

© 1992 г. ВЕРЕЩАГИН Е.М.,
РАТМАЙР Р., РОЙТЕР Т.

**РЕЧЕВЫЕ ТАКТИКИ "ПРИЗЫВА К ОТКРОВЕННОСТИ".
ЕЩЕ ОДНА ПОПЫТКА ПРОНИКНУТЬ В ИДИОМАТИКУ РЕЧЕВОГО
ПОВЕДЕНИЯ И РУССКО-НЕМЕЦКИЙ КОНТРАСТИВНЫЙ ПОДХОД**

1. Показательные примеры и постановка проблемы.

Разговор среди друзей. Только что закончилось студенческое собрание в одном из австрийских университетов, студентки-подруги ведут "трудный" разговор. Одна из них (А) только что "нарушила" верность: она не поддержала подругу (Б) в важном для нее деле.

А: Ist irgendwas los? В: Nichts Besonderes. А: Du, jetzt kennen wir uns schon so lange, sag doch, was los ist! В: Na gut, dann sag ich's eben. Ich hätte mir da eigentlich von Dir mehr Unterstützung erwartet.

А: — Ты, я вижу, чем-то недовольна? Б: — Да нет, ничего. А: — Ну все же, скажи, в чем дело. Мы столько лет дружим. Б: — Ну ладно, так и быть. Я так рассчитывала на твою поддержку.

Разговор матери с ребенком. Мальчик 10—11 лет (Б) без разрешения съел кусок пирога, оставленный его брату. Мать (А) в воспитательных целях хочет добиться от сына признания поступка. Мальчик некоторое время сопротивляется, тем не менее в конце концов он признается.

А: Jetzt gib doch zu, daß Du den Kuchen aufgegessen hast! В: Nein, das war nicht ich. А: Wer soll's denn sonst gewesen sein? В: Ich nicht. А: Na, ist nichts dabei, kannst's ja ruhig sagen. В: Na ja, Mama, ich war's eh.

А: — Да ведь ты же съел этот кусок! Б: — Нет, не я. А: — А кто же? Б: — Да уж не я. А: — Чего ты боишься? Тебе ничего не будет. Б: — Ну ладно уж — я.

Третья ситуация заимствована из художественной литературы — это разговор мужа (Арбенина) и жены (Нины) из драмы М.Ю. Лермонтова "Маскарад". Вспомним, что героиня драмы Нина теряет на балу одно из своих украшений. В начале четвертого выхода второй сцены первого действия у нее с руки спадает браслет. Ее муж, Арбенин, полагает, что Нина не просто потеряла безделушку, а подарила ее князю Звездичу в знак любви. Снедаемый жгучей ревностью, Арбенин пытается выведать у жены причину отсутствия браслета. Он непреклонно уверен, что речь идет именно о сокровенной тайне Нины, а не о случайной потере, но читателю (или зрителю) известно: справедливо не первое, а второе.

Ниже мы выписали (из первого и третьего действий драмы) соответствующие диалоги¹.

Арбенин: (Целует ее руки и вдруг на одной не видит браслета, останавливается и бледнеет).

... где твой другой браслет?

Нина: Потерян.

Арбенин: А! Потерян.

Нина: Что же?

¹ Цитируем по изданию [1].

Беды великой в этом нет.

Он двадцати пяти рублей, конечно, не дороже.

Арбенин (про себя) Потерян... Отчего я этим так смущен,

Какое странное мне шепчет подозренье?...

Арбенин: (пронзительно на нее смотрит сложив руки) Браслет потерян?

Нина: (обидясь) Нет, я не лгу!...

Арбенин: С кем были вы?

Нина: Спросите у людей; ...

Арбенин: Прощайте, я знаю все. (Ей) Прочь от меня, гина!

И думал я, глупец, что, тронута, с тоской,

С раскаяньем во всем передо мной

Она откроется ... упавши на колена?

Да, я б смягчился, если б увидал

Одну слезу ... одну ...

Нина: Но слушай ... я невинна ... пусть

Меня накажет Бог, — послушай...

Арбенин: Наизусть

Я знаю все, что скажешь ты. ...

Нина: (в слезах упадает на колени и поднимает руки к небу)

Творец небесный, пощади!

Не слышит он, но Ты все слышишь — Ты все знаешь,

и Ты меня, Всесильный, оправдаешь!

Арбенин: Остановись — хоть перед Ним не лги!

Нина: Нет, я не лгу — ...

Итак, Арбенин ждет, что Нина "откроется", т.е. приоткроет ему правду.

Действительно, глагол *открывать*, будучи полисемичным, среди своих значений имеет и такое: "объявлять тайну или неведомое, оглашать, обнародовать (неизвестное)". Соответственно производное прилагательное *откровенный*, семантизируемое путем перечисления синонимов, — это "открытый, искренний, чистосердечный, прямодушный, правдивый, прямой, обнаженный, задушевный, нараспашку" или (в апофатическом ряду) "непокрытый, неприкровенный, нескрываемый, неложный".

Далее, существительное *откровенность* имеет два значения, которые, на наш взгляд, важно четко отделять одно от другого: 1) качество (*Больше всего я ценю в тебе откровенность*) и 2) действие-сообщение о сокровенном (*Ты пожалеешь о своей откровенности*)².

Легко заметить, что Арбенин — из нашего литературного примера — не признает за своей женой откровенности как качества, но все же добивается от нее откровенности как действия. То же самое мы видим в общении с сыном и, наконец, двух подруг-студенток.

В дальнейшем в статье изучается "откровенность" лишь как действие.

2. Анализ понятия "откровенность".

Если за обозначением цельных по смыслу информационных единиц, включаемых в коммуникативные акты, закрепить термин тема разговора, то семантика слова *откровенность* заставляет усматривать в тематическом пространстве каждого человека (т.е. в совокупности возможных для него тем разговора) две сферы.

