

УДК 811.112.2

ТАКТИКИ СМЯГЧЕНИЯ ОТКАЗА В НЕМЕЦКИХ ДИСКУРСИВНЫХ ПРАКТИКАХ

© С.С.Тахтарова

В статье рассматривается смягчение отказа в немецкой лингвокультуре, анализируются митигативные тактики, реализующие стратегию смягченного отказа в бытовом, институциональном и художественном дискурсе, делается вывод о высокой степени клишированности тактик митигативного отказа в немецком этносоциуме.

Ключевые слова: коммуникативное смягчение, интенция, стратегия и тактика, дискурс, лингвокультура.

В настоящее время общепризнанным является тот факт, что межличностное общение характеризуется особым типом интересубъективности, предполагающим активное взаимодействие говорящих субъектов при реализации своих интенций в общении. Достижение коммуникативного согласия, подразумевающее взаимную адаптацию говорящими своих интенций, мотивов, а также стратегий и тактик, их реализующих, детерминирует во многом эффективность коммуникативного контакта. По справедливому замечанию И.А.Стернина, эффективным можно считать такое общение, которое позволяет говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником (коммуникативное равновесие), то есть остаться с ним в нормальных отношениях, не поссориться [1: 67]. Вместе с тем, в процессе интеракции при несовпадении интересов, коммуникативных намерений собеседников коммуникативный контакт может приобретать конфликтный характер, что ведет, как правило, к нарушению коммуникативного баланса. Знание норм, правил и приемов эффективного и бесконфликтного общения, умение адекватно применить их в нужной коммуникативной ситуации составляет, как известно, коммуникативную компетенцию говорящего субъекта, особое место в структуре которой по праву занимает, наряду с вежливостью, этикетом, тактом, толерантностью, и категория коммуникативного смягчения.

Коммуникативное смягчение, или митигация (лат. *mitigare* – ‘смягчать’), – это коммуникативная категория, основным содержанием которой являются прескрипции, установки и правила, детерминированные максимами вежливости и направленные на минимизацию коммуникативных рисков в интеракции, реализуемые в общении митигативными стратегиями и тактиками, отмеченными этнокультурной спецификой [2: 90]. Основную гиперстратегию, реализующую кате-

горию митигации, можно определить как стратегию иллокутивного смягчения, направленную на сокращение интеракционных рисков в общении. В зависимости от конкретного вида речевого акта, данная гиперстратегия может реализовываться в коммуникации в своих иллокутивных вариантах: директивное, ассертивное, оценочное смягчение, смягчение отказа.

Митигативные прескрипции детерминируют обращение говорящих к стратегиям иллокутивного смягчения в потенциально конфликтных ситуациях, к которым относятся и ситуации отказа. Как отмечает О.С.Иссерс, тактика прямого отказа в большинстве случаев вызывает негативную реакцию партнера и обуславливает напряженность в отношениях между коммуникантами [3: 242]. В связи с этим, в ситуациях отказа в ответ на просьбу или приглашение говорящего адресат старается смягчить свой отказ, используя тактики обоснования отказа, предложения альтернативы и проч., например:

– *Меня зовут тетя Лейла. Проходи, проходи, не стесняйся. Ты голодна? Мы давно пообедали...*

– *Нет-нет, спасибо, – отказалась Жанна, из-за волнений аппетит абсолютно пропал. – Мне не хочется есть* [4: 57].

На потенциальную конфликтность ситуаций отказа и необходимость дополнительных коммуникативных усилий адресанта указывает и Р.Конрад, согласно которому отказ в любом случае должен сопровождаться дополнительным текстом, содержащим извинение или сожаление с соответствующим обоснованием отрицательной реакции. Необходимость такого дополнения обусловлена, по мнению автора, принципом вежливости – считается невежливым отказывать в желании или просьбе без весомой на то причины [5: 371].

