

Н. А. Олейникова (Горбунова)

ПРИТЯЖАТЕЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАТИВЫ КАК СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ТАКТИКИ АТТРАКЦИИ ВО ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ

Работа представлена кафедрой французской филологии

Иркутского государственного лингвистического университета.

Научный руководитель — доктор филологических наук, профессор Е. Ф. Серебренникова

В статье предпринимается попытка рассмотреть коммуникативный потенциал притяжательных детерминативов французского языка. Для реализации поставленной цели анализируются высказывания, где использование притяжательных детерминативов происходит в рамках коммуникативной тактики аттракции, позволяющей представить собеседника как лично значимого для субъекта говорящего.

This paper deals with a communication approach to the study of French possessive determiners. The author analyses statements which contain possessive determiners as a part of communicative tactics of attraction, enabling to present the interlocutor as a personally important object for the speaker.

Современная лингвистика, достигнув высокой научной абстракции в изучении языка (в сосюрсовском понимании термина), значительно расширила круг своих исследований, включив в него все аспекты речевой деятельности и речевого взаимодействия. В частности, появились исследования, посвященные различным способам речевой регуляции деятельности собеседника, поскольку любой говорящий, осознанно или неосознанно, в процессе коммуникации преследует свои определенные цели. Иначе говоря, любая беседа или разговор рассматриваются не как хаотичное, а весьма упорядоченное явление, когда взаимодействие между коммуникантами строится по определенным принципам. Можно предположить, что некоторые объяснения механизмов построения диалогической речи могут быть получены через описание стратегических направлений и тактических приемов, реализуемых по ходу диалога.

Глобальная задача коммуникации складывается в стратегии и достигается постепенно, через реализацию меньших составляющих стратегии – речевых тактик¹. Другими словами, стратегия соотносится с общей целью, а тактика – с конкретным способом достижения поставленной цели². Речевые тактики бывают специализированными, присущими только одной стратегии, и неспецифическими, характерными для нескольких стратегий. В основе каждой тактики лежит определенная семантическая «бирка», или клише. Речевое клише является глубинной структурой и представляет собой обобщенную экспликацию группы реплик, реализующих похожую тактику³. Каждая тактика направлена на изменение коммуникативной ситуации в нужном говорящему направлении, происходящее за счет воздействия на определенные аспекты модели мира адресата и его психики. Одним из эффективных средств воз-

действия является операция с базовой категорией СВОЙ/ЧУЖОЙ, осуществляемой через обращение к фрагментам своего или его личного микромира, т. е. манипуляция с объектами личной сферы.

Среди множества вариативных языковых средств, способных выразить принадлежность личной сфере, выделяется ряд местоименных элементов, грамматически специализированных как на выражении коммуникативной соотнесенности с первым лицом, так и по его статусу принадлежности/непринадлежности к личной сфере первого лица (свой: мой, наш; не мой, чужой: твой, ваш/его, их). К такого рода средствам относятся в первую очередь притяжательные детерминативы (ПД) и конструкции, компонентами которых они являются. Подобно другим местоименным указательным элементам, притяжательные детерминативы отражают определенный способ видения предмета речи, который задается субъектом высказывания.

ПД объективизируют вычленение из окружающего мира объектов по принципу «своего-чужого»⁴, которые затем объединяются в личную сферу, интегральное образование, точкой отсчета и мерой существования вещей в которой является сам Я субъект – «психологическое, мыслящее и говорящее существо» (П. Шародо). Соответственно, предлагается рассмотреть реализацию тактики аттракции на основе употребления вокатива, сопровождаемого ПД *mon, ma, mes*, позволяющего включить собеседника в личную сферу говорящего.

Идея тактики аттракции заключается в создании положительного отношения к себе у партнера по коммуникации. ПД, как дейктические знаки, позволяют зафиксировать включение собеседника говорящим в свою личную сферу, обозначив тем самым его как лично значимого.