Ряд тем обсуждается свободно со всеми потенциальными собеседниками — такова сфера тематической свободы. Например, бытовая потеря (в "Маскараде" — браслета) вполне может быть предметом любого свободного разговора.

Некоторые же темы обсуждаются отнюдь не с любым и каждым, а лишь с особыми (чем-то отличными от всех прочих) собеседниками. Так, неверная

² Избирательно второе значение закреплено, между прочим, в производном глаголе *откровенничать* ("быть излишне откровенным с кем-н., высказываться слишком откровенно").

жена — а Арбенин подозревает Нину именно в неверности — не скажет о своем увлечении мужу (и тем более малознакомому человеку), но она, вполне вероятно, поделится с близкой подругой. Такова хранимая от чужого проникновения, тайная предметная область — пусть она и называется сферой тематической тайны³.

Коммуниканта, который в данном коммуникативном акте выступает как носитель тематической тайны, назовем (за неимением более подходящего) непривычным термином-неологизмом секретник (от лат. *secretus* "тайный, скрытый, сокровенный"). Реального или потенциального коммуниканта, которому избирательно сообщается тайна, станем называть общеязыковым словом конфидент (от лат. *confido* "твердо надеяться, полагаться на кого-либо", ср. *confidentia* "доверие"). Последним заодно подчеркиваем, что необходимым условием для появления откровенности в разговоре является то, что секретник с какого-то момента начинает считать своего собеседника достойным доверия.

Таким образом, эксплицирование содержания откровенности привело к выявлению сферы тематической тайны и к разделению коммуникантов на секретника и конфидента. Соответственно откровенностью-действием называется такой коммуникативный акт, в ходе которого секретник сообщает конфиденту свою тайну. При этом следует иметь в виду, что сообщение тайны обычно подразумевает преодоление какого-либо внутреннего психологического барьера со стороны секретника.

Случается, однако, что секретник ведет себя активно, сам сообщает конфиденту о сокровенном. Конфидент же поначалу держит себя пассивно. Так, героиня "Матрениного двора" А.И. Солженицина под влиянием внешнего импульса решается рассказать о тайне своей молодости: "Матрена вдруг из темного своего угла сказала: — Я, Игнатич, когда-то за него чуть замуж не вышла. Я и о Матрене-то самой забыл, что она здесь, не слышал ее, — но так взволнованно она это сказала из темноты, будто и сейчас еще тот старик помогался ее. Видно, весь вечер Матрена только об этом и думала" [2].

И далее следует (вполне добровольный) откровенный рассказ старой русской женщины.

Такой вид коммуникации предлагаем назвать навязываемой откровенностью. Откровенность, когда активен секретник, будучи частным случаем так называемого *Mitteilungsbedürfnis* (русское близкое соответствие — *болтливость* — не передает полностью существа немецкого понятия), наблюдается, конечно, в национальных культурах стран распространения немецкого языка, но все же она представляет собой, пожалуй, одну из черт русской национальной культуры. Например, в Германии или Австрия трудно себе представить, чтобы попутчики, случайно оказавшиеся в одном купе, начали откровенничать, даже если им предстоит долгая поездка. В России это случается довольно часто.

Как бы в качестве обратного зеркального отражения наблюдаются случаи, когда роли коммуникантов полярно меняются: активно ведет себя конфидент (точнее сказать: тот, кто навязывает себя в конфиденты), а секретник или остается ведомым в разговоре, или же (довольно часто) отражает намерения конфидента. Именно такой коммуникативный акт мы видим в наших немецких примерах и в диалоге Арбенина и Нины. Здесь перед нами так называемая вынуждаемая откровенность. Она-то и станет предметом нашего дальнейшего анализа.

Таким образом, мы постоянно суживаем свой исследовательский предмет путем сегментации такого обширного явления человеческого общения, каким

³ В сфере тематической тайны, вообще говоря, имеются и такие темы, которые в принципе никогда и ни с кем не затрагиваются, — они всплывают лишь в уникальных, экстраординарных ситуациях (ср. исповедь умирающего или допрос под пыткой), так что мы вправе выделить подсферу тематического табу, но эта подсфера сейчас называется только для полноты картины (в дальнейшем она не рассматривается).

является откровенность. Эту процедуру придется продолжить на еще один, последний, шаг.

Отсечем все поведенно-реакцию секретника на призыв к откровенности и сосредоточимся исключительно на речевых действиях активного конфиденца. Отвлекаемся, наконец, от психологической проблематики: заинтересован ли конфиденц в откровенной беседе или лишь из вежливости имитирует заинтересованность; доверяет ли он секретнику или подозревает его в нечестности; важна ли раскрываемая тайна для конфиденца или им движет простое любопытство и т.д. В стороне оставлена и социология: какова социальная принадлежность конфиденца и секретника; каковы внешние обстоятельства общения и т.д. Иными словами, непосредственно здесь, в небольшой статье, нами изучается одно лишь речевое поведение конфиденца в коммуникативных актах вынуждаемой откровенности. Нам хотелось бы составить себе представление об инвентаре поведенческих тактик, ведущих к откровенности. Соответственно мы решаем одну-единственную задачу — (упорядоченного) перечисления указанных тактик.

3. Сверхзадача "призыв к откровенности" и реализующие ее тактики.

Переходим к изложению того, что такое тактики призыва к откровенности.

Хотя следующие далее терминоподобные выражения и не определены, допустим, мы знаем, что такое "общий мотив действия", "высшая интенция", "глобальная цель" или же (это выражение мы выбираем) сверхзадача, которую преследует один из коммуникантов⁴. Тогда рассмотрим, в качестве иллюстрации к нашей теме, несколько реплик с реализованной в них сверхзадачей "призыв к откровенности". Реплики качественно однородны, хотя они могут быть различного происхождения, а именно: они либо прямо взяты из действительности (т.е. записаны во время некогда имевшего место вполне определенного, документированного разговора), либо заимствованы из художественной литературы, этой "второй действительности", либо, наконец, извлечены из памяти авторов статьи⁵.

