

**Речевое воздействие в русских и немецких
прохибитивных паремиях**

*паремия, паремиология, тактики речевого воздействия,
прохибитив, сопоставительное языкознание*

В настоящее время в сфере научных интересов современной германистики все чаще встречается тенденция изучения паремиологических высказываний с точки зрения когнитивного подхода. Если прежде паремии изучались в основном под призмой формального подхода, то сегодня интерес исследователей в основном концентрируется на изучении их прагматического потенциала.

Коммуникативно-прагматический потенциал попадает под пристальное внимание многих российских и зарубежных исследователей: О.Б.Абакумова, Л.П.Борисова, Л.М.Гриценко, Л.Б.Савенковой, Н.Н.Семеновенко, Г.Д.Сидоркова, С.И.Хуна, В.Мидера, А.Тейлора и др.

Пословицы, содержащие прохибитивные конструкции, предлагают широкое поле для исследований в направлении когнитивистики. Под прохибитивными конструкциями мы подразумеваем эксплицитные синтаксические и грамматические структуры, налагающие запрет на какие-либо действия. Сюда относятся: отрицательный императив, инфинитивные конструкции с отрицательным предикативом, модальные конструкции с отрицанием.

Коммуникативные тактики речевого воздействия в пословицах, содержащих прохибитивные конструкции, являются инструментом убеждения реципиента в необходимости невыполнения того или иного действия. Перлокутивный эффект в данном случае достигается путем репрезентации соответствующих аргументов или шаблонов поведения, направленных на корректировку поведения адресата.

Такие понятия, как стратегии, тактики и приемы речевого манипулирования, являются на сегодняшний день популярными предметами исследования в вопросах речевого взаимодействия с точки зрения коммуникации и прагматики (М.Р.Желтухин, Т.М.Бережная, Н.Н.Формановская, А.Т.Тазмина, Л.Ю.Иванов, Г.А.Копнина и др.).

В данном исследовании необходимо дифференцировать понятия «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика». Коммуникативная стратегия в широком смысле представляет собой «сверхзадачу», т.е. полный комплекс речевых действий, направленных на реализацию коммуникативной цели адресанта, воздействующий на «интеллектуальную, волевою и эмоциональную сферу реципиента» [Борисова 1999: 85-86].

Вслед за Г.А.Копниной под тактиками речевого воздействия мы понимаем коммуникативное действие, направленное на скрытое внедрение в сознание реципиента целей и установок, побуждающих его совершить поступок, желаемый манипулятором [Копнина 2008: 49]. Таким образом, удалось установить, что коммуникативная тактика является более узким понятием, тактическим ходом и практическим средством достижения коммуникативной цели.

М.А.Кулькова выделяет ряд коммуникативных тактик в паремиях, используемых для оказания воздействия на реципиента [Кулькова 2011: 161-166]: Тактика представления негативных и позитивных последствий в случае (не)выполнения действия, тактика объяснения, тактика привлечения шаблонов поведения, тактика инверсирования.

На основе данной классификации и анализа 1500 русских и 1243 немецких паремий нам удалось выявить как частотность употребления коммуникативных тактик в нашей паремиологической картотеке каждого языка в целом, так и частотность реализации каждой тактики отдельно. Мы установили, что 633 из 1500 русских пословичных изречений содержат в себе тактики речевого воздействия, что составляет 42%. На 1243 немецких пословицы из нашей картотеки приходится всего 150 паремий, демонстрирующих тактики речевого воздействия, что в процентном соотношении гораздо ниже, чем в русском языке, – лишь 12%.

Тактика представления негативных последствий в случае несоблюдения запрета, наказа, предостережения и т.д. составляет 1,7% от немецкоязычной базы исследования: *Stecke dich nicht zwischen Vettern und Freunde, sonst klemmst du dich* [Simrock 2003: 555] ('Не становись между братьями и друзьями, иначе тебя задавят'); *In die Gasse wirf keinen Stein, sonst wirst du beschmutzt* ('Не бросай камня в канаву – испачкаешься') [Wander 1867-1880: 15872]; *Rede nicht mit dir selbst, sonst mochte man sagen, dein Zuhörer wär` ein Narr* ('Не веди беседы сам с собой, могут сказать, что твой слушатель глупец') [Simrock 2003: 482] и др. Пословицы, в которых присутствует данное речевое манипулирование, составляют 5% от русской картотеки исследования: *Не судись, лапоть дороже сапога станет* [Иллюстров 1910: 365]; *За двумя зайцами не гонись – обоих упустишь* [Иллюстров 1910: 263]; *Скоро пойдешь – ногу зашибешь* [Даль 2001: 352] и т.д.

