

КООПЕРАТИВНОСТЬ/КОНФЛИКТНОСТЬ ВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НЕМЕЦКОЯЗЫЧНОГО АДРЕСАТА В КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ НЕОДОБРЕНИЯ

*Работа представлена кафедрой немецкой филологии
Волгоградского государственного университета.*

Научный руководитель – кандидат филологических наук, профессор В. И. Кураков

В статье рассматриваются типичные для носителей немецкого языка кооперативные и некооперативные образцы речевого реагирования реципиента на неодобрительные (порицание, осуждение, упрек, оскорбление) высказывания в его адрес со стороны партнера по коммуникации, а также характер их языковой реализации в зависимости от эксплицируемой адресатом максимы положительного или отрицательного отношения к собеседнику.

The article is devoted to the cooperative and conflictive patterns of speech reaction of the recipient to disapproving utterances (blame, censure, reproach, insult) of his communicative partner that are typical for native speakers of German. The author also studies the mode of linguistic realisation of these patterns depending on the maxim of positive or negative relation to the interlocutor used by the recipient.

Исследование любого диалогического общения предполагает, как известно, его обязательное рассмотрение через призму такого глобального аспекта как отношения между партнерами по коммуникации. Учет этого аспекта особенно важен при анализе высказываний, в которых проявляется отрицательное эмоционально-оценочное, в частности неодобрительное, отношение к собеседнику или его поведению, которое может быть интерпретировано через оппозицию кооперативность/конфликтность.

В своем исследовании мы исходим из того, что специфика коммуникативной ситуации неодобрения продиктована, как правило, наличием некоторого изначально заложенного в ней конфликта между участниками общения. Поскольку в разрешении или продолжении этой конфликтной ситуации ведущая роль всегда отводится адресату, постольку и объектом нашего исследования явилось вербальное поведение адресата в ответ на неодобрительное высказывание его оппонента.

Исследование вербального поведения адресата в рамках оппозиции конфликтность/кооперативность позволило нам выделить четыре максимы, которыми руководствуется адресат в коммуникативной ситуации неодобрения. Это максима позитивного отношения, максима снижения негативной реакции, максима скрытого негативного отношения и максима открытого негативного отношения. Данные максимы выводятся нами из реагирующих высказываний, употребляемых в кооперативном и конфликтном общении.

При кооперативности речь идет прежде всего о следовании принципу кооперации, закрепленному нормами конвенционального общения. Конвенциональность как раз и понимается как ситуативно обусловленное стремление к кооперативному взаимодействию, даже несмотря на тот факт, что один из партнеров может не следовать нормам общения. Под конфликтностью мы понимаем обоюдное или одностороннее отступление от невербального прин-

ципа кооперации, обмен отрицательными оценками, касающимися всего, что находится в сфере личности. В коммуникативной ситуации неодобрения кооперативное поведение адресата продиктовано максимумом позитивного отношения (M1) и максимумом снижения негативной реакции (M2), тогда как конфликтное поведение базируется на максиме скрытого негативного отношения (M3) и максиме открытого негативного отношения (M4). При этом тип поведения адресата напрямую обусловлен степенью выражения отрицательной оценки говорящим. В соответствии с этим весь эмоционально-оценочный континуум неодобрения мы подразделяем на четыре типа: порицание, осуждение, упрек, оскорбление. Данные семантические типы неодобрения представляются нам как вычленимые в мире и отражаемые сознанием ситуации переживания и выражения определенного эмоционально-оценочного отношения. Они отличаются не только интенсивностью выражения отрицательной оценки, но и рядом взаимодействующих переменных, среди которых особое значение имеют характер ролевых отношений и взаимоотношений между участниками коммуникативного процесса.

Сравнительный анализ реакций на данные семантические типы неодобрения с точки зрения доминирования в них той или иной максимы поведения адресата позволил нам сделать вывод о степени кооперативности/конфликтности каждого из них. Этот вывод мы делаем на основе процентного соотношения четырех максимумов, обуславливающих поведение адресата как в пределах каждого семантического типа неодобрения, а также между данными типами в целом.

Наименее конфликтным поведение адресата является в ситуации «**порицание**». Порицание понимается нами как тип эмоционально-оценочного отношения неодобрения, который отличается наименьшей строгостью отрицательной оценки. В ситу-

ации порицания говорящий считает, что адресат сделал ошибку, промах, причем совершил этот проступок нечаянно, по незнанию, поэтому говорящий не просто констатирует нарушение правил поведения, невольную вину адресата, но и старается объяснить адресату его ошибку, сделать так, чтобы он ее понял и впредь не повторял. Иначе говоря, говорящий в ситуации порицания выступает в роли доброжелательного наставника, ментора, учителя, старшего товарища, близкого человека, друга, мягкого, снисходительного критика, в то время как адресат – это лицо, не знающее «правил игры» и потому нарушающее их не специально и осознанно, а случайно, невольно, по незнанию.