Коммуникативная категория смягчения характеризуется определенной этнокультурной

спецификой, детерминированной культурными доминантами того или иного этносоциума, а также типом культуры, определяющим непрямую, некатегоричность и терпимость к неопределенности соответствующей дискурсивной практики, в связи с чем имеет место разная степень выраженности митигативной специфики коммуникативного поведения представителей различных этносоциумов. Систематизация взаимосвязанных представлений, определяющих особенности мировосприятия и влияющих на формирование того или иного типа межличностного социального взаимодействия в рамках определенного этносоциума, признается в настоящее время одним из недостаточно разработанных и, как следствие, весьма перспективных направлений современных исследований.

Для определения этнокультурных характеристик митигативных тактик, реализующих стратегию смягчения отказа в немецкой лингвокультуре, нами было проведено анкетирование, в ходе которого информантам предлагалось сформулировать отказ в различных коммуникативных ситуациях. Общий объем полученного в ходе опроса фактического материала составил 750 высказываний. Хотя, по справедливому замечанию Р.Ратмайр, с помощью анкетирования и невозможно получить данные о спонтанной речи, однако оно дает представления о коммуникативной компетенции и уточняет представления о языковой и речевой норме [6: 15].

В результате проведенного эксперимента было установлено, что митигативная стратегия отказа представлена в ответах информантов преимущественно ритуально-конвенциональными формами, в частности, речевыми клише, выражающими сожаление или извинение говорящего по поводу вынужденного отказа – (*es tut mir leid, leider, sorry, schade, Entschuldigung*). Указанные клише встречаются в подавляющем большинстве ответов информантов (93%), что позволяет говорить о речевой стереотипности данной тактики. Например: «*Es tut mir leid, aber ich muss noch etwas Wichtiges erledigen; Sorry, aber ich hab mein Wochenende total verplant und brauche das Auto selbst; Ich würde dir gerne helfen, aber leider muss ich eine andere Aufgabe lösen; das tut mir furchtbar leid, aber ich habe einen Termin*» – ‘Мне жаль, но я должен еще кое-что важное уладить; Прости, но выходные у меня полностью расписаны и машина мне самому нужна; Я бы тебе охотно помог, но, к сожалению, у меня другие дела; Мне ужасно жаль, но у меня назначена встреча’¹.

При формулировании отказа большинство респондентов (78%) использовали митигативные тактики аргументирования отказа, объясняя причину, по которой они не могут выполнить просьбу адресата, и тактику предложения альтернативы для решения проблемы, сформулированной в реплике-стимуле, например: «*Wie sieht es den morgen bei dir aus; Können wir einen Kompromiss machen? Ich habe einen Termin, nehme dann aber den Bericht mit nach zu Hause und mache ihn dort fertig*» – ‘Как ты насчет завтра?; Можем мы найти компромисс? У меня еще встреча, но потом я мог бы взять доклад домой и доделать его там’.

Н.Б.Мечковская, анализируя модусный континуум реакций на побуждение, выделяет три группы отказов: 1) официально-деловые, характерные прежде всего для письменной речи; 2) неофициальные (разговорно-обиходные), как правило, устные; 3) фамильярные (просторечные и вульгарные [7: 235]. Данная стилистико-прагматическая дифференциация отказов коррелирует, по мнению автора, со степенью вежливости и смягченности отказа, а также со степенью содержательной (референтной) эксплицитности ситуации побуждения и отказа – чем более вежлив, смягчен и культурен отказ, тем более завуалирована его отрицательная суть. Официальный вежливый отказ смягчают, как отмечает далее Н.Б.Мечковская, такие компоненты и черты высказывания, как: 1) указание на причину отказа; 2) выражение сожаления; 3) указание на вынужденность отказа; 4) полнота, развернутость высказывания. Как показали результаты анкетирования, все указанные компоненты смягченного отказа присутствуют в ответах-реакциях респондентов, что подтверждает высокую степень ритуализованности и универсальности анализируемых митигативных тактик.

