

## КОММУНИКАТИВНО-КОГНИТИВНЫЙ АСПЕКТ ИЗУЧЕНИЯ ИМПЛИЦИТНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ ОТКАЗА\*

*Аннотация.* В статье рассматривается коммуникативно-когнитивный аспект выражения имплицитных высказываний отказа. Установлено, что имплицитными способами отказа являются: смена темы разговора, уклончивый ответ, переубеждение. Данные способы выражения имплицитного отказа удобны для говорящего тем, что позволяют завуалировать отказ, который может причинить боль, обидеть, огорчить, оскорбить собеседника. Таким образом, формулируя отказ имплицитно, говорящий как бы снимает с себя ответственность за свои слова, поскольку слушающий сам делает заключение об истинном коммуникативном намерении говорящего.

*Ключевые слова:* картина мира, имплицитное высказывание, интерпретация, коммуникативное намерение, фоновые знания.

S. Simonova

Tambov State Technical University

COMMUNICATIVE-COGNITIVE ASPECT  
OF IMPLICIT UTTERANCES OF REFUSAL  
STUDY

*Abstract.* Communicative-cognitive aspects of the ways of expression of implicit refusal utterances are considered in the article. It is established, that the ways of implicit refusal are: change of the subject of a conversation, an evasive answer, persuasion to change one's view. These ways of implicit refusal utterances allow a speaker to disguise his refusal, which may hurt, give pain or insult his addressee. Thus, by formulating an implicit refusal, a speaker declines all responsibility for his words, because it is an addressee who makes a conclusion about the true communicative intention of the speaker.

*Key words:* world picture, implicit utterances, interpretation, communicative intention, background knowledge.

Одним из направлений в современной науке о языке является когнитивная теория изучения языка, которая «должна не только открывать доступ к процессам и структурам, обеспечиваю-

щим продуцирование, понимание, запоминание, репродуцирование и другие виды когнитивной обработки предложения и высказывания, но и объяснять, как происходит планирование, производство и понимание речевых актов» [2, 12]. В свою очередь, в коммуникативной парадигме основное внимание уделяется функциям общения, коммуникативной деятельности и влиянию на эту деятельность контекста её осуществления, способам выражения соответствующих интенций и установок. Как отмечает Е.С. Кубрякова, всё более очевидным становится тот факт, что «для решения целого ряда актуальных проблем современной лингвистики необходим своеобразный синтез указанных парадигм знаний» [3, 12-13].

Взаимодействие коммуникантов сводится к взаимодействию двух «картин мира», поскольку каждый участник общения оперирует собственной «картиной мира». При этом мы исходим из положения о том, что говорящий (адресант) имеет свою «картину мира», ему необходимо побудить адресата к какому-либо действию. Производство имплицитных высказываний отказа возможно в том случае, если в сознании говорящего субъекта хранится соответствующая *ситуационная* (или *эпизодическая* – термин Т.А. ван Дейка) модель, опираясь на которую, он строит свой словарь отказа. Речевой акт имплицитного отказа является составной частью диалога и включает инициальную реплику-стимул и реплику-реакцию на неё (собственно отказ).

Исследуя дискурс имплицитного отказа, мы обратили внимание на то, что в некоторых случаях говорящий (адресант) использует не прямой отказ для достижения определённых целей. Данная цель говорящего связана со стремлением предотвратить потенциальный конфликт, избежать возможной конфронтации, деликатно смягчить оппозиционную интенцию и сохранить коммуникативное равновесие. Отметим, что «в имплицитных языковых формах истинное коммуникативное намерение так далеко от денотативного содержания высказывания, что в случае его буквального истолкования собеседником его

\* © Симонова С.О.

трудно заподозрить в нарушении принципа коммуникативного сотрудничества» [4, 41]. Иными словами, имплицитные высказывания представлены формами, в которых истинный смысл настолько далёк от денотативного содержания, что его декодирование адресатом всегда происходит с опорой на широкий контекст и знание всей ситуации, для чего необходимы значительные мыслительные усилия при интерпретации.

