

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ «ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ» СТРАТЕГИИ  
В ПЕРЕПИСКЕ Т. МАННА И Г. ГЕССЕ

Выпускная квалификационная работа

соискателя на степень бакалавра

Дудкиной Марии Михайловны

Научный руководитель:

к.ф.н., доцент Новожилова Ксения Ростиславовна

Рецензент:

к. ф. н., доцент Пузейкина Лариса Николаевна

Санкт-Петербург

2017

Введение.....3

Глава 1. Дипломатическая стратегия в коммуникации и методы ее анализа в эпистолярном дискурсе.....6

1. Речевой акт и его типология.....6
2. Понятие косвенного речевого акта и его виды.....6
3. Иллокутивные индикаторы в косвенных речевых актах.....8
4. Категория вежливости в прагматике.....9
5. Понятие коммуникативного смягчения.....10
6. Вежливый отказ в немецкоязычном дискурсе. Тактики смягчения отказа.....11
7. Вежливая просьба в немецкоязычном дискурсе.....12
8. Косвенное выражение несогласия в немецком дискурсе.....14
9. Метод трансформационного анализа.....16
10. Частное дружеское письмо как вид эпистолярного дискурса.....17
11. Основные вехи жизненного и творческого пути Т. Манна и Г. Гессе.....18
12. Литературная дружба Т. Манна и Г. Гессе.....19
13. Выводы к главе 1.....21

Глава 2. Языковая манифестация дипломатической стратегии в переписке Т. Манна и Г. Гессе.....22

- 2.1. Речевой акт «Просьба».....22
- 2.2. Выводы.....33
- 2.3. Речевой акт «Несогласие».....34
- 2.4. Выводы.....40
- 2.5. Речевой акт «Отказ».....42
- 2.6. Выводы.....48

Заключение.....49

Библиография.....50

## Введение

Речевое общение представляет собой один из видов человеческой деятельности. Вежливость является важной составляющей этого общения, обеспечивающей его успешность и бесконфликтное протекание. Однако категория вежливости не всегда проявляется в маркерах, таких как «спасибо» или «пожалуйста». Она также может быть выражена в употреблении косвенных речевых актов, т. е. таких актов, в которых нет прямого соответствия между структурой и функцией. В данной работе это называется «дипломатической» стратегией.

Тема работы «Языковые средства выражения «дипломатической» стратегии в переписке Т. Манна и Г. Гессе» выбрана не случайно. Косвенные речевые акты играют большую роль в языках, в частности – в современном немецком языке. Для успешной коммуникации необходимо понимание, правильное употребление и распознавание этих актов, с помощью которых, например, можно вежливо отказать собеседнику, не согласиться с ним или попросить его о чем-либо. Однако только в последние десятилетия лингвистика стала серьезно изучать данную проблему, которая сейчас является одной из самых актуальных.

Три типа косвенных речевых акта, анализируемые в данной работе, - просьба, несогласие и отказ – являются недостаточно изученной проблемой в научном дискурсе. Более того, они никогда не рассматривались на данном материале, являющимся экземпляром определенного типа текста, а именно – перепиской. Этим объясняется научная новизна исследования.

Практическая значимость работы может заключаться в применении методики исследования по отношению к описанию и анализу других косвенных речевых актов, а также в практическом применении материала в языковых вузах.

Теоретическая значимость данной работы заключается в том, что она вносит определенный вклад в дальнейшее развитие лингвистики, в частности прагматики и речевых актов, содержащих в своей семантике просьбу, несогласие или отказ.

Объектом данного исследования являются косвенные речевые акты просьбы, несогласия и отказа. В качестве предмета выступают языковые средства выражения «дипломатической» стратегии, которые находятся на различных языковых уровнях – синтаксическом, морфологическом, лексическом.

Материалом послужили письма из переписки Т. Манна и Г. Гессе. Теоретической и методологической базой для исследования послужили основные положения теории косвенных речевых актов и категории вежливости, представленные в работах Дж. Серля, Н. Формановской, А. Масловой, П. Грайса, Дж. Лича, Е.В. Милосердовой, П. Эрнста и др.

В ходе исследования использовались следующие методы:

- 1) описательный метод при описании основных свойств косвенных речевых актов просьбы, несогласия и отказа в немецкоязычном дискурсе и условий их употребления;
- 2) метод наблюдения и анализа при извлечении нужных речевых актов из материала и дальнейшем проведении анализа их лингвистических характеристик;
- 3) метод трансформационного анализа при выявлении единиц, способствующих осуществлению дипломатической стратегии;
- 4) статистическая обработка материала при подсчете частоты употребления анализируемых единиц;
- 5) обобщение при составлении выводов на основе данных проведенного исследования.

Цель данной работы – выявить косвенное выражение просьбы, несогласия, отказа в тексте писем Т. Манна и Г. Гессе, которых связывали дружеские отношения, т. е. примеры «дипломатической» стратегии, проявляющейся в речевых актах просьбы, несогласия и отказа, и дать им лингвистическую характеристику.

Цель работы предопределяет ее конкретные задачи:

- 1) определить понятие косвенный речевой акт применительно к осуществлению дипломатической стратегии;
- 2) исследовать категорию национальной специфики вежливого выражения просьбы, несогласия и отказа;
- 3) выявить средства выражения косвенных речевых актов на разных языковых уровнях на основе переписки Т. Манна и Г. Гессе;
- 4) дать лингвистическую характеристику языковым средствам выражения просьбы, несогласия и отказа.

Структура работы обусловлена предметом, целью и задачами исследования. Работа состоит из введения, двух глав и заключения. Введение раскрывает актуальность, определяет степень научной разработки темы, объект, предмет, цель, задачи и методы исследования, раскрывает теоретическую и практическую значимость работы. В первой главе рассматриваются общие положения косвенных речевых актов, особенности выражения просьбы, несогласия и отказа в немецкоязычном дискурсе, основные характеристики переписки как определенного типа текста. Вторая глава посвящена лингвистическому анализу косвенных речевых актов просьбы, несогласия и отказа на материале переписки Т. Манна и Г. Гессе. В заключении подводятся итоги исследования, формулируются выводы.

## Глава 1. Дипломатическая стратегия в коммуникации и методы ее анализа в эпистолярном дискурсе

### 1. Речевой акт и его типология

Речевой акт – это «высказывание, порождаемое с определенной целью и с определенным мотивом для совершения практического или умственного действия с помощью такого инструмента, как язык». [Формановская Н.И., 2000:111]. Лингвистический энциклопедический словарь рассматривает понятие речевого акта как «целенаправленное речевое действие», которое совершается в соответствии с принятым в данном социуме речевым поведением. Другими словами, речевой акт выступает здесь как «единица нормативного социоречевого поведения» [Лингвистический энциклопедический словарь 1990].

Создателем теории речевых актов является британский философ языка Джон Остин (1911 — 1960). Он выделил в речевом акте три аспекта: локутивный, иллокутивный и перлокутивный. Каждый из них играет важную роль и выходит на передний план в зависимости от того, какую сторону речевого акта мы рассматриваем. Локутивный речевой акт подразумевает собственно акт произнесения. Иллокутивный характеризуется намеренностью, целенаправленностью и конвенциональностью. Перлокутивный речевой акт осуществляется как намерение воздействовать на чувства и мысли слушающего.

Разницу между тремя сторонами речевого акта Джон Остин показал с помощью различных глаголов: локутивный акт иллюстрируется с помощью фразы «Он сказал, что...», иллокутивный – «Он доказывал, что...», перлокутивный – «Он убедил меня, что...» [Кронгауз М.А., 2001: 336-338].

В центре внимания исследователей находится, как правило, именно иллокутивный речевой акт. В данной работе тоже рассматривается именно этот аспект речевого акта.

### 2. Понятие косвенного речевого акта и его виды

С точки зрения выражения иллокутивной силы принято выделять прямые и косвенные речевые акты. Иллокутивная сила – это функция речевого акта, которая включает в себя наряду с иллокутивной целью различные индивидуальные условия употребления конкретных речевых актов [Лингвистический энциклопедический словарь 1990]. Иллокутивная цель –

это то ментальное действие или состояние, которого добивается говорящий от слушающего [Вендлер З., 1985: 243]. Прямым речевым актом считается такое высказывание, в котором однозначно выражена его иллокутивная сила. Косвенный речевой акт подразумевает имплицитное выражение иллокутивной силы. Понимание истинного коммуникативного намерения находится в рамках языковой компетенции носителей языка [Маслова. А. Ю., 2008: 61-62]. По мысли Дж. Серля, проблема косвенного речевого акта заключается в определении того, каким образом возможно выражать с помощью определенного высказывания не только то буквальное, что оно означает [Серль Дж., 1986:195]. Например, вопросительные предложения имеют первичную цель – запросить информацию. Но они также могут выражать: «константацию (Ты еще здесь?), просьбу (Ты не можешь принести мне книгу?), приглашение (Ты не хочешь сходить со мной в кино?) и т. п.» [Маслова А. Ю., 2008: 63].

Н. И. Формановская выделяет два вида косвенных речевых актов: конвенциональные и контекстуально-ситуативные. Конвенциональными косвенными речевыми актами считаются такие акты, которые регулярно выражают определенную иллокутивную силу, несмотря на то, что содержат «языковые маркеры, характерные для других типов иллокуций». Так, вопрос «Простите, у вас нет часов?» повсеместно используется как просьба сообщить время. Вопрос «Не могли бы вы передать мне соль?» является просьбой передать соль, а не вопросом о возможностях собеседника. Высказывание «Я хочу поздравить тебя с Днем рождения» само по себе является поздравлением, а не выражением желания. [Кронгауз М.А., 2001: 343].

Контекстуально-ситуативным косвенным речевым актом считается такой речевой акт, интенциональное значение которого не распознается носителями языка вне контекста. Например, выделенную реплику в отрыве от контекста едва ли можно рассматривать как просьбу: «Нина Андреевна выглядела усталой и расстроенной. — Почему сериал не смотрите?— бодро осведомилась я. — Старуха вздохнула:— Сегодня годовщина смерти мужа. В этот день всегда настроение на нуле. Да еще на кладбище не попала.— Почему?— *Да как из вашего Ложкина выехать? Ни метро, ни автобуса, только на машине, если кто подвезет...* — Соберитесь, поедем на могилу к Андрею Федоровичу» [Донцова Д., 2009:114].

Следует упомянуть о том, что в научном мире существует и другой взгляд на косвенные речевые акты, под которыми понимаются именно конвенциональные акты, а другие не прямые высказывания называются



«транспонированными». [Маслова А. Ю., 2008: 64-65]. Однако терминология Н. И. Формановской представляется более логичной, так как в этих названиях речевых актов отражена заключенная в них суть.

### 3. Иллокутивные индикаторы в косвенных речевых актах

Иллокутивные индикаторы - это такие формальные элементы высказывания, которые указывают на определенный тип иллокуции. А. Линке, М. Нуссбаумер и П. Портман (A. Linke, M. Nussbaumer и P. R. Portmann) выделяют следующие иллокутивные индикаторы в немецком языке:

- 1) перформативные глаголы в эксплицитном перформативном употреблении (ich verspreche dir; ich behaupte, dass);
- 2) залог (Wenn Anna doch schon da wäre);
- 3) частицы bitte, hoffentlich, gefälligst, wenn... doch (Wenn Anna doch schon da wäre. Hoffentlich ist Anna schon da)
- 4) вид предложения. В немецком языке финитный глагол стоит на первом, на втором или на последнем месте. В повествовательных предложениях (глагол на втором месте) может реализоваться любая иллокуция. В вопросительных предложениях (глагол на первом месте) – напротив: Ist Angelika schon da? – иллокуция маркирована достаточно однозначно.

В косвенных речевых актах иллокутивные индикаторы могут вводить в заблуждение. Например, данные высказывания а) „Können Sie mir sagen, wie spät es ist?“ б) „Ich rate dir, das nicht einmal zu versuchen.“ в) „Hältst du dich da bitte raus!“ имеют сильные и, казалось бы, однозначные иллокутивные индикаторы, такие как: а) общий вопрос, да/нет-вопрос б) перформативный глагол (raten) в) форма вопросительного предложения и частица bitte.

Однако на самом деле мы имеем в этих предложениях:

- а) общий вопрос (на который отвечают *да* или *нет*) и в то же время здесь присутствует претензия на больший ответ, чем просто *да* или *нет*. Продавец ожидает услышать больше информации, а не только ту, которая буквально запрашивалась.
- б) не совет, а угрозу (при определенных условиях).
- в) не просьбу, а требование (при определенных условиях). [Linke A., Nussbaumer M., Portmann P. R., 2004: 191-193].

Следовательно, косвенные речевые акты имеют другую иллокуцию, а не ту, на которую указывают иллокутивные индикаторы. Или же они могут содержать в себе дополнительную иллокуцию, помимо той, на которую указывают индикаторы. В этом заключается сложность косвенных речевых актов.