Начнем с краткого разбора нашего литературного примера из пьесы "Маскарад". В нем усматриваем три коммуникативных действия конфиденца (Арбенина) в ситуации вынуждаемой откровенности.

Во-первых, Арбенин трижды повторяет "тематический" глагол *потерян*: "А! потерян"; "Потерян..."; "Браслет потерян?" Такие настойчивые повторы сообщают секретнику, что конфиденц либо удивляется сообщаемому, либо не принимает версии секретника, считает рассказ неискренним, неправдивым, ложным. Нина, конечно, улавливает смысл повтора. "Нет, я не лгу!" — восклицает она, и Лермонтов дает ремарку (*обидясь*). Она отчетливо поняла, что ей хотели сказать: "Теперь говори правду". Тактика реитерации ключевых слов секретника в ситуации вынуждаемой откровенности не личная особенность Арбенина, а типичное коммуникативное поведение, реализующее сверхзадачу "призыв к откровенности".

Во-вторых, конфиденц имитирует знание тайны секретника. Не вынудив признания, Арбенин делает вид, что он и без слов знает причину исчезновения браслета. "Наизусть я знаю все, что скажешь ты". Имплицируется: "Какой смысл записываться? Говори правду!"

В-третьих, наконец, Арбенин использует апелляцию к высшему нравственному императиву: "Остановись — хоть перед Ним [Богом] не лги!".

Итак, требуя от жены откровенности, Арбенин, прибегает к трем коммуникативным действиям, а именно к "тактикам": 1) реитерации тематического слова, 2) имитации знания тайны, 3) апелляции к нравственному императиву.

⁴ У Ван Дейка сверхзадаче соответствует термин "макроакт" [3].

⁵ Как носители своих родных языков, прошедшие социализацию в соответствующих национальных культурах и не порывавшие с ними, авторы на данном этапе сочли возможным во многих случаях исходить из личного опыта, проверив его с помощью ограниченного числа информантов.

Теперь перейдем к некоторым репликам, собранным авторами этой статьи.

Первая группа реплик: Свои же люди! Мы же (старые) друзья! Разве мы не подруги? Сколько лет мы знаем друг друга? Не знаю, кто тебе ближе! Wir sind doch Freunde! Schließlich sind wir doch verwandt/befreundet! Wir kennen uns doch schon ewig!

Вторая группа реплик: В ком-ком, а во мне можешь быть уверен! Уж я-то молчать умею! Дальше меня не пойдет! Никому не скажу! Я — могила! Auf mich kannst Du Dich verlassen! Ich sag kein Wort weiter! Ich sag zu niemandem ein Wort! Ich schweig wie ein Grab!

Третья группа реплик: Говори, не стесняйся! Тебе ничего не будет! Чего ты боишься? Du brauchst Dich nicht zu genieren! Niemand wird über Dich herfallen! Wovor hast Du denn Angst?

В зависимости от уровня абстракции, на котором описывается смысл, реплики предстают в разном качестве. Если ради аналогии обратиться к терминам логической систематизации, то между репликами можно усмотреть видовые различия, родовые сходства и различия и, наконец, категориальное тождество.

Действительно, если, во-первых, встать на лексико-синтаксический уровень рассмотрения, то все реплики совершенно различны. Так, реплики *Свои же люди!* и *Сколько лет мы знаем друг друга?* не обнаруживают между собой ничего общего. Точно так же лексически и синтаксически несопоставимы *Дальше меня не пойдет!* и *Я — могила!*

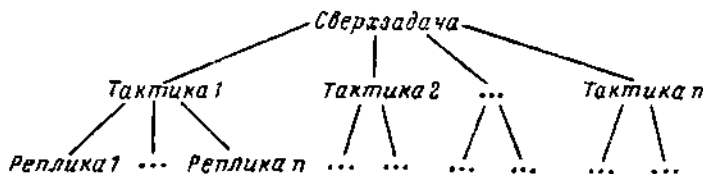
Во-вторых, если сделать шаг в абстрагировании вверх и заняться поисками во фразах каждой группы интеграционных смысловых признаков, то высказывания *Свои же люди!* и *Сколько лет мы знаем друг друга?* можно перифразировать как *Мы же близкие люди*. Соответственно *Дальше меня не пойдет!* и *Я — могила!* одинаково объединяется в родовой перифразе *Обещаю конфиденциальность*. В последней группе реплик можно также усмотреть общий смысл средней ступени абстракции (т.е. родовой смысл) — *Не бойся!*

В-третьих, еще один шаг вверх по лестнице абстрагирования уравнивает по смыслу реплики всех трех групп. *Мы же друзья!*, *Обещаю конфиденциальность* и *Не бойся!* можно переписать как *Будь откровенен*. Здесь устранены не только видовые, но и родовые дифференциальные признаки, но оставлены интеграционные. Следовательно, мы поднялись на категориальный уровень отвлечения.

Смысловые феномены на низшем (первом) и высшем (третьем) уровнях абстракции мы, можно считать, знаем и умеем называть — соответственно реплики и сверхзадачи.

Что же касается феномена на среднем уровне отвлечения, то он, насколько нам известно, в науках, изучающих язык и речь, вообще не выделялся в качестве самостоятельного предмета исследования. Поэтому нет для него и устойчивого термина-бирки. Мы же для него хотели бы предложить термин речевая тактика⁶. Общей мотивацией для выбора этого термина является то, что "тактики" входят в какую-то общую "стратегию", т.е. сверхзадачу.

