

значенні дієслово *messen* мігрує у клас дієслів РП, логіко-семантична валентність яких є двохаргументною: **R (a, b)**.

У пасивних трансформах терм **Sub** набуває статусу факультативного актанта, проте при його невираженості він може бути пресупонованим. Пор.: ... *dessen Brauchbarkeit nicht an der heutigen Sprachleistung ... gemessen werden darf ...* → ... *dessen Brauchbarkeit (von uns) nicht an der heutigen Sprachleistung gemessen werden darf* [11, с. 55].

Отже, проаналізовані дієслова у прямому значенні позначають конкретні дії. У модифікованих значеннях вони набувають сему операційного порівняння, стають синонімами дієслова *vergleichen* у його вихідному значенні або нейтралізують сему ОП та набувають сему РП.

Модифіковані дієслова ОП змінюють синтаксичну валентність за незміни їхнього значення залежно від різного способу вираження термів порівняння. Зміна ж значення модифікованих дієслів (значення ОП на значення РП) не супроводжується при цьому зміною їхньої валентності.

Щодо зазначених у статті дієслів з імпліцитною семою ОП, то вони будуть предметом дослідження окремої статті.

#### Список використаних джерел

1. Волобуев Н. И. Система отношений языковых средств с оценочной направленностью // Системные отношения языковых единиц: Межвуз. сб. науч. тр. – Ростов на/Дону: Изд-во РГУ, 1987. – С. 59-70.
2. Новак Г. Ф. Структурні та семантичні особливості німецьких дієслів з першими безпосередніми складниками *durch-, über-, unter-, um-, hinter-, wider-, wieder-, voll-*: Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / КДЛУ. – К., 2001. – 231 с.
3. Танненцаф М. С. Исследование каузативных глаголов в современном немецком языке: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – М., 1964. – 16 с.
4. Фесик Н. П. Суффиксальные глаголы современного немецкого языка: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – М., 1981. – 187 с.
5. Admoni W. G. Grundlagen der Grammatiktheorie. – Heidelberg: Quelle u. Meyer, 1971. – 139 S.
6. Agricola E. Wörter und Wendungen: Wörterbuch zum deutschen Sprachgebrauch. Herausg. von E. Agricola unter Mitwirkung von H. Gömer und R. Küfner. – Mannheim. Leipzig. Wien. Zürich: Dudenverlag, 1992. – 818 S.
7. Ballmer Th., Brennenstuhl W. Zum Verbwortschatz der deutschen Sprache // Linguistische Berichte 55. – Bochum, 1978. – S. 18-37.
8. Der Grosse Duden. Grammatik der deutschen Gegenwartssprache. Band 4. – Л.: Ленингр. отд-ние Учпедгиз, 1962. – 700 с.
9. Deutsches Universalwörterbuch / Herausgegeben und bearbeitet vom wissenschaftlichen Rat und den Mitarbeitern der Dudenredaktion unter der Leitung von G. Drosdowski. – 2. Auflage. – Mannheim, Leipzig, Wien, Zürich: – Dudenverlag, 1989. – 1816 S.
10. Duden. Grammatik der deutschen Gegenwartssprache. Band 4. / hrsg. von der Dudenredaktion. Bearb. von Peter Eisenberg ...– 6., neu bearb. Auflage. – Mannheim; Leipzig; Wien; Zürich: Dudenverlag, 1998. – 912 S.
11. Lang W. Probleme der allgemeinen Sprachtheorie. – Stuttgart: Klett Verlag, 1971. – 124 S.
12. Schreiber H., Sommerfeldt K.-E., Starke G. Zur Beschreibung verbaler Wortfelder des Deutschen für den Sprachunterricht // Deutsch als Fremdsprache 24. – 1987. – H. 2. – S. 84-88.
13. Verben in Feldern. Valenzwörterbuch zur Syntax und Semantik der deutschen Verben / Erarbeitet von H. Schumacher. – Berlin: Walter de Gruyter, 1986. – 882 s.
14. Wahrig G. Deutsches Wörterbuch / Neu herausgegeben von Dr. Renate Wahrig-Burfeind. – 6. Auflage. – Gütersloh: Bertelsmann Lexikon Verlag, 1997. – 1420 S.

