на концептуальном уровне. Механизмы восприятия организованы таким образом, чтобы обеспечить некоторым типам явлений беспрепятственный доступ к центральным мыслительным процессам. Восприятие некоторых из этих привилегированных типов явлений является, вероятно, генетически обусловленным. Так, например, автоматическое внимание ко всем неожиданным громким звукам способствовало выживанию вида и выработалось, вероятно, в результате естественного отбора⁵.

Шпербер и Уилсон определяют стимул как «явление, предназначенное для достижения когнитивных эффектов». Когнитивная обработка явлений в целом, а следовательно, и стимулов ориентирована на усиление релевантности. Поэтому индивид, стремящийся к достижению определенного когнитивного эффекта, должен произвести стимул, который, будучи оптимально обработанным, приведет к достижению искомого эффекта. Этот эффект может быть достигнут на уровне сознания или же подсознания. Так, например, если ребенок хочет, чтобы родители его пожалели, ему лучше всего «искренне» расплакаться – внимание родителей будет наверняка привлечено, и наиболее релевантным для них допущением будет то, что ребенок чем-то расстроен⁶.

Однако упомянутые авторы более заинтересованы в рассмотрении стимулов, используемых для достижения более тонких когнитивных эффектов, а именно стимулов, используемых коммуникантами для взаимного ознакомления с их информативными намерениями. Остенсивные стимулы, как называют их Шпербер и Уилсон, должны удовлетворять двум требованиям: во-первых, они должны привлекать внимание аудитории, и, во-вторых, они должны фокусировать внимание на намерениях коммуниканта.

В качестве типичных примеров таких стимулов Шпербер и Уилсон называют неожиданные громкие звуки, звонки в

дверь, бросающиеся в глаза зрительные стимулы (размахивание руками, вспышки света, яркие плакаты), сильные тактильные ощущения, например уколы, а также устные высказывания на родном языке, которые при их хорошей слышимости практически невозможно отфильтровать в качестве фонового шума⁷.

Механизм действия остенсивных стимулов Шпербер и Уилсон описывают следующим образом: производя высказывание, говорящий тем самым требует внимания со стороны слушателя; требуя внимания, говорящий тем самым дает понять, что его высказывание этого внимания заслуживает. Это относится не только к речевым сообщениям, но и ко всем другим формам остенсивной коммуникации. Остенсивные стимулы вызывают определенные ожидания в отношении релевантности, достижимой при условии выявления информативного намерения коммуниканта⁸.

В данной работе мы попытаемся проанализировать роль остенсивных стимулов в трансформации оценочного знака лексем с базисной отрицательной семантикой. Рассмотрим несколько примеров.

“The first thing we’ve gotta do is find out whether someone is trying to knock you off or whether you’re nuts. Right, Doc?” He broke into a broad smile taking the offence out of his words (The Naked Face, p. 140).

Говорящий столкнулся со сложной ситуацией: ему, как следователю, необходимо раскрыть совершенное преступление и предотвратить возможность других. Для этого ему необходимы правдивые и точные показания возможных свидетелей данного преступления. В описываемом речевом акте говорящий пытается войти в доверие к собеседнику, привлечь его на свою сторону. Для достижения своей коммуникативной цели он старается на сколько возможно уменьшить степень официальности своего разговора со свидетелем, прибегая к неформальным речевым оборотам (gotta do, knock off). Широкой улыбкой (a broad smile) он привлекает внимание со стороны

слушателя, для которого релевантным допущением будет то, что говорящий испытывает к нему добрые дружеские чувства. Данный остенсивный стимул фокусирует внимание адресанта на намерениях коммуниканта: слово «nuts» воспринимается не как оскорбление, а как знак неформальности ситуации общения, что подтверждается ближайшим контекстом «taking the offence out of his words».

“Thanks, K. O. You’ve been a real pain in the ass”.

But he was smiling and it struck everybody as being funny (Client, p. 562).

В данном примере коммуникативное намерение говорящего состоит в том, чтобы рассмешить собеседника, снять напряженное эмоциональное состояние, в котором они находятся. Говорящий пытается достичь своей цели с помощью невербального средства коммуникации – улыбки, которой он привлекает внимание аудитории. Это является остенсивным стимулом, который приводит в действие релевантное допущение, состоящее в положительных чувствах говорящего по отношению к слушающим. В результате этого отрицательная эмоционально-оценочная окраска лексемы «rain in the ass» трансформируется в положительную и служит средством создания комического эффекта. Коммуникативное намерение говорящего достигнуто – «it struck everybody as being funny».