Схематически данное отношение можно представить так:



⁶ Впервые обратил внимание на речевые тактики один из соавторов данной статьи (Е.М. Верещагин, совместно с В.Г. Костомаровым, в 1988 г., см [4]), который затем к ним обращался не единожды [5, 6]. В упомянутых публикациях феномен, о котором говорим, был описан сугубо эмпирически. Второй соавтор этой статьи, Р. Ратмайр, на примере ситуаций, когда один из собеседников выражает отказ, а другой настаивает на своем, также изучала речевые тактики реализации сверхзадач в русском языке, применяя другую терминологию — Gesprächsstrategien [7].

Сверхзадачи могут быть универсальны, а тактики производны от национальной культуры. Реплики, разделяясь на воспроизводимые по памяти клише и на творимые в момент коммуникативного акта новые высказывания, исчислимы как клише и неисчислимы как творческие высказывания. Для номинации сверхзадачи мы считаем нужным подыскать достаточно абстрактную номинативную единицу, а для номинации тактики нам приходится либо "изобретать" искусственную бирку (типа "демонстрация близости"), либо принимать за общее название одну из реплик-клише (например, *Мы же близкие люди*). На данном этапе исследования мы предпочитаем избирать предикативную фразу, которая имитирует непреходящую предикативную природу входящих в данную тактику реплик.

4. Прагматическая характеристика "призыва к откровенности".

4.1. Место сверхзадачи, тактик и реплик в диалоговой структуре.

Призыв к откровенности (далее ПО) всегда возникает в результате какого-либо предшествующего общения. Это — показатель напряжения у одного из коммуникантов, отражающий психологическое переживание информационного неравенства: потенциальный конфидент подозревает, что у собеседника есть тайна, и прилагает усилия, чтобы узнать ее.

"Пусковым" моментом ПО могут быть некоторые признаки в поведении секретника, а именно: он явно лжет, или его подозревают во лжи (ср. разговор матери с ребенком и Арбенина с Ниной); он обходит сферу тематической тайны (ср. разговор двух студенток); он эксплицитно или имплицитно выражает недоверие по отношению к конфиденту или проявляет недовольство конфидентом.

Типичными реакциями на ПО, — имеется в виду роль секретника — можно считать: откровенное сообщение (или имитацию откровенности); выдачу все еще неполной информации; уклонение от темы; отказ от дальнейшего разговора; просто молчание. В последних четырех случаях конфидент может продолжать ПО.

Чем дальше реализуется сверхзадача, тем вероятнее, что конфидент употребит несколько различных тактик. Более того, выбор одной тактики из инвентаря не исключает употребления другой непосредственно рядом. Встречается также рядоположенное употребление различных реплик из одной и той же тактики (смысловая, но не буквальная реитерация).

4.2. Взаимное иерархическое положение секретника и конфиденнта.

В случае иерархического равенства коммуникантов роли секретника и конфиденнта могут свободно переходить от одного к другому.

В случае иерархического неравенства чаще всего старший по иерархии выступает в роли конфиденнта, а младший — в роли секретника. Бывают, однако, и случаи, когда младший по иерархии пытается выведать тайну (планы, замыслы, оценки и т.п.) у старшего.

Отметим, что фразы типа *Ну скажи(те) же; Скажи(те) мне, пожалуйста, в чем дело! Sag (sagen Sie) mir doch bitte, was los ist!* употребляются довольно широко и свободно, т.е. имеются достаточно универсальные, независимые от иерархии средства реализации ПО.

Кроме того, иерархическая связанность в русской культуре, как кажется, больше, чем в современной немецкой.

4.3. Наиболее типичные коммуникативные ситуации реализации ПО.

Имеются коммуникативные ситуации, исключительно профессиональные, в которых ПО закреплен формально, а именно: общение педагога и ученика; общение интервьюера и интервьюируемого; общение врача и пациента; общение следователя и подследственного (или милиционера и нарушителя порядка); общение священника и исповедующегося.

Имеются также коммуникативные ситуации, как правило, неформального, интимно-личного общения, в которых откровенность по традиции занимает большое место, а именно: общение родителей и ребенка, общение супругов или близких друзей.

Таким образом, ПО встречается и в официальной и в личной сферах общения.

Реплики, реализующие ПО, естественно, различны в зависимости от коммуникативной ситуации, но материал в дальнейшем дается — за редким исключением — без ссылок на конкретную ситуацию.

4.4 Конечные цели ПО.

За сверхзадачей ПО обычно стоит некоторая конечная цель. Например, конфидент может добиваться откровенности, либо чтобы помочь секретнику, либо чтобы предать секретника, либо чтобы сблизиться с секретником и т.д. Наличие конечной цели не имеет языковой манифестации и поэтому должно быть исключено из лингвистического рассмотрения.

5. Языковой материал.

Перечисляемые непосредственно ниже тактики призыва к откровенности (ТПО) даются в виде инвентаря, и, стало быть, каждой может быть приспан инвентарный номер. В качестве более крупных группировок предлагаем следующие: "элементарные ТПО", "редуцирующие и конкретизирующие ТПО", "мягкие (или успокаивающие) ТПО" и "жесткие (или угрожающие) ТПО".

Уже из этих группировок следует, что только маленькая часть приводимых ниже реплик выражает ПО прямо и исключительно, т.е. путем так называемых прямых речевых актов (см. в первую очередь 5.1. и 5.2. ниже). Большинство же реплик выражает ПО имплицитно, т.е. в форме так называемых косвенных речевых актов, и могут быть употреблены и в совершенно других коммуникативных целях.

