

Лекция 7. Вежливость

1. Категория вежливости и основные подходы к ее изучению
2. Принцип Вежливости Дж. Лича
3. Стратегии негативной вежливости
4. Стратегии позитивной вежливости
5. Лингвокультурная специфика реализации категории вежливости

Почему существуют стереотипы о вежливых и невежливых народах?

примеры:

- грубые греки, русские, немцы;
- подбострастные индийцы и японцы;
- неискренние американцы;
- высокомерные англичане.

«**Нет народов более вежливых и менее вежливых, каждый народ вежлив по-своему**, исходя из своих норм и традиций, социально-культурных отношений, базирующихся на типе культуры. Категория вежливости является тем системообразующим стержнем, который позволяет проследить логику поведения представителей разных лингвокультур»

(Ларина, 2005, с. 398)

Русский стиль коммуникации имеет свои особенности (ценности, стратегии). Поэтому представители многих культур считают русских людей «агрессивными в речи, т.е. не соглашающимися, спорящими, берущими партнера за горло, императивными» (Формановская, 1998, 66)

“Non-Russian commentators on the social behaviour of Russians, however, note **the high degree of unmitigated directness in speech-act types**, which contradicts the English tendency towards showing distance, reserve and formality” (Watts, 2003, 15)

Определения вежливости

Вежливость — важный прагматический фактор, регулирующий общение, позволяющий избегать конфликтных ситуаций (Дж. Лич)

Вежливость — взаимная поддержка - 'interpersonal supportiveness' (Арндт и Джени)

Вежливость — сложная система смягчения «опасных» РА (Браун и Левинсон)

Вежливость — демонстрация доброго отношения к собеседнику, проявление расположенности, доброжелательности и симпатии (В.И.Карасик). Способы его демонстрации могут быть различными, они определяются типом культуры и социальными отношениями.

Вежливость состоит в том, чтобы научиться согласовывать свои действия с действиями окружающих в рамках определенной социальной группы, но может рассматриваться и как угнетающая сила, навязывающая **конформизм** и **почтение** (France 1992, 4-5; цит по Watts 2003, 31).

Общие знаменатель многих определений:
**взаимно разделяемые формы проявления
внимания к окружающим, формы
кооперативного поведения**

Вежливость — **национально-специфическая
коммуникативная категория, содержанием которой
является система ритуализованных стратегий
коммуникативного поведения (языкового и
неязыкового), направленных на гармоничное,
бесконфликтное общение и соблюдение общественно
принятых коммуникативных норм и определяющих
выбор наиболее оптимальных коммуникативных
средств.**

Вежливость является отражением социально-культурных отношений, ядро которых составляют социально-психологическая (горизонтальная) и статусная (вертикальная) дистанции, имеющие в каждой культуре свои параметры (Ларина 2003:18).

Подходы к вежливости

- **Вежливость как социальная норма**

В. рассматривается как соблюдение этикета (социальных норм поведения). Действия, соответствующие этикетным нормам, считаются вежливыми, а несоответствующие – грубыми.

- **Вежливость как речевые максимы, правила** (Дж. Лич)

- **Вежливость как сохранение лица** (И.Гоффман, П.Браун и С. Левинсон)

И.Гоффман: лицо – социальный имидж, в сохранении которого заинтересован каждый член общества. В процессе общения участники коммуникации заинтересованы в сохранении как своего лица, так и лица партнера.

П.Браун и С.Левинсон: «позитивное лицо» (желание нравиться другим) и «негативное лицо» (желание быть независимым, иметь свободу действий, недопустимость вмешательства).

Позитивная вежливость (вежливость сближения/контакта/солидарности) и **негативная вежливость** (вежливость удаления/дистанции/почтения)

Суть вежливости: **демонстрация солидарности и сохранение дистанции**

Вежливость и этикет взаимосвязаны, но не тождественны: «**не все то вежливо, что этикетно и не все то, что неэтикетно, невежливо**» (Ларина, с. 22)

ТАТЬЯНА: Онегин, в вашем сердце есть
и гордость, и прямая честь!

ОНЕГИН: Я не могу оставить **вас**!

ТАТЬЯНА: Евгений! Вы должны,
я вас прошу меня оставить.

ОНЕГИН: О, сжальтесь**сь**!

ТАТЬЯНА: Зачем скрывать, зачем лукавить:
ах, я вас люблю!

ОНЕГИН: Что слышу я?
Какое слово **ты** сказала!
О, радость, жизнь моя!
Ты прежнюю Татьяной стала!
(Опера «Евгений Онегин», действие 3, картина 2)

Принцип Вежливости Дж.Лича

ПВ поддерживает социальное равновесие и дружеские отношения между собеседниками и позволяет продемонстрировать, что они заинтересованы в общении друг с другом (Leech 1983: 82).

максима такта: уменьшайте затраты С, увеличивайте выгоду С

максима великодушия: уменьшайте собственную выгоду, увеличивайте выгоду С

максима одобрения: уменьшайте неодобрение С, увеличивайте похвалу С

максима скромности: уменьшайте похвалу себя, увеличивайте неодобрение себя

максима согласия: уменьшайте разногласия между вами и собеседником, увеличивайте согласие

максима симпатии: уменьшайте антипатию между вами и собеседником, увеличивайте симпатию

Помимо максим Дж.Лич выделил 5 градаций, от которых зависит степень такта в конкретной речевой ситуации:

- ❑ **шкала затраты – выгоды** (cost benefit scale)
отражает цену либо выгоду акта для Г или С
- ❑ **шкала опций** (optional scale)
показывает, насколько Г предоставляет С выбор.
- ❑ **шкала косвенности** (Indirectness Scale)
- ❑ **шкала власти** (Power/Authority Scale)
право Г навязывать свои желания С
- ❑ **шкала социальной дистанции**
степень близости между Г и С

(Leech 1983: 123-126)

Максима такта рассматривается следующим образом: если действие влечет определенные затраты со стороны С, его относительная власть по отношению к Г, а также социальная дистанция возрастают, что требует от Г большей косвенности в изложении высказывания, а также вызывает необходимость предоставления ему опций.