**Иссерс О. С., Плотникова О. А.**

#### **РЕЧЕВАЯ ПРОВОКАЦИЯ КАК КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ (НА МАТЕРИАЛЕ ТЕКСТОВ ИНТЕРВЬЮ)**

Многочисленные исследования последних десятилетий отражают представление о речевом взаимодействии как об упорядоченном, управляемом явлении, особом виде целенаправленного человеческого поведения [1; 2; 3; 8]. Это проявляется в том, что в процессе речевого общения говорящий, руководствуясь «глобальным намерением» (по Ван Дейку), пытается направлять интеллектуальные и эмоциональные процессы слушающего (его интересы, оценки, рассуждения) таким образом, чтобы те в конечном счете привели его к нужному решению или вызвали определенную психологическую реакцию. Мониторинг коммуникативного поведения может предполагать как вербальные, так и невербальные действия, нацеленные на развитие коммуникативного контакта в желательном для говорящего направлении.

Установка партнеров на тот или иной тип общения определяет характер протекания коммуникации, диктует выбор коммуникативных стратегий и тактик. С одной стороны, можно выделить кооперативные стратегии, помогающие создать гармоничное коммуникативное пространство, нейтрализовать сбои в общении. С другой стороны, нередко можно наблюдать конфликтные стратегии, маркирующие отрицательное поле коммуникативного взаимодействия. К числу последних относится и *стратегия провокации*.

В данной статье провокация рассматривается как целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое (через сознательный выбор речевых и языковых средств) коммуникативное поведение. Для выявления провокации в коммуникативном акте важен критерий преднамеренности речевого действия, который позволяет разграничить собственно провокацию и коммуникативную неудачу, возникающую вследствие нарушения этикетных норм. Коммуникативная неудача – это нежелательное для адресанта нарушение процесса общения, тогда как **речевая провокация – это коммуникативный сбой, сознательно организованный говорящим.**

Провокация, безусловно, является конфликтогенной технологией коммуникативного взаимодействия, поскольку предполагает побуждение партнера к таким речевым реакциям, которые могут повлечь за собой нежелательные для него последствия.

Провокация основывается на вторжении в когнитивное или коммуникативное пространство адресата и определяется тактическим заданием говорящего: вынудить собеседника на резкий ответ, показать его «истинное лицо», заставить выйти из заранее подготовленного образа, побудить к незапланированной откровенности и т.д. По сути, провокация является приемом разрушения имиджа. Ответ на словесное нападение, как правило, является защитной реакцией собеседника.

Основными показателями провоцирующих речевых действий выступают семантические, стилистические и прагматические языковые средства.

Выстраивание линии поведения, планирование эмоциональной реакции собеседника входит в компетенцию профессионального интервьюера. При этом выбор стратегий и тактик ведения интервью часто определяется задачами портретирования. Особой разновидностью интервью-портрета является портрет «антигероя». Поскольку цель данного жанра – разоблачить собеседника, в интервью обычно доминирует критическая направленность [7; 9].

Поскольку интервью представляет собой институциональный тип публичного диалога, крайние формы провокации, например, брань, прямое оскорбление, грубое требование, не могут быть эффективно использованы участниками общения. В связи с этим провокация представлена в интервью иными, тактически завуалированными формами речевого поведения.

В основной корпус материала вошли интервью, опубликованные в газетах «Комсомольская правда», «АиФ» и «Комок» в период с 2001 по 2006 годы. Анализ текстов позволил выявить наиболее продуктивные коммуникативные тактики (далее – РТ), реализующие стратегию провокации:

- 1) РТ «Прямое обвинение»;
- 2) РТ «Косвенное обвинение»;
- 3) РТ «Выражение недоверия»;
- 4) РТ «Ирония».