Имея в виду рассмотрение на контрастивных основаниях, мы публикуем русские и немецкие реплики параллельно. Эти реплики не представляют собой, конечно, прямых переводов друг с друга. Перед нами исключительно лишь аналогии — как смысловые, так и, что еще важнее, интенционные. Остается сказать, что хотя коммуникативные тактики далеко не всегда манифестируют себя в клишированных высказываниях, все же сейчас мы приводим по преимуществу именно клише (без различий по степени воспроизводимости и свободы варьирования компонентов). Наименования тактик предлагаются эмпирически; важно, чтобы имя-бирка хорошо передавало основной смысл всей группы реплик.

5.1. Элементарные ТПО.

Начнем с перечисления наиболее элементарных тактик. Отметим следующий парадокс: в качестве элементарных тактик выступают, с одной стороны, очень специфические для данной сверхзадачи прямые побуждения, а с другой стороны, не специфическая тактика реитерации тематического слова (см. выше).

ТПО-1. "Говори же!" Эта тактика реализуется путем прямого побуждения к высказыванию: *Скажи же, (в чем дело/что случилось)! Расскажи, (интересно же)! Ну, ты все-таки скажи! Валляй же! Jetzt sag doch, (was los ist)! So erzähl schon, (mich interessiert's doch)! Jetzt leg endlich los! Na geh / na komm, (sag schon)! Geh weiter!⁷. Sei net fad!⁸* ТПО-2. "Будь откровенным/-ой!" Эта тактика реализуется путем прямого побуждения быть откровенным. *Скажи прямо! Не знаю, можем ли мы с вами откровенно поговорить о ... (сексе, политике)? Jetzt sag einmal offen / ehrlich, (was Du meinst / Du möchtest / da los ist / Du über ... denkst)! Können wir einmal offen über ... sprechen?*

5.2. Редуцирующие и конкретизирующие ТПО.

ТПО-3. "Скажи хоть ...". Редуцирование призыва характерно для продвинутого этапа разговора, когда конфидент понимает, что всеобъемлющего раскрытия тайны не получается, и он предпринимает нечто вроде минимизации своих

⁷ Хотя здесь в первую очередь имеется в виду эксплицитное употребление глаголов речи, характерной чертой немецкого языка является использование глаголов *gehen, kommen* в форме повелительного наклонения в качестве частиц.

⁸ Легко заметить, что эта фраза выражает данную тактику только имплицитно. Имплицитность вообще является характерной чертой немецкого языка относительно рассматриваемых здесь тактик (см. также в Заключении).

притязаний⁹. Расскажи хотя бы о ... / Хоть примерно скажи, (когда это случилось). Дай хоть намек! Скажи только одно, (ударил или не ударил). Ты, по крайней мере (имена не называя)? Неужели совсем ничего не ... (видел)? Поговорим только об одном: ...! Никто не собирается выворачивать тебя наизнанку! *Reden wir doch wenigstens über ... Na, ungefähr kannst Du es vielleicht sagen! Na, deut's halt an! Sag wenigstens eines, ... Hast Du wirklich ganz und gar nichts ... (gesehen)? Reden wir halt nur von einem: ... ! Ich will ja eh nicht alles wissen.*

ТПО-4. "Не скрывай самое главное!" Призыв не скрывать самое главное, т.е. конкретизация, содержит хотя бы маленький упрек, что кое-что утаивается, или является реакцией на уловки. *И это все? Больше ничего не было? Ты мне не все говоришь! Самого главного-то ты и не говоришь! Да ты о главном говори! Говори все до конца! Выкладывай все на чистоту! Да ты прячешь концы в воду! Ты просто выгораживаешь себя! Что ты замечаешь следы? Скажи же, наконец, определенно. Вы должны отвечать полно и точно. Вы обязаны сказать не просто правду, а полную правду. Ничего не утаивай! Не уходи в сторону! Не вялай! Не увиливай! Не отвлекайся! Не выкручивайся! Und das soll alles sein? Da muß doch noch etwas sein? Irgendwas verheimlichst Du doch (noch)! Das Wichtigste verschweigst Du mir! Eigentlich geht es doch um etwas ganz anderes. Worum geht's denn wirklich. Was steckt denn dahinter? Also, was meinst Du jetzt genau? Red nicht (um den heißen Brei) herum! Laß nicht alles aus der Nase ziehen! Na, spuck's endlich aus! Einmal möchte ich erleben, daß Du (wirklich) sagst, was Du (eigentlich) meinst. Sie müssen alles sagen, was Sie wissen. Verheimliche mir nichts! Bleib beim Thema! Schweif nicht ab! Drück nicht herum! Red Dich nicht heraus! Mach keine Ausflüchte!*

Частным случаем этой тактики может считаться управление мыслями секретника, особенно если он не может (или не хочет) сосредоточиться и перескакивает с предмета на предмет: *Давай все сначала! Давай все по порядку! Ничего не пропускай! Итак, что было сначала? Что потом? Чем кончилось? Подожди, давай еще раз о том же! И все же я еще раз задам тот же вопрос! Все-таки ты не ответил мне! Что это за ответ? Извини мою настойчивость, но я вынужден вернуться к старому. Пока вы не ответите на первый вопрос, дальше мы не продвинемся. Erzähl das noch einmal von Anfang an! Erzähl eines nach dem anderen! Was war zuerst? Was dann? Und was zum Schluß? Jetzt noch einmal dasselbe! Ich muß die Frage noch einmal stellen! Das war keine Antwort auf meine Frage! War das vielleicht eine Antwort? Entschuldige, daß ich so lästig bin, aber ich muß noch einmal auf etwas Früheres zurückkommen!*

Вообще рассматриваемая здесь тактика может считаться частным случаем реализации сверхзадачи "Выспрашивание" (а оно имеет место и не обязательно в ситуации откровенности), т.е. постановки конфиденнтом множества уточняющих вопросов.