Каковы различия в реализации следующих двух просьб?

- 1. Дай мне запасную ручку.**
- 2. Одолжи 1000 долларов.**

Максима такта

1) You know, I really do think you ought to sell that old car. It's costing more and more money in repairs and it uses up far too much fuel.

2) **применение «минимизаторов»:**

I've got a bit of a problem

Ты не могла бы подойти на секундочку?

3) **предоставление опций** (реализация директивов в виде вопросов)

Максима великодушия

You must come and have dinner with us

? We must come and have dinner with you ?

Have a peanut!; Have another vat of wine, dear!

Максима одобрения

- Завтра, - говорила она, - обследуйте дом. Поглядите, не найдется ли подходящей комнаты для ваших занятий. Не может не найтись в таком огромном сарае, и если вы...
- Прелестный дом, - пробормотал он вполне искренне и обернулся, чтобы посмотреть на внушительное здание там, на откосе. (Р.П.Уоррен. Потоп)

Нарушение максимы одобрения

[Сэмми с другом на новогоднем приеме у его босса, сенатора Брэмена]:

Собаку звали Андромеда.

- Какое необычное имя, - прошептала я.

Андромеда в ответ слопала мою лепешку, прежде чем я успела ей помешать. Для больной она слишком быстро жрет.

- **Ради бога, дорогая, не кормите собаку**, - услышала я рядом повелительный голос.

- Простите, я не собиралась ее кормить. Она выхватила лепешку прямо из руки, - объяснила я, вставая.

Миссис Брэмен **улыбнулась так, словно не поверила мне**.

- У Андромеды небольшие проблемы с весом. Мы просто не можем позволить гостям ее кормить, - твердо сказала она.

- Я не...

Но она уже отправилась давать указания подвернувшемуся поставщику (К.Гор. Сенатский гламур).

Максима скромности:

Well done! What a wonderful performance!

I wish I could sing as well as that.

Максима симпатии:

Despite very serious disagreements with you on a technical level, we have done our best to coordinate our efforts in reaching an agreement, but have so far not been able to find any common ground.

Нарушение максимы скромности

- Катастрофа, - горько произнес он.
- Не вижу никакой катастрофы.
- **Ты читала речь, которую он должен был произнести? Она была изумительна. Он забыл некоторые из самых блестящих пассажей.**

Я чуть не подавилась. Судя по голосу Аарона, «самые блестящие пассажи» написал он. Меня тошнило от его самомнения. Я не успела вовремя прикусить язык.

- Ты имеешь в виду те моменты, над которыми сам работал?

Похоже, он был рад, что его кто-то понял.

- Я работал над ними как вол. Они были великолепны, - заявил он.
- **Ты хоть бы притворился, что интересуешься чем-то, кроме себя,** - посоветовала я и неодобрительно покачала головой (К.Гор. Сенатский гламур).

Максима согласия

[Сэмми рассказывает родителям о своем молодом человеке]:

- Его зовут Аарон, он родом не из Вашингтона, но работает там уже 4 года. Он главный спичрайтер сенатора Брэмена.
- Мне не нравится Брэмен, - сварливо сказал отец. – Он какой-то скользкий. <...> Он выглядит так, словно только и делает, что причесывается.
- Волосы – не самое страшное, - присоединилась мама. – Он всегда говорит с людьми свысока. Он несколько туповат.
- Да, Брэмен и правда ужасен, но Аарон очень даже ничего.
- **Я уверена, что он замечателен, солнышко**, - ответила мама. – Расскажи мне о нем!

(К.Гор. Сенатский гламур)

Межкультурные различия в реализации максим вежливости

максима такта

предоставление адресату опций типично для европейских культур, для **китайских** представлений о вежливости это не характерно (например, приглашающая сторона выберет для гостей в ресторане блюда, не спрашивая их мнения, и предложит самое вкусное гостям)

(Spencer-Oatey, 1992: 17, cited in Thomas 1995: 161)

максима одобрения (уменьшайте неодобрение С, увеличивайте похвалу С) в японской культуре

✓ может расцениваться как **проявление надменности и грубости**

→ похвала часто начинается с дисклеймера:
«На самом деле я не собираюсь хвалить», «Я знаю, хвалить – это слишком грубо...» (Mizutani & Mizutani, 1987)

✓ ***“Your superiors are beyond praise”***

не хвалите начальника в Японии (например, за хорошую речь или интересную точку зрения, высказанную в дискуссии) (Bucknall: 147)

✓ использование слабой похвалы для критики (японцы)

«Если вам нужно публично покритиковать японского коллегу, его нужно похвалить, но слабо, а затем встретиться с ним лично. Во время личной беседы надо начать с похвал, а затем предположить, что он мог бы еще улучшить свое поведение» (Bucknall, 2005: 39)

минимизация затрат адресата тоже культурно-специфична.

Японская магистрантка регулярно присылала черновики своей магистерской работы научному руководителю (британской лингвистке) с комментарием типа:

“This is a draft of chapter 4. Please read it and comment on it.”

(другие студенты: **Please could you look at this draft**) (Thomas 1995: 161)

максима скромности

в большей степени проявляется в Японии, чем в англоговорящих странах

(**принятие-непринятие комплимента**)

англичане / американцы скорее нарушат максимум скромности, но соблюдут максимум согласия и комплимент примут; для японцев важнее скромность.

А: Какой у вас хороший дом! По сравнению с вашим домом наш – просто сарай.

Б: Нет. Ваш дом намного просторнее нашего.

(Tsuda, 1992: 143)

Абсолютная и относительная ВЕЖЛИВОСТЬ

вежливость, изначально
присущая некоторым РА

просьба – невежливый РА
(выгоден Г, а затраты приходится
нести С)

предложение – вежливый
(выгоден С, затраты часто несет Г).

относительная
вежливость

зависит от
контекста и
ситуации
общения

Негативная вежливость
состоит в минимизации
невежливости невежливых РА, а
позитивная – в усилении
вежливости вежливых РА.