#### 4. Категория вежливости в прагматике

В «Словаре лингвистических терминов» дается следующее определение категории вежливости: «Лингвопрагматическая и лингвокультурная категория, являющаяся одним из объектов изучения речевого этикета, изучаемая в прагматике, социолингвистике, культуре речи. Стратегия языкового поведения, заключающаяся в выражении доброжелательного отношения к человеку». [Словарь лингвистических терминов под ред. Т.В. Жеребило, 2010:142].

Большое значение в теории вежливости имеет список постулатов общения П. Грайса, называемый «принципом кооперации». В работе «Logic and Conversation» (1975 г) П. Грайс впервые попытался сформулировать правила, которым должны следовать собеседники для успешной коммуникации. По его мнению, обе стороны заинтересованы в сотрудничестве (cooperation) друг с другом для эффективного обмена информацией. Его принцип включает 4 постулата: качества (постарайся, чтобы информация не была ложной), количества (изложи нужное количество информации), релевантности (не уклоняйся от темы) и способы выражения (выражайся ясно). [Грайс Г. П., 1985: 217 – 237].

Не менее важную роль в прагматике играет принцип вежливости, сформулированный Дж. Личем. Он представил данный принцип в виде набора максим поведения, в том числе и речевого:

- 1) максима такта (уменьшай затраты других, увеличивая собственные)
- 2) максима великодушия (уменьшай собственную выгоду и увеличивай выгоду других)
- 3) максима одобрения (уменьшай порицание и увеличивай одобрение других)
- 4) максима скромности (меньше хвали себя)
- 5) максима согласия (уменьшай разногласия между собой и партнером)
- 6) максима симпатии (уменьшай антипатии между собой и партнером).

[Leech G. N., 1983: 67].

Дж. Лич отмечает, что принцип вежливости в большей мере направлен на регулирование общения, чем принцип кооперации: он поддерживает хорошие отношения между коммуникантами и дает понять, что в первую очередь им самим выгодно сотрудничать друг с другом. [Leech G. N. 1983: 82].

Большое значение имеет работа П. Браун и С. Левинсона, вышедшая в 1987 году, в которой они отмечают, что лингвистическая вежливость необходима для того, чтобы «сохранить лицо слушателя». Под лицом они понимают самооценку и самоуважение коммуниканта. Причем сохранение лица является тем необходимым звеном, без которого невозможно нормальное, продуктивное общение. Каждый член общества должен уметь выполнять это условие. [Brown, P. Levinson S., 1987: 345].

## 5. Понятие коммуникативного смягчения

Термин «коммуникативное смягчение», или «митигация» (mitigare (лат.) - «смягчать, ослаблять»), был введен Фрейзером в 1980 году. Он подразумевал под данным термином преобразование речевого акта с целью уменьшить потенциальные нежелательные эффекты в тех ситуациях, когда речевое поведение говорящего может привести к коммуникативному сбою [Fraser B., 1980: 341-350].

По мнению Тахтаровой С. С., такими ситуациями, как правило, являются «ситуации отказа в ответ на просьбу адресата, просьбы самого говорящего, вербализация позитивных и негативных оценок говорящего, данных самому себе, а также ситуации критики адресата или объектов, с ним связанных». Она трактует митигацию как коммуникативную категорию, содержащую стратегию интенционального смягчения и направленную на оптимизацию речевого контакта. Тахтарова С. С. включает митигацию в гиперкатегорию вежливости, к которой относятся различные более частные коммуникативные категории.

Коммуникативному смягчению присущи антиконфликтность, некатегоричность, эмоциональная сдержанность, неимпозитивность («недопустимость или сведение до минимума прямого коммуникативного воздействия на собеседника» [Ларина Т. В., 2003: 140]). [Тахтарова С. С. 2008: 99-104].

### 1.6. Вежливый отказ в немецкоязычном дискурсе. Тактики смягчения отказа

О. С. Иссерс отмечает, что тактика прямого отказа, как правило, вызывает негативную реакцию у реципиента и приводит к определенной напряженности в отношениях между участниками коммуникации [Иссерс О.С., 2006: 242]. Поэтому зачастую используются различные средства смягчения отказа.

Н. Б. Мечковская выделяет три группы отказов: 1) официально-деловые; 2) неофициальные (разговорно-обиходные); 3) фамильярные (просторечные и вульгарные). Она говорит о следующей закономерности: чем более официален, культурен и вежлив отказ, тем более завуалирована его отрицательная составляющая [Мечковская Н.Б., 2009: 235]. Эту тему развивает М. Дрешер. Анализируя тактики смягчения отказа в официальных письмах, он приходит к выводу, что зачастую сам отказ выражается имплицитно, чтобы не задеть чувства реципиента [Drescher M., 1994: 130].

Рассмотрим некоторые тактики смягчения отказа, выделяемые С. Симоновой. Они могут использоваться как дополнение к эксплицитно выраженному отказу или употребляться без него. В последнем случае мы имеем косвенный отказ.

1) Одним из наиболее распространенных способов смягчения отказа является тактика его обоснования, т. е. объяснение причины, из-за которой коммуникант вынужден отказать: *ich habe viel zu tun; ich bin beschäftigt*. Р. Конрад говорит о том, что невежливо отказывать человеку без эксплицитно выраженной весомой причины. [Конрад Р., 1985: 371].

По мнению многих исследователей, объяснение причины отказа должно сопровождаться речевыми клише, выражающими извинение или сожаление говорящего по поводу отказа: *(es) tut mir leid; leider; schade; Entschuldigung* [Тахтарова С. С., 2013: 135-137].

2) Достаточно распространена тактика уклончивого ответа: *ich weiß nicht; später; nächstes Mal*. Коммуникант заставляет собеседника верить, что просьба будет выполнена, а отказ – всего лишь временное явление.

3) Тактика переубеждения используется, когда коммуникант полностью уверен в своей правоте. Симонова С. О. пишет: «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». В данном случае частотны перформативные глаголы (*sagen, behaupten, glauben, denken, bestätigen, bemerken*).

Для усиления эффекта убедительности можно использовать также «wir» – «мы-инклюзивное», подчеркивающее взаимосвязь коммуникантов.

4) Тактика встречного предложения может представлять собой, например, побудительное или условное предложение (wenn ... dann...). Встречное предложение отвлекает внимание, переводит тему, «скрывает» отказ.

5) Интеррогативное высказывание может употребляться в речи в качестве коммуникативного акта отказа:

- Прошу вас к сестре моей больше не ходить...

- Разве я вас обидел? - спросил Евсей. [Горький М., 1988: 124].

С помощью вопроса коммуникант пытается узнать недостающую информацию, отсутствие которой не позволяет ему выполнить просьбу.

6) «Зачем»-реплика (wozu)– наиболее распространенный вид интеррогативного высказывания, который часто выделяется исследователями в самостоятельную тактику.

- Я провожу тебя до дома - внезапно заявила она, когда они вышли из метро на Чистых прудах.

- Зачем? - удивилась Женя. - Меня никто не украдет. Еще совсем светло. [Маринина М., 2003:81].

[Симонова С. О., 2011]

## 7. Вежливая просьба в немецкоязычном дискурсе

Просьба относится к коммуникативной категории побуждения, которая включает в себя также приказание, требование, предложение, приглашение, утешение, совет и т. п. Языковые средства, выражающие просьбу, достаточно многообразны и принадлежат различным языковым уровням. Побуждение как функциональная направленность высказывания адресовано собеседнику, которому следует совершить в будущем определенное действие.

Л. М. Михайлов выделяет следующие способы выражения вежливой просьбы.

- 1) Один из частотных способов оформления вежливой интенции в немецком языке представлен императивом:

Treten Sie bitte näher! Stellen Sie sich in die Mitte!

Вежливость данным высказываниям придают название адресата *Sie* и частица *bitte*.

- 2) Модальные глаголы *mögen* и *möchte* часто употребляются для выражения вежливой формы побуждения. *Mögen* придает побуждению оттенок «мягкости, вежливости, торжественности», а *möchte* «выражает просьбу мягкого, вежливого характера»:

Er möge anrufen! Er möchte anrufen!

*Möchte* часто встречается в сложноподчиненных предложениях, вербализующих просьбу:

- Ich möchte, daß du dich bei mir entschuldigst für deine Gemeinheit vorhin.

- 3) Для оформления такого вежливого коммуникативного акта, в котором адресант является и адресатом побуждения, часто используются конструкции с *lassen*. Такие выражения имеют значение смягченной просьбы, приглашения, предложения:

Laßt uns arbeiten! Laßt uns einige Minuten überlegen!

- 4) Коммуникативная форма предложения с глаголом *sollen* в претерите конъюнктива выражает мягкое побуждение:

Du solltest dich bei ihm bedanken.

- 5) Предложения, оформленные синтаксически как неместоименный вопрос с глаголом *können* (в индикативе или конъюнктиве), вербализуют пожелание, просьбу:

Kann ich dich darum bitten? Könnte ich Sie darum bitten? Könntest du diesen Auftrag übernehmen?

- 6) Коммуникативная форма предложения с участием кондиционалиса выражает вежливое побуждение-просьбу:

- Würden Sie mir auch eine Frage beantworten?

- Natürlich. [Михайлов, Л.М., 1994:82-92].

Е. В. Милосердова отмечает, что употребление подобных форм с использованием конъюнктива или кондиционалиса отражают «такие прагматические характеристики говорящего, как вежливость, тактичность, терпимость к другому мнению, ненавязчивость». [Милосердова, Е. В., 1991:126].

Если говорить о лексическом уровне, то вежливость просьбы достигается путем употребления:

- 1) своеобразного маркера вежливости – частицы *bitte*. Например, «Kannst du bitte das Geschirr spülen?» [Aufderstrafte H., Müller J., Storz T., 2003:65].
- 2) частиц *mal, nur, doch, etwa, vielleicht, wohl, dann*. Они придают высказыванию мягкость, зачастую – дружеский оттенок, например: «Hör mal, Karin, wann wird denn endlich das Essen serviert? - Keine Ahnung, frag doch die Stewardess» [Иванова, Т.Ф., 2008:101]

Если в вопросе с «können» присутствует частица «mal», то он практически всегда передает вежливую дружескую просьбу: «Könnt ihr bitte mal in der Küche helfen?» [Иванова, Т.Ф., 2008:114].

- 3) наречия «gern». Например: «Ich möchte gerne eine Fahrkarte kaufen». [Иванова, Т.Ф., 2008:100].

Петер Эрнст отмечает, что в вежливых высказываниях редко употребляется императив. Как правило, продуцент использует косвенные речевые акты для выражения интенции, например:

Ich wäre sehr dankbar, wenn jemand die Tür schließen könnte.

Darf ich dich bitten, die Tür zu schließen?

Würdest du die Tür schließen? [Ernst P., 2002:108-109].

## 8. Косвенное выражение несогласия в немецком дискурсе

Косвенное несогласие относится к скрытому, непрямому выражению коммуникативно-грамматической категории отрицания. Оно реализуется на различных языковых уровнях. В.Г. Гак говорит о трех способах формирования высказываний в сфере не прямой коммуникации:

- а) отступление от правил языкового общения;
- б) семантические транспозиции;
- в) переносное употребление некоторых грамматических категорий и разрядов слов [Гак В. Г., 1998: 572].

1) Рассмотрим пример косвенного выражения несогласия, реализующегося с помощью переносного употребления, а именно – с помощью вопросительного предложения с иным значением:

„Stanislaus heißt kein Mensch in der Welt. Wir brauchen einen Günther. Alle Leute haben schon Günthers." Elsbeth, die Älteste, stemmte die Hände in die Hüften...

„*Handelt es sich um deinen Jungen? Wie alt bist du überhaupt?*“ [Strittmatter E., 1973:15].

Функция использования вопроса заключается не в получении информации, а в несогласии с позицией дочери, возражении ее высказыванию.

2) Частотно употребление императивных предложений для выражения косвенного несогласия, в которых ядром выступают такие глаголы, как *lassen*, *aufhören*, *losgehen* или *sein*:

Ich unterschreibe, sagte ich.

Gerda stürzte auf mich zu, sie versuchte, mir das Schreiben aus der Hand zu reißen, schrie: Dieser Bande willst du dich ausliefern?

Ich hielt sie fest und sagte: *Gerda, sei vernünftig*. Wenn ich nicht unterschreibe, liefere ich mich einer anderen Bande aus. Und weißt denn du, welche Bande gemeiner ist? [Grim, 1984: 157].

Герой взывает к здравому смыслу своей жены, демонстрирует свое несогласие с ее пониманием происходящего и смягчает свою позицию аргументами.