Как показал эмпирический материал, имплицитное высказывание отказа может быть выражено различными способами с разнообразными прагматическими нюансами в реактивной реплике, которые способны производить различный *перлокутивный* эффект.

Смена темы разговора представляет собой ситуации, когда коммуникант, отказывая на предложение или просьбу собеседника, демонстрирует игнорирование иницирующего высказывания и полностью меняет тему разговора. Рассмотрим на примерах:

„Verschluck dich nicht, Balke. Suchst du was Bestimmtes, kann ich dir helfen?“ – „*Meine Mutter hat heute Geburtstag. Ich hab ihr Blumen aufs Grab gelegt. Weißt ja, wie die Weiber sind, meine Frau meinte, das gehört sich so. Auch wenn ein halber Meter Schnee liegt, ich hab ihr gesagt, Schnee ist immer noch der beste Schmuck. Aber was willst machen, man will seine Ruhe zu Hause haben.*“ – „Ich hab gehört, Balke, du bist jetzt ein großes Tier geworden“, sagte ich und beobachtete ihn verstohlen [9, 189-190].

Лотар встречает на кладбище Бальке, который ищет пещеру, где спрятано оружие. Замечая, что Бальке что-то ищет, Лотар предлагает ему помочь. Для Бальке данное предложение является неприемлемым. Стараясь отказать от предложения Лотара и не рассказывать о своих истинных целях прихода на кладбище, герой сразу же переводит тему разговора, рассказывая, что у его матери день рождения в этот день, и он пришел положить цветы на могилку. Бальке удачно удаётся отклонить предложение Лотара, о чем можно судить по второй реплике адресанта, который начинает говорить совершенно на другую тему.

Другой пример смены темы разговора коммуникантом можно проиллюстрировать диалогом между Станислаусом и его подругой: „Es macht mich schwindelig“, konnte sie sagen. Ich kenne nichts als dieses Städtchen, und du bist auf den Sternen zu Hause und scheinst nicht daran zu denken, dass wir bald heiraten könnten. – „Wie? – Die Sache ist: Ich weiß noch zuwenig.“ – „Von mir?“ fragte sie.

– „Von der Welt“, antwortete er [11, 226-227].

Станислаус рассказывает девушке, какие на небе существуют звёзды и созвездия, в разговоре героиня намекает Станислаусу, не пора ли им пожениться. Удивление героя такому предложению показано автором репликой „Wie?“. Станислаус не намерен отвечать на предложение и старается сменить тему разговора. Не желая обидеть, оскорбить свою подругу и стараясь уйти от ответа, он продолжает рассказывать о звёздах, утверждает, что он ещё мало что знает. Девушка не понимает Станислауса и думает, что он ещё мало знает о ней, но герой настаивает и отвечает: „Von der Welt“.

Одним из способов выражения имплицитного высказывания отказа является уклончивый ответ, являющийся одновременно неопределённым ответом. Такой ответ не позволяет собеседнику точно определить: отказали ему или нет. То есть отказ не формулируется, а только выводится слушателем из ситуации. Ярким примером этому может послужить диалог между Фабианом и господином советником Швабахом:

„Wenn ich oder noch besser Sie mit dem neuen Direktor des Krankenhauses sprächen?“ widersprach Fabian. – „Direktor Sandkuhl ist ein Fanatiker“, raunte Schwabach so leise und tief, als befürchte er, jemand lausche an der Tür. „Er lebt wahrscheinlich in der Furcht, dass Fahle als fanatischer Jude die unersetzlichen Instrumente zerstören könnte. Lächeln Sie nicht! Wie ein Katholik an das Dogma glaubt, ohne zu deuteln, so glaubt er an die Unfehlbarkeit der höchsten Stelle. Wir kennen die Gedankengänge der höchsten Stelle nicht. Vielleicht ist sie der Ansicht, daß die Juden für die deutsche Mentalität schädlich sind, vielleicht glaubt sie, daß der Einfluß des Judentums die deutsche Mentalität in hundert Jahren zerstören und vernichten wird? Wer soll es wissen? Nur ein Scher und Prophet könnte es wissen! Sandkuhl wagt es nicht, eine eigene Meinung zu haben. Er kommt von der Armee und ist gewohnt, Befehle blind auszuführen.“ Fabian erhob sich. – „Sie erlauben mir, daß ich es trotzdem versuche“, versetzte er [10, 63].

Фабиан узнаёт, что доктор наук Фале, вследствие того что он еврей, отстранён от занимаемой им должности в городской больнице, а спустя некоторое время новый директор больницы Зандкуль запрещает доктору переступать порог института, который Фале создал и содержал на собственные средства. Так как Фабиан-адвокат, он решает во что бы то ни стало заняться делом Фале. Он считает возмутительным такое унизи-

тельное обращение с учёным, заслуживающим мирового признания. Поэтому в приведённом примере Фабиан просит господина советника помочь Фале и поговорить с Зандкулем. Конечно, господину Швабаху неловко отказывать Фабиану в таком деле, и он прибегает к опосредованному способу выражения намерения. У него нет желания обращаться к Зандкулю, тем более просить за кого-то, но он умело маскирует своё малодушие, убеждая собеседника в бесперспективности данного предприятия. Зандкуль, по его словам, фанатик и служака, которого невозможно в чём-то переубедить. Не говоря «нет», Швабах даёт понять, что не собирается предпринимать никаких действий, и рассчитывает, что Фабиан самостоятельно сделает этот вывод. О том, что слушатель безошибочно идентифицирует реплику как отказ, можно судить по реакции Фабиана. Слушая пространные рассуждения Швабаха, Фабиан понимает, что напрасно искал у него поддержки, и истинным смыслом всех аргументов и ссылок Швабаха является отказ.

Другой уклончивый ответ можно проиллюстрировать разговором между Лотаром и Франком, которому наскучила жизнь в собственном доме, где нет ни детей, ни семейного благополучия, где жена только и делает, что уже на протяжении трёх лет ухаживает за умирающим отцом: „Komm nach Hause, ich helf dir.“ – „Was soll ich zu Hause, da ist doch nur die Gabi und keine Kinder. Und mein Vater wartet schon seit drei Jahren auf seinen Tod. Aber Gabi hat sich in den Kopf gesetzt, dass er nicht sterben darf, damit sie ihn ewig pflegen kann. Ich sag dir nur, Lothar, Menschen gibt's, die gibt's gar nicht“ [9, 18]. Не желая идти домой, адресат использует уклончивый ответ, рассказывая о своей неблагоприятной жизни и рассчитывает, что собеседник сам сделает вывод об отрицательной реплике.

Следующий диалог представляет собой беседу между Александром и его дядей, где Александр сталкивается с непониманием со стороны своего дяди, который не принимает его воззрения на жизнь: «Нет, мы с вами никогда не сойдёмся, – печально произнёс Александр, – ваш взгляд на жизнь не успокаивает, а отталкивает меня от неё. Мне грустно, на душу веет холод. До сих пор любовь спасала меня от этого холода; её нет – и в сердце теперь тоска; мне страшно, скучно...». – «Займись делом». – «Всё это правда, дядюшка: вы и подобные вам могут рассуждать так. Вы от природы человек холодный... с душой, неспособной к волнениям...» [6, 150].

Дядя пытается объяснить Александру, что не следует отчаиваться, падать духом при первой же неудаче и предлагает заняться делом, вместо того, чтобы целыми днями страдать от любви. Александр в данный момент не имеет никакого желания работать. Он уклоняется от ответа, высказывая собеседнику, что тот человек с холодной душой, не способен к переживаниям.