ВНЕ КОНТЕКСТА ВЕЖЛИВОСТЬ ОЦЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ:

языковая форма

+

**контекст
высказывания**

+

**отношения между говорящим и
слушающим**

(Thomas, 1995: 157)

- Верочка, вы сегодня обворожительны! Извините, я без стука.
- Куда?..
- И прошу никого не пускать, у нас совещание!
- Да-да? Алло! Её нет и сегодня не будет. Чтобы твои министры нам не мешали.
- Садитесь, товарищ Новосельцев.
- Я запер дверь.
- Присаживайтесь, пожалуйста. Прошу вас.
- Нет, это я вас прошу! Пожалуйста! Садись... тесь. Я купил два билета. Но не в театр, а в цирк. Вы любите цирк?
- В моем кабинете не принято сидеть на столе.
- Простите. Понятно. Я думал, на меня это правило уже не распространяется.
- Хочу вас поздравить, товарищ Новосельцев. Я долго подбирала кандидатуру... ..и пришла к выводу, что лучшей мне не найти. Вы решительный, знающий, энергичный, предприимчивый... Еще какой предприимчивый. Короче говоря, я уже подписала приказ о вашем назначении начальником отдела.
- За что? Что я вам такого сделал плохого?
- Вы отказываетесь?
- Нет, я просто не хочу, чтоб меня назначали таким тоном.
- Другого тона вы не заслужили.

«Служебный роман»

«Опасные» РА и варианты их реализации

П.Браун, С. Левинсон: угрожающие лицу речевые акты (англ. face-threatening speech acts, FTAs)

РА, угрожающие позитивному и/или негативному лицу адресата (например, приказы, советы, просьбы, угрозы, предупреждения, критика).

4 типа стратегий применяются для их реализации.

Г выбирает определенную стратегию, основываясь на следующих параметрах: **власть, дистанция, степень импозитивности**

- 1. реализация РА без каких-либо компенсаторных действий** (bald-on-record).
- 2. реализация РА с компенсаторными действиями в виде стратегий сближения** (positive politeness)
- 3. реализация РА с компенсаторными действиями в виде стратегий отдаления** (negative politeness)
- 4. косвенная реализация РА** (off-record-indirect strategy; off-record politeness)
- 5. не совершать РА.**

1. реализация РА без каких-либо компенсаторных действий

Г ничего не делает для того, чтобы минимизировать угрозу лицу адресата; прямое выражение смысла, уместное:

✓ в ситуациях, требующих максимально эффективной коммуникации

чрезвычайные обстоятельства (*Help!*), проблемно-ориентированные ситуации (урок вождения), временные ограничения (междугород. телефонный разговор)

✓ если угроза лицу адресата минимальна (тривиальная просьба, обращенная к хорошо знакомому человеку)

✓ если РА в интересах адресата (*Have a chocolate!*)

✓ если говорящий имеет власть над собеседником

✓ если говорящий намерен оскорбить адресата

[Одержав победу над оппонентами, люди губернатора Старка под предводительством Дафи решили устроить маленький праздник]:

- Шампанское! - суетился один из ребят. - Настоящее шампанское. Целый ящик, первый сорт. Французское, из Франции. В кухне Самбо поставил его на лед. Хозяин, надо отпраздновать!

Хозяин молчал.

- Отпраздновать - ведь праздник, Хозяин, неужели вы не отпразднуете?
- Дафи, - негромко сказал Хозяин, - **если ты не слишком пьян, то догадаешься, что я не желаю видеть это стадо. Забери свою бражку, закрой дверь с той стороны, и чтобы я тебя не видел.**

Он замолчал; в наступившей тишине глаза его пробежали по лицам и опять остановились на Дафи, которого он спросил:

- **Как ты думаешь, ты уловил намек?**

Крошка Дафи уловил намек. Но другие тоже его уловили, и мне показалось, что между братьями ложи завязалось небольшое соревнование - кто первый попадет наружу.

(Р.П.Уоррен. Вся королевская рать)

4. косвенная реализация РА

англ. the off-record-indirect strategy (см. лекции 9-10)

[телеграмма от одноклассницы по поводу результатов вступительных экзаменов]:

sakura chiru

цветок вишни упал

5. избегание «опасных» РА

«Учтивый способ не отказывать прямо — переменить разговор; иногда же нет ничего умнее, чем прикинуться непонимающим.»