3) Риторические вопросы могут помочь мягко переубедить собеседника, склонить его к иной точке зрения. Например, „*Wer kann das wissen?*“, „*Was redest du?*“:

„Er ist mein Bruder, Linus“, erwiderte er einsilbig. „Ich hatte ihm viel zu verdanken...“

„*Was sagst du, Buck?*“ gab er mit scharfer Betonung zurück. „...Flint

McRae ist nur dein Halbbruder, vergiss das nicht. Du kannst nichts dafür, dass du denselben Namen trägst wie er...“ [Hollister H., 2004: 3].

В данном примере герой спокойно возражает своему собеседнику, используя аргументы, чтобы переубедить его.

4) Некатегоричное возражение часто передается с помощью конъюнктива II [Admoni W., 1972:45]:

„Jetzt brauchen wir einen Stanislaus“, sagte er.



„*Ich hätte an einen Bodo gedacht*“, sagte Lena. [Strittmatter E., 1973: 15].

В данном примере несогласие выражается очень мягко и осторожно, почти намеком.

- 5) Косвенное несогласие может выражаться с помощью экспликации аргументов, ухода от темы, констатации противоположного факта,

иронии. Приведем пример несогласия с помощью аргументации, реализующегося в сдержанных тонах:

Schirin: Küsse mich!

Mohallab: *Wir sind im Garten, es ist heller Tag*. [Eich G., 1973: 36].  
[Милосердова О. С., 2010].

- 6) Зачастую вежливое косвенное несогласие сопровождается выражением сожаления: *Es tut mir leid, aber ich glaube...*

- 7) Несогласие может также реализовываться в выражении сомнения: *denkst du wirklich so? Ist es wirklich dein Gesichtspunkt?* [Василина, В.Н., 2012: 31-33].

## 9. Метод трансформационного анализа

Трансформационный метод – это «метод представления синтаксической структуры предложения, основанный на выведении сложных синтаксических структур из более простых с помощью небольшого набора правил преобразования (трансформаций). [Лингвистический энциклопедический словарь под ред. В. Н. Ярцева]. Основные положения данного метода были разработаны американским лингвистом З. Харрисом в начале 50-х гг. 20 в. В европейской лингвистической традиции методу трансформационного анализа соответствует синтаксическая (функциональная) транспозиция, представленная в работах Ш. Балли, О. Есперсена, А. Фрея, Л. Теньера, Е. Куриловича и других.

В основе метода трансформационного анализа лежат следующие утверждения:

- 1) Синтаксическая система языка может быть разбита на ряд подсистем. Одна из этих подсистем является ядерной, или исходной, а все другие – производными. Ядерная подсистема представляет собой набор элементарных предложений (простых утвердительных предложений, в

которых глагол стоит в изъявительном наклонении активном залоге и настоящем времени, и которые не содержат осложняющих элементов.

- 2) Каждое ядерное предложение описывает элементарную ситуацию.
- 3) Любая сложная синтаксическая система образуется из одной или нескольких ядерных подсистем путем применения трансформаций. Трансформации либо совсем не изменяют семантику ядерных предложений, либо изменяют в незначительной степени и строго определенным образом [Лингвистический энциклопедический словарь под ред. В. Н. Ярцева].

Задачей трансформационного метода является сведение различных предложений и их типов к минимуму на основе одного ядерного предложения. [Тарланов З. К., 1995:45-46].

#### 10. Частное дружеское письмо как вид эпистолярного дискурса

Эпистолярный (от греч. эпистола - «письмо, послание») дискурс – это «корпус письменных текстов определенной жанрово-стилевой принадлежности в единстве их лингвистических и экстралингвистических аспектов рассмотрения, за которыми стоит одна и та же языковая личность автора» [Курьянович А. В., 2009:146]. Частное письмо является одним из видов эпистолярного дискурса и считается письмом, не предназначенным для публикации. [Фесенко. О. П., 2008:135]. Можно выделить также дружеское письмо как подвид частной переписки. Н. И. Белунова определяет дружеское письмо как «частное неофициальное письменное общение лиц (адресанта и адресата), характеризующееся достаточной содержательной свободой, наличием стандартных эпистолярных элементов (обращение, подпись, а также дата, место написания), предполагающее, как правило, получение ответа и не предназначенное автором письма для публикации» [Белунова Н. И. 1998: 78-79].

Основными свойствами частного дружеского письма являются:

- 1) синтез монологической и диалогической форм речи, что соответственно приводит к синтезу книжных и разговорных элементов речи. Монологичность письма обусловлена пространственно-временной отдаленностью коммуникантов и, как правило, длиной текста. Элементы устного диалога, релевантные для частного письма, объясняются прагматикой частной письменной коммуникации [Новожилова. К. Р., 2015: 136-137]

2) наличие реализации коммуникативно-прагматической оси «Я – ты», т. е. присутствие автора и адресата, которое влияет на выбор определенных языков средств, в структурной организации текста, а также в выборе адресатных обращений и подписей [Докторевич И. С.].

3) полифункциональность. Так, А. В. Курьянович выделяет следующие функции: коммуникативная, информативная, референциальная, когнитивная, эмоционально-оценочная и экспрессивная, метаязыковая, фатическая, этикетно-ритуальная, императивная, художественно-эстетическая, функция самопрезентации [Курьянович А. В., 2009:146-150].

4) политематичность. Тематика не ставится в определенные рамки: могут обсуждаться как бытовые темы, так и «высокие» – наука, искусство, политика [Докторевич И. С.].

Полифункциональность и политематичность приводят к стилистической неоднородности письма.

#### 11. Основные вехи жизненного и творческого пути Т. Манна и Г. Гессе

Томас Манн родился в 1875 году в семье северонемецкого состоятельного купца и сенатора. Его семья имела богатую родословную и элитарное самосознание принадлежности к любекскому городскому патрициату. Отец Т. Манна рано умер и оставил своему сыну большое наследство, которое впоследствии позволило ему вести жизнь свободного писателя. В 1905 году он женился на Кате Прингсхайм, дочери богатого мюнхенского профессора и купца.

Герман Гессе родился в 1877 году в бедной религиозной семье протестантско-пиетического происхождения. Отношения Г. Гессе с родителями были напряженными: конфликты с ними привели его к побегу из школы, попытке покончить жизнь самоубийством и лечению в невропатологической клинике.

Что касается личностных качеств двух писателей, следует отметить различные литературные предпочтения и философские взгляды. Т. Манн ориентировался на скандинавскую и русскую литературу 19 века, на Фонтане, натурализм, а также Шопенгауэра и Ницше, в то время как Г. Гессе сначала придерживался романтизма, а позже – реализма (Готфрид Келлер был образцом для ранних новелл).

Однако можно отметить и некоторые сходные черты в судьбах Т. Манна и Г. Гессе. Оба имели серьезные трудности в школе. Оба с раннего возраста страдали от невозможности соответствовать ожиданиям родителей (Т. Манн

не стал купцом, как родители, Гессе – священником или миссионером).  
Обоих связала внутренняя необходимость самовыражения.

Другим сходством является раннее становление в качестве успешных писателей: Т. Манну было 25, когда вышел «Будденброки», Гессе – 27, когда он осуществил прорыв с «Петером Каменциндом». [Baumann G.,2006].

### 1.12. Литературная дружба Т. Манна и Г. Гессе

Т. Манн и Г. Гессе встретились впервые в начале 1904 года в Мюнхене, где их общий издатель С. Фишер представил друг другу двух молодых талантливых писателей. Томас Манн к моменту встречи, хотя ему и было только 28 лет, уже успел завоевать любовь широкой публики своим семейным романом «Будденброки», в то время как Гессе был еще относительно неизвестен.

Сначала – и так оставалось вплоть до первой мировой войны – Г. Гессе в большей степени являлся инициатором общения. Он бесконечно восторгался романом «Будденброки» Т. Манна. В 1903 году он опубликовал в «Новой цюрихской газете» рецензию на собрание новелл Т. Манна. Она наполнена симпатией с элементами критики и восхищением, что вообще характерно для раннего отношения Г. Гессе к творчеству Т. Манна.

Остается неизвестным, видел ли когда-нибудь Т. Манн эти рецензии. Однако он отзывался о Г. Гессе намного сдержаннее и придерживался иронической дистанции по отношению к нему.

В 1910 Гессе написал объемную рецензию на новый роман Т. Манна «Королевское высочество» и отправил ему ее в письме. Она тоже содержит как одобрение, так и критику, однако в ней присутствует уже и открытая провокация: Г. Гессе хоть и признает Т. Манна великим писателем, но нападает в резких выражениях на важный элемент творчества Т. Манна, а именно - на заимствованную им у Рихарда Вагнера технику лейтмотива. На это Т. Манну, конечно, пришлось отреагировать. Он объяснил свой стиль «страстно-критическим увлечением искусством Рихарда Вагнера».

Затем последовал долгий перерыв в переписке двух писателей. Следующий значительный период отношений начинается с чтения Т. Манном романа Г. Гессе «Демиан», который вышел в 1919 году под псевдонимом. Томас Манн, несмотря на частичную критику, остался под глубоким впечатлением от романа. Вместе с чтением романа в нем проснулся большой интерес к работам Г. Гессе: после «Демиана» он начинает серьезно относиться к творчеству Г. Гессе.

Во второй половине двадцатых годов личные и литературные отношения двух писателей усилились. Но теперь прежняя симпатия изменила свое направление, и Томас Манн стал более заинтересованным в их отношениях.

В начале 1929 года их личные отношения настолько улучшились, что Г. Гессе посетил Т. Манна в Мюнхене. Но определенная отчужденность, и ироническая дистанция все еще присутствовали, по крайней мере, со стороны Г. Гессе. Это видно из того, что он в присутствии Г. Виганда высмеивал манерность Т. Манна.

Далее последовал период обмена любезностями в письменной форме. В это время Т. Манн написал хвалебную речь на шестидесятый День рождения Гессе, в которой восторгался его «Нарциссом и Златоустом».

С начала 30-х годов отношения писателей постепенно начали перерастать в настоящую дружбу. Они переписываются, ездят друг к другу с визитами. События, происходящие в Германии, сближают их, делая единомышленниками. Фашизм, царящий в стране, вызывает отторжение с обеих сторон. И хотя их взгляды на политическую ситуацию не всегда схожи, им удается сохранять дружбу в непростых условиях. В частности, после разгрома фашизма определенные круги ФРГ предпринимали попытки натравить двух писателей друг на друга, однако эти попытки не возымели успеха.

В последние годы Т. Манн и Г. Гессе отмечали удивительное сходство идейной направленности своих произведений. «Невозможно представить себе ничего более несхожего, - писал Т. Манн по поводу «Доктора Фауста» и «Игры в бисер», - и в то же время близость поразительна, как это часто бывает между братьями». [G. Baumann., 2006], [Седельник В., 1987: 5-21].

### 1.13. Выводы к главе 1

В первой главе было дано описание косвенного речевого акта, были рассмотрены особенности выражения просьбы, несогласия и отказа в немецком языке с точки зрения прагматической категории вежливости, были изучены свойства дружеского письма как вида эпистолярного дискурса и сопоставлены вехи жизненного и творческого пути двух немецких писателей – Т. Манна и Г. Гессе.

Во второй главе будут выявлены способы выражения косвенных речевых актов просьбы, несогласия и отказа в переписке Т. Манна и Г. Гессе, а также будет проведен анализ этих лингвистических средств.



В данной главе будут рассмотрены косвенные речевые акты просьбы, несогласия и отказа в переписке Т. Манна и Г. Гессе и проанализированы языковые средства их выражения.

## 2.1. Речевой акт «просьба»

Речевой акт «просьба» является побудительным речевым актом, направленным на то, чтобы склонить адресата к совершению определённого действия, лежащего в интересах говорящего. При этом исполнитель предполагаемого действия может свободно выбирать, будет ли он его выполнять или нет. Просьба может также заключаться в побуждении адресата к отказу от какого-либо запланированного действия (так называемая негативная просьба). [Ларина Т. В.], [Blankenhorn R., 1998: 45-46].

Просьба, в отличие от приказа или распоряжения, является необлигаторным (некатегоричным) речевым актом.

Н. И. Формановская классифицирует побудительные речевые акты на основании наличия или отсутствия высокого статуса и власти у говорящего. Она выделяет инъюнктивы, построенные на таком статусе (приказ, распоряжение, разрешение, команда, требование, предписание и др.), и не инъюнктивы, не построенные на нем [Формановская Н. И., 1998: 202]. Не инъюнктивы, в свою очередь, делятся на реквестивы, когда действие совершается в пользу говорящего (просьба, увещание, мольба, заклинание и др.), и адвисивы, когда действие совершается в пользу адресата (совет, рекомендация, инструкция, предложение, приглашение и др.).

В данной работе под термином «просьба» будут пониматься все не инъюнктивы. Такое широкое понимание термина «просьба» соответствует точке зрения многих исследователей, включая вышеперечисленных. Например, Дж. Грин определял просьбу как вежливый способ заставить слушающего совершить действие [Green J. 1975: 120–122].

