

УДК 415.616.2
ББК 81.00

Г.Р. Власян

РЕАЛИЗАЦИЯ НЕГАТИВНОЙ ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОМ РАЗГОВОРНОМ ДИАЛОГЕ

Статья посвящена исследованию стратегий негативной вежливости в английском разговорном диалоге, главной целью которых является демонстрация уважения личной автономии адресата и смягчение ликоугрожающих актов.

Ключевые слова: *разговорный диалог, стратегии негативной вежливости, неимпозитивность, лицо.*

Власян Гаянэ Рубеновна – канд. филол. наук, доцент, зав. кафедрой теории и практики английского языка факультета лингвистики и перевода Челябинского государственного университета
Тел.: 8-904-817-45-09
E-mail: VlasyanGR@yandex.ru

Принцип вежливости, как отмечается в лингвистической литературе, является основным в стратегии диалогического общения. Вежливость как предмет лингвистического изучения неоднократно привлекала к себе внимание отечественных и зарубежных языковедов. Проблематика вежливости как лингвистического феномена включает такие вопросы, как разработка концепции вежливости, изучение социально-психологических факторов, определяющих формы и функции вежливого поведения, установление взаимосвязи категории вежливости и типа дискурса, описание языкового выражения вежливости.

В лингвистике категория вежливости рассматривается в рамках общей стратегии речевого поведения или при анализе особенностей речевых актов в конкретном языке (извинения, благодарности, комплименты, выражения сочувствия и т.д.).

Общие положения теории вежливости представлены в работе П. Браун и С. Левинсона *Politeness: Some universals in language usage* [Brown, Levinson]. Остановимся подробнее на этой теории как наиболее полной и непротиворечивой. Основным понятием этой теории является понятие «лицо» (*public self-image face*), под которым подразумевается позитивная социальная ценность, которой обладает каждый член общества. Любое действие совершается с целью сохранить «лицо» или избежать «потери лица». Используя концепты «сохранение/потеря лица», П. Браун и С. Левинсон разрабатывают общую теорию, в которой

обосновывают предсказуемость в реализации категории вежливости, исходя из оценки «весомости» речевого акта. Эта весомость определяется следующими факторами: различием в социальной дистанции и дистанции власти между говорящим и слушающим, и трудоемкостью выполнения действия, связанного с угрозой «потери лица». Основная мысль данной теории заключается в положении, согласно которому, чем больше говорящий создает угрозу потери лица для слушающего (*Face Threatening Acts*), тем вежливее он будет говорить. Обычно различают «позитивную» и «негативную» формы вежливости (*positive and negative politeness*). Первая основана на сближении (*approach-based*), вторая – на дистанцировании (*avoidance-based*).

Демонстрация солидарности и сохранение дистанции, по утверждению авторов, составляют суть вежливого поведения, т.е. быть вежливым можно в том случае, если ты демонстрируешь собеседнику свою солидарность и в то же время сохраняешь определенную дистанцию [Brown, Levinson].

Сближение и дистанцирование можно назвать гиперстратегиями вежливости, используемыми для достижения наиболее общих коммуникативных целей. Каждая из них, в свою очередь, достигается при помощи системы более частных стратегий [Ларина].

Разные типы стратегий связаны с разными речевыми актами. Так, стратегии позитивной вежливости, которые направлены на сближение собеседников, связаны, прежде всего, с экспрессивами, основная функция которых состоит в выражении отношения говорящего к происходящему (приветствие, благодарность, оценка, комплимент и др.). Стратегии негативной вежливости, главная цель которых – демонстрация уважения личной автономии адресата, связаны, прежде всего, с побудительными речевыми актами, в которых говорящий оказывает коммуникативное давление на собеседника.

В настоящей работе мы рассмотрим только те стратегии негативной вежливости, которые, по данным нашего исследования, встречаются в английском разговорном диалоге и характерны для повседневного общения. Материалом исследования послужили устные разговорные диалоги, записанные автором на диктофон, а также диалоги, включенные в корпус текстов *London-Lund Corpus of Spoken English*.

К числу основных стратегий негативной вежливости относятся:

- Выражайтесь косвенно (Be conventionally indirect)

'Could you pass me the ketchup, please, hun?'