Грасиан Бальтасар

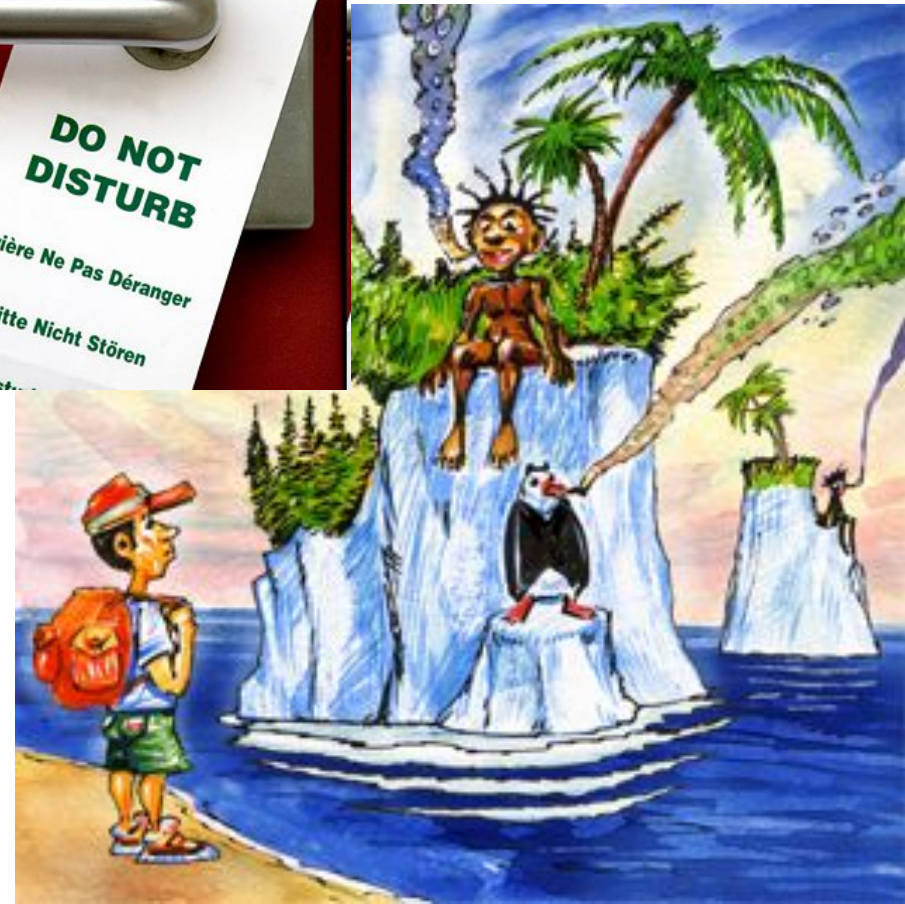
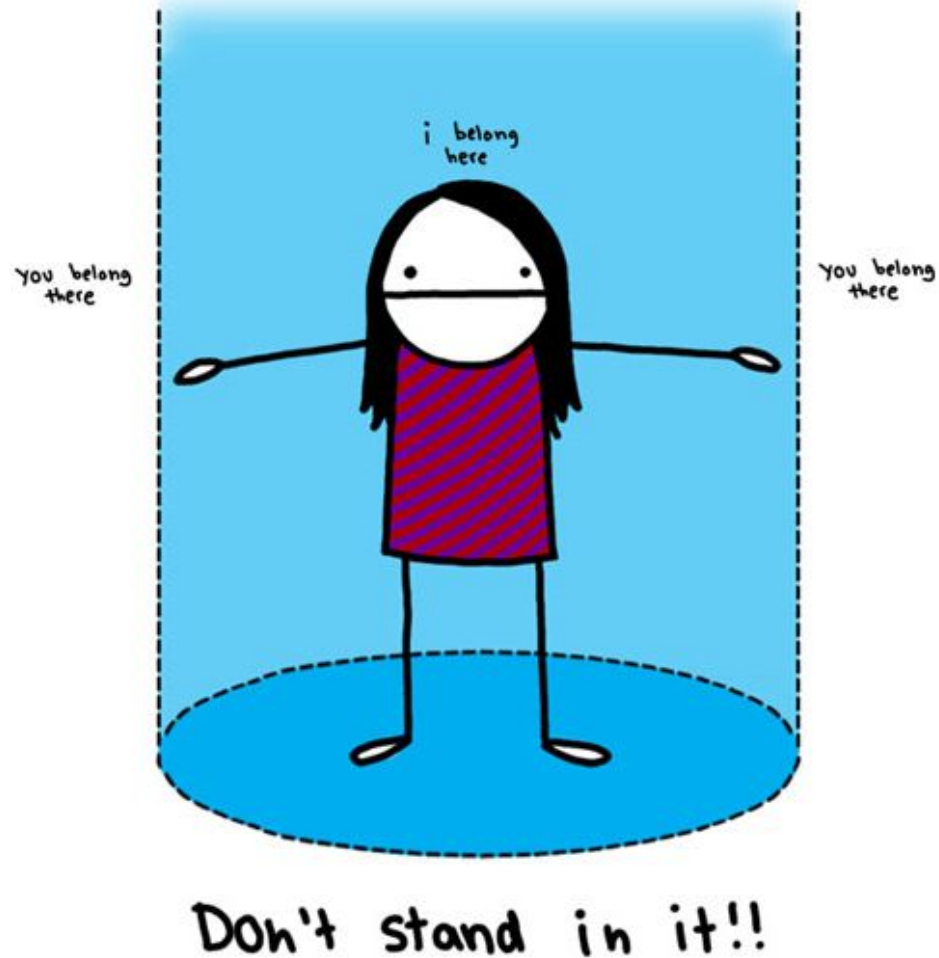
Пример реализации 4-х стратегий вежливости

[Вы пришли в гости к соседу в жаркий день, вас мучит жажда]:

- *I want some juice* (стратегия № 1).
- *I know you wouldn't mind if I have some juice* (стратегия № 2).
- *I hope it's not too forward, but would it be possible for me to have some juice ?* (стратегия № 3)
- *It's so hot. It makes you really thirsty.* (стратегия № 4)

Негативная вежливость, или вежливость отдаления

MY PERSONAL AREA



П.Браун и С.Левинсон: **негативная вежливость – основа уважительного поведения**

«Хорошо разработанный набор конвенциональных стратегий, направленных на то, чтобы продемонстрировать собеседнику **признание его независимости, личной автономии**, заверить в отсутствии намерений со стороны Г нарушить существующие между ним и адресатом границы, а в случае необходимости покушения на свободу адресата минимизировать импозицию» (Ларина 2003: 89)

**Уменьшайте
воздействие на
адресата,
демонстрируйте
уважение к его
автономии**

**Вежливость отдаления
составляет основу
английской вежливости.**

**(что не случайно для культуры, в которой
'privacy' (личная автономия) – одна из
важнейших культурных ценностей)**

Стратегии негативной вежливости

1. выражайтесь косвенно
(‘Be conventionally indirect’)

- *May I ask you to write down your answers.*

2. задавайте вопросы, смягчайте свои высказывания
(‘Question, hedge’)

- *Would you like to come?*

Средства выражения субъективной модальности:

I think, I find, I suppose, I assume, I guess

3. предоставляйте С возможность не совершать действие
(‘Give H the option not to do the act’)

- *I would like to have you for dinner, but perhaps you have other plans, so don't worry.*

4. минимизируйте свои предположения о потребностях (желаниях) адресата ('Make minimal assumptions about H's wants')

5. будьте пессимистичны ('Be pessimistic')

сомневайтесь в **желании/**
возможности С
выполнить действие

6. выводите Г и С из дискурса ('Dissociate S, H from the discourse')

- I don't know if you will want to send this by e-mail or by air mail.