Следовательно, под термином «просьба» обычно понимается необлигаторный вежливый побудительный речевой акт.

Для анализа речевого акта «просьба» необходимо также дать определение терминам «диктум» и «модус», так как эти понятия будут присутствовать в данной части работы.

Впервые термины «диктум» и «модус» ввел в лингвистику Ш. Балли и использовал их для обозначения объективной и субъективной частей суждения. [Балли Ш., 1955:44]. В современной лингвистике под диктумом

обычно понимается суждение, положение дел в мире, а под модусом - «вербализованная субъективная интерпретация диктумного события, которая дается в аспекте модальности (т.е. возможности, вероятности события и степени достоверности сообщения о нем) или в аспекте характера психической обработки представления (информации) о диктумном событии» [Колосова Т. А., Черемисина Н. И., 1986:10-32].

Приведем одну из наиболее известных классификаций модусов, созданную Н.Д. Арутюновой [1988: 109-132]:

- перцептивный/ сенсорный, план включает модусы чувственного восприятия (вижу, слышу);
- ментальный/ когнитивный/ эпистемический план включает модусы полагания (думать, считать), сомнения и допущения (возможно, вряд ли) и истинной оценки (правда, ложь, невероятно);
- эмотивный план содержит модусы эмоционального состояния (приятно, весело, противно);
- волеизъявительный /волитивный план, включающий модусы желания и волеизъявления (требовать, приказывать, хотеть) и модусы необходимости (нужно, надо).

Рассмотрим сначала примеры с наиболее имплицитно выраженной *просьбой*.

1) В одном из писем Т. Манн завуалированно просит Г. Гессе внести свой вклад в создание журнала «Maß und Wert», издателем которого был сам Т. Манн:

Т. М. «*Daß Sie mit der Zeit doch auch einmal dort zu Gast sein mögen, ist der dringliche Wunsch* von Herausgeber, Redaktor und Verleger». [S.118-119].

С помощью метода трансформации можно получить следующее высказывание: «Seien Sie unser Mitarbeiter». В данном предложении нет дипломатии и просьба выражена эксплицитно.

Если в общем говорить о модели, передающей просьбу, можно заметить модально-диктальную конструкцию, где в качестве диктума выступает придаточное предложение, а в качестве модуса волеизъявительного плана – словосочетание *der dringliche Wunsch: Der dringliche Wunsch ist, dass...*

На морфологическом уровне следует отметить то, что просьба выражена не от первого лица, а от группы лиц, в число которых входит Т. Манн



(*Herausgeber*), что придает ей весомости (так как сразу несколько людей заинтересованы в согласии Г. Гессе).

На лексическом уровне просьба представлена таким словосочетанием, как *der dringliche Wunsch*. Выражение *zu Gast* является предикативным центром дипломатического перифраза.

На синтаксическом уровне просьба представлена субъектным придаточным предложением. Также следует сказать о наличии однородных членов (*Herausgeber, Redaktor und Verleger*), которые придают просьбе убедительность.

2) Следующий речевой акт *просьбы* взят из письма Т. Манна, посвященного теме выхода Г. Гессе из Прусской академии:

Т. М. «Habe ich ein hoffnungsreiches Wort von Ihnen, so besteht natürlich nicht der geringste Zweifel, dass mit Einstimmigkeit Ihre Wiederwahl im Januar erfolgen würde». [S. 23].

Пропозицией данного предложения является «Willigen Sie ein».

Модусно-диктумная конструкция является моделью, на которой основывается выражение просьбы: первая часть сложного предложения (*Habe ich ein hoffnungsreiches Wort von Ihnen*) является модусом, указывающим на вероятность и желательность данного события.

В данном примере просьба передается на синтаксическом уровне с помощью придаточного условия, на грамматическом – кондиционалиса (*würde erfolgen*) и превосходной степени прилагательного (*geringst*), а на лексическом – мейозиса (*der geringste Zweifel*) и слов *hoffnungsreich, Einstimmigkeit, Wiederwahl*.

3) В следующем примере *просьба* передается с помощью восклицательного предложения и следующего за ним аргумента, содержащегося в придаточном дополнительном:

Т. М. «Wie wichtig und schön wäre es, wenn Sie es auch sein könnten! Ich weiß nicht, wie Sie jetzt zu Deutschland und in Deutschland stehen, welche Rücksichten Sie noch zu nehmen haben, aber ich brauche nicht zu sagen, daß Ihre Mitwirkung bei diesem, wie mir scheint, wohlgedachten Unternehmen von höchster symbolischer und praktischer Bedeutung wäre...». [S.113].

Здесь идет речь об уже упомянутом ранее журнале Т. Манна «Maß und Wert». Благодаря методу трансформации мы получаем: «Wirken Sie bei unserem Unternehmen mit».

Просьба формируется в восклицательном предложении, выражающем чувства говорящего. На грамматическом уровне следует отметить конъюнктив 2, а на лексическом – такие слова, как *wichtig* и *schön*, которые дают оценку упомянутому в письме событию.

«Wie wichtig und schön wäre es» является модусом эмотивного плана, в то время как оставшаяся часть предложения – диктумом.

Аргумент вводится противительным союзом *aber*, за которым следует конструкция *brauche nicht zu sagen*, выражающая модальность уверенности.

Во втором предложении следует отметить наличие конъюнктива 2 и употребления определенной лексики (*wohlgedacht, höchste symbolische und praktische Bedeutung*), которая также оценивает данное событие.

4) Похожий пример выражения *просьбы* можно найти в следующем высказывании:

Г. Г. «*Lieb wäre es mir, wenn Sie unsern Freund Bermann grüßen wollten, ich habe seine Adresse nicht, ich danke Ihm für die beiden neuen Bücher und wünsche ihm von Herzen Gutes drüben*». [S.138].

С помощью метода трансформации мы получаем предложение «Grüßen Sie Bermann, sagen Sie ihm, dass ich ihm für die Bücher danke und Gutes ihm wünsche».

Модусный элемент эмотивного плана *lieb wäre es mir* предшествует диктумному и имплицитно содержит желание-просьбу.

На синтаксическом уровне в данном примере представляют интерес диктум, являющийся субъектным придаточным предложением (*wenn Sie unsern Freund Bermann grüßen wollten*), передающим содержание просьбы, и инверсия (*Lieb wäre es mir*), подчеркивающая значимость действия для говорящего.

На грамматическом уровне стоит отметить наличие конъюнктива 2 и модального глагола *wollen*, а на лексическом - слово *lieb*. Эти элементы помогают передать просьбу наиболее вежливо и некатегорично.

5) Похожий пример косвенного выражения *просьбы* мы находим и в следующем письме Г. Гессе:

Г. Г. «Sollte Ihr Weg je durch Lugano führen, so wäre *Ihr Besuch uns eine große Freude*». [S.30].

Пропозицией является предложение «Kommen Sie zu uns».

Данный речевой акт тоже представляет собой просьбу-приглашение, где основную роль модальный элемент, оформленный конъюнктивом 2.

На синтаксическом уровне следует сказать об условном придаточном предложении, еще больше смягчающим просьбу. На грамматическом уровне это проявляется в употреблении модального глагола *sollen* в форме Präteritum.

Из лексики стоит выделить словосочетание *große Freude*, усиливающим вежливость данного высказывания.

6) В следующем примере основным средством выражения *просьбы* также является модально-диктальная конструкция:

T. M. «Übrigens deutete mir Bermann bei seinem letzten Hiersein an, alles sei vorbereitet für die Auswanderung des Verlags mitsamt dem deutschen Autorenstamm in die Schweiz. *Alles käme dann darauf an*, dass Sie und ich ihm treu bleiben. Für mein Teil habe ich ihm eine Art von vorläufiger Zusicherung gegeben. Am Ende *wäre es gut*, wir wären schon so weit». [S.87].

С помощью трансформации мы получаем следующее предложение, которое передает суть просьбы: «Verlassen wir den Verlag nicht».

В данном примере присутствуют два модусных элемента: *alles käme darauf an* (модус ментального плана) и *es wäre gut* (модус эмотивного плана).

Следует отметить, что данный речевой акт находится в пограничном положении – между реквистивами и адвисивами.

7) В данном примере *просьба* тоже вводится главным образом модусной конструкцией:

Г. Г. «Ich ... gehe zwar nicht mit schlechtem Gewissen, aber doch mit Hemmungen daran, Sie zu belästigen, d. h. Sie um einen kollegialen Rat zu *bitten*. [...] Vorher also *möchte* ich doch einige Urteile über Knauer hören. Sollten Sie also, der Sie ihn ja kennen, mir ein Wort darüber mitteilen, in wie weit Sie ihn für vertrauenswürdig halten, so wäre *ich Ihnen dankbar*». [S. 77].

Побудительным трансформом является следующее предложение: *Teilen Sie mir Ihre Urteile über Knauer mit.*

На синтаксическом уровне можно отметить придаточное условия, дополнительно смягчающее просьбу. На грамматическом уровне модальный глагол *möchte* ненавязчиво указывает на желаемое. На лексическом уровне интересно отметить глагол *bitten*, который эксплицирует тип данного речевого акта.

8) Рассмотрим случаи, в которых основную роль в выражении *просьбы* играет модальность, представленная определенной лексикой, в частности глаголом *hoffen* и его дериватами:

T. M. «Ich fürchte mich ein wenig vor dieser Antwort, aber *hoffentlich* können Sie mir gleich ein Wort allgemeiner und grundsätzlicher Zustimmung geben». [S. 114].

В данном примере настойчивую просьбу передают наречие *hoffentlich* в сочетании с модальным глаголом *können*.

Пропозицией в этом случае является следующее предложение: «Sagen Sie zu!».

Можно заметить семантическую близость данного высказывания с примером № 2.

9) В данном примере *просьба* тоже выражается в первую очередь благодаря модальности:

T. M. «Gut, ich werde mich, nachdem einmal das mir Notwendige gesagt, ganz halten wie bisher und *hoffe* dabei auf Ihre Nachsicht für meine Gewissenseskapade» [S. 123].

С помощью метода трансформации мы получаем следующее предложение: «Haben Sie Nachsicht für meine Gewissenseskapade».

На лексическом уровне важную роль играет слово *hoffen*, выражающий желание адресанта более настойчиво, чем *bitten*.

С точки зрения модуса и диктума, глагол *hoffen* выступает здесь в качестве модуса ментального плана.

10) Похожий пример выражения *просьбы* можно найти в письме Г. Гессе:

Г. Г. «Ich *hoffe* sehr, Sie nehmen das nicht allzu ernst». [S. 173].

Побудительным трансформом в данном случае является высказывание «Nehmen Sie das nicht allzu ernst», звучащее, конечно, более категорично.

Глагол *hoffen* в сочетании с наречием *sehr* смягчает высказывание и вводит просьбу как придаточное предложение.

11) Следующий пример речевого акта представляет собой *просьбу-приглашение*:

T. M. «Bis 20. Januar sind wir wohl sicher hier, *hoffentlich* können Sie und Ihre liebe Frau vorher kommen. *Es wäre reizend*, wenn wir hier einen Abend am Kaminfeuer mit einander haben könnten». [S. 33].

Пропозицией данного высказывания является следующее предложение: «Kommen Sie bis 20. Januar zu uns».

В данном случае побудительная интенция выражена модальностью желательности (*hoffentlich*) и усилена оценочным аргументом (*Es wäre reizend...*), оформленным конъюнктивом. Из лексики следует отметить слова *hoffentlich, lieb, reizend*. На грамматическом уровне выражению просьбы способствует модальный глагол *können*.

*Hoffentlich* и *es wäre reizend* являются модусными элементами эмотивного плана. Аналогичный пример эмотивного модуса мы видим в примере № 4.

12) Рассмотрим способы выражения просьбы посредством императива, т. е. более эксплицитные способы выражения просьбы.

Одним из наиболее некатегоричных примеров *просьбы* является следующее высказывание:

T. M. «*Haben Sie also die Güte*, lieber Herr Hesse, sich die Frage noch einmal zu überlegen und mich wissen zu lassen, welche Aussichten ein erneuter Antrag der Akademie bei Ihnen hätte». [S. 23].

Хотя просьба выражена с помощью императива, она звучит некатегорично. Пропозицией данного предложения является высказывание «Überlegen Sie sich die Frage noch einmal und lassen mich wissen, welche Aussichten ein erneuter Antrag der Akademie bei Ihnen hätte».

Императив в этом случае является скорее формальным (*Haben Sie die Güte*), так как он не называет того, что нужно сделать, а представляет собой вежливую конструкцию, устойчивое клише. Диктум, содержащий действия,

которые, по мнению говорящего, следует совершить, выражены при помощи инфинитивных групп.