Все перечисленные тактики реализуют развертывание следующего сценария: говорящий выражает эксплицитную или имплицитную негативную оценку собеседника с целью вывести последнего из психологического равновесия, подтолкнуть к острой вербальной реакции и тем самым разрушить гармоничное взаимодействие. Как и любая тактика, провокация предполагает достижение успеха (в нашем случае – по крайней мере, эмоциональную реакцию партнера) и оценивается по перлокутивным эффектам (речевые акты оправдания, ответного обвинения, упрека в недоверии, раздражение, отказ в искренности и т.д.). Отсутствие соответствующей реакции собеседника свидетельствует о коммуникативной неудаче инициатора либо о том, что его партнер понял провокацию как «условие игры».

Рассмотрим перечисленные выше тактики на конкретных примерах и попытаемся выявить их языковые маркеры. Используются следующие сокращения: интервьюер – **И.**; интервьюируемый обозначается по первой букве инициала, например, **М.** – Михалков.

#### **Тактика «Прямое обвинение»**

Данная тактика предполагает непосредственную *негативную характеристику слов или действий* собеседника, что отличает ее от прямого оскорбления, заключающегося в умалении интеллектуальных, нравственных, профессиональных и физических качеств личности.

**М.:** *Знаю Эйнштейна, знаю Эйзенштейна, Рудина, а Рудинштейна, извините, нет. Человек пишет, что я его враг. Наверное, для него почетно как дружить, так и воевать со мной, но я-то здесь при чем? Это не мой выбор.*

**И.:** *Придавили вы Марка Григорьевича, размазали тонким слоем по асфальту вместе с «Золотым ангелом». Кажется, так изначально назывался кинофестиваль в Петербурге, которому вашими, Никита Сергеевич, стараниями перекрыли кислород на федеральных телеканалах?*

**М.:** *Что за большие фантазии? Какой кислород, где? Все, что сделал, это позвонил Валентине Матвиенко и объяснил: двух фестивалей класса «А» в одной стране быть не может (интервью с Н. Михалковым, «Комок», 19 июля 2006, с. 19).*

В ситуации негативной оценки важную роль играет то, **как** говорящий обозначает действия собеседника. В приведенном примере обвинение реализуется с помощью фразеологических оборотов метафорического характера, обладающих дискредитирующим потенциалом (*размазали по асфальту, перекрыли кислород*), а объект сравнения характеризуется как носитель грубой силы. Сниженный характер словоупотребления увеличивает силу негативного эмоционального воздействия. Реакция адресата может варьироваться от оправдания до ответного обвинения партнера по коммуникации (*Что за большие фантазии?*). Причем в большинстве случаев наблюдается стремление скорректировать выбор средств номинации (*все, что сделал, это позвонил... и объяснил...*), заменить единицы с негативной семантикой на более нейтральные.

Подобную реакцию вызывает также дискредитация объектов, входящих в микромир адресата, в зону его сочувствия.

#### **Тактика «Косвенное обвинение»**

Анализ материала свидетельствует о том, что данная тактика характеризует речевое поведение интервьюера и нетипична для интервьюируемого. Косвенное обвинение заключается в информировании собеседника о негативной оценке его действий третьим лицом:

**И.:** *Александр Коржаков утверждает, будто Борис Березовский регулярно использовал вас в качестве ретранслятора: вкладывал вам в уста то, что вы потом шептались Борису Николаевичу.*

**Д.:** *Неужели я произвожу впечатление дуры, которой вот так можно крутить и вертеть? Я взрослый и достаточно осторожный человек, давно уже следующий внутренней установке: никому никогда не доверять (интервью с Т. Дьяченко, «Комсомольская правда», 1 февраля 2001, с. 10).*

В русском языке для представления того или иного источника информации в неопределенном виде, когда субъект высказывания обозначается туманно, существует целый арсенал средств: неопределенно личные конструкции (*говорят, пишут*), указание на непроверенный источник информации (*ходят слухи, некоторые люди считают*), модальные конструкции (*возможно, что...*) и т. п. Сопровождая подобными оборотами неллицеприятные высказывания, говорящий как бы снимает с себя ответственность за сказанное: так считает не