I don't suppose you'd want to come to dinner with me tonight, would you?

- This is to inform our employees about the implementation of a 10%-salary reduction in 2009.

**7. представляйте
«угрожающий лицу»
РА как общее
правило** ('State the
FTA as a general rule')

8. извиняйтесь
(‘Apologize’)

**9. используйте
фамилии и титулы**
(‘Use family names and
titles’)

**10. минимизируйте
затраты С**

- Company regulations require an examination
- I am sorry to trouble you, could you tell me the time?
- Mr. Johnson, there is a visitor to see you.
- I just need to borrow a little piece of paper, any scrap will do.

Стратегия 2

задавайте вопросы, смягчайте свои высказывания

- выражение отрицательного мнения, совет не делать чего-либо: ориентация на Г (а по-русски – на С)

I don't think you are right – Я думаю, ты **не прав**.

I don't think you should buy this car – Думаю, тебе **не стоит** покупать эту машину

отрицание, направленное на С, придает высказыванию бóльшую категоричность и прямолинейность (при выражении мнения), усиливает степень давления на собеседника (советы). При переносе отрицания на субъект эта категоричность снижается.

(Ларина, с. 96)

- ***I don't think*** для смягчения отказа от приглашения

‘Would you like to go to the theatre tomorrow?’

‘I'd love to, *but I don't think* I have time’

- ***Do you think*** для смягчения просьб, ориентированных как на Г, так и на С

Do you think I could leave work early?

Do you think you could help me?

Стратегия 4

минимизируйте свои предположения о потребностях (желаниях) адресата

‘Make minimal assumptions about H’s wants’

‘Don’t assume H is able, willing to do A, assume he is not likely to do A’

- **CAN, COULD**  **WILL, WOULD**

Could you possibly do that?

Would you kindly do that?

- **реквестивная конструкция** *would you mind*

Would you mind popping down to the shop? (мать-сыну)

Стратегия 5

будьте пессимистичны ('Be pessimistic')

сомневайтесь в **возможности** С выполнить действие

«Сомневаясь в возможности реализации действия, к которому Г побуждает собеседника, он, тем самым, уменьшает степень воздействия на него и помогает в случае необходимости отказаться от совершения этого действия» (Ларина, С.99).

- лексико-грамматические средства со значением сомнения, предположительности, ирреальности (условное наклонение, средства субъективной модальности)

Is there any chance of borrowing your notebook?

Perhaps you might kindly call me and tell me where Kate is?

Чем больше доля сомнения Г, тем выше степень вежливости высказывания

Стратегия 6

выводите Г и С из дискурса ('Dissociate S, H from the discourse')

имперсонализация (вывод адресата / адресанта из ситуации)

- перспектива Г вместо перспективы С

Could I hear first violins? – дирижер – музыкантам.
(Мог бы я слышать первые скрипки?)

- пассивные конструкции

The book has to be returned in 2 weeks (библиотекарь-читателю)

- косвенное обращение вместо прямого

Pedestrians are kindly requested to abide by the rules –
Граждане пешеходы, соблюдайте правила дорожного движения.

Языковые средства реализации стратегии отдаления

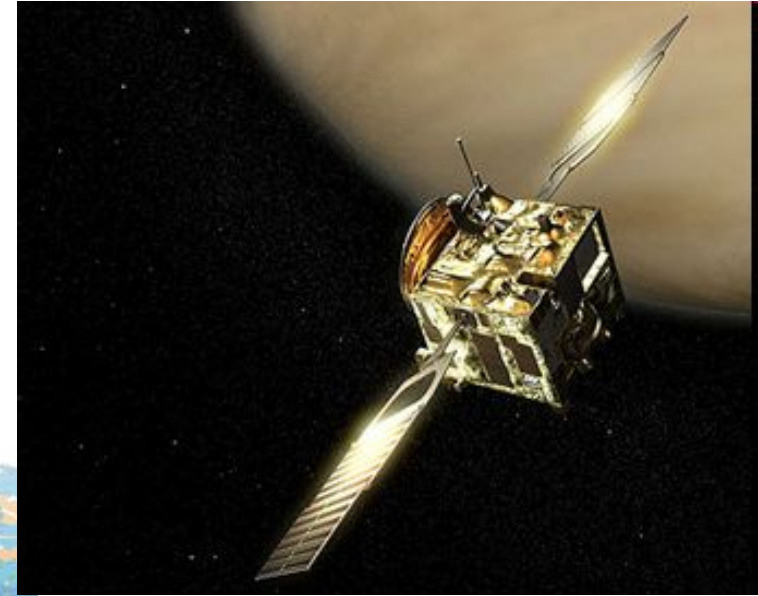
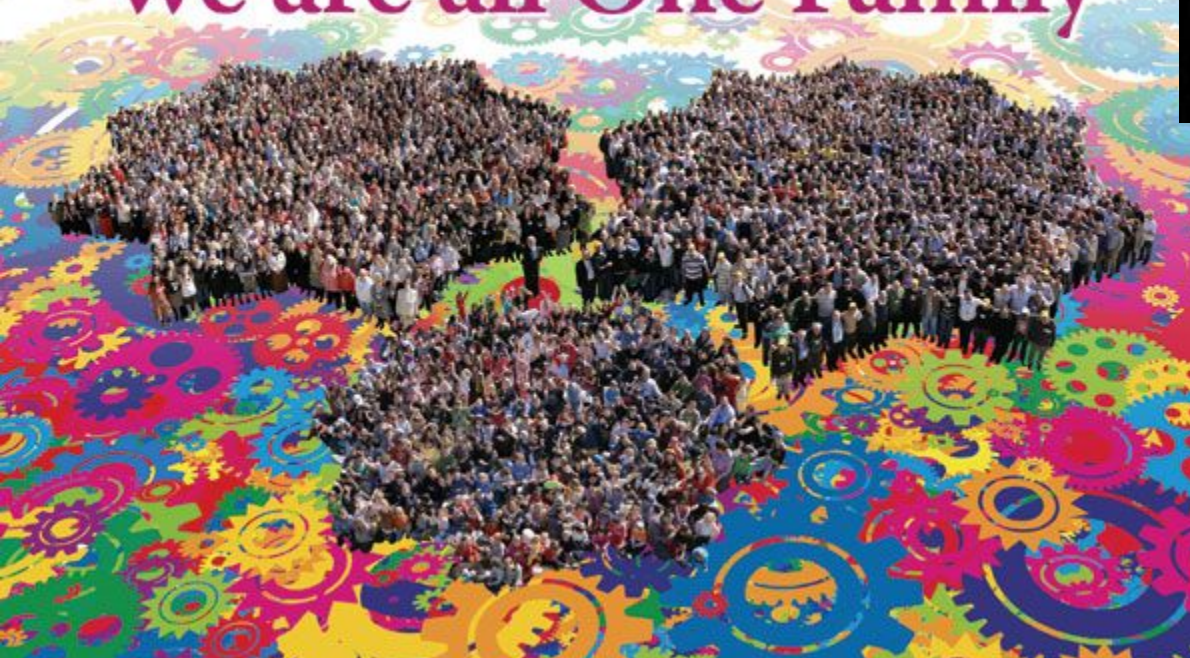
- модальные глаголы
- модальные модификаторы (средства субъективной модальности – *perhaps, I think, I'm afraid*)
- условное наклонение
- вопросительные конструкции
- пассивный залог
- смещение временного плана
 - употребление будущего вместо настоящего:
I'm afraid you will need to fill in this form.
I'll have to ask you to wait for a minute.
 - прошедшего времени вместо настоящего, продолженного вместо индикатива: *I thought it would be nice to have a picnic; I'm looking forward to hearing from you*)