На синтаксическом уровне нужно отметить вежливое обращение (*lieber Herr Hesse*), а на лексическом – слова *Güte* и *lieb*, способствующих смягчению высказывания.

13) Некатегоричную *просьбу* с императивом представляет собой и следующий пример:

Г. Г. «Keinesfalls möchte ich Sie mit diesem Manuskript belästigen. *Falls* Sie jene Seiten lesen mögen, so *tun Sie* es ohne Eile. Mögen Sie sie nicht lesen, so *haben Sie die Freundlichkeit*, den Aufsatz nicht mir zurückzusenden, sondern ihn ganz gelegentlich abzusenden an die Redaktion der Neuen Rundschau, im Verlag Fischer». [S. 27].

С помощью метода трансформации можно получить следующее предложение: «Lesen Sie den Aufsatz oder senden Sie ihn an die Redaktion der Neuen Rundschau, im Verlag Fischer, ab».

Во втором предложении нужно отметить *просьбу*, представленную императивом и усиленную с помощью лексики (*ohne Eile*). Однако *просьба* звучит категорично благодаря придаточному предложению условия, предоставляющему читателю выбор – совершать или не совершать действие.

В третьем предложении формальный императив (*haben Sie die Freundlichkeit*), являющийся клише, вводит вежливую *просьбу*. Диктумная часть представлена инфинитивными группами.

Первое предложение не содержит важной информации, его основная функция – смягчить следующую за ним *просьбу*, проявить вежливость. Это достигается с помощью дипломатического конъюнктива (*ich möchte*) и наречия с семой отрицания (*keinesfalls*).

14) Еще один пример категоричной *просьбы* с императивом можно найти в письме Т. Манна:

Т. М. «Lieber Freund Hesse, *seien Sie* nicht betrübt über den getanen Schritt! *Bedenken Sie* den großen Unterschied zwischen Ihrer Situation und der meinen, der von Anfang an bestand und Ihnen soviel mehr Freiheit, Distanz, Unberührtheit sicherte. <...> Ich habe meinen Schritt nie als Trennung von Ihnen aufgefasst; ich hätte ihn sonst nicht getan oder er wäre mir doch bedeutend schwerer geworden». [S. 99].

Пропозицией данного примера является предложение «*Versuchen Sie meinen Schritt zu verstehen*».

Первые два предложения являются побудительными. Императив смягчается обращением, стоящим в начале (*Lieber Freund Hesse*).

Последнее предложение содержит заверения в дружбе и в хорошем расположении автора к собеседнику, в которых можно отметить наличие конъюнктива 2, являющимся также формой смягчения побуждения.

15) Рассмотрим еще одну *просьбу* с императивом:

Г. Г. «Lieber Thomas Mann, ich erwarte nicht, dass Sie meine Gesinnungen und Meinungen teilen, aber dass Sie sie anerkennen, in der Verbindlichkeit, die Sie für mich haben. [...] Und *bleiben Sie mir bitte wohlgesinnt*, auch wenn meine Antwort Sie enttäuscht». [S. 25].

Предложение начинается с вежливого обращения (*lieber Thomas Mann*), за которым следует упоминание о несогласии двух сторон друг с другом. Просьба вводится при помощи императива, смягченного словом *bitte*. Придаточное предложение усиливает коммуникативную интенцию (просьбу следует выполнить в любом случае).

Можно заметить, что в данном примере просьба выражена эксплицитно, но вежливо.

16) В следующем примере просьбу сопровождает уговаривание как риторический способ персуазивности. Термин «персуазивность» неоднозначно трактуется в научном дискурсе. Наиболее распространенным пониманием «персуазивности» является разновидность манипулирования, совокупность приемов и средств, направленных на усиление аргументов в процессе аргументирования. (W. Schöberle, A. Pratkanis, O. С. Иссерс, А. В. Голоднов). Приведем определение А. В. Голоднова: это «вербальное воздействие адресанта на установку реципиента с целью ненасильственным путем добиться от него принятия решения о совершении/ отказа от совершения определенного посткоммуникативного действия в интересах адресанта». [Голоднов А.В., 2011: 121]. Персуазивность входит в категорию аргументативности, которая основана на логико-риторических характеристиках текста, воздействующих на мнение и рациональную оценку реципиента и косвенно регулирующих его рациональное поведение. [Шелестюк Е. В., 2008: 170-175]. Под аргументативностью обычно понимается доказательность, которая обеспечивается последовательным

рассмотрением доводов в пользу истинности какого-либо тезиса и возможных противоположных доводов, в ходе чего антитезис опровергается, а тезис доказывается. [Брутян Г. А., 1984:105].

T. M. «Ihre Lebensform bringt es noch besonders mit sich, dass *eine aktive Beteiligung* von Ihrer Seite *nicht in Frage kommt* und nicht erwartet wird. <...> *Es würde sich in Ihrem Falle durchaus um etwas Moralisches handeln, um die geistige Tatsache Ihrer Zugehörigkeit zu uns*». [S. 22-23].

Методом трансформации можно получить эксплицитно выраженную просьбу вступить в Прусскую академию, которая в вышеприведенном примере представлена косвенным образом: «*Treten Sie in die Akademie wieder ein*».

Автор отрицает нежелательные явления, которые могут помешать выполнению просьбы. Funktionsverbgefüge *nicht in Frage kommen* на лексическом уровне способствует наиболее успешному исходу коммуникации. Помогают уговорить и такие единицы, как *etwas Moralisches, geistig* и *Zugehörigkeit zu uns*.

Кондиционалис глагола *handeln* воспроизводит ту воображаемую ситуацию, когда просьба Т. Манна уже осуществилась, и эта ситуация представлена в положительном свете.

В качестве основного способа косвенного выражения просьбы в данном примере можно назвать персуазивную стратегию.

17) В следующем примере приводятся аргументы в пользу принятия *просьбы-приглашения*:

T. M. «In der letzten Sitzung, der ich beiwohnte, habe ich davon gesprochen, *es sei mein Lieblingstraum*, Sie, lieber Herr Hesse, der Akademie wiederzugewinnen, und *es gab keinen unter den Anwesenden, der nicht freudig zugestimmt* und nicht im Interesse der Akademie den Gedanken herzlichst begrüßt hätte, dass Sie Ihrer Wiederwahl vielleicht folgen können». [S. 21].

Благодаря методу трансформации выявляется основное содержание: «*Gewinnen Sie der Akademie wieder*».

Уговаривание осуществляется с помощью двух аргументов: первый представляет собой комплимент, а второй – заверение в радостном согласии всех членов академии.

Конъюнктив 2, выражающий нереальность, и отрицание – средства дипломатической формулировки второго аргумента. Рассматривая



лексический уровень, следует упомянуть о таких значимых словах, как *Lieblingstraum, freudig, zustimmen, herzlich* в превосходной степени, *begrüßen, wiedergewinnen, Wiederwahl*, которые помогают уговорить адресата.

18) В следующем примере *просьба* также выражается с помощью персуазивной стратегии, представленной аргументами:

T. M. «Damit komme ich aber auf einen *Punkt*, der, wie wir in St. Moritz schon besprochen, *eines der stärksten Argumente* für Ihren Wiedereintritt abgibt. Es würde sich bei diesem für die Akademie so erfreulichen Schritt um die *Richtigstellung eines öffentlichen Irrtums* handeln, der sich an Ihren Austritt knüpfte, eine Richtigstellung, die Ihnen selbst eigentlich willkommen sein muss. Man hat damals und namentlich in reaktionärer deutscher Sphäre Ihre Motive mit denen Schäfers und Kohlbenheyers identifiziert und damit Ihrem Austritt einen vollkommen falschen Sinn gegeben. Wie heute die Dinge in Deutschland geistig liegen, *gehören Sie*, lieber Herr Hesse, *zur Akademie*. Es wäre für diese eine nicht hoch genug zu veranschlagende moralische Stützung, wenn Sie ihr, neugewählt, wieder beitreten, und es würde eine *unwidersprechliche Korrektur* von Irrtümern über Sie und Ihre Haltung bedeuten, wenn Sie es täten». [S. 22].

С помощью метода трансформационного анализа можно получить: «Treten Sie in die Akademie wieder ein»

Просьба смягчается обращением *lieber Herr Hesse*. Если рассматривать грамматический уровень, то можно сказать, что конъюнктив и модальности, которые использует Т. Манн, выражают пожелание писателя, его несогласие с текущим положением дел. На лексическом уровне точка зрения Т. Манна проявляется в таких оценочных единицах, как *so erfreulichen Schritt, eine unwidersprechliche Korrektur von Irrtümern, eine nicht hoch genug zu veranschlagende moralische Stützung*. На синтаксическом уровне придаточные условия также помогают выразить надежду на то, что Г. Гессе изменит свое мнение по поводу данной проблемы.

19) В следующем примере *просьба* выражается вопросом:

T. M. «Wie ist es aber, *wollen Sie mir das Vorwort nicht schicken?* Ich würde es so besonders gern lesen und würde es Ihnen umgehend zurückstellen». [S. 45].

Дипломатичность подчеркивается также отрицанием *nicht*.

Пропозицией данного речевого акта является следующее предложение: «Schicken Sie mir das Vorwort».

Второе предложение призвано заверить собеседника в заинтересованности и аккуратности.

## 2.1. Выводы

Из проанализированных косвенных речевых актов просьбы наиболее частотным средством выражения просьбы является модусная конструкция (в основном, эмотивного плана). При этом несколько раз в примерах встречался глагол *hoffen* или его дериваты. Данный способ выражения просьбы является одним из наиболее вежливых и ненавязчивых: адресант просто говорит о том, какие эмоции вызывают у него те или иные действия и события, а вывод делает сам адресат.

Просьба была также представлена императивом, однако, как правило, он являлся лишь средством оформления просьбы, устойчивым клише, не содержащим в себе непосредственного действия.

Персуазивная стратегия, представленная аргументами, также является средством косвенного выражения просьбы. Эта тактика использовалась, когда адресат не хотел выполнять определенную просьбу.

Также косвенная просьба была выражена вопросом, однако данный способ является одним из наименее типичных для оформления данного речевого акта.

## 2.3. Речевой акт «несогласие»

Речевой акт несогласия – это реактивный акт, выражающий негативное отношение адресанта к действию или высказыванию адресата. Он представляет собой информативное, оценочное или императивное высказывание с различными эмоциональными оттенками (суждение, неодобрение и др.), имеющее в речи определённое воплощение [Ермакова,

Л.М., 2001:63]. Т. е. данный речевой акт объединяет все виды отрицательной реакции: возражение, опровержение, неодобрение, выражение недовольства, критика и т. п. [Дёмушкина Т. Н., 2015:222].

Рассмотрим сначала примеры из переписки Т. Манна и Г. Гессе, в которых несогласие выражено наиболее имплицитно, скрыто, неявно. Наиболее вежливым выражением несогласия является так называемое «неполное согласие». Неполное согласие - это такое согласие, когда мнение, намерение, желание говорящего совпадают с мнением, намерением, желанием собеседника, но говорящий в реплике-реакции ставит определенное условие, при котором он согласится с собеседником, или в согласии говорящего присутствует неуверенность в том, что позиция собеседника является правильной [Любимова М.К., 2002: 54-55].

1) Наиболее ярким примером *неполного согласия* является отрывок из письма Т. Манна Г. Гессе, в котором он в высшей степени дипломатично маскирует различия в их мнениях, указывая на то, что эти различия проявляются лишь в формулировке, в то время как их идеи полностью совпадают:

Т. М. «Wenn Sie meine Antwort lesen, werden Sie finden, dass wir im Ergebnis so ziemlich *übereinstimmen* und *nur* in der Begründung *differieren*». [S. 207].

Пропозицией данного предложения является «*Wir differieren in der Begründung*». Но адресант выражается не так категорично и акцентирует внимание на том, что их с адресатом сближает. Т. е. можно заметить в этом предложении стремление к компромиссу.

Несогласие выражается главным образом противопоставлением *übereinstimmen – differieren*, где первый компонент специально преувеличен (*so ziemlich*), а второй – преуменьшен, в частности – ограничительным наречием *nur*.

Инклюзивное местоимение *wir* также передает стремление продуцента к компромиссу.

2) В следующем примере вежливое *несогласие* реализуется при помощи выражения сомнения:

Т. М. «Sie betonen, dass Sie Fischer nicht untreu werden wollen. *Aber ob da Treuhalten überhaupt noch lange möglich sein wird, scheint doch immer zweifelhafter*». [S. 82].

Пропозицией данного высказывания является предложение «*Das Treuhalten ist lange überhaupt nicht möglich*».

Сначала при помощи непрямого цитирования передается точка зрения собеседника, а потом осторожно вводится собственная – при помощи противительного союза *aber*. Сомнение, выражающее несогласие, представлено на синтаксическом уровне придаточным предложением с союзом *ob*, а на лексическом – маркером сомнения *zweifelhaft*, усиленным наречием *immer*.