ТПО-5. "Не так ли?" Тактика-подсказка и высказывание конфиденнтом догадок и предположений в ожидании реакции секретника — нередкий способ ведения откровенного дискурса. Подобно тактике реинтерации тематических слов, ее также трудно проиллюстрировать типичными общими клишированными репликами, поскольку лексическое наполнение всегда тематическое. *А ты, случайно, (не любишь ее, ...)? (Тебя не взяли из-за пятого пункта...), так? Да ведь ты же ... (съел этот кусок)? А кто же..? Ах, вы не знаете? А кто знает? Und Du hast nicht vielleicht (einfach verschlafen, ..)? (Du liebst sie doch, ...), oder? Jetzt gib doch zu, daß ... Wer soll denn sonst ...?*

5.3. Мягкие (или успокаивающие) ТПО.

ТПО-6. "Мы же близкие люди". Эта тактика реализуется ссылкой на старое

⁹ Тактика частично сводится к тому, что конфиденнт выясняет, где границы между собственно тайной (которую, пусть не всем, но все же приоткрывают) и табуированными темами, затрагивать которые совершенно бесперспективно.

знакомство, общий жизненный опыт, сходство в некотором отношении¹⁰. Свои же люди! Мы же (старые) друзья! Мы столько лет дружим! Разве мы не подруги? Сколько лет мы знаем друг друга? Не знаю, кто тебе ближе! Свой своему поневоле друг. С кем тебе еще поделиться? Я тебя вполне пойму! Я и сам из таковых! Я сам не святой! Кто же без греха? Что я, из другого теста, что ли? И я был молод, пошалывал! Как будто я сам ... (по бабам не ходил)! И чтобы русские люди не поняли друг друга, (быть такого не может)! *Wir sing doch Freunde! Schließlich sind wir doch verwandt / befreundet! Wir kennen uns doch schon so lange / ewig / eine Ewigkeit! Mit wem willst, Du denn sonst reden? Wen interessiert denn das sonst? Ich versteh Dich voll und ganz. Mir ist das auch schon passiert. Ich war auch einmal jung! Ich bin doch auch nur ein Mensch! Ich bin doch auch kein Heiliger! Wer ist schon ohne Fehler?*

ТПО-7. "Я тоже откровенен с тобой". Эта тактика заключается в том, что конфиденциал начинает разговор с личного примера. Имплицируется: *Теперь и ты скажи! Я же тебе все рассказываю! Ну вот, я тебе все о себе рассказал, а ты? У меня же от тебя нет тайн! Ich erzähl' Dir doch auch immer alles. Ich bin doch auch offen gewesen, und Du? Ich hab' doch auch keine Geheimnisse vor Dir.*

ТПО-8 "Обещаю конфиденциальность". Этой тактикой конфиденциал уверяет секретника в том, что тайна останется тайной. В некоторых бытовых ситуациях это обещание является конституирующим фактором, например, сохранение тайн врачом, священником. Таким образом, в рамках этой тактики также много от "должностной конфиденциальности". *В ком-ком, а во мне ты можешь быть уверен! На меня можешь положиться! Уж я-то молчать умею! Дальше меня не пойдет! Будь спокоен, никому не скажу! Я — могила! Да и кому мне рассказывать-то? Клянусь (всем святым/детьми, здоровьем, ...), буду нем как рыба! Мы не оглашаем списки сотрудничающих с нами. Меня предупредили об ответственности за разглашение оперативной тайны. Auf mich kannst Du Dich verlassen! Also mir kannst Du vertrauen! Zu mir kannst Du ganz offen sein! Ich halte dich! Ich sag zu niemandem ein Wort! Ich sag kein Wort weiter! Wie kannst Du denn glauben, daß ich etwas weitersage? Ich schweige wie ein Grab! Wem sollte ich denn etwas erzählen? Ich bin doch kein Redhaust!*

Здесь можно было бы выделить подтактику "перформативное закрепление конфиденциальности": *Даю честное слово!* (Имплицируется: ... что не проболтаюсь). *Гад буду!* (в среде блатных). *Ehrenwort, der Schlag soll mich treffen / der Teufel soll mich holen, wenn ich etwas weitersage!*

ТПО-9. "Не бойся!" Эта тактика служит успокоиванию партнера и снимает страх перед дурными последствиями. *Говори, не стесняйся! Тебе ничего не будет! Чего ты боишься / жмешься? Ладно уж! Чего там! Я тебя не осужу! Du brauchst Dich nicht zu genieren! Niemand wird über Dich herfallen! Wovor hast Du denn Angst? Ist ja nichts dabei, sag doch ruhig, was los ist.*

ТПО-10. "Тебе/Вам лучше будет!" Путем этой тактики конфиденциал указывает на преимущества откровенности для секретника¹¹. *Признайся откровенно — сразу легче станет. Расскажи, облегчи душу. Не держи в себе! Как раз я-то и смогу тебе помочь. Выговорись! Поделисься, и увидишь, как полегчает. Ничего, ничего, поплачь, поплачь! Как только назовешь зачинщика, сразу пойдешь к ребя-*

¹⁰ Частным случаем данной тактики является злонамеренная мимикрия под секретника, поддакивание и провокачество (например, работник спецслужбы выдает себя за диссидента и т.д.).

¹¹ Русское народное представление о том, что открытие тайны (особенно неблагоприятного поступка) облегчает душу, восходит, несомненно, к христианскому таинству исповеди и покаяния. В гипертрофированной форме, как известно из фольклора и художественной литературы XIX в., покаяние приносится "матери сырой земле" и всему народу. Призывы ко всенародному покаянию — характерная примета времени перестройки. Между прочим, покаяние и исповедь — коммуникативные акты, не предполагающие, в отличие от вынуждаемой откровенности, возможности искажения правды или утаек. Ср. также исповедь как литературный жанр.