Тактика аттракции реализуется на основе семантического клише «ты/вы в моем мире». Иначе говоря, субъект говорящий реализует включение собеседника в личную сферу через употребление по отношению к нему ПД *mon*, сопровождающее существительное в функции вокатива. Обращение неоднократно привлекало внимание исследователей как «точка взаимодействия людей, участвующих в общении, и как своего рода инструмент воздействия на адресата, иногда более сильный и эффективный, чем само сообщение»⁵. Обращение еще до акта коммуникации задает параметры прагматической ситуации. Употребив обращение, говорящий имплицитно предлагает определенные прагматические и коммуникативные рамки, а адресат в нормальной ситуации склонен их принять или опровергнуть.

Тактика аттракции может использоваться субъектом говорящим для установления нового контакта, поддержания или модифицирования уже существующего контакта.

Использование аттракции с контактно-устанавливающей целью достигнет своего положительного эффекта только при наличии ощущаемого субъектом говорящим и его собеседником некоторой общности. Общность может базироваться на схожести интересов, жизненных ситуаций и др.

(1) (Pierrette): Vous me rкchez le faux pour savoir le vrai. Je m'appelle Pierrette. Et vous?

(Adrienne): Adrienne

(Pierette): Et bien, ma petite, il est le temps d'accepter que la loi vous traverse le corps. (Bayen, 30)

В данном примере возникшая общность обусловлена тем, что обе женщины находятся в одинаковой ситуации – сидят в мэрии и ожидают приглашения в зал для проведения церемонии их бракосочетания.

Если речь идет о поддержании существующего контакта, то объективным основанием для употребления ПД является осознаваемая реальная связь присутствующего лица и субъекта говорящего. Связь

может быть очевидна для обоих или только для самого субъекта говорящего.

(2) (Philippe): Ma chérie ! Tu es a moi ?

(Josyane): Oui

(Philippe): Pour toujours ?

(Josyane): Philippe mon amour

(Philippe): Jo ma chérie. Comment on va ktre heureux ! (Rochefort, 156)

Включение в личную сферу конструирует положительное отношение на дискурсивном уровне, создавая очевидную собеседнику и желаемую субъектом говорящим реальность, хотя в действительности отношение между лицами может носить совершенно иной характер:

(3) (Richard): Tu es fâchée?

(Alice): Mais mon coeur tu es insupportable.

(Richard): Mais mon coeur je ne veux pas qu'on reste la. (Azama, 25)

Супруги обращаются друг к другу *mon coeur*, создавая вид нежно привязанных друг к другу людей, хотя на самом деле оба имеют любовные связи на стороне и их реальные симпатии направлены на других лиц. Цель тактики аттракции в данном случае – реализация общепринятой формы взаимодействия между супругами, сохранение видимости хороших отношений.

Возможна ситуация, когда расхождение между реальным и конструируемым отношением присуще только одному из субъектов, как, например, в нижеприведенном диалоге. Здесь муж использует тактику аттракции для поддержания хороших отношений женой, обеспечивающей ему удобство и материальный комфорт, в то время как он обманывает ее со множеством других женщин.

(4) (Milly): Tu as fini tes deux douzaines?

(Fabien): Mais oui, ma belle grosse caille! [...] Seulement, ma belle grosse caille, il ne reste plus de négatifs, et il faut que je ferme le studio de l'artiste pour aller en chercher chez Guillement!

(Milly): [...] Ecoute, mon chéri, je ne voudrais pas te fâcher, mais il vaudrait mieux que ce soit moi qui y aille. Parce qu'il faut que je parle a ces messieurs-la.

(Fabien): A ton aise, ma chérie! (Pagnol, 845–846)

Следует отметить, что чем интенсивнее характер взаимодействия, тем более высокая плотность ПД в диалоге:

(5) (Zenno): Qu'est ce qu'il y a, ma petite Marie? Tu n'y arrive pas? Fatiguée, la petite Marie?

(Marie): Oui

(Zenno): Tu sais, tu m'en veux ... Tu crois que je t'ai prise comme secrétaire pour ... faire des économies. Mais ce n'était pas seulement pour ça, mom petit, pas seulement pour ça.