3) Более явно *несогласие* выражается с помощью аргументации своей точки зрения. Например, Т. Манн пишет по поводу выхода Г. Гессе из Прусской Академии искусств:

Т. М. «Wenn ich mir, lieber Herr Hesse, die Motive wieder vergegenwärtige, aus denen Sie damals auszutreten beschlossen, die Taktlosigkeit Schäfers, und, tiefer gelegen, Ihre Scheu vor staatlicher und offizieller Bindung, Ihre Vorstellung, die Akademie könne vielleicht im Falle einer europäischen Verwicklung eine ähnliche Rolle spielen, wie seinerzeit die dreiundneunzig Intellektuellen, die die anstößige Proklamation unterzeichneten, so darf ich mir und Ihnen sagen, dass der erste Grund *zwar* seinerzeit eine leidige Stichhaltigkeit besaß, dass *aber der zweite* heute *weniger Gültigkeit hat* als je, denn Sie verkennen durchaus die Grundhaltung der literarischen Akademie, wenn Sie irgendwelche Nachgiebigkeit gegen nationalistische Strömungen von ihr befürchten, eine Befürchtung, die gerade nach dem gleichzeitig mit dem Ihren erfolgten Austritt von Schäfer und Kohlbenhayer durchaus *keine Berechtigung* mehr hat». [S. 21].

Здесь идет речь о выходе Г. Гессе из Прусской Академии искусств, которой писатель тяготился. Воспользовавшись тем, что немецкий писатель В. Шефер обвинил некоторых членов в недостаточной активности, Г. Гессе объявил 10 ноября о выходе из Академии, аргументировав свое решение недоверием к буржуазному государству. Вслед за ним, но по совершенно иным причинам, из Академии вышли В. Шефер и его националистически настроенные коллеги - Э. Штраус и Э. Г. Кольбенхайер. Г. Гессе, таким образом, невольно оказался в одной компании со своими идейными противниками, что создало для него неприятную ситуацию.

С помощью метода трансформации можно получить: «*Der Grund Ihres Austritts hat keine Gültigkeit*».

Снова можно заметить частичное согласие (по поводу первой причины) и стремление к компромиссу. Несогласие со вторым мотивом смягчается

признанием согласия с первым. Мотивы вводятся двойным союзом «*zwar... aber*».

Аргументации точки зрения адресанта способствуют сравнительная форма прилагательного *wenig* и отрицание *keine Berechtigung*. Собственное мнение смягчается такой конструкцией, как *so darf ich mir und Ihnen sagen*, и обращением *lieber Herr Hesse*.

4) Похожий пример косвенного выражения *несогласия* можно найти в письме Г. Гессе:

Г. Г. «Sie wissen ja, dass ich in dem, was Sie Abschätziges und Kritisches über Wagners Theatralik und Großmannssucht sagen, sehr mit Ihnen *übereinstimme*, während Ihre Dennoch-Liebe zu Wagner mir *zwar* ehrwürdig und auch rührend, *aber* doch *nur halb verständlich* ist. Ich kann ihn, offen gesagt, *nicht ausstehen*». [S. 60].

С помощью метода трансформации можно получить: «Ich verstehe Ihre Liebe zu Wagner nicht. Ich kann Wagner nicht ausstehen».

Основными средствами выражения несогласия являются тактика стремления к компромиссу и оценка.

Г. Гессе сначала говорит о том, в чем оба писателя придерживаются одной точки зрения, т. е. он частично соглашается с собеседником. Лексические единицы *übereinstimmen* (усиленное наречием *sehr*), *ehrwürdig*, *rührend* указывают на стремление к компромиссу и смягчают последующее несогласие. Следует отметить также окказионализм *Dennoch-Liebe*, выражающий то нелогичное чувство, которое не может понять Г. Гессе.

Противительные союзы *während* и *aber* вводят несогласие, которое тоже выражается осторожно (*nur halb verständlich*).

Заканчивается фраза откровенным противоречием и экспликацией оценки адресанта – *ich kann ihn nicht ausstehen*.

В данном примере можно говорить о трех этапах выражения несогласия, представляющих собой своеобразную градацию: согласие – непонимание – резкое несогласие.

5) Косвенное *несогласие* может выражаться с помощью цитирования и отрицания, причем такой способ несогласия является более прямым, по сравнению с предыдущими. Например, в одном из писем Т. Манн отвечает на негативную критику Г. Гессе:

T. M. «Gelegentlich Ihrer feinen mißtrauischen Bemerkungen, habe ich wieder darüber nachgedacht und dessen kann ich Sie versichern, dass *keine Berechnung, kein bewußtes Liebäugeln* mit dem Publikum dabei im Spiele ist. Die populären Elemente in „Königliche Hoheit“ z. B. sind ebenso ehrlicher und instinktiver Herkunft wie die artistischen, soviel ich weiß». [S. 11].

С помощью метода трансформации можно получить следующее предложение: *Ihre Bemerkungen stimmen mit der Realität nicht überein.*

T. Манн цитирует обвинения, которые использовал против него Г. Гессе, отрицает их и высказывает свой взгляд на данное положение вещей. Причем его точка зрения сначала передается уверенно (*ich kann Sie versichern*), а затем смягчается такой вставной конструкцией, как *soviel ich weiß*. На лексическом уровне используется положительная оценка (*fein*) для замечаний оппонента, так как адресант стремится к неконфликтному спору.

Второе предложение представляет собой пример, который используется в качестве аргумента.

б) В следующем примере T. Манн также цитирует критическое замечание Г. Гессе, но не отрицает его, а противопоставляет его своей точке зрения:

T. M. «Oft glaube ich, daß das, was Sie „Antreibereien des Publikums“ nennen, ein Ergebnis meines langen leidenschaftlich-kritischen Enthusiasmus für die Kunst Richard Wagners ist». [S. 15].

Пропозицией данного предложения является: *Das sind keine „Antreibereien des Publikums“, sondern das ist ein Ergebnis meines langen Enthusiasmus für die Kunst Richard Wagners.*

Свое мнение автор вводит такой конструкцией, как *oft glaube ich*, что придает всему высказыванию некатегоричность. Эпитет *leidenschaftlich-kritisch* помимо эстетической функции, которую он выполняет, помогает также убедить оппонента.

7) Еще один пример *несогласия*, построенный по такой же модели (цитата и отрицание):

T. M. «Sie thun Unrecht Ihrer März-Besprechung von „Königliche Hoheit“, indem Sie sie „nörgelnd“ nennen. Das war sie *nicht*, sondern sie war *kritisch*». [S. 19].

С помощью трансформационного метода можно получить следующее предложение: «*Mein Roman „Königliche Hoheit“ ist nicht nörgelnd, sondern kritisch*».

В данном примере Т. Манн выражает свое несогласие с оценкой Г. Гессе. В первом предложении приводится цитата с оценочным элементом (*Unrecht tun*), а во втором предложении эта цитата полностью отрицается и ей противопоставляется иная точка зрения (*kritisch*). Двойной союз *nicht... sondern* отрицает и вводит мнение адресанта.

8) Следующий пример тоже содержит цитату и отрицание, однако *несогласие* здесь выражено с еще большей степенью эксплицитности (благодаря оценочной лексике):

Т. М. «Die Nachrichten aus Deutschland, der Schwindel, die Gewalt, die alberne Vortäuschung großer „Geschichte“, verbunden mit soviel gemeiner Grausamkeit, erfüllen mich immer wieder mit *Grauen, Verachtung und Abscheu*. Die „*blauäugige Begeisterung*“, von der Sie schreiben, kann mich auch *nicht mehr* rühren». [S. 44].

Это ответ на высказывание Г. Гессе о том, что ему кажутся трогательными „*blauäugige Begeisterung und Opferbereitschaft*“, которые ощущаются в письмах из Германии, несмотря на то, что он предчувствует кровопролитие.

Пропозицией данного несогласия является: «*Ich teile Ihre Meinung über die Situation in Deutschland nicht*».

Т. Манн говорит о том, что его взгляд на данную проблему в корне отличается от позиции Г. Гессе. Он противопоставляет мнение адресата своему, что создается при помощи бессоюзия и градации в первом предложении. Также можно отметить большое количество слов с негативно-оценочной семантикой.

Однако во втором предложении несогласие смягчается благодаря выбору определенной лексики (*nicht mehr*), которая подразумевает, что раньше адресант придерживался такого же мнения.

9) Отрицание можно наблюдать и в следующем речевом акте, косвенно выражающем *несогласие*:

Т. М. «Mir kommt es *nicht* zu, es wäre eine Art von *Snobismus*, mich unumwunden auf die Seite des Mütterlichen und der „Königin der Nacht“ zu schlagen». [S. 28].

В предыдущем письме Г. Гессе написал, что Т. Манна, возможно, заинтересует «Критика способности суждения» И. Канта. Однако Т. Манну эта философия чужда, и он образно выражает свое отношение к ней. „Königin

der Nacht“ является символом из «Волшебной флейты» Р. Вагнера, используемым в данном письме для обозначения иррационального и бессознательного.

С помощью трансформационного метода можно получить: «*Die Symbole des Mütterlichen und der „Königin der Nacht“ kommen mir nicht zu*».

В данном примере сначала используется отрицание для выражения несогласия, а затем конъюнктив смягчает высказывание: автор как будто бы возражает потенциальному оппоненту, а не реальному собеседнику.

10) *Несогласие*, представленное вопросом и оценкой, можно увидеть в следующем отрывке из письма Т. Манна:

Т. М. «*Warum haben Sie mir denn die Münchner und Leipziger Scheußlichkeiten geschickt? Ich habe nur scheinungsweise hineingeblickt[...] Da hatte ich schon genug und zuviel*». [S. 58].

В предыдущем письме Г. Гессе рассказал две неприятные истории, связанные с произволом гитлеровской власти, и в данном письме Т. Манн выражает недоумение и неприятие разговора об этих фактах.

Пропозицией данного примера является предложение: «*Die beiden Geschichten aus Ihrem Brief finde ich scheußlich*».

С помощью риторического вопроса выражается эмоциональное состояние адресанта, а именно – негодование, и несогласие со спокойным отношением адресата к данной проблеме. На лексическом уровне это достигается при помощи оценочного слова *Scheußlichkeiten*.

В последнем предложении несогласие передают такие слова, как «genug» и «zuviel».

11) В следующем примере *несогласие* выражено в большей степени лексически (*ich sträube mich*):

Т. М. «*Europa! Ich sträube mich ein wenig gegen das Bild, das Sie von seiner Zukunft entwerfen und zwar als besten Fall*». [S. 168].

Пропозицией данного примера является данное предложение: *Ich teile Ihre Überlegungen über Europas Zukunft nicht*.

Некатегоричность высказыванию придает *ein wenig*. Эмоциональность и заинтересованность данной темой автор подчеркнул восклицательным назывным предложением в начале.



12) В следующем отрывке из письма Г. Гессе *несогласие* строится на оценке адресантом действий адресата:

Г.Г. «Die Schwarzschild- und Korrodikampagne war eigentlich kein würdiger Anlass, indessen begreife ich, dass Sie einmal den Schnitt durchs Tafeltuch haben tun müssen. Nun es getan ist und in so würdiger Form, *sollte man Ihnen* eigentlich nur *gratulieren*. *Ich kann es dennoch nicht tun*. Ohne mir, auch nur in Gedanken, die geringste abfällige Kritik an Ihrem Schritt zu erlauben, *bedaure* ich im Grunde doch, dass Sie ihn taten». [S. 174].

В данном примере речь идет о том инциденте, когда определенные пражские и парижские авторы-эмигранты начали подозревать (и публично нападать на него) общего издателя Т. Манна и Г. Гессе Бермана в помощи нацистскому режиму, а самих писателей – в соучастии. Тогда Т. Манн открыто выступил как противник нацистского режима и приверженец эмиграции. Об этом решении Т. Манна рассуждает Г. Гессе в данном отрывке.

Пропозицией является предложение «*Ich kritisiere nicht, aber bedaure*».

Г. Гессе начинает свое несогласие с помощью отрицания (*kein würdiger Anlass*). Далее высказывание строится на противопоставлении: *sollte man Ihnen gratulieren, Ich kann es dennoch nicht tun*. Наречие *dennoch* связывает две противоположные мысли. Инфинитивный оборот *ohne... zu* отрицает открытую критику со стороны автора. Выбор такой лексики, как *ich bedaure*, оценку Г. Гессе поступка Т. Манна.

Вежливость автора проявляется в следующем: *in würdiger Form* и *Ohne mir, auch nur in Gedanken, die geringste abfällige Kritik an Ihrem Schritt zu erlauben*.