'Here we go!'

'Thanks.'

Как было отмечено, стратегии негативной вежливости используются в основном в побудительных речевых актах, в частности в просьбах, выраженных косвенными интеррогативными речевыми актами.

'Could you tell me the number of your friend, I need to talk to him'

'No problem, man!'

В них принцип вежливости является основной мотивировкой их осуществления, и выражается это в том, что говорящий избегает прямо формулировать свои желания. Такое замещение коммуникативной цели отвечает желанию смягчить коммуникативное намерение [Gordon, Lakoff].

- Задавайте вопросы, будьте уклончивы (Question, hedge)

Под так называемыми преградами (hedge) понимаются средства смягчения, препятствующие прямолинейности и категоричности высказываний. Англичане избегают прямолинейности при выражении своего мнения, предпочитают не высказывать его прямо, не говорить однозначно *да/нет*. Часто они субъективируют свое высказывание при помощи таких средств, как *I think, I guess, I suppose, maybe, probably, perhaps* и др., что снижает категоричность оценок и суждений:

'Is she nice?'

'I think so.'

Как отмечает В. Овчинников, от англичанина вряд ли можно услышать, что он прочел прекрасную книгу, вместо этого он скажет, что нашел ее небезынтересной, или что автор этой книги, видимо, не лишен таланта. Вместо того чтобы обзвать кого-то дураком, он заметит, что этот человек не выглядит особенно умным. А выражение «по-моему, совсем неплохо» в устах англичанина означает «очень хорошо». Самыми пространственными эпитетами в разговорном языке служат слова «весьма» и «довольно-таки», смягчающие резкость любого утверждения или отрицания [Овчинников, с. 231].

Смягчение в прагматическом аспекте традиционно определяется как снижение интенсивности иллокутивной силы высказывания, направленное на сохранение позитивного фона протекания речевого контакта и обусловленное определенными речевыми параметрами, как индивидуально-психологическими, связанными с личностными характеристиками собеседников, так и социальными, регулирующими речевое поведение коммуникантов, обеспечивая успешность и эффективность реализации последними своих интенций в общении. Используя митигативные стратегии и тактики, говорящий повышает как свой статус, так и статус адресата. Данная особенность митигации определяется термином *глорификация* или *повышение коммуникативного статуса интерактантов* [Шаховский].

Коммуникативная категория смягчения характеризуется определенной этнокультурной спецификой, обусловленной культурными доминантами того или иного этносоциума, а также типом культуры, детерминирующим непрямоту, некатегоричность и терпимость к неопределенности. В связи с этим имеет место разная степень выраженности митигативной специфики в разных лингвокультурах.

- Предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие (Give N the option not to do the act)

'It's very nice of you to give me a ride, but only if it doesn't bother you, I don't want to waste your time'

'Patty, what are you talking about? You my best friend... anyway... we are heading to the same direction'

В следующем примере посетительница кафе предоставляет официанту выбор не совершать действие (по крайней мере, создается видимость предоставления такого выбора).

'Do you want to make an order, ma'am?'

'Do you have ice coffee?'

'Yes, ma'am.'

'Do you have decaf?'

'We have only hot decaf, but if you wait we will put it in the fridge for you.'

'Nah, I don't want to bother you with that, well, but if it's really quick I will wait.'

Стратегия «предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие» может быть реализована с помощью вопросительных конструкций, которые дают возможность адресату ответить по его усмотрению:

'Can I have a word with you?'

'Yes, please.'

Как видим адресату предоставляется выбор не совершать действие. Ответ мог быть и отрицательным «*Извини, опаздываю, никак не могу*».

- Минимизируйте свои предположения о желании адресата совершить действие (Make minimal assumptions about H's wants)

П. Браун и С. Левинсон формулируют данную стратегию следующим образом: исходите не из того, что слушающий может и хочет совершить акт, а, наоборот, из того, что он вряд ли совершит его (Don't assume H is able, willing to do A, assume he is not likely to do A) [Brown, Levinson].