I laughed down at the ring of other faces that had suddenly reverted to a good humor.

“You’re a right lot of bastards”, I said and got several grins back (Wild Horses, p. 163).

В данной ситуации перед говорящим стоит непростая задача – влиться в новый круг общения и построить с его представителями дружеские отношения. Он прибегает к помощи остенсивного стимула – смеха, которым привлекает к себе внимание новой аудитории. Смех вызывает в сознании слушающих релевантное допущение веселья, радости и других положительных эмоций. В результате этого лексема «bastard» приобретает значение особого кода, знака принадлежност-

ти к данному обществу. Говорящий достиг своей коммуникативной цели – «got several grins back».

As Aprile approached, she extended her arms in a grant gesture of welcome: “You made it, you devil” (Murder at the Watergate, p. 55).

В словаре зафиксировано как отрицательное «an evil person», так и положительное «a high spirited person, ready for adventure» значение лексемы «devil». Проанализируем механизм реализации положительного значения данной лексемы в вышеуказанном примере. Коммуникативным намерением говорящей является одобрение поступка собеседника, выражение радости по поводу удачного завершения дела. Для привлечения внимания слушателя говорящая использует остенсивный стимул в виде невербального средства коммуникации «a grant gesture of welcome». Релевантным допущением для слушателя является радость, теплый прием и другие положительные эмоции. Это допущение актуализирует в сознании слушателя положительное значение лексемы «devil».

“Go to bed, you monster”. She shouted it gaily over her shoulder (The Ring, p. 92).

В словаре зафиксировано, что лексема «monster» может употребляться «reproachfully or playfully». В нашем примере слово «monster» используется как ласковое игривое обращение к собеседнику. Проанализируем механизм актуализации этого значения. Остенсивным стимулом здесь является интонация, которая описывается наречием «gaily». Данное наречие передает радостное веселое настроение, и релевантным допущением для слушателя выступает то, что собеседник хочет развеселить его. В результате этого лексема «monster» воспринимается слушателем как положительно окрашенная.

“Then say that I am ugly and stupid and fat.” She grinned at him and they both laughed (Summer’s End, p. 24).

В данном примере коммуникативная интенция говорящей состоит в том, чтобы

подбодрить собеседника, отвлечь его от грустных мыслей, вывести из депрессивного состояния. Она прибегает к использованию остенсивных стимулов в виде невербальных средств коммуникации – «grinned» и «laughed», которые привлекают внимание собеседника и вызывают в его сознании релевантные допущения радости, веселья, дружеского расположения. Через данные остенсивные стимулы прилагательные отрицательной семантики «ugly», «stupid», «fat» получают положительный оценочный модуль и становятся средством создания комического эффекта. Коммуникативное намерение говорящей достигнуто – «they both laughed», собеседник смеется вместе с ней.

– To the powers that be, – I toasted.

Cindy laughed.

– Powers that be full of shit, powers that be pompous jerks, powers that be trying to keep you down.

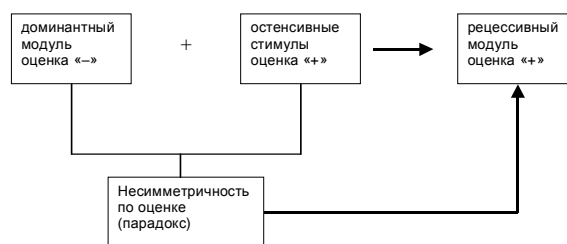
Claire yelped in approval and we all clinked glasses as we were old friends (First to Die, p. 100).

В данном примере три собеседницы, ранее не знавшие друг друга, хотят объединиться для борьбы с опасным преступником. Для этого им необходимо стать командой, доверять друг другу и установить близкие дружеские отношения. С помощью остенсивного стимула – смеха говорящая привлекает внимание аудитории. Смех является источником положительных эмоций, вызывает в сознании слушателей релевантные допущения радости, поддержки, добрых чувств друг к другу. Данный остенсивный стимул вызывает несимметричность по оценке с вербальными средствами коммуникации, в роли которых выступают лексемы с базисной отрицательной семантикой «shit» и «pompous jerks». В результате этой несимметричности в указанных лексемах актуализируется положительный оценочный модуль, и они становятся знаком принадлежности к узкому кругу близких друзей – «Claire yelped in approval and we all clinked glasses as we were old friends».