Тактика представления положительных последствий действий характеризуется также обязательным наличием аргументативной части. Данная тактика проявляется в 1,6% немецких паремий: *Denk nicht daran, so tut`s nicht weh* ('Не думай об этом, так и не будет больно') [Simrock 2003: 95]; *Am Tage schlaf nicht, in der Nacht trink kein Wasser, dann brauchst du keinen Arzt* ('Не спи днем, не пей воды ночью, и врач не понадобится') [Wander 1867-1880: 46372]; *Gehe nicht ins Wasser, so wirst du nicht ertrinken* ('Не ходи в воду – не утонешь') [Wander 1867-1880: 51438] и др. Процентное соотношение русских паремий с данной

коммуникативной тактикой составляет 3,6%: Не хлещи кобылы, *и лягать не станет* [Даль 2001: 71]; Не бранись ни с кем, *так хорош будешь всем* [Мокиенко 2010: 92]; Не опасайся вдову за себя взять: *будешь спокойнее спать* [Даль 2001: 235]; Не дразни собаки, *так и не укусит* [Аникин 1957: 215] и т.д..

Стоит отметить, что характерной чертой данных тактик, репрезентирующих негативные и позитивные последствия, является устремление их аргументационных частей в будущее.

Коммуникативная тактика объяснения как в русских, так и в немецких поговорках, характеризуется наличием нейтральной аргументативной части. В эмпирической базе исследования поговорок, содержащие данную тактику, имеют следующую частотность употребления: в картотеке немецкоязычных поговорок – 4%: *Alte Freunde soll man nicht verkaufen, denn man weiß nicht, wie die neuen geraten* ('Не продавай старых друзей, неизвестно, какими окажутся новые') [Simrock 2003: 152]; *Mach dich nicht zu hoch, die Tür ist nieder* ('Не возвышайся, дверь ниже') [Simrock 2003: 523]; *Man ruft den Esel nicht zu Hofe, denn dass er Säcke trage* ('Осла ко двору не зовут – он мешки носит') [Simrock 2003: 125] и др.; в русском корпусе – 9%: Не ищи зайца в бору: *на опушке сидит* [Аникин 1988: 217]; Доброму не паси, худому не береги: *добрый сам наживет, худой проживет* [Мокиенко 2010: 283]; Не тужи по бабе: *Бог бабу отымет да девку даст* [Мокиенко 2010: 28].

Тактика привлечения «шаблонов поведения» реализуется путем представления альтернативных действий, выраженных противопоставлением на отрицаемое действие. Среди немецких поговорок данная тактика проявляется в 2,7% случаев: *Es steht geschrieben: Sechs oder sieben sollen nicht harren auf einen Narren, sondern essen und des Narren vergessen* ('Шестеро или семеро не должны ждать одного глупца, а должны сесть за стол и забыть о нем') [Simrock 2003: 229] *Der Feinde Fehler soll man kennen, aber nicht nennen* ('Ошибки врага нужно знать, а не произносить вслух') [Simrock 2003: 136]; *Frage nicht wie, sondern was man redet* [Simrock 2003: 146] ('Не спрашивай, как говорят, а спрашивай, что говорят ') и др.

В русском языке поговорки, реализующие данную коммуникативную тактику, составляют 23%: *Не тужи, поколе тянут во все гужи; а пристанут – слезай да сам помогай* [Даль 2001: 215]; Не гони коня кнутом, а гони овсом [Аникин 1957: 213]; На чужой каравай рот не разевай, а пораньше вставай да свой затевай! [Даль 2001: 371] и т.д.

