

Кошман Юлия Ивановна

**ПРАГМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ОЦЕНОЧНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ**

В статье проводится прагмалингвистический анализ примеров прямых и косвенных оценочных высказываний в английской диалогической речи и выявляются некоторые, типичные для них, иллокутивные цели. Рассматриваются мотивации использования прямой или косвенной тактики речевого поведения, а также мотивации намеренного завышения и занижения оценки.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/30.html](http://www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/30.html)

Источник

**Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2015. № 4 (46): в 2-х ч. Ч. II. С. 111-113. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/2.html](http://www.gramota.net/editions/2.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/](http://www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [phil@gramota.net](mailto:phil@gramota.net)

10. **Топорова Т. В.** К вопросу о семантических мотивировках обозначений пространства времени в древнегерманских языках // Известия Российской Академии наук. Серия литературы и языка. Т. 44. № 5. 1985. С. 417-426.
11. **Цветаева Е. Н.** Процессы фразеологизации в литературном языке ранненововерхненемецкого периода (на материале произведений сатирической литературы: С. Брант, Г. Сакс, И. Паули): дисс. ... к. филол. н. М., 1995. 142 с.
12. **Цивьян Т. В.** Модель мира и ее лингвистические основы. М.: КомКнига, 2005. 280 с.
13. **Deutsche Rechtsregeln und Rechtssprichwörter.** Herausgegeben von R. Schmidt-Wiegand, U. Schowe. München: Verlag C. H. Beck, 1996. 402 S.
14. **Die sprichwörtlichen Redensarten im deutschen Volksmund nach Sinn und Ursprung erläutert /** Borhardt-Wustmann-Schoppe. Leipzig: Brockhaus Verlag, 1955. 539 S.
15. **Jesko, Friedrich Phraseologisches Wörterbuch des Mittelhochdeutschen:** Redensarten, Sprichwörter und andere feste Wortverbindungen in Texten von 1050-1350. Max Niemeyer Verlag. Tübingen, 2006. 490 S.
16. **Röhrich, Lutz Das große Lexikon der sprichwörtlichen Redensarten** Freiburg – Basel – Wien: Herder, 1992. Bde. 1-3.
17. **Sprichwörterlexikon. Sprichwörter und sprichwörtliche Sammlungen vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart /** A. Beyer, H. Beyer. München: Verlag C. H. Beck, 1985. 712 S.
18. **Zingrle Ignaz v.** Die deutschen Sprichwörter im Mittelalter. Wien, 1864. 220 S.

#### ON THE SPECIAL ROLE OF PHRASEOLOGICAL UNITS IN THE FORMATION OF THE LINGUISTIC PICTURE OF THE WORLD

**Koshkina Elena Gennad'evna**, Ph. D. in Philology  
National Research University "Higher School of Economics"  
e-lena-koshkina@yandex.ru

The article describes the spatial and ethical parameters of a world outlook represented in the semantics of phraseological units of the Middle German and New High German. Under analysis are the phraseological units with the meaning "one's own" (*Haus*), "alien" (*Fremde, Wald, Elend*), "marginal space" (*Dach, Tür, Tor*) and also phraseological units semantics of which represents the conception of the society, criticism and condemnation of the negative qualities and traits of a personality, blaming the social evils, mocking the weaknesses and praising the virtues, strong aspects of an individual, his readiness for kind gestures, rigor in the education of children.

*Key words and phrases:* linguistic picture of the world; spatial and ethical parameters of the world outlook; Middle High German and New High German phraseology; analysis of the semantics of phraseological units; "one's own"; "alien"; "marginal space"; phraseological units evaluating the moral qualities of an individual and a society.

УДК 811.111

#### Филологические науки

*В статье проводится прагмалингвистический анализ примеров прямых и косвенных оценочных высказываний в английской диалогической речи и выявляются некоторые, типичные для них, иллокутивные цели. Рассматриваются мотивации использования прямой или косвенной тактики речевого поведения, а также мотивации намеренного завышения и занижения оценки.*

*Ключевые слова и фразы:* прямое оценочное высказывание; косвенное оценочное высказывание; оценочный предикат; иллокутивная цель; коммуникативная интенция; мотивация.