там!¹² Суд примет во внимание ваше чистосердечное признание/явку с повинной. "Откровенно назвав всех вовлекших вас в пагубное заблуждение, вы тем самым смягчите вашу участь" [8]. *Da wird Dir gleich leichter werden! Kannst Dir ruhig das Herz ausschütten! Das wird Dir bestimmt gut tun! Ich kann Dir ja wenigstens / immerhin helfen. Für Sie ist es besser, alles zu sagen, was Sie wissen.*

ТПО-11: "Давай выпьем/закурим!" Русская национальная традиция душевных бесед "под рюмочку" получила наименование "пьяной откровенности". Ср. поговорку: *Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке.* В интеллигентской среде приняты откровенные разговоры "на кухне", "с поллитрой". Немецкие реплики этого типа гораздо реже, чем русские, означают именно ПО. *Давно пора посидеть с рюмочкой! Пропусти еще рюмочку! Давай-ка закурим, потолкуем! Тут есть забегаловка неплохая, посидеть можно! Gehen wir auf einen Kaffee / auf ein Achterl! / auf einen Schnaps / ein Bier! Willst Du vielleicht (zuerst) ein Schnapslerl? Komm, rauchen wir eine zusammen!*

ТПО-12: "Пододвинься ко мне!" Данная тактика в первую очередь предполагает соматические действия (потенциальный конфидент прикасается, поглаживая, к плечу секретника, берет его за руки, привлекает к себе и т.д.). Подруги откровенничают, обняв друг друга. Мать кладет голову ребенка себе на плечо. Мужчины сдвигают стулья, сближают головы, смотрят в глаза друг другу. Таким образом, физический контакт важен. Объясняется это тем, что, будучи неоткровенными, коммуниканты нередко ведут себя противоположным образом: например, неискренний секретник избегает соматического контакта (отсаживается от конфидента, отворачивается от него, смотрит в сторону, прячет глаза и т.д.), в то время как конфидент, напротив, напряженно следит за мимикой и жестиком собеседника. Данная тактика маркирует "переломный" физический момент, призывающий к преодолению психологического барьера: *Сядем рядком, поговорим ладком! Дай-ка твою руку! Посмотри мне в глаза! Не отводи глаз-то! Дай-ка я тебя обниму! Ты приляг, а я посижу возле! Komm, setz Dich her zu mir! Verschlauf einmal! Komm, gib mir die Hand! Jetzt schau mich einmal an!*

5.4. Жесткие (или угрожающие) ТПО.

ТПО-13. "Хватит молчать и заператься". Эту тактику конфидент использует, когда первоначальные попытки склонить секретника к откровенности не удалось. Чаще всего — это реакция на молчание¹³. *Ну, так и будешь молчать? Или ты онемел? Будешь говорить или нет? Тебе что, нечего сказать? И долго еще будем играть в молчанку? Сколько еще ждать? Не тяни! Последний раз прошу: давай поговорим! Нет, ты все-таки скажи! Was soll das Schweigen? Sagst Du jetzt was oder nicht? Sollen wir uns noch lange anschweigen? Wirst Du noch lange herumdrücken? Hast Du nichts zu sagen? Du solltest endlich einmal etwas sagen. Also, wieso sagst Du denn nichts? Jetzt fang endlich an zu reden! Also, wird's bald?!*

ТПО-14. "А я и так все знаю". На срединном этапе разговора конфидент может прибегать к некоторой хитрости, делая вид, что и без откровения секретника он все знает (см. диалог Арбенина с Ниной)¹⁴. *Мне и без того все ясно. Glaubst Du, ich weiß nicht ohnedies/eh schon alles.*

ТПО-15. "Только не обманывай!" Данная тактика примыкает к предыдущей, с той разницей, что эксплицитно указывает на обман. *Не вздумай обманывать!*

¹² В современной практике немецкого воспитания не принято ставить ребенка в положение, когда он должен выдать своих сверстников.

¹³ Прибегая к этой тактике конфидент довольно часто доказывает, что секретник не может не знать того, от чего он отрекается, что в его ответах возникают противоречия (*Как это может быть: стоя рядом и ничего не заметил? Ты же не слепой? Или у тебя начисто память отшибло?*).

¹⁴ Эта тактика может также употребляться в качестве "покупки", т.е. заведомо ложного заявления конфидента, направленного как раз на вынуждение откровенности. Особенно часто прибегают к имитации знания тайны недобросовестные педагоги, кадровики, следователи и т.д.: *Следствием точно установлено, что ... От тебя самого хочу услышать, а я и так знаю.*

Меня не проведешь! Не лукавь! Не хитри! Не темни! Нет, ты меня не запутаешь! Да не строй ты из себя невинность! Имей в виду: вранье я увижу сразу! Давай с самого начала договоримся: не врать друг другу! Что ты мне мозги пудришь / лапшу на уши вешаешь / голову морочишь / зубы заговариваешь? Glaub ja nicht, daß Du mich anlügen kannst. Aber Schmädh brauchst Du keinen machen. Tu nicht so unschuldig! Spiel aa nicht den Unschuldigen/die Unschuldige! Glaubst Du, ich durchschau' das nicht! Mir machst Du doch nichts vor!

