

**СТРАТЕГИИ ВЕЖЛИВОСТИ В РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ:  
ПОЗИТИВНАЯ И НЕГАТИВНАЯ ВЕЖЛИВОСТЬ  
В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ**

**Багинская О.О.**

*Белорусский государственный университет*

Вежливость - это проявление уважения к другим людям. В сегодняшнее время человека в обществе считают вежливым, если он обладает кротким поведением и хорошими манерами, однако их наличие вовсе не подразумевает, что они не могут сочетаться с низкими целями и отсутствием уважения к своему собеседнику. Другими словами, внешняя сторона такого явления автономна, а потому на нее не стоит полагаться, тем самым выясняя истинные намерения адресанта или адресата. Ведь не зря в английском языке термин «вежливость» имеет два лексических выражения: *polite*—«вежливый» и *courteous*—«вежливый, обходительный» - поскольку первый аналог обозначает внешний аспект поведения, а второй – сочетание внешнего проявления и внутреннего добросердечного расположения к человеку.

Вежливость как предмет лингвистического исследования не один раз привлекала к себе внимание многих языковедов, среди них Т. Ларина, Б. Каспер, И. Гофман. Огромный вклад в столь интересную науку внесли знаменитые лингвисты Пенелопа Браун и Стивен Левинсон, опираясь на сформулированные И. Гофманом положения, связанные с коммуникативными отношениями между индивидами. Вот почему, прежде чем перейти к подробному анализу стратегий вежливости, необходимо рассмотреть идеи, которые дали начало их развитию.

Благодаря задумкам и методам, впервые предложенным ученым Ирвингом Гофманом (*Erving Goffman*), были проведены обширные исследования, посвященные проблемам межличностной коммуникации.

И. Гофман особо отмечал незначительные, повседневные акты взаимодействия, в которые мы оказываемся вовлеченными едва ли не постоянно. Он установил взаимодействие лицом к лицу (*face-to-face interaction*) как «взаимное влияние индивидов на действия друг друга в условиях непосредственного физического присутствия всех участников».

По теории Гофмана, все то, как мы себя проявляем, является продуктом не только социальных процессов, которые происходят на уровне *социальных институтов* (семья, работа и т.д.), но и социальных процессов, происходящих на уровне *повседневных ситуаций общения*. Эти микроуровневые процессы способствуют неким образом организовать наше ежедневное поведение, делают его осмысленным, помогают нам ощущать себя как личность. Различные же приемы в повседневном поведении применяются, чтобы «конструировать наше представление о самих себе и о тех, с кем это взаимодействие осуществляется» [7, Р. 29].

Известный лингвист обозначил «self» (*я*) в качестве социальной конструкции, используя понятие *face* (пер. «лицо»), как «позитивную социальную ценность, которую каждый утверждает в процессе коммуникации с другими и которая принимается остальными».

Таким образом, существование «self» и «face» встроено в круг социального взаимодействия и взаимного дополнения «я» и другого элемента.

Существует несколько методов поддержания «face», важным из которых Гофман называет *межличностными ритуалами* (*interpersonal rituals*) [10, Р.37]. Автор выделяет два их вида:

- презентационные ритуалы (*presentational rituals*) — это действия, через которые индивид дает понять реципиентам, как он к ним относится;

- ритуалы избегания (*avoidance rituals*) — формы выражения уважительного отношения, при помощи которых индивид может дистанцироваться от реципиента.

Таким образом, люди пользуются языком, искусно балансируя между этими двумя аспектами понятия «face». Такое уравнивание вызывает *маскировку речевых актов*.

Иногда прямая просьба, адресованная собеседнику, может создать угрозу его «face», потому что для выполнения просьбы ему, скорее всего, понадобится изменить свои исходные планы. Оттого лучше употребить не предложение в повелительном наклонении («Open the door»), а предложение с императивом 1-го лица, множественного числа, указывающего на общую заинтересованность как адресанта, так и адресата:

— *Let's open the door.* — *Давайте откроем дверь.*

Допустимы и другие версии, свидетельствующие, что отправитель не хочет накладывать на получателя никаких обязательств, но тут стоит использовать условное наклонение. Например:

— *Excuse me, would you mind to close the door?* — *Извините, вы не могли бы закрыть дверь?*

По мнению Гофмана акты социального взаимодействия содержат символическую деталь, с помощью которой «индивид изображает, в какой степени он заслуживает уважительного отношения или в какой степени, по его мнению, его заслуживают другие» [10, Р. 28].

Несмотря на некоторые реализованные идеи Гофмана, все же наиболее обширную информацию о категории вежливости предоставили ученые-лингвисты П. Браун и С. Стивенсон. Развивая гофмановскую теорию «социального лица», они разработали теорию «лингвистической вежливости», которая напрямую связана с термином «face». В опубликованной ими монографии 1987 года объясняется, что понятие вежливость — это умение применять в процессе общения правильные

стратегии, чтобы коммуниканты чувствовали себя комфортно или же уместно.

П. Браун и С. Левинсон вносят понятия «*positive face*» и «*negative face*».

Под «*positive face*» подразумевается личность, востребованная собеседником или наполненная положительным содержанием (т.е. такой тип «лица» показывает желание коммуниканта быть положительно принятым и оцененным своим компаньоном по коммуникации) [10, Р.68].

Под «*negative face*» понимается свобода действий, право быть самим собой, быть независимым и право на то, чтобы не испытывать давления со стороны других, не принимать на себя нежелательных обязательств.