**Кошман Юлия Ивановна**

Московский педагогический государственный университет  
juliakoshman@hotmail.com

#### ПРАГМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ОЦЕНОЧНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ<sup>©</sup>

Оценочное высказывание с точки зрения семантической структуры включает в себя четыре базовых элемента: оценивающий субъект, оценочный предикат, объект оценки и основание оценки. В концепции парадигматического синтаксиса «простейшая деривационно-исходная структура» [3] оценочного предложения представляет собой такую предикативную конструкцию, в которой объект оценки выражается субъектом предложения, субъектом оценки выступает говорящий, а оценочный предикат состоит из связки и предикатива-оценки. При этом предикативом может выступать как оценочное прилагательное, так и качественно-оценочное существительное, особенно при его метафорическом употреблении. Простейшая предикативная конструкция служит исходной базой для остальной синтактико-парадигматической системы оценочных предложений [Там же, с. 49].

Под косвенным оценочным высказыванием понимается такое высказывание, в котором отсутствует оценочный предикат, но при этом высказывание выполняет коммуникативное намерение дать оценку, т.е. иллокутивная цель присутствует имплицитно и выводится адресатом благодаря его коммуникативной компетенции. Другой тип косвенных оценочных высказываний подразумевает преобразование семантических элементов прямого высказывания, а именно: намеренная смена, неназывание объекта или субъекта оценки или название его как неопределенного.

Оценочные высказывания могут иметь разнообразные иллокутивные цели, такие как предостеречь, похвалить, рекламировать, осудить и т.д. Центральной целью является выражение собственно оценки, которое сопряжено с целым рядом коммуникативных норм. В различных речевых ситуациях говорящий использует прямые или косвенные оценочные высказывания, а также может прибегнуть к намеренному завышению или занижению оценки и прочим преобразованиям. Выбор стратегии выражения оценочного значения мотивирован, в первую очередь, коммуникативными намерениями говорящего, а также характеристиками речевой ситуации, в том числе принятыми в данном социуме правилами коммуникации.

Под принятыми в социуме правилами коммуникации понимается, прежде всего, принцип вежливости, который при выражении оценки требует снижения категоричности оценочного высказывания, как отрицательного, так и, в определённых ситуациях, положительного. Рассмотрим пример:

“Well, in actual fact, Mr. Wingate, I think you’re underestimating yourself. You see, I think **possibly** you’d be – well, **one hesitates to say better than Mr. Taylor – of course, one’s not saying that** – but you are **perhaps** in this instance, **a fraction** more objective. I’m sure you’d have the trust of both parties” [5, p. 26]. / «На самом деле, мистер Уингейт, я думаю, Вы недооцениваете себя. Видите ли, я думаю, возможно, Вы были бы – ну, никто не хочет сказать, лучше мистера Тэйлора, разумеется, никто не говорит этого – но Вы, возможно, в этом случае, чуть-чуть более объективны. Я уверена, Вам бы доверились обе стороны» (*жирный шрифт и перевод здесь и далее наши – Ю. К.*).

Такие фрагменты как *in actual fact, you’re underestimating yourself, I’m sure you’d have the trust of both parties* убедительно передают положительную оценку, данную говорящим (миссис Уингейт) адресату. Однако при сравнении его с 3-м лицом она прибегает к тактикам снижения категоричности оценки: во-первых, косвенное выражение оценочной интенции за счёт называния субъекта оценки неопределённым лицом (*one* вместо *I*), во-вторых, снижение уверенности в оценке (*perhaps, possibly*) и, в-третьих, деинтенсификация собственно оценки (*a fraction more*, что менее интенсивно, чем *a bit more* или *more*). Помимо указанного выше принципа вежливости, требующего ослаблять выражения неблагоприятных для собеседника или, как в данном случае, 3-го лица мнений и оценок, мотивацией такого рода снижения оценки является также профессиональная этика, т.к. субъектом оценки является секретарь, а объектами – её директора.

В примере, как и в другом материале, используемом нами, употребление косвенных оценочных высказываний нацелено на снижение категоричности, хотя в других случаях, как отмечает Трипольская, косвенная негативная оценка может стать, напротив, более едкой, ироничной, если адресант преследует такую цель [4, с. 61].

Кроме косвенной тактики выражения оценки в целях преобразования «категорического» высказывания в «некатегорическое» [1] используются такие средства, как: модальные операторы *perhaps/possibly, may/might, can/could*, («возможно»), *maybe* («может быть»); предикативные интродукторы *I hope* («Я надеюсь»), *I’m afraid* («Я боюсь»); аппроксиматоры *about* («приблизительно»), *nearly* («почти»), *sort of/kind of* («вроде того») и др. [Там же, с. 40].