“The crazy Berliner,” her father would say fondly in his heavy Gallic accent. “You should have seen her during the war” (The Aquitaine Progression, p. 261).

В данном примере остенсивным стимулом выступает описание интонации говорящего через наречие положительной семантики «fondly». Такая интонация привлекает внимание слушателя и вызывает в его сознании релевантное допущение любви, нежности, привязанности по отношению к характеризуемому лицу. Несимметричность по оценке между вербальным и невербальным средствами коммуникации («crazy» и «fondly») создает условие реализации положительного оценочного модуля в лексеме «crazy», который подтверждается последующей вербальной частью высказывания – «You should have seen her during the war». Данный модуль является важным для говорящего, он компенсирует недостатки характеризуемого лица, и оценочная ориентация высказывания сдвигается в сторону знака «+».

В общем и целом трансформацию оценочного знака лексем с базисной отрицательной семантикой через остенсивные стимулы можно представить следующей схемой.



Как отмечают Шпербер и Уилсон, необходимым условием релевантности стимулов является тот факт, что они должны восприниматься в качестве остенсивных. Поэтому важно отметить, что проанализированные выше остенсивные стимулы далеко не всегда будут приводить к трансформации оценочного знака лексем с базисной отрицательной семантикой. Для достижения этой цели необходимо учитывать такие факторы, как ситуация общения, психологические

особенности слушателя, его социальное положение, отношение к собеседнику, степень его знакомства с ним. Так описанные выше остенсивные стимулы в виде интонации и невербальных средств коммуникации, приводящие к трансформации оценочного знака пейоративов, могут привести к усилению их негативной семантики, если слушатель плохо знаком с говорящим, испытывает к нему враждебные чувства, занимает более высокое социальное положение или в силу личных причин не приемлет употребления данного пласта лексики. В этом случае описанные нами остенсивные стимулы могут вызвать релевантные допущения намерения оскорбить, навязать свою точку зрения, вторгнуться в личную жизнь и т. д.

Следует также отметить, что пейоративы, в словарном значении которых наряду с отрицательным зафиксировано положительное значение, легче воспринимаются как положительно окрашенные, чем те, положительное значение которых является только контекстуальным, так как на обработку последних затрачивается больше когнитивных усилий.

Выводы

1. Высказывание, содержащее сему оценки (в нашем исследовании – отрицательной), помещается между фреймом и ситуацией.

2. Такие средства интерпретации оценочного высказывания, как социальный статус собеседников, степень знакомства между ними, психологические и личностные особенности, входят во фрейм в виде признаков.

3. В случае стандартной ситуации указанные признаки согласуются с оценочной пресуппозицией пейоратива, которая соответствует импликации, и высказывание интерпретируется в прямо номинативном значении.

4. В случае нестандартной (парадоксальной) ситуации нарушается оценочное равновесие между пресуппозицией и импликацией, которая меняет оценочный знак с «-» на «+».

5. Единицы невербального контекста (интонация и невербальные средства коммуникации) представляют собой остенсивные стимулы – средства, с помощью которых адресант пытается довести свои информативные намерения до сознания адресата.

6. Остенсивные стимулы должны удовлетворять двум основным требованиям: привлекать внимание аудитории и фокусировать внимание на намерениях коммуниканта.

7. Рассмотренные в работе остенсивные стимулы не всегда приводят к трансформации оценочного знака лексем с базисной отрицательной семантикой, т. е. к реализации в них рецессивного (скрытого) положительного оценочного модуля.

8. Употребление в речи пейоративов в противоположном оценочном значении может служить сильным коммуникативным орудием и способствовать реализации таких коммуникативных интенций говорящего, как снятие психологического напряжения, вхождение в новый круг общения, выражение чувства симпатии, радости и других положительных эмоций.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Вольф Е. М. Оценочное значение и соотношение признаков «хорошо/плохо» // Вопросы языкознания. 1986. № 5. С. 98.

² Минский М. Остроумие и логика когнитивного бессознательного // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23: Когнитивные аспекты языка. М.: Прогресс, 1988. С. 291.

³ Шпербер Д., Уилсон Д. Релевантность // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23: Когнитивные аспекты языка. М.: Прогресс, 1988. С. 212–233.

⁴ Там же. С. 229.

⁵ Там же. С. 229–230.

⁶ Там же. С. 230.

⁷ Там же. С. 231.

⁸ Там же. С. 231–232.