(Marie): Est-ce que je te fais des reproches?

(Zenno): Tu sais bien que, pour moi, ce qui compte avant tout, c'est d'avoir mon petit choux, la, tout gris, toujours gentil, toujours heureuse.

(Marie): Je sais.

(Zenno): Ne sois pas triste comme ça. On va devenir riche, tous les deux, et tris vite. Tu vas voir! Dis qu'on aura quitté ce sale trou où on n'est jamais tranquille, j'aurai une belle situation, une situation qu'ils m'envieront tous. Et mon petit coeur pourra enfin se reposer, après toutes les mauvaises années qu'il a passé. Mon pauvre petit, qui ne mangerait pas tous les jours à sa faim. Dis, ça quand m'ameloirer, par la suite?

(Marie): Bien sûr! [...] Je me sens toute seule. Dis, tu as besoin de moi? Tu m'aime bien?

(Zenno): Tout plein, mon petit coeur, tout plein! (Koltis 2, 156–157)

Повторение обращений ma petite подчеркивает направленность речи на адресата, постоянное поддерживание и подтверждение контакта.

Общность может специально формироваться субъектом говорящим как необходимое условие для достижения определенных целей.

(6) (La Mire): Excusez-moi de vous emportuner. J'ai hésité, beaucoup hésité, et puis je me suis dit que ma petite Marie comprendrait.

(Zenno): Qu'est-ce que vous voulez? Comment avez-vous eu l'adresse? Votre fils fait le detective, a présent?

(La Mire): Non, il ne sait rien, je vous le jure. Vous n'avez rien à craindre. Je veux..., je viens ... pour ... parler à ma petite Marie. [...] Jeannot a été malade, vous comprenez, et à la suite de cette maladie, il a perdu son travail qui ne lui convenait pas tris bien. N'est-ce pas, ma petite Marie, il le fatiguait beaucoup ce travail... [...] Je suis venue pour vous demander... du travail

(Zenno): Entendu. Vous pouvez compter sur moi. Nous partons demain pour affaires; mais je parlerais de lui à des collègues. Soyez tranquille, vous aurez vite une réponse.

(La Mire): Oh, merci, mon bon Monsieur Zenno. Comment vous remercier? Ma petite Marie, je savais bien. Je l'avais toujours dit, que Monsieur Zenno était un brave homme, un homme du coeur... (Koltis 2, 158–159)

В приведенном диалоге обращения ma petite Marie и mon bon Monsieur Zenno призваны создать круг СВОИХ, что осознается говорящим как необходимое условие для благоприятного реагирования на просьбу, поскольку отказать своим в просьбах намного сложнее. Следует отметить, что чрезмерное повторение обращения создает впечатление подобострастности, поскольку говорящий слишком заинтересован в постоянном поддержании и подтверждении контакта.

Таким образом, тактика аттракции, реализуемая с помощью ПД на основе семантического клише ««ты/вы в моем мире», позволяет представить собеседника как часть личного мира субъекта говорящего. Использование такого приема ставит целью обеспечить благоприятное отношение со стороны партнера по общению. Аттракция может носить контактно-устанавливающий, контактно-поддерживающий или контактно-моделирующий характер, что зависит от реального взаимодействия партнеров по коммуникации.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Дейк Т. А. Стратегии понимания связного текста [текст] / Т. А. ван Дейк // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1998. № 23. С. 58.

² *Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи [текст] / О. С. Иссерс. 4-е изд., стер. М.: КомКнига, 2006. С. 9.

³ *Иссерс О. С.* Указ. соч. С. 114.

⁴ *Цивьян Т. В.* Лингвистические основы балканской модели мира [текст] / Т. В. Цивьян. М.: Наука, 1990. С. 20.

⁵ *Кронгауз М. А.* Обращение как способ моделирования коммуникативного пространства [текст] / М. А. Кронгауз // Логический анализ языка. Образ человека в культуре и языке / Отв. ред. Н. Д. Арутюнова, И. Б. Левонтина. М.: Изд-во «Индрик», 1999. С. 124.