он, а «кто-то», и это утверждение всего лишь «возможно». В то же время ответная реакция на подобный прием, как правило, бывает крайне острой и эмоциональной, вплоть до прямого обозначения недозволенной тактики:

*И.: Писали, еще Хабенский пытался бунтовать, а вы пригрозили смутьяну увольнением.*

*Т.: Не пользуйся сплетнями из бульварных листков, пригодных лишь для употребления в сортирах (интервью с О. Табаковым, «Комок», 28 июня 2006, с. 18).*

#### **Тактика «Выражение недоверия»**

Ситуация сомнения в достоверности слов собеседника является потенциально конфликтной. Во-первых, реципиент, выражая недоверие говорящему и оказывая сопротивление его речевым действиям, ощутимо задевает самолюбие партнера по коммуникации. Во-вторых, указание на ложность информации ограничивает ее ценность для потенциальной аудитории, свидетельствует о некомпетентности продуцента данной информации. В-третьих, выражение недоверия выполняет функцию личностной оценки собеседника, дискредитируя его в глазах массового адресата.

Негативная истинностная оценка предшествующего высказывания может быть выражена прямо и категорично, например, путем указания на умышленную ложь, на абсурдность сообщения, либо опосредованно, с помощью повторения высказывания с интонацией недоверия или обозначения эмоционального состояния адресата.

*К.: Откровенно скажу, живу сейчас в долг.*

*И.: Не смешно. То есть, наоборот, смешно...*

*К.: Я не шучу.*

*И.: Киселев ничего не смог накопить, отложить на черный день? **Не верю** (интервью с Е. Киселевым, «Комсомольская правда», 26 марта 2002, с. 9).*

Реализация данной тактики характеризует только коммуникативное поведение интервьюера.

#### **Тактика «Ирония»**

Весьма распространенным средством провокации собеседника является ироничное осмысление его слов и поступков. Ирония строится на нарушении постулата истинности и, как правило, обладает дискредитирующим потенциалом.

#### **Пример 1:**

*Т.: Да, вынужден констатировать: по внешнему кругу за год моей работы во МХАТе сделано не слишком много, хотя... Отменены коррупция, алкоголизм, срач, грязь, произведен ремонт закулисных помещений, части сцены и административного корпуса, построен гараж.*

*И.: Почему-то мне казалось, что вас во МХАТ приглашали не на роль завхоза...*

*Т.: **Какая странная и дилетантская постановка вопроса!** Когда ты наводишь порядок в собственной квартире, о чистоте сортира, полагаю, не забываешь? Почему же считаешь, что в театре может вонять нечистотами? Или, по-твоему, это помогает решению творческих задач?... (интервью с О. Табаковым, «Комсомольская правда», 27 июля 2001, с. 18).*

#### **Пример 2:**

*И.: Слышал ваше интервью после вступления в должность. Пообещали тогда каленым железом выжигать выявленные недостатки. А недавно эти же слова, правда, по другому поводу, повторил президент Путин. **Не подскажете, где этой лексике учат?***

*А.: **А вы всегда сдерживаете эмоции?** Иногда трудно сохранить хладнокровие и беспристрастность, но тут, очевидно, надо говорить не о сказанном вслух, а о внутреннем отношении к тому, чем занимаешься по роду деятельности (интервью с председателем совета директоров «АвтоВАЗа» В. Артяковым, «Комок», 9 августа 2006, с. 3).*

#### **Пример 3:**

*И.: План квартиры опубликовал один журнал, ваше фото в ванной поместил другой. **Вот и думаю: куда еще пустите журналистов? Осталась спальня и одеяло на кровати.***

*Б.: **Переадресуйте вопрос коллегам, которые ломаются в мой дом, норовя заглянуть в постель...** Да, мог бы отгородиться от мира, выстроить крепость. Но, во-первых, в любом заборе есть щель, во-вторых, у меня публичная профессия, обязывающая быть на виду. В-третьих, глупо изображать недоτροгу – я не святой... Я обязан думать об имидже, хотя дома волен делать что угодно: жить с животными, бить жену, измываться над тещей...*