(Ларина, с. 108-120)

Позитивная вежливость, или вежливость сближения



We are all One Family



направлена на **уменьшение дистанции**,
устранение межличностных границ,
взаимность, сотрудничество,
взаимопонимание, на удовлетворение
желания каждого быть замеченным,
услышанным, понятым, любимым.

= вербальное поведение близких людей,
которые в повседневном общении
проявляют интерес друг к другу.

«социальный ускоритель» (social
accelerator)

involvement strategies (стратегии
вовлечения)

Стратегии позитивной вежливости

1. **замечайте С**, уделяйте внимание ему, его интересам, желаниям, потребностям

2. **преувеличивайте** (интерес, одобрение, симпатию к собеседнику)

3. **увеличивайте интерес С**

4. **дарите подарки С**
«коммуникативные подарки», выполняющие функцию коммуникативной поддержки

1. чаще здороваются, благодарят, извиняются, спрашивают, как дела, при прощании желают что-то приятное (**Have a nice day/a relaxing afternoon/ a great evening/ a lovely week-end**)

2. Oh, my God, it's **gorgeous**. It's **absolutely marvelous**. I **really love** it (о подарке).

3. например, рассказывайте так, чтобы С было интересно – make a good story ('vivid present'): I come down the stairs and **what do you think I see?** – a huge mess all over the place...

5. будьте
ОПТИМИСТИЧНЫ

6. утверждайте
общую точку
зрения,
мнение,
отношение,
знание,
эмпатию

7. используйте
маркеры
внутри-
групповой
принадлеж-
ности

5. ответ на вопрос How are you? краткий и позитивный; установка ***I'll cope on my own*** (справлюсь сама); ***Laugh and the world laughs with you, weep and you weep alone***; особенности синтакс.

структуры высказывания
(предпочтение утвердительных предложений отрицательным: Stay well = **не** болей; **не** забывай = stay in touch)

Look, I'm sure you won't mind if I ask you to do the dishes tonight.

6. 1) "I've always valued our friendship <...>"

"Thanks. **I feel the same way.**"

2) "Oh this cut hurts awfully, Mum".

"Yes dear, it hurts terribly, **I know**".

3) I really had a hard time learning to drive, **you know**.

7. сокращенные формы полных имен, обращения (mate, buddy, sweetheart, pal, honey, dear, cutie, babe, guys, fellas)

8. **обещайте,
предлагайте**

9. **используйте
язык, на
котором
говорит
собеседник**

10. **ищите
согласия**

11. **избегайте
разногласия**

9. жаргон, диалект (in-group code language)

10. безопасные темы, темы, приводящие к взаимопониманию, повторы (эмоциональное присоединение):

A: I had a flat tyre on the way home.

B: Oh, God. A flat tyre!

[сценарист и писатель продумывают сценарий будущего фильма]:

- В чем дело, - спросил Бред.
- Знаете, - сказал Яша, - надо нащупать дорогу. К фильму, я хочу сказать. Но вот что приходит на ум. Мы ведь не хотим его делать сюжетным, **правда?** Мы хотим, чтобы это был скорее эмоциональный поток, **правда?**

(Р.П.Уоррен. Потоп)

11. избегайте разногласия: частичное (не) согласие, псевдосогласие, «белая ложь»:

1) A: That's where you live, Grodno?

B: That's where I was born.

2) A: Can you hear me?

B: Barely.

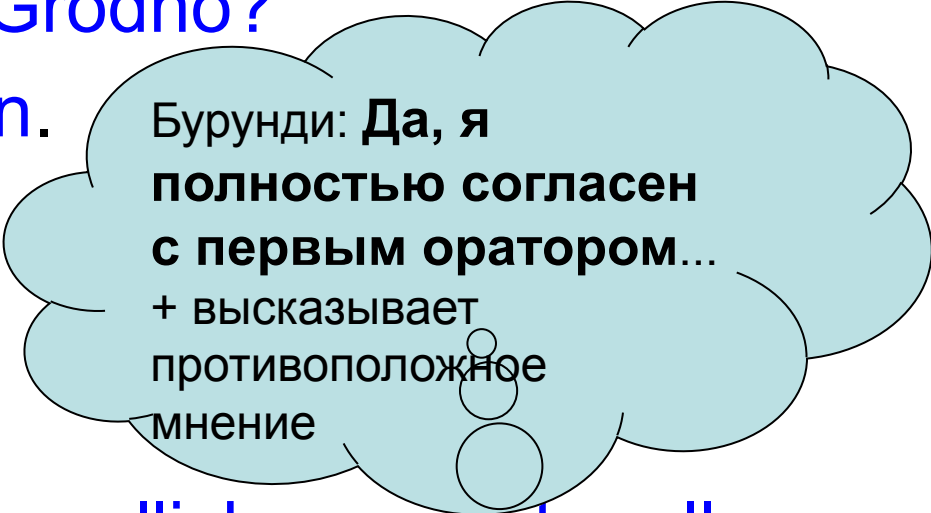
3) A: What is she, small?