Мотивацией использования косвенного оценочного высказывания может быть стремление смягчить самопохвалу, которая, не будучи замаскированной, может вызывать негативный перлокутивный эффект. Так, в следующем диалоге замаскированное косвенным высказыванием бахвальство нейтрализует отрицательный коммуникативный эффект, при этом высокая самооценка успешно выражена без изменения степени, т.е. она не деинтенсифицирована, и легко интерпретируется собеседником: “/June/ (*watching him admirably*): You’re used to boats, I take it. /Vince/: **Born on them, born on them**” [5, p. 32]. / «Джун/ (*наблюдая за ним восхищённо*): Вы опытни в управлении суднами, как я понимаю. /Винс/: Вырос на них, вырос на них».

В некоторых речевых ситуациях (приветствие, знакомство) нормой общения является, напротив, завышение оценки, интенсификация положительной оценки. Эксплицитное (прямое) выражение предельной положительной оценки того, о чём говорит или что делает собеседник, в ситуации знакомства способствует выражению благожелательности, одобрения и эмоционального отклика на действия и высказывания собеседника. Это способствует достижению естественных при знакомстве коммуникативных интенций собеседников: понравиться, расположить к себе, наладить приятное общение. Например:

“/Leslie/ (*intense*): What do you *do*? What’s your life? /Monica/: Me. I’m a primary school teacher. /Leslie/: **Marvellous. That sounds interesting. Children are interesting.** /Monica/: You like children. /Leslie/ (*sensing a danger signal*): Well, I do, but at a distance. /Monica/: <...> Actually, to be honest, it’s not very interesting. <...> What I like is earning my living. Being independent, on my own. /Leslie/: You live on your own? /Monica/: I have a babysitter. /Leslie/: **Splendid**” [6, p. 92]. / «Лесли/ (*волнуясь*): Чем Вы *занимаетесь*? /Моника/: Я, я учитель начальных классов. /Лесли/: Превосходно. Это звучит интересно. Дети интересны. /Моника/: Вам нравятся дети? /Лесли/ (*чувствуя сигнал опасности*): Ну, да, но на расстоянии. /Моника/: <...> На самом деле, честно говоря, это не очень интересно. <...> Что мне нравится, так это то, что я зарабатываю сама. Независимость, самостоятельность. /Лесли/: Вы живёте одна? /Моника/: У меня комната. /Лесли/: Потрясающе».

Принцип вежливого общения и стремление говорить о хорошем лежат в основе такой лингвокультурной реалии англоязычных стран, как включение в приветствие вопроса “How are you / How are things?” и непременно положительного ответа из разряда “Fine / Very well / OK”. Будучи формальностью, положительная оценка в подобных ответах не является реальной оценкой положения дел и часто является завышенной. Например:

“/Leslie/: Fay. Good, great, you made it. How’s things? /Fay/ (*as the car starts*): **All right. No, shot really** [ibidem, p. 84]. / «Лесли/: Фэй. Хорошо, здорово, что ты пришла. Как дела? /Фэй/ (*машина трогается*): Хорошо. Нет, убита на самом деле». Как пишет Вежбицка, вряд ли можно найти языковые высказывания, столь же условные и пустые, как приветствия, но это не мешает им нести «значение доброжелательства» [2, с. 271].

Действительно, оценочные высказывания, как прямые, так и косвенные, обладают большой воздействующей силой. Прагматика оценочных высказываний ещё недостаточно исследована, но среди авторов

наблюдается единодушие в том, что зачастую иллокутивной целью оценочных высказываний является воздействие на эмоции и чувства адресата, стремление изменить его эмоциональное состояние, рассмешить, разозлить, шокировать, вывести из равновесия и т.д. Кроме «эмотивной» воздействующей силы, оценочные высказывания часто обладают «побудительной силой». Так, согласно Р. Хэару, «язык оценок удивительно хорошо приспособлен к употреблению в ситуации принятия решений, инструкции о выборе или изменении принципов выбора» [Цит. по: 4, с. 124].

Оценочные высказывания выполняют функцию косвенного императива тогда, когда в них отсутствуют формы повелительного наклонения, но отрицательная оценка события, поведения или действия лица имплицитно передаёт запрет на обозначенные действия. В подобных случаях наблюдается слитное выражение оценочного и императивного значений. Например: “Look, Alistair, please. **You are not the one to give me lectures on how to run things.** All right?” [5, p. 16]. / «Слушай, Элистэр, пожалуйста. Не тебе читать мне лекции об управлении делами. Хорошо?».