*И.: Из перечисленного вы, Михаил Сергеевич, чем увлекаетесь: **живете с животными или метелите супругу?***

*Б.: **Пример, иллюстрация!** Вы же спросили, насколько готов раскрыть личную жизнь перед посторонними. Джон Леннон позировал с Йоко Оно в постели, но я ведь этого не делаю! (интервью с М. Боярским, «Комок», 1 ноября 2006, с. 16).*

Ироничный тон вопросов журналиста провоцирует собеседника на острую ответную реакцию, а кроме того, задает особый подтекст, программирующий интерпретацию подобных высказываний дистанцированным адресатом (читателем или слушателем). «Смысловые приращения» [5, с. 100] интерпретатора (адресата) могут быть очень разнообразны: в примере 1 – «собеседник занимается не своим делом», в примере 2 – «собеседник несдержан на язык», в примере 3 – «собеседник ведет аморальный образ жизни». Как отмечает В. В. Дементьев, «в случае непрямой коммуникации нет предела возможности интерпретации» [4, 98].

Тактика «Ирония» характеризует речевое поведение обоих участников интервью, но определяется различными установками: если интервьюер с помощью ироничных высказываний пытается спровоцировать собеседника на экспрессивный ответ, то интервьюируемый использует иронию для демонстрации превосходства либо в качестве защиты от обвинений.

- И.: Большинство специалистов полагает: Орасио Элисондо погорячился с одиннадцатиметровым.  
Ив.: Давно уже понял: журналисты разбираются в футболе гораздо лучше игроков и тренеров. О судьях и не говорю, эти люди вообще ничего не смыслят в игре, лишь портят ее свистками. Дай вам волю, наверное, всех арбитров лишили бы права приближаться к полю? (интервью с В. Ивановым, арбитром ФИФА, «Комок», 2 августа 2006, с. 19).

В данном случае можно говорить не о провокации, а о защите от провокации.

Таким образом, стратегия провокации может быть реализована с помощью различных речевых тактик, наиболее продуктивными из которых являются тактики «Прямое обвинение», «Косвенное обвинение», «Выражение недоверия», «Ирония».

#### Источники и литература

1. Арупонова Н. Д. Феномен второй реплики, или о пользе спора // Логический анализ языка. Вып. Противоречивость и аномальность текста. – М., 1990.
2. Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. – 1992. – № 2.
3. Борисова И. Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. – Екатеринбург, 2001.
4. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры. – Саратов, 2000.
5. Ларин Б. А. Эстетика слов и язык писателя: Избранные статьи. – Л., 1973.
6. Левин Ю.И. О семиотике искажения истины // Информационные вопросы семиотики, лингвистики и авторского перевода. Вып. 4. – М., 1974.
7. Муратов С. А. Телевизионное общение в кадре и за кадром. – М., 2003.
8. Тарасова И. П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. – М., 1992.
9. Шостак М. И. Репортер: профессионализм и этика. – М., 2002.

#### Калениченко М. М.

### ЗНАЧЕННЯ І ВЖИВАННЯ МОДАЛЬНИХ ДІЄСЛІВ *muset, mít, moct (moci)* ТА *smět* У ЧЕСЬКІЙ ТА УКРАЇНСЬКІЙ МОВАХ (ЗІСТАВНИЙ АСПЕКТ)

Синтаксичні дослідження останніх десятиліть відзначаються пильною увагою до предиката, його здатності формувати синтаксичний, пропозиційний і супрапропозиційний компоненти речення як комунікативної одиниці. Особливо підкреслюється властивість предиката, у функції якого виступає дієслово, бути релятором, який, з одного боку, відображаючи логіко-предметні співвідношення між учасниками позамовної ситуації, формує семантичну структуру речення, а з другого – впливає на характер його внутрішньо-синтаксичної організації [1, с. 281-287]. Цю властивість предикат переймає від дієслова, яке його виражає, від його категоріальної семантики, яка може бути самодостатньою (абсолютною) або не самодостатньою, тобто потребувати для своєї реалізації доповнення певними синтаксичними і семантичними компонентами (для них відкриваються відповідні функціональні позиції) [2, с. 124-136]. Від дієслова, вжитого в ролі предиката, власне повністю залежить, яким буде конструктивний склад речення, які іменники супроводжуватимуть дієслово та як вони характеризуватимуться в семантичному плані. Набір функціональних позицій конкретного дієслова, вжитого в певному значенні, утворює валентно-інтенційне поле, що характеризує це дієслово в плані системи мови. У мовленні функціональні позиції дієслова-предиката можуть реалізовуватися або не реалізовуватися; нереалізовані позиції мають потенційний характер.