B: Yes, yes, she is small, smallish, um, not really small but certainly not very big.

4) **So** when are you coming to see us?

5) Take this mp3 player off my hands for 5 quid **then**?

6) Yes, I do like you new dress. (B & L, 1987, 114-116)



Бурунди: Да, я
полностью согласен
с первым оратором...
+ высказывает
противоположное
мнение

12. Включайте и Г, и С в действие

13. Будьте многословны (Be voluble)

12. Give us a break (= me)
Let's stop for a bite (= I want a bite,
so let's stop).
Let's get on with dinner, eh? (= you)

13. например, **при прощании,**
в благодарностях и ответных
репликах англичане
используют больше реплик
(реплика-благодарность +
оценка+...): 3-5 реплик (а
русские – 2 реплики)

[Подарок – кольцо]:

**Oh, thank you so much. It's
gorgeous. I will cherish it all
my life.**

**Oh, my God. This is too much.
Thanks a million. It's gorgeous.
Just what I wanted.**

Спасибо. Я всегда мечтала о
таком кольце.

(Ларина, 2005, 361)

**14. Указывайте причины
и спрашивайте о них**

(Give or ask for reasons)

**15. Предполагайте или
утверждайте
взаимость**

(Assume or assert
reciprocity)

(Brown & Levinson, 1987, 101-128;
Scollon & Scollon, 50; Ларина,
2005, 232-233)

14. Ты слишком устала,
чтобы возвращаться
сегодня домой.
Оставайся с нами на
даче.

15. «Я сделаю X для тебя,
если ты сделаешь Y для
меня»;

«Я сделала для тебя X на
прошлой неделе, теперь
ты делай Y для меня»

лексико-грамматические средства
реализации стратегий негативной и
позитивной вежливости не делают
высказывание автоматически вежливым
(+ контекст + отношения между
коммуникантами).

Bugger off, will you? I don't want you here.

Какая стратегия позитивной вежливости задействована?

1. Jim, you are really good at solving computer problems.

I wonder if you could just help me with a little formatting problem I've got.

2. How are you doing today, mate?

3. Good old Jim. Just the man I wanted to see. I knew I'd find you here.

Could you spare me a couple of minutes?

4. Ты никогда не угадаешь, что Лена мне вчера рассказала. Это касается нашего общего друга...

1. Замечайте С...

2. Используйте маркеры внутри-групповой идентичности

3. Преувеличивайте (интерес, одобрение, симпатию)

4. Увеличивайте интерес С.

5. Well, in a way, I suppose you're sort of right. But look at it like this...
6. Такие люди как ты и я не любят, когда ими манипулируют, правда? Почему бы тебе не пожаловаться?
7. Конечно, я абсолютно с тобой согласна: «Динамо» неплохо вчера сыграли. Да?
8. Я знаю, ты не обижаешься, когда тебе советуют насчет дачных дел. Я бы на твоём месте не стригла газон так коротко. Это все портит.

5. Избегайте разногласия
6. Утверждайте общую точку зрения...
7. Ищите согласия
8. Будьте ОПТИМИСТИЧНЫ

Лингвокультурная специфика

англичане vs. русские

Уровни межкультурных различий

- трактовка вежливости, предпочтение позитивной / негативной вежливости в данной коммуникативной культуре
- употребительность отдельных стратегий
- наличие коммуникативных табу (запрет на определенные типы речевых действий)
- различия в осуществлении определенных РА (лексико-синтаксические и грамматические единицы как средства интенсификации или смягчения иллокутивной силы высказывания)

Результаты ассоциативного эксперимента

Вежливость для русских = почтение, внутреннее отношение, которое касается не всех, а тех, кто этого достоин; оказание помощи («вежливость должна проявляться не на словах, а в делах»), антипод грубости («вежливый – это тот, кто не хамит, не перебивает»), соблюдение правил поведения; направлена в большей степени на «своих» и на старших.

для англичан = демонстрация уважения и внимания к другим (проявляется внешне: в манерах и речи), направлена на всех.

«действенное» внимание vs. демонстративное, этикетное внимание

(Ларина, 2005, 53)

- **греки**: демонстрация близости, теплоты, дружелюбности.
- **японцы**: teineina – связь с уважительностью и уместностью
- **американцы**: дружелюбность.

(Watts, p. 14)

культуры

индивидуалистического

типа – акцент на стратегии

негативной

вежливости

культуры

коллективистского

типа – акцент на стратегии

позитивной

вежливости

Т.В.Ларина: **и позитивные, и негативные стратегии в большей степени характерны для англичан.**

Употребительность отдельных стратегий: **негативная вежливость**

выражайтесь косвенно и предоставляйте возможность адресату не совершать действие в русской коммуникации применяются более ограничено, чем в английской

Еще менее характерна для русскоязычного общения стратегия **выводите говорящего/адресата из дискурса** (употребительность высказываний с перформативным глаголом: **Я прошу** тебя сделать это; предпочтение высказываний ориентированных на собеседника: **Поймите меня правильно**)

В значительно меньшей степени применимы и стратегии **сомневайтесь в возможности и желании адресата выполнить действие** и **будьте пессимистичны**.