Особый интерес при анализе тактик смягчения отказа в немецких дискурсивных практиках представляет работа М.Дрешер, в которой рассматриваются тактики смягчения отказа в официальных письмах, рассылаемых кандидатам, не прошедшим конкурсный отбор на ту или иную должность. Отказ трактуется автором как конфликтогенное коммуникативное действие, содержащее угрозу позитивному имиджу адресата. Ликоущемляющим характером анализируемых писем обусловлен, по мнению М.Дрешер, тот факт, что те компоненты письма, в которых содержится собственно отказ, формулируются зачастую косвенно или эвфемистически [8: 130]. Указанная тенденция имплицитной формулировки отказа определяет также структуру анализируемых писем – отказ, помещаемый, как правило, в центральную часть письма, заключается в

¹ Здесь и далее перевод наш – С.Т.

«смягчающие» ('abfedernden') рамки, содержащие обоснования отказа, убежденность в высокой компетентности кандидата, просьбу понять причины отказа и проч. При этом при формулировке самого отказа автором письма также используются различные митигативные тактики, несмотря на достаточно высокий уровень формальности и ритуализованности данного жанра. Так, например, весьма продуктивной является тактика дейктической деперсонализации, с помощью которой отправитель стремится снять с себя ответственность за принятое решение об отказе. Считаем возможным также привести весьма наглядный пример письма из цитируемой работы, иллюстрирующий имплицитный отказ:

«*Sehr geehrte Frau XY!*

Das Verfahren zur Besetzung der Referentenstelle an der Universität XXX ist inzwischen abgeschlossen. Durch die große Zahl der Bewerbungen hat sich der Vorgang leider verzögert und dadurch können wir Ihnen erst heute Ihre Bewerbungsunterlagen wieder zurückgeben. Ich danke Ihnen noch einmal für Ihr Interesse und wünsche Ihnen für Ihre weitere berufliche Entwicklung alles Gute.

Mit freundlichen Grüßen» [8: 138] – 'Уважаемая г-жа Н.!

Процесс отбора кандидатов на замещение вакантной должности референта университета ХХХ завершен. В связи с большим числом претендентов процесс, к сожалению, затянулся, и мы можем только сейчас вернуть Вам Ваши документы. Я благодарю Вас еще раз за проявленный интерес и желаю Вам дальнейших профессиональных успехов. С уважением...'

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что тактики смягчения отказа активно используются в немецкой лингвокультуре как в межличностном, так и в институциональном дискурсе.

В качестве подтверждения актуальности стратегии смягчения отказа в немецких дискурсивных практиках можно привести также разнообразные справочные издания, посвященные, в частности, анализу рассматриваемых ситуаций отказа и содержащие различные тактики поведения, в том числе вербального, направленные на предотвращение возможных конфликтов [9-11 и др.]. Так, например, в справочную серию «*Taschen Guide. Einfach! Praktisch!*» включен сборник «*Nein sagen. Die besten Strategien*», в котором на разнообразных примерах рассматриваются составляющие ситуации отказа, которая определяется как мини-конфликт (Mini-Konflikt), и предлагаются следующие речевые тактики конструктивного отказа:

– принимайте или расширяйте свои личные границы;

– помните, что «нет» направлено не против других, а в защиту себя;

– формулируйте свой отказ ясно и четко;

– уважайте другого;

– предлагайте альтернативу [12: 69-90].

Последняя тактика, как было показано выше, в немецком межличностном общении наиболее продуктивна и частотна.

Стратегия смягчения отказа в художественном дискурсе также представлена преимущественно тактикой выражения сожаления в связи с вынужденным отказом и тактикой обоснования отказа, что свидетельствует о высоком уровне клишированности и стереотипности указанных тактик, ср.:

– *Schade, Linda, aber das geht leider nicht. Ich bin nächste Woche erst in Frankfurt, dann in Hamburg, um Neukunden zu akquirieren* [13] – 'Жаль, Линда, но, к сожалению, не получится. На следующей неделе я буду сначала во Франкфурте, потом в Гамбурге, чтобы привлечь новых клиентов'.

– *Dürfen wir dich noch zum Essen einladen? – Sehr nett, vielen Dank, aber ich habe noch zu tun. Viel Glück euch beiden!* [14] – 'Можем ли мы еще пригласить тебя пообедать? – Это очень мило, спасибо большое, но у меня еще много дел. Удачи вам обоим!'