Поскольку порицание наименее категоричный тип выражения неодобрения, постольку первое место среди всех максимумов занимает максима позитивного отношения, которая в 45% случаев лежит в основе ответных реплик адресата. Близкие доверительные отношения коммуникантов, стремление говорящего помочь адресату исправиться приводят к тому, что адресат в большинстве случаев реагирует на порицание положительно. Типичными реакциями здесь являются согласие и обещание исправления: «*Na wunderbar! Aber du gibst ja, Mädel. Es ist gar nicht gut, die Männer merken zu lassen, wie sehr uns an ihnen gelegen ist*». – «*Ich lasse mir bestimmt nichts merken, Mutti*»¹.

С другой стороны, близкие отношения в ситуации порицания могут порождать и негативную реакцию. При этом адресат может выразить свое отрицательное отношение либо в скрытой форме вопроса и игнорирования, либо в открытой форме возмущения. В исследованном нами материале максиме скрытого негативного отношения адресат следует в 19,5% случаев. Максима же открытого негативного отношения в процентном отношении лишь немного уступает ей и представлена 19,3% примеров. Негативное поведение адресата в ситуации порицания во многом обусловлено

различием пресуппозиций собеседников: *«Du hättest ihn nicht kritisieren sollen, Willy, wo er doch gerade erst vom Zug kam. Du darfst nicht immer so ungehalten mit ihm sein»*. – *«Wann zum Teufel war ich denn ungehalten? Ich hab ihn nur gefragt, ob er was verdient. Ist das vielleicht ein Vorwurf?»*².

Максиме снижения негативной реакции адресат в ситуации порицания отдает предпочтение лишь в 16,2% проанализированных случаев, где он реагирует оправданием и извинением. При этом адресат, как правило, ссылается на некоторые объективные обстоятельства, призванные смягчить его проступок: *«Alois, hab ich dir nicht verboten, deinen Hasen diese Juden-Namen zu geben. Wenn du so weitermachst, kommst du nie in den Gesangverein»*. – *«Das ist eben so eine Angewohnheit noch vom Lager. Ich kann mich da auf den Unterscharführer Schuk berufen, der hat uns das befohlen, dass wir die Hasen so nennen sollen»*³.

Несмотря на то что M2 занимает лишь четвертое место, вместе с M1 они образуют значительный перевес. Соотношение положительных и отрицательных реакций адресата на порицание составляет в исследованном нами материале (M1, M2) 61,2% > 38,8% (M3, M4).

Второе место по степени неконфликтности занимает семантический тип неодобрения **«осуждение»**. Осуждение как семантический тип неодобрения основывается на четкой убежденности говорящего в том, что его собеседник сознательно совершает неподобающие поступки, т. е. сам довольно ясно осознает свои ошибки. Говорящий в ситуации осуждения выступает в роли «строгосудьи», адресат – в роли нарушителя законов, порядков, традиций, «преступника». При этом оценка говорящего основывается скорее на общепринятом мнении о правильности поведения, на тех моральных нормах, которые существуют в обществе и исходя из которых говорящий выносит свой вердикт о предосудительности поведения адресата.

В отличие от порицания, где говорящий стремится довольно мягко изменить поведение адресата в лучшую сторону, при осуждении говорящий чаще лишь констатирует факт совершения неправильного поступка адресата, добиваясь от него осознания вины и возможного раскаяния. Этот аспект осознания вины и приводит к тому, что адресат реагирует менее категорично, следуя чаще всего максиме снижения негативной реакции. Она представлена в 36% проанализированных реплик и реализуется через такие реакции адресата, как аргументация, самооценивание и сожаление. Такими способами адресат старается снизить свою вину: *«Die sechs Terroristen lieЯest du erschieЯen. Du bist ein unverschämter Lыgner, mein Sohn»*. – *«Es ging um die Macht»*⁴.

Максима скрытого негативного отношения в ситуации осуждения занимает второе место и представлена 32% реакций. Так же как и на порицание, адресат и на осуждение может реагировать вопросом и игнорированием, с преобладающей долей вопросительных реакций: *«Ja, es ist zu spät, weil die Wirklichkeit schon das ist, was andere aus ihr gemacht haben. Es sind Leute wie Sie, die alles schon verdorben haben»*. – *«So? Was wissen Sie denn über mich, mein Freund?»*⁵.