#### 2.4. Выводы

Из проанализированных примеров косвенных речевых актов несогласия наиболее частотным оказался способ выражения иной точки зрения с помощью отрицания (как правило, цитаты). При этом отрицание почти всегда сопровождается противопоставлением, т. е. собственной оценкой происходящих событий. Оценка выражается выбором определенной лексики.

Также неполное согласие и стремление к компромиссу косвенно передавали несогласие адресанта с мнением адресата. Различные средства сопутствовали стремлению к компромиссу, такие как не прямое цитирование, противопоставление, аргументация (тактика переубеждения) и оценка.

Было зафиксировано выражение косвенного несогласия с помощью определенной оценочной лексики. Сопутствующими средствами выражения являлись риторический вопрос, восклицательное предложение или противопоставление.

Подытоживая вышесказанное, следует сказать, что отрицание мнения собеседника и его мыслей является наиболее частотной моделью выражения несогласия в переписке Т. Манна и Г. Гессе. Однако отрицание всегда сопровождается различными дополнительными приемами, придающими высказыванию дипломатичность. Также необходимо отметить, что оценка является наиболее распространенным дополнительным средством выражения несогласия, сопутствующим основному.

## 2.5. Речевой акт «отказ»

В лингвистике под отказом понимается акт неприятия интенции адресата, который выражает смысл отрицательной реакции на искомые цели адресанта [Симонова С. О., 2011:14]. В Большом толковом словаре русского языка под редакцией С.А. Кузнецова слово «отказ» определяется как отрицательный ответ на просьбу, требование или предложение [Большой толковый словарь русского языка под ред. Кузнецова С. А., 2000].

Наименее категоричными являются такие отказы, где отрицательная составляющая не присутствует, а только подразумевается. Такие отказы

используются, как правило, чтобы избежать неприятной ситуации и не задеть (обидеть, оскорбить) чувства собеседника.

1) Наименее категоричным из проанализированных примеров является *отказ* Г. Гессе встретиться с Т. Манном в Шантарелле.

Г. Г. «*Ob diesen Winter ein Ferienaufenthalt in der Chantarella möglich sein wird, ist noch ungewiss*». [S. 30].

Здесь отказ выражен имплицитно, причем до конца остается неясно, состоится ли встреча двух писателей в Шантарелле (но так как встреча не состоялась, можно говорить в данном случае об отказе).

Если применить метод трансформации, мы можем получить предложение: «*Ein Ferienaufenthalt in der Chantarella ist nicht möglich*».

Г. Гессе использует в данном примере тактику уклончивого ответа, что выражается в диктуме - придаточном предложении, вводимом союзом *ob*, а на лексическом – с помощью слов *möglich* и *ungewiss* (в последнем можно обнаружить отрицание, представленное на морфологическом уровне). Модальной конструкцией является *ist ungewiss*.

2) В следующем примере Т. Манн отвечает на приглашение Г. Гессе приехать к ним в гости, используя тактику аргументации *отказа* и противопоставление:

Т. М. «*Immer wollten wir kommen, aber die Krankheit meiner Frau, schlechtes Wetter, dann der Besuch meiner Schwiegereltern, der noch andauert, haben es verhindert*». [S. 50].

Применив метод трансформации, мы можем получить следующее предложение: *Ich konnte nicht kommen*. Автор не использует прямое отрицание и выражает отказ в смягченной форме. Например, слово *verhindern* содержит в себе сему отрицания, но звучит менее категорично, чем прямое отрицание. В данном примере можно заметить противопоставление: *wir wollen* (заверение собеседника в своем желании приехать) – *Umstände verhindern* (перечисление обстоятельств, которые помешали). Между двумя частями стоит противительный союз *aber*.

В данном примере применяется тактика аргументации отказа. Причины отказа в данном примере вводятся однородными членами предложения, что дает понять реципиенту, как много преград встало на пути к осуществлению желаемого (*die Krankheit meiner Frau, schlechtes Wetter, der Besuch meiner*

*Schwiegereltern*). Определительное придаточное предложение с глаголом *andauernd* указывает на причину, по которой Т. Манн не может приехать к Г. Гессе в момент написания письма. Автор в самом начале предложения подчеркивает, что он был бы рад ответить на приглашение визитом: это желание на грамматическом уровне представлено модальным глаголом *wollen* и усилено на лексическом - наречием *immer*. Причем поскольку *immer* стоит в самом начале предложения, можно говорить об инверсии, целью которой является выделить именно это слово.

3) Похожий пример *отказа* от приглашения можно найти в следующем отрывке из письма Т. Манна Г. Гессе:

T. M. « Am 20. gehen wir für 4 Wochen zur Erholung nach Flims. <...> Ein Aufenthalt in Holland soll noch folgen, bevor wir gegen Ende August nach Hause fahren. Zwischenein aber soll bestimmt noch ein Besuch in Tessin und in Montagnola fallen, wo wir Sie <...> anzutreffen hoffen. *Gern wären wir auf Schloß Bremgarten dabei gewesen. Aber Sie sehen, es geht nicht recht* ». [S. 180].

Пропозицией данного предложения является «*Wir können wegen unserer Pläne nicht kommen*».

Здесь тоже используется тактика аргументации, обосновывающая отказ. Первые три предложения формулируют планы Т. Манна, которые мешают ему нанести визит (т. е. они являются причиной отказа). Отказ от посещения смягчается заверением в желании встретиться, которое оказывается невыполнимым.

Противительный союз *aber* в последнем предложении вводит сам отказ, в котором присутствует отрицание. Интересно отметить наличие конструкции *Sie sehen*, которая как бы подчеркивает объективную невозможность встречи на данный момент.

4) Еще один пример *отказа* на приглашение в гости мы находим в письме Т. Манна:

T. M. «*Wir hätten Sie schon besucht, wenn, leider, meine Frau nicht krank wäre*». [S. 46].

Если применить метод трансформации, то мы получим высказывание «*Wir können Sie nicht besuchen, weil meine Frau krank ist*».

В этом предложении смягчение отказа происходит благодаря использованию утвердительного и отрицательного предложений с модальностью нереальности.

Можно говорить о следующем противопоставлении, присутствующим в данном высказывании: выражение желание (*Wir hätten Sie schon besucht*) противопоставляется невозможности (*Meine Frau ist krank*).

Желание нанести визит выражается на грамматическом уровне с помощью Plusquamperfekt Konjunktiv 2 (*hätten besucht*). Причина отказа вводится придаточным предложением условия. Сожаление адресанта по поводу происходящей ситуации выражает модальное слово *leider*. На грамматическом уровне причина отказа представлена глаголом *sein* в форме Präteritum Konjunktiv 2, употребленным с отрицательной частицей *nicht*. На лексическом уровне причина отказа выражается с помощью прилагательного *krank*.

5) Вежливый *отказ* в просьбе можно найти в письме Т. Манна. В предыдущем письме Г. Гессе просил денег и книг для попечения о немецких военнопленных, которым он руководил, на что Т. Манн отвечает:

Т. М. «Ich möchte gern helfen, und werde es irgendwie ja auch können, *wenn auch* für meine Person, *nicht* mit Geld. <...> Ich gebe *aber* Ihre Werbeschrift weiter, an eine Stelle, wo sie, wie ich hoffe, nicht ohne Erfolg bleiben wird.» [S. 12].

Применив метод трансформации, мы получаем: «*Ich werde mit Geld nicht helfen*». Однако Т. Манн использует дипломатичную форму отказа.

Основным способом выражения отказа является заверение в частичном выполнении просьбы. Отрицание смягчается следующим за ним предложением с *aber*.

Сначала автор уверяет своего собеседника в готовности помочь, что проявляется на грамматическом уровне в употреблении формы Konjunktiv 2 глагола *mögen* (дипломатического конъюнктива), а на лексическом – в употреблении наречия *gern*. Далее Т. Манн пишет, что он не просто рад помочь, но и действительно сможет это сделать. На грамматическом уровне это проявляется в форме Futurum 1 модального глагола *können*, а на лексическом – в частице *ja*.

Отказ содержится в третьей части первого предложения (если членить его по сообщаемой информации), которая представляет собой обособленное существительное с предлогом (*wenn auch nicht mit Geld*). С точки зрения

синтаксиса, обособленное существительное играет в данном предложении роль обстоятельства уступки. Т. Манн ограничивает поле своих возможностей с помощью союза *wenn auch* и отрицательной частицы *nicht*.

Противительный союз *aber* вводит второе предложение, содержащее обещание помочь, пусть и не в той мере, в какой хотелось бы адресату. Вводная конструкция *wie ich hoffe*, содержащая оценку сообщаемого с точки зрения достоверности, выражает веру в лучшее. Двойное отрицание *nicht ohne Erfolg* имеет семантику положительного результата.

6) Более категорично звучит *отказ* Г. Гессе снова вступить в Прусскую академию искусств, из которой он недавно вышел:

Г. Г. «Verzeihen Sie darum, wenn ich mich kurz fasse. Die Antwort selbst auf Ihre Frage erfordert keinen Raum, sie lautet *Nein*, aber ich möchte gern so ausführlich wie möglich *begründen*, warum ich die durch einen so verehrten und geliebten Mann überbrachte Einladung der Akademie dennoch *nicht annehmen kann*». [S. 24].

С помощью метода трансформации мы получаем следующее предложение: *Ich nehme die Einladung nicht an*.

Высказывание начинается с извинения, т. е. с речевого клише, характерного для вежливых отказов и являющегося метакоммуникативным высказыванием. Далее следует сам отказ, причем ему присуща достаточно высокая степень категоричности (*die Antwort lautet Nein*). Смягчает его следующая за ним часть предложения. На грамматическом уровне мягкость достигается благодаря употреблению формы Konjunktiv 2 глагола *mögen* с наречием *gern*, а на лексическом – с помощью Partizip 2, определяющих собеседника – *verehrt*, *geliebt*. В конце предложения опять проявляется отказ, а именно – в наречии *dennoch* и в отрицании с частицей *nicht*.

В данном примере используется тактика обоснования отказа и тактика переубеждения. По существу, вся следующая часть письма является отказом, однако мы рассмотрим наиболее сильные аргументы.

7) Г. Г. «Also: der letzte Grund meines Unvermögens zur Einordnung in eine offizielle deutsche Korporation ist mein tiefes Mißtrauen gegen die deutsche Republik. Dieser haltlose und geistlose Staat ist entstanden aus dem Vakuum, aus der Erschöpfung nach dem Kriege». [S. 24].

В первом предложении автор применяет тактику обоснования отказа, тогда как во втором – тактику переубеждения.

Рассмотрим сначала первое предложение. В нем отказ выражается с помощью морфологических средств отрицания – приставок «-*un*» и «-*miß*» (*Unvermögen, Mißtrauen*). Причем оценочное слово *Mißtrauen* усилено определением *tief*, что придает категоричности высказыванию.

Второе предложение более эмоционально, оно направлено на то, чтобы вызвать в читателе похожие чувства. На лексическом уровне большую роль в выражении отказа играют такие оценочные прилагательные, как *haltlos* и *geistlos*. На синтаксическом уровне следует отметить инверсию – смысловой глагол *entstehen* стоит не в конце предложения. Вместо него в конце оказались такие существительные, как *Vakuum* и *Erschöpfung*, являющиеся ремой в данном предложении. Т. е. данный порядок слов призван выделить важную информацию, привлечь к ней внимание. Именно эта информация должна, по мысли автора, убедить собеседника. Повторение предлога *aus* и отсутствие соединительного союза *und* между однородными членами вносят дополнительную эмоциональность в данное высказывание.

8) Еще одним важным аргументом Г. Гессе являются следующие предложения:

Г. Г. «Kurz, ich finde mich von der Mentalität, welche Deutschland beherrscht, genauso weit entfernt wie in den Jahren 1914-1918. Ich sehe Vorgängen zu, die ich als sinnlos empfinde, und bin seit 1914 und 1918 statt des winzigen Schrittes nach links, den die Gesinnung des Volkes getan hat, um viele Meilen nach links getrieben worden». [S. 25].

Автор выражает свое отношение к настроению, царящему в Германии, показывает, что происходящее не соответствует его убеждениям, и тем самым доказывает невозможность для него быть членом Прусской академии искусств.

Точку зрения автора на лексическом уровне помогают выразить такие слова, как *entfernt* и *sinnlos*. Также нельзя не отметить антитезу как прием, помогающий выявить колоссальное отличие между Г. Гессе и немецким народом (*winziger Schritt - viele Meilen*).

9) Похожий по степени категоричности *отказ* можно найти в письме Г. Гессе, являющимся ответом на приглашение Т. Манна работать с ним и другими людьми над созданием журнала «*Maß und Wert*»:

Г. Г. «Prinzipiell *Nein* zu sagen, fällt mir *nicht* ein. Andererseits ist mein *Ja* ein *ingeschränktes* durch verschiedene Umstände. Zunächst dadurch, daß ich sehr

wenig mehr produziere und grundsätzlich nicht auf Anregung schreibe. Und dann durch die Rücksicht auf meine Stellung im Reich». [S. 115].