К сожалению, в процессе коммуникации непременно возникают ситуации, включающие действия, что несут угрозу «лицу» другого. В английском языке такую ситуацию называют «*face-threatening-activity*» (FTAs).

Исходя из вышеперечисленного материала, мы приходим к выводу, что вежливость – это ничто другое как «маскировка речевых актов», несущих угрозу «*positive*» и «*negative face*» собеседника. Отсюда выделяются два вида вежливости: позитивная и негативная.

**I. Позитивная вежливость (*positive politeness*).** Цель «*positive politeness*» – скрыть угрозу «*positive face*» [11, Р.216]. Здесь отправитель применяет специальные средства, тем самым уважая желание получателя иметь свое личное «положительное лицо». По крайней мере, он принимает лишь долю требований собеседника. Сами стратегии «*positive politeness*» или иными словами, *сближения* отражают дружеские чувства, солидарность, доброжелательность, взаимное сотрудничество (*reciprocity*). Всего позитивная вежливость имеет 15 стратегий. Назовем некоторые из них:

1. Выражение нужды, запроса. — «*Why are you so sad? Could I help you?*»;

2. Групповая солидарность. (Используйте внутри нее специальные маркеры) — «*Honey, can you give me the salt?*»;
3. Оптимизм. — «*You'll lend me your car for the weekend, I hope*»;
4. Включение говорящего и слушающего в совместную деятельность. — «*Let's have a break! Let's have a cup of tea!*»;
5. Предложения и обещания. — «*I'll do it next week!*»;
6. Преувеличенный интерес к адресату или к его интересам. — «*What a nice picture! You look awesome?*»;
7. Сочувствие, понимание или участие. — «*I'm so sorry to hear it*».

Все перечисленные стратегии направлены на то, чтобы человек чувствовал к себе уважение со стороны: адресант заботится об интересах адресата.

II. **Негативная вежливость** (*negative politeness*) ориентирована на негативное лицо (*negative face*) слушающего [10, с.74]. Она учитывает желание собеседника быть независимым, иметь право свободы действия. В свою очередь, стратегии негативной вежливости или, как по-другому называют, стратегии *дистанцирования* обычно выделяют отсутствие на него давления. Это четко продемонстрировано в следующем списке:

1. Уклончивая беседа. — «*You couldn't possibly tell me the time, please?*»;
2. Модальность возможности, просьба. — «*Will you pass me the mustard?*»;
3. Выражение пессимизма (касаемо своих интересов). — «*You don't have any plants, do you by any chance?*»;
4. Преуменьшение неудобства и обязательства. — «*I just want to ask if I can borrow your pan*».

Кроме позитивной и негативной вежливостей, выполняющих несовместимые между собой коммуникативные действия, существуют еще другие уровни по стилистическому принципу – высокий, средний и низкий

уровни или, более уместно, формальная, нейтральная и неформальная вежливости. Наиболее часто употребляемым является именно средний уровень вежливости, свойственный для нейтрального стиля, который описывается как манера речи, фиксированная социальной традицией в нейтральных жизненных условиях. Нейтральная вежливость не обладает особой окраской – в ней не присутствуют ни фамильярность, ни книжность. Формальная вежливость (высокий уровень) применяется в официальном и достаточно дистанцированном общении с подчеркнутой формальностью отношений. Неформальная вежливость характерна при общении в близком кругу, поскольку это свидетельствует о значительном уровне сокровенности и солидарности, что типично для разговорного стиля речи.

Посредством позитивной и негативной вежливостей человек способен раскрыть всю суть человеческого общения, основанного в противопоставлении действий, совершаемых в процессе речевой коммуникации. Иными словами, этот процесс является таким балансовым стержнем в человеческой коммуникации, по причине соблюдения мер и равновесия в диалоге между людьми. Оба этих типа прочно связаны в устной речи, и именно на их взаимодействии складывается лингвокультурная традиция не только английского языка, но других ныне существующих языков.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гольдин, В.Е. Речь и этикет / В.Е. Гольдин. - М.: Просвещение, 1983. – 150 с.
2. Гришаева Л. И. Введение в теорию межкультурной коммуникации: уч. пос. для студ. лингв, факультетов/ Л. И. Гришаева. - М.: Дрофа, 2001. – 110 с.
3. Гудков, Д. Теория и практика межкультурной коммуникации / Гудков Д. М. - М.: Наука, 2003. - 90 с.

4. Зацепина, Е.А. Лексико-фразеологическая объективация концепта «вежливость» в русском языке: дис. ... канд. филол. наук / Е. А. Зацепина. - Воронеж: Спутник +, 2007. - 189с.

5. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингво-культурных традиций. М.: Рук. памятники Др. Руси, 2009. – С. 50-182.

6. Ларина, Т.В. Концепт «Вежливость» в коммуникативном сознании русских и англичан / Т.В.Ларина // Człowiek Swiadomosc Komunikacja Internet. - Warszawa, 2004. – 133 с.

7. Формановская, Н.И. Речевой этикет и культура общения/ Н.И. Формановская. - М.: ЭКСМО, 1989. - 150 с.

8. Brown, R., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge [Text] / R. Brown. - P. 312-318.

9. Fraser, C. Crosscultural differences in politeness of excuses / C. Fraser //Australian Journal of Psychology. - 2002. - Vol.54 (2). - P. 117-117.

10. Goffman, E. Interaction Ritual: Essays in Face-to-face Behavior / E. Goffman // Aldine Publishing Company, 1967. – P. 19-40.

11. Goffman, E. The Presentation of Self in Everyday Life [Text] / E. Goffman // Social Sciences Research Centre, 1959. – P. 251.