– *Morgen, hm...- sage ich gedehnt, – morgen ist es ganz schlecht. Max muss zum Zahnarzt, Lili hat eine Einladung zum Kindergeburtstag. Vielleicht übermorgen, ja?* [15] – 'Завтра, хм... – протянула я, – завтра никак не получится. Макс надо к зубному, Лили приглашена на день рождения. Может, послезавтра, а?'

Таким образом, речевое поведение говорящего в ситуациях отказа, содержащих угрозу имиджу коммуникантов, характеризуется преимущественно стереотипными, ритуально-конвенциональными митигативными тактиками выражения сожаления, вынужденности, обоснования отказа и предложения альтернативного решения проблемы. Использование митигативных тактик при реализации стратегии смягчения отказа обусловлено прагматической установкой говорящих на бесконфликтное протекание коммуникативного контакта.

Исследование выполнено при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, соглашение №14.А18.21.0955 по теме "Мультикультурность российского региона как (де)стабилизирующий фактор исторического развития (Среднее Поволжье XIX – начала XXI вв.)".

1. *Стернин И.А.* Введение в речевое воздействие: монография. – Воронеж: ИПЦ МОУ ВЭПИ, 2001. – 252 с.
2. *Тахтарова С.С.* Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты): Монография. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. – 382 с.
3. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: КомКнига, 2006. – 288 с.
4. *Соболева Л.П.* Три черные колдуньи. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.
5. *Конрад Р.* Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. XVI: Лингвистическая прагматика. – С. 349 – 383.
6. *Ратмайр Р.* Прагматика извинения. Сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры. – М.: Языки славянской культуры, 2003. – 272 с.
7. *Мечковская Н.Б.* Отказ: что определяет диктум и модус в отрицательных реакциях на побуждение? // Логический анализ языка. Ассерция и негация / отв. ред. Н.Д.Арутюнова. – М.: Издательство «Индрик», 2009. – С. 230 – 244.
8. *Drescher M.* Für zukünftige Bewerbungen wünschen wir Ihnen mehr Erfolg: Zur Formelhaftigkeit von Absagebriefen // Deutsche Sprache. Zeitschrift für Theorie, Praxis, Dokumentation. – 1994. – H.2. – 22.Jhrg. – S. 117 – 137.
9. *Knigge für Beruf und Karriere / H.Hanisch.* – München: Haufe Verlag, 2006. – 127 s.
10. *Langenscheidt. Chef – Deutsch / Deutsch – Chef / von B. Stromberg.* – Berlin, München: Langenscheidt Verlag, 2007. – 129 s.
11. *Soft Skills. Taschenguide / Hrsg. von G.Peters-Kühlinger; F.John.* – 2.Auflage.– München: Haufe Verlag, 2008. – 129 s.
12. *Nein sagen. Die besten Strategien. Taschenguide. / Hrsg. von G.Peters-Kühlinger; F.John.* – 2.Auflage. – München: Haufe Verlag, 2008. – 129 s.
13. *Kürthy I.* Herzsprung. – Hamburg: Rowohlt V., 2005a – 250 s.
14. *Hauptmann G.* Nicht schon wieder al dente. – München: Pieper V., 2007b. – 318 s.
15. *Kresswitz N.* Ein Mann mit Sahnehäubchen. – Bergisch Gladbach: Lübbe Verlag, 2003. – 238 s.

TACTICS OF MITIGATION FOR REFUSING IN GERMAN DISCURSIVE PRACTICES

S.S.Takhtarova

The article deals with mitigation of refusing in German cultural linguistics. The tactic of mitigation in the strategy of refusing found in domestic, institutional and literary discourse is analyzed. The conclusion is made about high frequency of using clichés in the tactics of mitigated refusal in German ethnic environment.

Key words: communicative mitigation, intention, strategy and tactics, discourse, cultural linguistics.

Тахтарова Светлана Салаватовна – доктор филологических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и практики перевода Института международных отношений Казанского федерального университета.

E-mail: alfia@mail.ru

Поступила в редакцию 03.02.2013