Сомнение в желании собеседника выполнить действие широко используется в английских разговорных диалогах при помощи конструкции *Would you mind?*, как в следующем примере:

'Would you mind if I pay for both of us?'

'No way! Over my dead body! Listen, you're gonna spoil me!'

Формы повелительного наклонения в английских приглашениях очень ограничены. Как отмечает Дж. Лич, они возможны в вежливом употреблении лишь в тех особых случаях, когда адресат совершает действие в своих личных интересах и говорящий уверен, что адресату это действие понравится, например, когда хозяин приглашает гостя войти, сесть, отведать угощений [Leech]: *Come in. Sit down. Have some more salad. Have another chocolate*. В этих ситуациях говорящий позволяет себе оказывать давление на адресата, таким образом, демонстрируя свою искренность в желании того, чтобы адресат принял его приглашение или предложение.

- Будьте пессимистом (Be pessimistic)

Сомнение может выражаться эксплицитно, как в следующих диалогах:

(в кафе)

'You don't make burgers here, do you?'

No, ma'am, we only serve homemade food.'

Следующий пример иллюстрирует пессимизм в просьбе:

'If you had a little time to spare for me this afternoon, I'd like to talk about my paper.'

В данном примере просьба выражена в столь косвенной форме, что русские коммуниканты могут даже не распознать данную стратегию, если заранее не осведомятся, есть ли у собеседника свободное время или нет.

- Минимизируйте степень вмешательства (Minimize the imposition)

(в кафе)

'Oh, can I have macaroni salad, please.'

'Oh, I'm sorry, I don't have any left.'

'Oh, ok, mmmm would it be possible to make just half a pound for me?'

'Ok, I'll find it out.'

'Thank you, miss.'

Как видно из примеров, для уменьшения степени вмешательства используются различные минимизаторы, уменьшающие затраты адресата (*just, tiny favour, for a moment, a few minutes, на секундочку, минуточку, маленькая просьба* и т.д.).

- Выводите говорящего и слушающего из дискурса (Dissociate S, H from the discourse). Данная стратегия предполагает действие адресата в интересах говорящего. Как и все предыдущие, она широко используется в английских диалогах и играет чрезвычайно важную роль.

'Would you like to come to my birthday party?'

'Yes, sure, when is it?'

Эта стратегия в основном характерна для английской просьбы. В следующем примере **'May I have another cup of coffee, please?'** акцент переносится на говорящего, и само действие оказывается завуалированным.

Вывести адресата из ситуации можно также при помощи пассивных конструкций:

'Sir, have you been given the paycheck?'

'Yes, it's been sent right to my house.'

- Извиняйтесь (Apologize)

П. Браун и С. Левинсон рассматривают извинение как стратегию негативной вежливости, что, безусловно, оправдано, поскольку, принося извинение, мы признаем факт вторжения в запретную зону, зону независимости собеседника, и выражаем сожаление по этому поводу (или сожаление о намерении совершить это вторжение).

'I'm sorry to trouble you, but as you're going to Lancaster you could swing by my sister's and give her this parcel.'

'Ok, no problem.'

Извинение является стратегией негативной вежливости, прежде всего в тех ситуациях, когда говорящий предвидит, что его действие будет

покушением на независимость адресата, но в силу различных причин вынужден идти на это. Чтобы сохранить при этом лицо, он должен принести извинение за совершение опасного РА.

Но извинение может считаться и стратегией позитивной вежливости, поскольку, извиняясь, вы демонстрируете взаимное расположение.

Р. Ратмайр выделяет метакоммуникативные извинения, конвенциональные извинения и извинения по существу. *Метакоммуникативные извинения* относятся не к «экстралингвистическому поведению говорящего», как обозначает это автор, а к самой речи, к нарушению норм ведения разговора. Необходимость метакоммуникативных извинений может возникать в связи с допущенными оплошностями в высказывании. *Конвенциональные извинения* приносятся в связи с незначительными нарушениями правил этикета и вежливости.

В отличие от них *извинения по существу*, которые приносятся по серьезным поводам, в частности при нанесении реального ущерба, требуют обоснованных и убедительных обращений и более весомых формулировок. Если извинения первых двух видов предполагают положительную реакцию, нередко сведенную до минимума, то реакция на извинения по существу должна быть вербальной и отчетливой и может быть дифференцированной вплоть до совершенно негативной, когда извинение не принимается [Ратмайр].