Найбільшу складність при вивченні практичного курсу чеської мови для україномовного чи російськомовного студента становить правильне вживання модальних дієслів *muset, mít, moct (moci)* та *smět* (при запереченні *nemuset, nemít, nemoct (nemoci)* та *nesmět*), які у сучасній чеській мові є найпоширенішим засобом вираження модальної категорії облігаторності [3, с. 217-220]. Це відбувається тому, що засоби вираження цієї категорії в українській мові мають іншу внутрішню диференціацію, ніж у чеській. Так одному засобу вираження в українській мові, як правило, відповідає декілька семантично відмінних засобів вираження в чеській мові й навпаки (пор.: укр. **повинен** відповідає у деяких випадках чес. **muset** – *To musíš udělat dnes*, в інших **mít** – *Ta kniha má někdy tady být*; укр. **не треба** – чес. **nemuset, nemít, nesmět**, а чес. **muset** відповідає в українській мові у деяких випадках **повинен**, в інших – **треба, необхідно** тощо). Оскільки мова йде про вирази дуже поширені, важливим є їх правильне і доречне вживання. У статті проаналізуємо чеські модальні дієслова зі значенням облігаторності **muset** і **mít** та їх заперечні еквіваленти **nemuset, nemít, nesmět, nemoci**, а також простежимо передумови для їх вживання у різних контекстах.

Стверджувальні форми дієслова **muset** вживаються для вираження трьох основних відтінків облігаторності [4, с. 233-243], таких як:

1. Облігаторність дедуктивна (передбачувана) – **O<sup>1</sup>**. Мовець на основі певних ознак, інформацію про які він отримує з ситуації або контексту, робить логічний висновок, що міра модальності максимально відповідає дійсному стану речей. Напр.: *To musí být hodný člověk / = určitě je to hodný člověk/* (порівняймо: Це має бути добра людина); *Ta kniha zde přece někde musí být / = ta kniha zde přece určitě někde je/* (порівняймо: Ця книга має бути десь тут); *V noci muselo pršet / = v noci zřejmě pršelo/* тощо.

2. Облігаторність об'єктивна (констатована) – **O<sup>2</sup>**. Мовець констатує, що об'єктивні причини змушують (змусили або змусять) певну дію реалізовуватися. Напр.: *Musel náhle odjet = byl nucen náhle odejít/* (порівняймо: Він мусив раптово піти); *Za daných podmínek takový experiment musel zkrachovat / = za daných podmínek se nedalo zabránit tomu, aby takový experiment nezkrachoval/*; *Nemohl přijít, protože musí ležet / = protože je nucen ležet/* тощо.

3. Облігаторність стверджувальна (декларативна) – **O<sup>3</sup>**. Мовець усвідомлює, що міра реалізації модальності з тих чи інших причин потрібна, бажана або ж необхідна (з вислову впливає, що бажана дія є фактично нереалізованою і на момент мовлення не реалізується, можливо, не реалізується за жодних обставин). Напр.: *Teď si musím řádně odpočinout / = je potřeba, abych si teď řádně odpočinul/* (порівняймо: Тепер ти повинен добре відпочити); *To se musí udělat úplně jinak / = je účelné, aby se to udělalo úplně jinak /* (порівняймо: Це треба зробити абсолютно інакше); *Učitel musí žáky zapalovat pro svůj předmět / = je žádoucí, aby učitel zapaloval žáky pro svůj předmět/* тощо.