Коммуникативные табу в английской коммуникативной культуре

- команды
- замечания, упреки
- критика
- угрозы

*Пройдите вперед, Снимите свой рюкзак, он же мешает,
Не забывайте оплачивать проезд, Поживее
совершайте посадку*

Англ.: **недовольство поведением окружающих
выражается в виде просьбы, утверждения
(смягченного при помощи субъективизации – *I think*)**

*Would you kindly stop smoking, please? (водитель автобуса
закурившему пассажиру), если не перестанет: Kindly stop smoking or
I'll have to call the police. Ср.: Немедленно (сейчас же) прекратите
курить)!*

Could you turn down your music, please? (членам семьи, друзьям)

Please, you are disturbing me (соседям в общежитии)

Would you kindly stop your child throwing sand all over me?

Ограничение на применение императива в англ. языке

- **императив допускается, если Г уверен, что от действия выиграет С:**

Хозяин-гостю: *(Please) Come in, Sit down, Have some more salad*

- **пожелания** (Have a lovely day! Take care!)
- **близость отношений коммуникантов**

А.Вежбицка: даже в ругательствах применяются вопросительные конструкции для избежания императивов (употребление чистого императива более оскорбительно, чем употребление сквернословий):

Why don't you all go to hell!

Would you mind shutting up your bloody mouth!

(Wierzbicka 2003, 35)

Императив – основной способ выражения просьбы в русском языке.

В русском, польском и др. языках использование повелительного наклонения не рассматривается как невежливость (при наличии **пожалуйста, proszę**).

Английское **please** десемантизировалось и не является таким сильным «волшебным словом», поэтому его добавление к императиву не приводит к тому же эффекту, что в русском или польском.

Сделай это, пожалуйста
≈ **Do it perhaps**



- Excuse me. **I think** you are standing on my foot.
 - I'm sorry, I didn't realized;
 - Excuse me, but **I think** you are in the wrong place.
 - Are you speaking to me?
 - Yes. The end of the queue is over there.
- I think you've made a mistake.**

англичане:

коммуникативная
неимпозитивность
недопустимость
коммуникативного
давления на
адресата

русские:

коммуникативная
импозитивность
оказание давления
на адресата не
является
нарушением
коммуникативных
норм

У англичан – тенденция **вуалировать свое статусное превосходство** (избегать прямого давления на С), а у **русских – демонстрировать**, что связано с более высокой вертикальной дистанцией (при асимметричных отношениях Г реализует свое статусное преимущество).

(Ларина, 2005, 198)

Особенности реализации некоторых РА: **просьбы**

англичане:

**максимальное смягчение
степени воздействия на С**

I wonder if you would do that.

I was thinking maybe you wouldn't
mind doing that.

I'd like to know if it is possible for you
to do that.

I would be grateful if you would do
that.

Would you care to do that?

Would it bother you to do it?

русские:

**доминирует прямой
способ выражения
просьбы,**

**допустимо усиление
воздействия:**

Я тебя **очень/ убедительно
прошу** (**перформатив**)

Будь добр, сделай это
(двойной императив)

**минимизаторы тоже
возможны:** Посиди со
мной **минутку**.

Приглашения

англичане:

в форме вопроса:

Would you like to come out with me one night this week?

Why not come for lunch at say about 12?

I'd enjoy going out for coffee, but I imagine you're very busy.

I'm just going to the cinema.

Would you like to come along with me?

✓ **«ложные» приглашения** = демонстрация симпатии Г в отношении собеседника:
Come again soon, You should come to lunch one day, We should get together sometime, Drop in any time

русские:

в форме побуждения (чем настойчивее, тем искреннее):

Давай сходим куда-нибудь вечером на этой неделе

Заходи на обед часов в 12

усиление: *Только обязательно приходи, Ты должен непременно прийти, Отказы не принимаются, Если не придешь, я обижусь, Я буду очень ждать*

выбор может быть предложен только относительно времени:
если не сможешь к 6, приходи позже.

«Разная ориентация стратегий является причиной того, что чем больше способов смягчения воздействия используется в английском приглашении, тем менее искренним оно представляется русским коммуникантам. И наоборот, чем более настойчиво делается русское приглашение, тем больше опасность того, что оно будет расценено английскими коммуникантами как грубое вмешательство в зону личной автономии и неуважение к адресату» (Ларина, 2005, 174)

Критика теории вежливости П.Браун и С.Левинсона

1. японские лингвисты (Sachiko Ide, Yoshiko Matsumoto и др.): **евроцентричность, неприменимость стратегий негативной вежливости к японской культуре** (с ними солидарны **китайцы, турки, египтяне, зулусы, игбо** и др.)
2. П.Браун и С.Левинсон считают, что позитивная и негативная вежливость взаимоисключимы, но на практике оказывается, что они сочетаются.

Литература

- Ларина, Т.В. Категория вежливости в аспекте межкультурной коммуникации [Электронный ресурс]: на материале английской и русской коммуникативных культур : Дис. ...док-ра филол. наук: 10.02.20. – М.: РГБ, 2005. – 495 с.
- Формановская, Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. – М.: ИКАР, 1998. – 292 с.
- Scollon, R., Scollon, S. Intercultural Communication. – 2nd ed. - Oxford: Blackwell Publishing, 2001. – 316 p.
- Brown, P., Levinson, S. Politeness: Some universals in language usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Bucknall, K.B. Japan: Doing Business in a Unique Culture. – Raleigh: Boson Books, 2005.
- Leech, G. Principles of Pragmatics. – London, New York: Longman, 1999. – 250 p.
- Mizutani, O., Mizutani, N. *How to be polite in Japanese*. Tokyo: Japan Times, 1987. – 160 p.
- Thomas, J. Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics. – London: Longman, 1995.
- Tsuda, S. Contrasting Attitudes in Compliments: Humility in Japanes and Hyperbole in English // Intercultural Communication Studies. – 1992. - 2 (1). - <http://www.trinity.edu/org/ics/ICS%20Issues/02%20ICS%20II%20I/Microsoft%20Word%20-%20p137%20Tsuda.pdf>.
- Watts, R.J. Politeness. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – 304 p.
- Wierzbicka, A. Cross-Cultural Pragmatics: the Semantics of Human Interaction. – 2-nd ed. – Berlin, New York: Mouton de Gruyter. – 2003. – 502 p.