Среди имплицитных способов высказывания отказа нами были выявлены также случаи переубеждения, которые представлены нами как «чрезвычайно ёмкий компонент словесной коммуникации» [5, 159]. Этот способ выражения отказа направлен на соблюдение интересов собеседника (порою – только внешне), поскольку, как отмечает М.Я. Гловинская, ориентирован на «изменение мнения у адресата с тем, чтобы он изменил вследствие этого своё намерение и совершил нужный поступок. Воздействие в этом случае оказывается на ментальное состояние и через него – на конкретные поступки» [1, 132]. При выборе такого речевого действия для выражения отказа адресату приходится быть особенно внимательным к выбору аргументов переубеждения, поскольку ему предстоит убедить собеседника отказаться от собственного мнения, которое ему дорого. Боязнь получить категоричный отказ развивает особую тактику воздействия. Ярким примером этому может послужить диалог между Вольфгангом и его матерью:

„Nun, was da auch mit der Polizei los ist, ich bringe das sofort in Ordnung. Es ist ganz sicher, Mama, dass nichts Wirkliches vorliegen kann – wir haben nichts getan, nein. Nun, Mama...“ Es wird immer schwerer, zu der dunklen Frau zu reden, die ganz unbewegt dasitzt, fern, fremd, völlig abweisend... „Nur, Mama, ist es leider so, dass ich im Augenblick ganz ohne Geld bin. Ich brauche etwas Fahrgeld, vielleicht muß ich auch die Schulden bei der Wirtin sofort bezahlen; eine Kautiön, was weiß ich, Sachen für Petra, Essen...“ Er starrt eindringlich seine Mutter an. Er hat es so eilig, sie muß doch frei werden, er muß doch fort – warum geht sie nicht schon an ihren Schreibrank und holt das Geld?! – „Du bist jetzt aufgeregt, Wolfgang“, sagte Frau Pagel, „aber darum wollen wir doch nicht planlos handeln. Ich bin mit dir vollkommen einig, dass sofort etwas für das Mädchen geschehen muß. Aber ich glaube nicht, dass du, zumal in deinem jetzigen Zustand, der geeignete Mann dafür bist. Vielleicht gibt es langwierige Auseinandersetzungen mit der Polizei – du bist etwas unbeherrscht, Wolfgang. Ich denke, wir rufen sofort Justizrat Thomas an. Er weiß mit solchen Sa-

*chen Bescheid, er erledigt das viel rascher und reibungsloser als du.*“ Wolfgang hat seine Mutter so gespannt auf den Mund gesehen, als müsse er jedes Wort nicht nur hören, sondern auch von ihren Lippen ablesen. Nun fährt er mit der Hand über sein Gesicht. Er hat da ein trockenes Gefühl, die Haut müßte eigentlich rascheln. Aber die Hand ist feucht geworden. – „Mama!“ bittet er. „Es ist doch unmöglich, dass ich diese Sache durch deinen Justizrat erledigen lasse und unterdes hier ruhig sitze, bade und Abendbrot esse. Ich bitte dich, mir dieses einzige Mal so zu helfen, wie ich es möchte. Ich muß dies allein erledigen, allein Peter helfen, sie allein herausholen, selbst mit ihr sprechen...“ [8, 190-191].

Вольфганг просит мать дать ему денег, чтобы внести залог за Петру, так как её арестовали, а также на мелкие расходы. Фрау Пагель, прекрасно зная о пристрастиях сына к азартным играм, совершенно не хочет давать ему деньги, так как понимает, что он всё равно не поможет девушке, а только всё проиграет. Да ещё, к тому же, она не хочет, чтобы Вольфганг помогал Петре, так как недолго любит девушку, думая, что она живет с Вольфгангом только из-за денег и его наследства. Поэтому фрау Пагель старается убедить сына, что будет лучше позвонить советнику юстиции Томасу, так как он лучше разбирается в таких делах и быстрее всё уладит с полицией. Однако коммуниканту не удаётся переубедить собеседника. По реакции Вольфганга можно определить, что он безошибочно идентифицирует реплику как отказ и снова просит мать помочь, считая невыносимым предоставить юристу улаживать дело.