Тактика инверсирования характеризуется смещением смысловой, позитивно-мотивирующей части на первое место, с целью повышения воздействия на реципиента. В немецкоязычном корпусе данная тактика находит свое отражение в 2% изученных поговорок (25 случаев употребления): *Willst du nicht Unnützes kaufen, musst nicht auf den Jahrmarkt laufen* ('Не хочешь покупать ненужное, так не ходи на ярмарку') [Simrock 2003: 544]; *Willst du treiben Kartenspiel, laß nicht andre kicken viel*

(‘Хочешь выиграть в карты, не позволяй другим лидировать’) [Simrock 2003: 281]; Willst du lange Freundschaft halten, thue nicht, was wehe thut, und rede nicht, was sticht (‘Если хочешь сохранить дружбу, не делай ничего, что причиняет боль, не говори того, что может уколоть’) [Wander 1867-1880: 12150] и др. В русских пословицах реализация данной тактики в процентном соотношении ниже, менее 1% (10 примеров): *Коли хочешь быть здоров, то живот не пресыщай и докторов на двор не пущай* [Иллюстров 1910: 304]; *Хочешь есть калачи, так не сиди на печи!* [Даль 2001: 311]; *Хочешь найти жемчуг – ныряй вглубь, не бойся глубины* [Даль 2001: 632] и т.д.

Рассмотрев пять основных коммуникативных тактик в русских и немецких пословицах, отражающих прохибитивную семантику, можно прийти к заключению, что роль адресанта в коммуникативной ситуации запрета, наказа, совета, предупреждения и т.д. способствует реализации ряда частных семантических функций: а) превентивная функция направлена на предотвращение еще не совершившегося речевого/неречевого действия адресата в условиях группового или межличностного общения (Тактика представления негативных последствий в случае несоблюдения запрета); б) регулятивная функция направлена на регулирование неречевого поведения в условиях общепринятого общения (Тактика привлечения «шаблонов поведения»); коррективная функция направлена для корректировки совершающегося или совершившегося речевого/неречевого действия адресата в групповом или межличностном общении (Тактика представления положительных последствий действий, тактика инверсирования, тактика объяснения).

Литература

Аникин В.П. Русские народные пословицы, поговорки, загадки и детский фольклор / В.П.Аникин. – М.: Учпедгиз, 1957. – 240 с.

Аникин В.П. Русские пословицы и поговорки / В.П.Аникин. – М.: Художественная литература, 1988. – 434 с.

Даль В.И. Пословицы русского народа / В.И.Даль. – М.: Астрель, 2001. – 752 с.

Жуков В.П. Словарь русских пословиц и поговорок / В.П.Жуков. – М.: Русский язык, 1991. – 537 с.

Иллюстров И.И. Жизнь русского народа в его пословицах и поговорках. Сборник русских пословиц и поговорок / И.И.Иллюстров. – СПб.: Санкт-Петербургская Губернская типография, 1910. – 583 с.

Копнина Г.А. Речевое манипулирование. Учебное пособие / Г.А.Копнина. – М.: Флинта, 2008. – 170 с.

Кулькова М.А. Герменевтика народной приметы: когнитивно-прагматический аспект изучения / М.А.Кулькова. – Казань: МОиН РТ, 2011. – 220 с.

Мокиенко В.Г. Большой словарь русских пословиц / В.Г.Мокиенко, Т.Г.Никитина, Е.К.Николаева. – М.: Олма Медиа Групп, 2010. – 1024 с.

Снегирев И.М. Новый сборник русских пословиц и притчей, служащий дополнением к собранию русских народных пословиц и притчей, изданных в 1848 году И.Снегиревым / И.М.Снегирев. – М.: Университетская тип., 1857. – 503 с.

Снегирев И.М. Русские народные пословицы и притчи / И.М.Снегирев. – М.: Университетская тип., 1848. – 504 с.

Beyer H. Sprichwörterlexikon / H.Beyer, A.Beyer.– München: Beck, 1987. – 712 S.

Simrock K. Die deutschen Sprichwörter / K.Simrock. – Düsseldorf: Albatros Verlag, 2003. – 630 S.

Wagener S. Ch. Sprichwörter-Lexikon mit kurzen Erläuterungen / S.Ch.Wagener. – Hildesheim, Zürich, New York: Georg Olms Verlag, 2005. – 212 S.

Wander K.F.W. Deutsches Sprichwörter-Lexikon: Ein Hausschatz für das deutsche Volk / K.F.W. Wander. – Leipzig: Brockhaus, 1867–1880. – Bd.I-V. – 9254 S.