Третье место в ситуации осуждения занимают реакции, основанные на максиме позитивного отношения, которой адресат следует в 18% случаев. При этом он реагирует на осуждение чаще всего согласием. Характерным для ситуации осуждения является то, что согласие адресата не подразумевает признания им вины и раскаяния. Адресат, как правило, соглашается лишь с тем, что действительно совершил плохой поступок: *«Eine Frau, die man liebt, verwürfelt man nicht»*. – *«Ich habe Sie nicht nur verwürfelt, gnädige Frau. Ich habe Sie sogar vermogelt!»*⁶.

Реже всего в ситуации осуждения адресат следует максиме открытого негативного отношения. В 14% случаев адресат реагирует на осуждение возражением: *«Mary... Du beschuldigst Abigail Williams eines*

kaltblütigen und brutalen Mordanschlags». – «Mord? Ich... beschuldige doch nicht...»⁷.

Соотношение кооперативных и конфликтных форм реагирования адресата в ситуации осуждения составляет: (M1, M2) 54% > 46% (M3, M4).

Семантический тип неодобрения «упрек» в сравнении с порицанием и осуждением отличается меньшей степенью кооперативности поведения адресата. В ситуации упрек говорящий убежден в том, что его собеседник действует неподобающим образом либо совершил неподобающий поступок, который нежелателен для упрекающего. Говорящий основывается на пресуппозиции, что соответствующая ситуация имеет место и она противоречит его собственной оценке или восприятию определенного события, не соответствует его ожиданиям, представлениям о мире. Вынося оценку поведению своего собеседника, упрекающий выступает в роли «родителя», который знает, как должны обстоять дела в мире, чтобы он не изменил своего привычного порядка вещей. В высказываниях с семантикой упрека доминирующей является директивная интенция, с помощью которой говорящий побуждает собеседника изменить свое поведение. Характерной чертой упреков является их косвенность, поэтому оценочные элементы говорящий часто переводит в пресуппозицию высказывания.

Упреки рассчитаны прежде всего на позитивную реакцию адресата, поскольку говорящий ждет от него немедленного исправления. Однако адресат, реагируя на упрек, так же как и в ситуации осуждения, предпочитает руководствоваться максимой снижения негативной реакции. Данной максиме адресат следует в 39,7% случаев, реагируя на упрек аргументацией, извинением, оправданием и молчанием. При этом основным способом снижения негативной реакции является аргументация, когда вместо открытого несогласия адресат предпочитает аргументировать свое поведение: «*Mich setzen Sie vor die Tür – weil meine Frau –*

und Herr Ollier mit meiner Frau...». – «*Für den Ruf des Hotels bin ich dem Gemeinderat verantwortlich. Ich kann mit keiner Vergünstigung rechnen, wenn ich Zustände dulde, die die übrigen Gäste stören»*⁸.

Скрытое негативное отношение адресата в ситуации упрека зафиксировано нами в 26,3% случаев. Как и в других ситуациях неодобрения, оно реализуется через такие реакции, как игнорирование и вопрос. При этом чаще происходит уклонение адресата от прямого реагирования на упрек, что обусловлено нежеланием адресата противоречить упрекающему, с одной стороны, и нежеланием признавать свою неправоту, с другой стороны: «*Seid nicht hartherzig, Nachbarin! Seht, das Kleine ist eben eingeschlafen».* – «*Fort, schnell fort!*»⁹.

Третье место в ситуации реагирования на упрек занимает максима открытого негативного отношения, которой адресат следует в 23,9% случаев. Открытое несогласие адресата с упреком говорящего наряду с возражением, которое является преобладающей формой отрицательного реагирования, выражается также в форме одергивания и взаимного упрека: «*Es gefällt mir nicht, was Ihr tut».* – «*Ihr seid nicht mein Richter!*»¹⁰.

Максиме позитивного отношения адресат в ситуации упрека отдает предпочтение только в 10,1% случаев. Конвенциональными формами реагирования здесь являются согласие и исправление, т. е. прекращение нежелательных действий: «*Der Teufel ist Ihre liebe Tante Schicketanz! – Für Sie bin ich Frau von Schicketanz!*» – «*Frau von Schicketanz!*»¹¹.

Такое периферийное положение M1, являющейся основной максимой кооперативного поведения адресата, свидетельствует о том, что адресат в ситуации упрека в большей степени идет на конфликт, чем в ситуации порицания и осуждения. Тем не менее отрицательные формы реагирования адресата лишь в незначительной степени, превышают положительные. Их соотношение составляет: (M1, M2) 49,8% < 50,2% (M3, M4). Это различие не столь существен-

но, поэтому можно сказать, что конфликтные и кооперативные формы поведения адресата в ситуации упрека распределяются поровну.

Наибольшей конфликтностью, а также повышенной эмоциональной напряженностью характеризуется семантический тип неодобрения «оскорбление». Этот тип отличается от других типов неодобрения наивысшей степенью выражения отрицательной оценки. В ситуации оскорбления говорящий выражает свое негативное отношение к партнеру по коммуникации, желая вызвать у него отрицательный эмоциональный эффект. Это стремление повлиять на эмоциональное состояние адресата, обидеть, уязвить его в значительной степени преобладает над стремлением исправить его поведение.