Представим способ переубеждения при выражении отказа в русском языке следующим диалогом:

«В дверь постучали. Я всё время забывала про Алекс. Она принесла трубку: мне звонил водитель. И включила свет. У его мамы гиперкриз. Ей надо в больницу. Им не на чем её отвезти – машина сгорела. Не могу ли я прислать водителя? Нет, не могу. Это опасно. Она должна оставаться дома. *«Пойми меня, – просила я больного, перепуганного человека, – возможно, за вашей квартирой следят. Мы не можем рисковать. Я пришлю вам доктора. Он будет рядом с ней, пока в этом будет необходимость»* [7, 248-249].

Героиня не может допустить, чтобы водитель поехал с матерью в больницу, так как он является единственным свидетелем по делу об убийстве её мужа. В данном примере героиня отказывает

в просьбе, убеждая водителя самому отказаться от просьбы, намерения, так как это опасно, привлекая убедительные доводы: *«... возможно, за вашей квартирой следят. Мы не можем рисковать»*; проявляя заботу: *«Я пришлю вам доктора»*.

Таким образом, нами рассмотрены такие способы имплицитного выражения отказа, как смена темы разговора, уклончивый ответ, переубеждение. Рассмотренные способы выражения имплицитного отказа являются наиболее удобными для говорящего завуалировать отказ, который может причинить боль, обидеть, огорчить, оскорбить собеседника. Кроме того, формулируя отказ имплицитно, говорящий как бы снимает с себя ответственность за свои слова, поскольку слушающий сам делает заключение об истинном коммуникативном намерении говорящего. Как показал фактический материал, данные способы имплицитного отказа характеризуются неконфликтностью и сдержанностью, независимо от иллюкативной силы иницирующей реплики. В свою очередь, когнитивный подход к изучению косвенных высказываний отказа позволяет понять глубинные процессы порождения многозначности высказывания в процессе общения.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Бычихина О.В. Высказывания со значением отказа: семантико-прагматический и когнитивный аспекты: Дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / О.В. Бычихина. – Барнаул: Алтайский гос. ун-т, 2004. – 216 с.
  2. Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация: Пер. с англ. / Т.А. Дейк. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.
  3. Кубрякова Е.С. Части речи с когнитивной точки зрения / Е.С. Кубрякова. – М.: Институт языкознания РАН, 1997. – 327 с.
  4. Милосердова Е.В. Прагматика речевого общения: Учеб. пособие / Е.В. Милосердова. – Тамбов: Изд-во Тамб. унта, 2001. – 122 с.
  5. Никитин М.В. Основы лингвистической теории значения / М.В. Никитин. – М.: Наука, 1988. – 268 с.
- Источники языкового материала:
6. Гончаров И. Обыкновенная история: Роман в двух частях / И. Гончаров. – М.: Худож. лит., 1987. – 319 с.
  7. Робски О. Casual / О. Робски. – М.: ООО «Торговый Дом „Р-ПЛУОС“», 2005. – 333 с.
  8. Fallada H. Wolf unter Wölfen. Roman: Erster Teil: Die Stadt und ihre Ruhelosen / H. Fallada. – Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1970. – 519 s.
  9. Grün M. von der. Flächenbrand: Roman / M. von der Grün. – Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1981. – 295 s.
  10. Kellermann B. Totentanz. Roman / B. Kellermann. – Berlin: Verlag Neues Leben, 1981. – 382 s.
  11. Strittmatter E. Der Wunderäter. Roman: Band 1 / E. Strittmatter. – Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1972. – 502 s.