Применив метод трансформации, мы получаем следующее предложение: «*Ich kann Ja nicht sagen*». Но эта информация содержится имплицитно, тогда как эксплицитно выражается то, что в современном разговорном немецком языке называется «*Jain*» (контаминация *ja* и *nein*) – ответ, подразумевающий одновременно и да, и нет.

Данный отказ, как и предыдущий, использует тактику объяснения причины отказа и тактику аргументации. Сначала автор отрицает категоричный отказ с помощью частицы *nicht*. Потом он говорит, что отказать ему все же придется, и объясняет мотивы своего отказа. Две противоречащие друг другу мысли (неприятие отказа и вынужденность отказать) соединены вводным словом *andrerseits*, устанавливающим подразделяюще-объединяющую связь между компонентами рассуждения. Аргументы тоже связаны вводными словами – *zunächst* и *dann*.

10) Объяснив свою позицию на работу в журнале, Г. Гессе в заключении пишет:

Г. Г. «Nun halte ich es trotzdem für möglich, daß ich gelegentlich zu Ihrer Zeitschrift beitrage, der ich von Herzen Gutes wünsche und im Voraus wohlwill, doch möchte ich immerhin erst sehen, wie weit Ihre Absicht, auf aktuelle Polemik zu verzichten, sich wird realisieren lassen». [S. 116].

Здесь отказ снова смягчается, в частности тем, что адресант пишет о своем возможном содействии в создании журнала. На лексическом уровне это достигается благодаря словосочетанию *von Herzen Gutes wünschen* и глаголу *wohlwollen*.

Вторая часть предложения, которая начинается с *doch*, содержит еще одну причину отказа. Конъюнктив 2 глагола *mögen* помогает писателю, в свою очередь, отказать собеседнику некатегорично.

## 2.6. Выводы

Из проанализированных примеров с косвенным выражением отказа наиболее частотным случаем оказался способ аргументации отказа. Вообще этот способ отказа является одним из наиболее вежливых и бесконфликтных.

Конечно, обоснование причины отказа всегда сопровождали другие средства выражения косвенного отказа, такие как отрицание, тактика переубеждения,



противопоставление, модальность нереальности, частичное выполнение просьбы.

В переписке Т. Манна и Г. Гессе применялись также тактика уклончивого ответа с маркером сомнения и частичное выполнение просьбы с отрицанием.

Следует отметить, что лексика, несомненно, играет важную роль в передаче интенции всех речевых актов, и анализируемые случаи не являются исключением.

## Заключение

Данная работа представляет анализ языковых средств выражения косвенных речевых актов просьбы, несогласия и отказа в переписке Т. Манна и Г. Гессе.

Целью исследования было выявить и проанализировать косвенное выражение просьбы, несогласия, отказа в тексте писем Т. Манна и Г. Гессе, т. е. примеры «дипломатической» стратегии, проявляющейся в речевых актах несогласия, отказа и просьбы. В ходе исследования были выполнены все поставленные задачи: было рассмотрено понятие «косвенный речевой акт» применительно к дипломатической стратегии; были исследованы особенности вежливого выражения просьбы, несогласия и отказа в немецкоязычном дискурсе; были выявлены языковые средства выражения косвенных речевых актов на основе переписки Т. Манна и Г. Гессе; были проанализированы языковые средства выражения просьбы, несогласия и отказа.

Анализ показал, что наиболее частотным способом выражения *косвенной просьбы* является модусная конструкция эмотивного плана, которая позволяет ненавязчиво сообщить о том, какие эмоции вызывает у адресанта совершение тех или иных действий со стороны адресата: что ему приятно и неприятно, на что он надеется и чего опасается.

*Косвенное несогласие* в переписке Т. Манна и Г. Гессе было выражено в основном за счет отрицания позиции оппонента и противопоставления ее собственному мнению. Такая модель призвана показать ошибочность противоположного суждения с помощью вежливой передачи собственного.

Наиболее частотным способом выражения *косвенного отказа* оказался способ аргументации, так как с его помощью адресант вежливо демонстрирует адресату вынужденность отказа, не задев при этом его чувства.

Как правило, косвенные речевые акты просьбы, несогласия и отказа смягчались определенной лексикой, конъюнктивом 2 или вежливым обращением.

Следует также отметить, что существенную роль в выражении просьбы, несогласия и отказа всегда играла семантика слов, без учета которой невозможен анализ речевых актов.

## Библиография

- 1) Арутюнова Н. Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. М.: Наука, 1988. – 341 с.
- 2) Балли Ш. Общая лингвистика и вопросы французского языка, М.: Изд-во иностранной литературы, 1955. — 416 с.
- 3) Белунова Н. И. Категория речевого общения и особенности ее реализации в тексте дружеского письма (на материале писем творческой интеллигенции конца XIX-начала XX в.) // НДВШ. Филологические науки, 1998. - С. 78-87.
- 4) Брутян, Г. А. Аргументация. Под ред. Э. Б. Маркаряна. – Ереван : Изд-во АН АрмССР, 1984. - 105 с.

- 5) Василина, В.Н. Особенности англоязычного речевого акта несогласия, Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – С. 31-33.
- 6) Вендлер З. Иллокутивное самоубийство// Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. - М. Прогресс, 1985. – С. 349–383.
- 7) Гак В. Г. Языковые преобразования. Изд-во: Языки русской культуры, 1998. – 768 с.
- 8) Голоднов А. В. Риторический метадискурс: основания прагмалингвистического моделирования и социокультурной реализации, СПб. : Астерион, 2011. – 344с.
- 9) Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16, М.: Прогресс, 1985. - С. 217—237.
- 10) Дёмушкина Т. Н. Согласие и несогласие как типы речевых актов в английской диалогической речи., Вестник Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина, 2015, с. 218-225
- 11) Ермакова, Л.М. Научные исследования в лингвистике. – М., 2001. - 118 с.
- 12) Иванова, Т.Ф. Формы речевого этикета в современном немецком языке: учеб.-метод. пособие - Минск: МГЛУ, 2008. – 200с.
- 13) Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: КомКнига, 2006. - 288 с.
- 14) Колосова Т. А., Черемисина Н. И. Синтаксическая и лексическая семантика. Новосибирск, 1986. - С. 10-32.
- 15) Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс – Вып. 16: Лингвистическая прагматика, 1985. - С.349-383.
- 16) Кронгауз М.А. Семантика: Учебник для вузов. - М.: Академия, 2001. – 352 с.
- 17) Курьянович А. В. Функциональные возможности эпистолярного дискурса как особой формы межличностной коммуникации // Вестник Томского государственного педагогического университета. - 2009. -№ 9. - С. 146-150.

- 18)Ларина Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. - М.: изд-во РУДН, 2003. - 315 с.
- 19)Маслова. А. Ю. Введение в прагмалингвистику. – М.: Флинта Наука, 2008. – 152 с.
- 20)Мечковская Н.Б. Отказ: что определяет диктум и модус в отрицательных реакциях на побуждение?// Логический анализ языка. Ассерция и негация. - М.: Индрик, 2009. – с. 230-245.
- 21)Милосердова О. С. Косвенное и имплицитное отрицание в современном немецком диалогическом дискурсе: семантико-синтаксические и прагматические аспекты, Тамбов, 2010. – 199с.
- 22)Милосердова, Е. В. Семантика и прагматика модальности, Воронеж : Изд-во ВГУ, 1991. - 122 с.
- 23)Михайлов, Л.М. Коммуникативная грамматика немецкого языка, М.: Высшая школа, 1994. – 256с.
- 24)Новожилова К. Р. Лингвопрагматическая характеристика диалогичности в частной переписке И. В. Гете//Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 9, вып. 2, 2015, 136-143 с.
- 25)Седельник В. Д. Я верю в законы человеческого рода. Предисловие к книге Германа Гессе «Письма по кругу», М., «Прогресс», 1987. - с.5-21.
- 26)Серль Дж. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. - Вып. 17. М., 1986. - С. 195-222.
- 27)Симонова С. О. Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имплицитных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе, Тамбов, 2011. - 207 с.
- 28)Тарланов З. К. Методы и принципы лингвистического анализа. – Петрозаводск: Изд-во Петрозаводского университета, 1995. - 189 с.
- 29)Тахтарова С. С. Тактики смягчения отказа в немецких дискурсивных практиках// Филология и культура, Выпуск № 3 (33): 2013. – С.135-138.
- 30)Тахтарова С. С. Этнокультурные аспекты коммуникативного смягчения (на материале немецкой лингвокультуры. - Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 2., Языкознание. – № 2 (8), 2008. - С. 99-104.

- 31)Фесенко О. П. Эпистолярный: жанр, стиль дискурс // Вестник Челябинского государственного университета, 2008. – С. 132-143.
- 32)Формановская Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения, М.: Ин-т рус. яз. им. А.С.Пушкина, 1998. – 239 с.
- 33)Формановская Н.И. Речевая интенция как объект исследования в лингвистическом и методическом аспектах.//Лингвистический поиск на рубеже веков : Сборник научных трудов. М.: Изд-во Гос. ИРЯ им. А.С. Пушкина, 2001. - С.213-224.
- 34)Шелестюк Е. В. Текстовые категории аргументативности, суггестивности и императивности как отражение способов речевого воздействия // Вестник Челябинского государственного университета (Серия «Филология. Искусствоведение»). Выпуск 26. № 30 (131), 2008. - С. 170-175.
- 35)Admoni , W. G., Der deutsche Sprachbau - Изд-е 3-е, Л.: Просвещение, 1972. - 336 S.
- 36)Aufderstrafte H., Müller J., Storz T. – München: Max Hueber Verlag, 2003
- 37)Baumann G. Thomas Mann und Hermann Hesse. Aspekte einer literarischen Freundschaft, 2006. - 256 S.
- 38)Blankenhorn R. Pragmatische Aspekte des Bittens im Russischen// Beiträge der Europäischen Slavistischen Linguistik (POLYSLAV), München: Verlag Otto Sagner, 1998. - S.45-53.
- 39)Brown P., Levinson S. Politeness: some universals in language usage, Cambridge : Cambridge University Press, 1987. – 311p.
- 40)Drescher M. Für zukünftige Bewerbungen wünschen wir Ihnen mehr Erfolg: Zur Formelhaftigkeit von Absagebriefen // Deutsche Sprache. Zeitschrift für Theorie, Praxis, Dokumentation.– H.2. – 22.Jhrg, 1994. – S. 117-137.
- 41)Ernst P. Pragmalinguistik: Grundlagen, Anwendungen, Probleme. Berlin, New-York, de Gruyter, 2002. – 220 S.
- 42)Fraser B. Conversational mitigation // Journal of Pragmatics 4,1980. -
- 43)Green G. M. How to get people to do things with words // P. Cole, J. Morgan (eds.). Syntax and Semantics. V. 3: Speech acts. N. Y.: Academy Press, 1975. – P. 107—142.

- 44) Leech G. N. Principles of Pragmatics, London: Longman, 1983. - 250p.
- 45) Linke A., Nussbaumer M., Portmann P. R. Studienbuch Linguistik. - De Gruyter Verlag, 2004. – 544 S.
- P. 341-50.

#### Справочная литература

- 46) Большой толковый словарь русского языка. Ред. Кузнецов С.А. СПб.: Норинт, 2014. - 1536 с. Режим доступа: <http://www.gramota.ru/slovari/info/bts/>
- 47) Лингвистический энциклопедический словарь, гл. ред. В. Н. Ярцева 1990. Режим доступа: <http://tapemark.narod.ru/les/>
- 48) Словарь лингвистических терминов: Изд. 5-е, испр-е и дополн. — Назрань: Изд-во "Пилигрим". Т.В. Жеребило, 2010. – 486 с.
- Большой толковый словарь русского языка. Ред. Кузнецов С.А. СПб.: Норинт, 2014. - 1536 с. Режим доступа: <http://www.gramota.ru/slovari/info/bts/>

#### Электронные ресурсы

- 49) Докторович И. С. Письмо как эпистолярный жанр в композиционно-речевой структуре разговорного языка / И. С. Докторович [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www2.pglu.ru/upload/iblock/aee/uch\\_2009\\_v\\_00034.pdf](http://www2.pglu.ru/upload/iblock/aee/uch_2009_v_00034.pdf)
- 50) Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций/ Ларина Т. В. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.lrc-press.ru/pics/previews/ru/\(139\)Pages%20from%20Larina-2009-v.pdf](http://www.lrc-press.ru/pics/previews/ru/(139)Pages%20from%20Larina-2009-v.pdf)

#### Источник примеров

- 1) Hesse H., Mann Th. Briefwechsel. Frankfurt a. M : Suhrkamp Fischer, 1975. – 315 S.