Говоря об извинении, как о стратегии вежливости, нужно иметь в виду, на наш взгляд, первые два вида извинений, которые призваны сгладить неловкость, восстановить формальный порядок и которые во многом являются знаками внимания и уважения.

Англичане гораздо чаще приносят извинения, чем русские. Они извиняются перед всеми и практически по любому поводу, даже если в случившемся нет их вины. Это является признаком воспитанности, знаком внимания к собеседнику.

Однако эту закономерность следует рассматривать в более широком социокультурном контексте. Действия, которые в британской культуре расцениваются как посягательство на личную сферу говорящего или адресата, в русской культуре считаются менее коммуникативно опасными. Высказать откровенно свое мнение, дать оценку по какому-либо деликатному вопросу, излить душу – все эти действия не являются «ликоугрожающими актами», так как для русской культуры свойственна установка на высокую степень кооперативности в общении. Откровенность, отмечает Р. Ратмайр – это одна из ценностей русской культуры, общительность считается положительным свойством, – и извинения по их поводу могут быть просто неуместными. Более того, именно недостаточно проявленный интерес или недостаток общительности может оказаться у русских поводом для извинения.

- Используйте фамилии и титулы (Use family names and titles)

Данная стратегия редко используется в повседневном общении. Англичане в некоторых случаях обращаются друг к другу *sir, ma'am, miss, mrs.* Это обусловлено еще и степенью знакомства собеседников.

'Welcome, Mrs. George. How do you do madam?'

'Hello, Mr. Hatch.'

Однако сфера использования данных обращений за последнее время значительно сократилась, что свидетельствует о влиянии на язык про-

цесса демократизации общества. В настоящее время данные формулы используются главным образом в сфере обслуживания:

(в магазине)

'Ma'am! Ma'am! You left your bag here!'

'Oh, thank you.'

- Будьте немногословны (Be taciturn)

Немногословие считается важным условием английской негативной вежливости. Существует много анекдотов, высмеивающих английскую немногословность, например, англичанин говорит жене: «Ты сказала 12 лишних слов» [Стернин, Ларина, Стернина, с. 23].

Важным компонентом английского разговорного диалога является так называемое *small talk* (светское общение), общение ради общения, для установления и поддержания контакта, для проведения времени, т.е. разговор «ни о чем».

Необходимо отметить, что перечисленные стратегии негативной вежливости тесно переплетаются и иногда их трудно разделить, поскольку в одном и том же высказывании могут использоваться несколько стратегий одновременно.

'Would you mind me using your phone? I'm sorry... If it's not allowed I'll ask somebody else...'

'It's fine, here you are.'

'Oh, thank you!'

В данном примере использованы следующие стратегии: выражайтесь косвенно, будьте уклончивы, выводите говорящего и слушающего из дискурса, будьте пессимистом, минимизируйте свои предположения о желании адресата совершить действие.

Подводя итог, заметим, что существует мнение, что в культурах индивидуалистического типа (к которой относится британская) коммуниканты делают **большой** акцент на стратегии негативной вежливости, которая направлена на демонстрацию уважения личной автономии адресата, его зоны независимости (privacy), в то время как стратегии позитивной вежливости более характерны для культур коллективистского типа [Sifianou]. Наше исследование подтверждает данную мысль.

Литература

Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М., 2009.

Овчинников В.В. Корни дуба. Впечатления и размышления об Англии и англичанах. М., 1980.

Ратмайр Р. Прагматика извинения: сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры. М., 2003.

Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. Воронеж, 2003.

Шаховский В.И. Лингвистическая теория эмоций. М., 2008.

Brown, P., Levinson, S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge, 1987.

Gordon D., Lakoff G. Conversational Postulates // Syntax and Semantics. N. Y. etc. 1975. Vol. 3: Speech Acts.

Leech G. Principles of Pragmatics. L.; N. Y., 1983.

Sifianou M. Politeness Phenomena in England and Greece. A cross-cultural perspective. Oxford; N.Y., 1992.