Включение в прямые императивные речевые акты отрицательной оценки поведения или действия собеседника, которые, по мнению говорящего, должны быть прерваны, поддерживает прескриптивную семантику глагола в повелительном наклонении, усиливая воздействующую силу высказывания. Например:

“/Alistair/: I honestly don’t feel – we should have – should have let him go. I mean, he’s not a bad bloke really, he’s... (*He tails away*) /June/: **Oh, shut up, you great soggy lump of nothing**” [Ibidem, p. 63]. / «Элистэр/: Если честно, я не думаю, что мы должны были, должны были позволить ему уйти. Я имею в виду, что он неплохой парень в действительности, он... (*Он замолкает*) /Джун/: О, заткнись, ты, занудное ничтожество».

Рассмотрим другой пример императива с оценочной семантикой:

“/Keith/ (*with somewhat transparent charm*): **You wouldn’t be a real angel, would you?** /Emma/: What? /Keith/: Make us all another cup of coffee before you go. That’s a girl. (*He winks at her and goes aft to the cabin*) /Emma/ (*on the verge of saying something else and checking herself*): Ау, ау, sir [Ibidem, p. 22]. / «Кит/ (*с явно преувеличенным шармом*): Не будешь ли ты настоящим ангелом? /Эмма/: Что? /Кит/: Сделай нам всем ещё по чашке кофе перед тем, как уйдёшь. Умничка. (*Он подмигивает ей и спускается в кабину*) /Эмма/ (*собираясь сказать что-то, но сдерживаясь*): Эй, эй, сэръ».

Оценочная номинация *a real angel* включена как элемент в вопрос, конвенционально выполняющий функцию вежливой просьбы. В отличие от оценочно нейтральной просьбы “Will you do me a favour?”, включённая в просьбу предельная оценка адресата – гипербола, обусловленная стремлением к повышенной экспрессивности высказывания, – обусловлена интенцией воздействовать на эмоции адресата и мотивировать его выполнить просьбу. Однако в сочетании с авторским комментарием и очередной похвалой заранее за ещё не выполненную просьбу в форме прямого оценочного высказывания «*That’s a girl*» вызывает негативный перлокутивный эффект: ощущение перенасыщенности, избытка положительных компонентов, нарочитой вежливости, лести, заискивания. В подобных случаях адресант решает сомнительную коммуникативную задачу, а именно: манипулировать собеседником, исключить возможность отказать.

Таким образом, иллокутивные цели оценочных высказываний весьма разнообразны, среди них изменение эмоционального состояния и ценностной парадигмы адресата, побуждение его к действию и установление определённых отношений и т.д. Оценочные высказывания, как прямые, так и косвенные, являются сильным инструментом воздействия. Во избежание нежелательного перлокутивного эффекта и достижения успешной коммуникации говорящий всякий раз выбирает оптимальный способ, согласующийся не только с его намерениями, но и всей речевой ситуацией, включая социальные, психологические и прочие экстралингвистические факторы.

#### Список литературы

1. Блох М. Я., Зибирова (Афанасьева) А. А. Проблема некатегорического высказывания // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 11 (29). Ч. 2. С. 39-44.
2. Вежбицка А. Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. С. 251-276.
3. Ильина Н. В. Структура и функционирование оценочных конструкций в современном английском языке: дисс. ... к. филол. н. М., 1984. 200 с.
4. Трипольская Т. А. Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты. Новосибирск: НГПУ, 1999. 165 с.
5. Ayckbourn A. *Way Upstream: A Play*. London: Samuel French, 1983. 95 p.
6. Bradbury M. *Love on a Gunboat // The After Dinner Game*. London: Arrow Books, 1982. P. 79-132.

#### THE PRAGMATIC CONTENT OF DIRECT AND INDIRECT EVALUATING STATEMENTS

Koshman Yuliya Ivanovna  
Moscow State Pedagogical University  
juliakoshman@hotmail.com

In the article the pragma-linguistic analysis of the examples of direct and indirect evaluating statements in the English dialogical speech is conducted and some illocutionary purposes typical for them are identified. The author considers the motivations of using direct or indirect tactics of speech behavior and the motivation of deliberate overstatement and understatement of assessment.

*Key words and phrases:* direct evaluating statement; indirect evaluating statement; evaluating predicate; illocutionary purpose; communicative intention; motivation.