Так как говорящий намеренно провоцирует собеседника на негативную реакцию, то в ситуации оскорбления доминируют именно отрицательные формы реагирования адресата. Адресат следует максиме негативного отношения в 43,9% случаев, реагируя на оскорбление возражением, взаимным оскорблением или усмешкой. Эти отрицательные реакции обусловлены главным образом различием пресуппозиций собеседников, чувством обиды на говорящего и, кроме того, желанием адресата уязвить говорящего, например, при взаимном оскорблении: «*Bludmann!*» – «*Selber blud*»¹².

Максиме скрытого негативного отношения в ситуации оскорбления адресат следует в два раза реже, а именно в 21,9% случаев. Скрывая свое чувство обиды на говорящего, адресат может прореагировать на оскорбление вопросом или игнорированием: «*Sie sind ein Unmensch!*» – «*Ich? Ich soll ein Unmensch sein?*»¹³.

Максима снижения негативной реакции представлена 19,6% реакций адресата на оскорбление и занимает третье место. Чтобы избежать конфликта и сохранить с оскорбляющим хорошие отношения, адресат прибегает к аргументации своего поведения либо к просьбе: «*Ein Mann, der nicht mit*

Werkzeug umgehen kann, ist keiner. Du bist zum Kotzen». – «*Nenn mich nicht zum Kotzen, Willy*»¹⁴.

Несмотря на то что оскорбление вряд ли когда-либо бывает приятно адресату и с ним трудно согласиться, тем не менее адресат и в ситуации оскорбления в 14,6% случаев следует максиме позитивного отношения. Адресат реагирует согласием, если в оскорбляющей реплике говорящего содержится доля правды, а также при условии, что адресат сам провоцирует говорящего на оскорбление: «*Ihr SchleimscheiЯer ...Ihr Versager ...Ihr seid die Schlimmsten*». – «*Sie haben vollkommen recht. Wir sind tьkisch*»¹⁵.

В ситуации оскорбления как наиболее конфликтной максимы поведения адресата располагаются в строго обратной последовательности. Отрицательные формы реагирования образуют значительный перевес по сравнению с положительными формами: (M1, M2) 34,2% < 65,8% (M3, M4).

В заключение отметим, что именно максима, занимающая по частотности ее употребления адресатом первое место, указывает на то, какой тип поведения – конфликтный или кооперативный – доминирует в каждом из семантических типов неодобрения. В ситуации порицания доминирующей максимой является максима позитивного отношения (M1), что говорит о наибольшей степени кооперативности вербального поведения адресата. В ситуации осуждения поведение немецкоязычного реципиента менее кооперативно, поскольку в основе его реакций чаще всего лежит максима снижения негативной реакции (M2). В ситуации упрека адресат чаще всего руководствуется максимой снижения негативной реакции (M2), однако максима позитивного отношения (M1) занимает лишь периферийное последнее место, поэтому степень конфликтности поведения адресата здесь выше, чем в ситуации осуждения и порицания. Наиболее конфликтно ведет себя адресат в ситуации оскорбления, ориентируясь в большей степени на максимум открытого негативного отношения (M4).

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ *Goetz C.* Sämtliche Bühnenwerke. Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt, 1987. S. 628.
- ² *Hochhuth R.* Der Stellvertreter. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 1967. S. 11.
- ³ *Walser M.* Stücke. Frankfurt/M.: Suhrkamp Verlag, 1987. S. 58.
- ⁴ *Dürrenmatt F.* Gesammelte Werke. 3 Stücke und Hürspiele. Zürich: Diogenes, 1991. S. 198.
- ⁵ *Hildesheimer W.* Die Hürspiele. Frankfurt/M.: Suhrkamp Verlag, 1988. S. 173.
- ⁶ *Goetz C.* Op cit. S. 186.
- ⁷ *Hochhuth R.* Op cit. S. 57.
- ⁸ *Kaiser G.* Dramen I. Aufbau-Verlag Berlin und Weimar, 1979. S. 711.
- ⁹ *Eich G.* Fünfzehn Hürspiele. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1990. S. 71.
- ¹⁰ *Dürrenmatt F.* Romulus der Große. Zürich: Diogenes Verlag, 1998. S. 154.
- ¹¹ *Goetz C.* Op cit. S. 576.
- ¹² *Walser M.* Op cit. S. 552.
- ¹³ *Hildesheimer W.* Op cit. S. 95.
- ¹⁴ *Hochhuth R.* Op cit. S. 36.
- ¹⁵ *Ibid.* S. 69.