ТПО-16. "Хуже будет!" Путем этой тактики конфиденд указывает на отрицательные для секретника последствия неоткровенности. Часто эта тактика приобретает форму угрозы¹⁵. *Смотри, потом будет поздно! Жду еще минуту, потом пеняй на себя! Ну, раз ты так, то и от меня ничего не узнаешь! А я-то хотел тебе помочь! Чем больше ты упорствуешь, тем для тебя же хуже! Не хочешь добром, применим другие меры / поговорим по-другому! Это вам еще повезло, что на меня напали. Попадете к другому, еще не так запоете!* (слова следователя). *Du wirst schon sehen! So wird's auch nicht besser. Du kriegst noch ein Magengeschwür. Gib Acht, sonst ist es zu spät! Wenn Du nicht reden willst, dann laß es halt. Dann eben nicht!*¹⁶ *Sie können froh sein, daß Sie an mich geraten sind. Wenn Sie da an einen anderen kommen!*

ТПО-17. "Где же твоя нравственность?" С помощью данной тактики конфиденд ссылается на нравственные нормы. Сюда же входит тактика апелляции к высшему нравственному императиву (к божеству, к идеологическим ценностям), о чем, в связи с подобным поведением Арбенина, уже говорилось. Подобное речевое поведение характерно для русской культуры, в то время как в немецкой культуре оно встречается чаще всего в общении с детьми (Zeigefingerpädagogik). *Где же твоя совесть? С чужими не откровенничай, но со своими ... С друзьями надо быть откровенным. Если ты мне не доверяешь, то лучше и не говорить вовсе! Разве это честно? А еще считаешь себя порядочным человеком! С друзьями так не поступают. И кого ты обманываешь, самого близкого тебе человека! Soll das vielleicht ehrlich sein? Und Du willst ein ehrlicher Mensch sein? Das tut man unter Freunden nicht. Den Eltern muß man alles erzählen. Zu den Eltern muß man doch offen sein.*

ТПО-18. "Я должен это знать!" Ссылка на должностной интерес иногда вставляется в обращение начальника, врача, работника отдела кадров, следователя, адвоката, священнослужителя к лицам, обращение с которыми предписано должностью¹⁷. *Какой может быть стыд перед врачом? Mir als Arzt müssen Sie das schon sagen!*

6. Заключение: некоторые результаты контрастивного подхода.

Изложенные выше наблюдения позволяют прийти к следующим общим выводам:

1. Реализующие тактики реплики в двух языках, как правило, не совпадают, если сопоставлять их слово за словом. Они часто клишированные, с точки зрения

¹⁵ Налицо случай пересечения двух разных сверхзадач, а именно сверхзадачи призыва к откровенности и сверхзадачи угрозы. Имеет место спецификация угрозы как таковой для особой цели — вызвать секретника на откровенность. Все многочисленные тактики, входящие в угрожающее поведение и описанные одним из авторов статьи (Е.М. Верещагиным; см. [6]), могут быть перенесены сюда, а спецификация достигается тематическим лексическим наполнением. Проблема взаимодействия тактик из разнородных коммуникативных действий в едином коммуникативном акте, перекрестного включения в него этих тактик и их модифицирования является обычным явлением, описываемым в современной прагматике. Взаимосвязь сверхзадач "угрозы" и ПАО дает возможность их более абстрактного рассмотрения под биркой "Говори, или будут последствия". См. тот случай, когда они обе возводятся в одну реплику: *Не назовешь, у кого взял книгу и кто тебе помогал, подпишу и будешь сидеть. Назовешь — сейчас же пойдешь домой.*

¹⁶ Данная фраза содержит указание на то, что конфиденд обижен и не видит смысла в дальнейшей поддержке секретника.

¹⁷ Должностной интерес способен принимать форму документа (анкеты, автобиографии), и в таком случае вопросы анкеты или матрица автобиографии исполняют роль ко: фидента.

владения языком их необходимо знать заранее. Сами тактики, однако, очень часто повторяются в языках близкой культурной сферы.

2. Типичной чертой культуры общения говорящих на немецком языке является достаточно большое уважение личного (сокровенного) достоинства собеседника. Отсюда частое употребление имплицитных формулировок (яркий пример: *Sei net fad!*) и почти полное отсутствие выражений "воспитательного" характера, т.е. формулировок "под указательный палец" (*Zeigefingerpädagogik*). Кроме того, в немецких репликах заметно сплошное присутствие разного рода частиц, как бы смягчающих ПО, ср. *Was meinst Du denn / eigentlich / überhaupt? Glaubst Du wirklich, daß ich etwas weitersage? Na geh / na komm, sag schon! Na sag's schon / halt / ruhig.*

В русской культуре, напротив, частиц меньше, но больше приняты прямые призывы к откровенности; наблюдается также широкое употребление сугубо фразеологических выражений типа *Свой своему поневоле друг. В ком-ком, а во мне ты можешь быть уверен/а. И долго еще будем играть в молчанку?*

Наконец, ТПО "Давай выпьем/закурим!", широко представленная в недавней и современной русской культуре, в немецкой культуре представлена значительно слабее.

Концепция речевых тактик еще не сложилась до конца. Окончательная теория не построена. Тем не менее уже сейчас, как кажется, можно проводить сбор тактического материала и практиковать языковые и национально-культурные сопоставления¹⁸.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лермонтов М.Ю. Собр. соч.: В 4-х т. Т. 3: Драммы. М., 1958. С. 36—41, 99—100.
2. Солженицын А. Рассказы. М., 1990. С. 129—130.
3. van Dijk T.A. Textwissenschaft. Eine interdisziplinäre Einführung. München, 1980.
4. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Приметы времени и места в идиоматике речемыслительной деятельности / Язык: система и функционирование. М., 1988.
5. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. 4-е изд., перераб. и доп. М., 1990. С. 218—223.
6. Верещагин Е.М. Тактико-ситуативный подход к речевому поведению (поведенческая ситуация "Угроза") // Russistik. Русистика. 1990. 1.
7. Rathmayr R. Ein net ist nich lange kein net: Ablehnen und Insistieren im Russischen // Slavische Linguistik. 1988: Referate des XIV. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. Mainz 27. — 30.9.1988 / Hrsg. Girke W. München, 1989.
8. Форш О. Одеты камнем // Форш О. Избр. произведения: В 2-х т. Т. 1. Л., 1972. С. 294.

¹⁸ Авторы благодарны за полезные замечания и конструктивную критику И. Богуславскому, Н. Желонкиной, Г. Капллю, И. Осиповой, Г. Фрейдхофу.