

К. Н. Каминская (МГЛУ, Минск, Беларусь)

## СТРАТЕГИИ ПОЗИТИВНОЙ ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

В современном глобализованном мире особое значение приобретает эффективное взаимодействие участников межкультурной коммуникации, для достижения которого недостаточно обладать лишь знанием иностранного языка. Во многих случаях первостепенным является знание культурных норм и особенностей изучаемой лингвокультуры, без которого осуществление успешной коммуникации оказывается невозможным. В связи с этим приоритетным становится изучение иностранного языка в контексте норм и правил вежливого поведения, принятых в той или иной культуре. Эти нормы и правила могут существенно различаться в национальных языках, несмотря на универсальность понятия вежливости.

*Вежливость* определяется как универсальная коммуникативная категория, представляющая собой систему национально-специфических стратегий коммуникативного поведения, направленного на гармоничное, бесконфликтное общение и соблюдение принятых в обществе норм поведения [1, с. 17]. По мнению многих исследователей, в английской лингвокультуре вежливость является одним из ключевых факторов, обеспечивающих эффективное взаимодействие и взаимопонимание.

Наиболее полно теория вежливости была разработана П. Браун и С. Левинсоном. В ней отражены особенности коммуникации в западноевропейской культуре в целом и в английской культуре в частности. Эти особенности обусловлены ярко выраженным индивидуализмом представителей данных культур, для которых коммуникативный суверенитет является одной из основных ценностей.

Основополагающей идеей данной теории вежливости является идея о том, что каждый индивид в процессе осуществления коммуникации старается поддержать и сохранить свое «лицо» – своего рода имидж или социальный статус. В связи с этим каждый член общества постоянно стремится реализовать в процессе общения два вида желаний: желание получить одобрение со стороны других членов общества (позитивное лицо) и желание быть независимым в своих действиях (негативное лицо) [2, с. 13]. Реализация этих желаний требует применения совершенно различных, иногда взаимоисключающих, коммуникативных стратегий, для систематизации которых П. Браун и С. Левинсон вводят понятия негативной и позитивной вежливости. *Позитивная вежливость* направлена на сокращение дистанции между коммуникантами, сближение и поиск того, что их объединяет. Это движение навстречу друг другу, стремление укрепить связи, проявить доброе отношение к собеседнику. В свою очередь, *негативная вежливость* направлена на сохранение автономии субъектов коммуникации, признание личной независимости каждого из них. Это соблюдение межличностных границ

общения, блокирование чрезмерного сближения и укрепление дистанции между участниками коммуникации, что служит подтверждением их взаимного уважения.

Остановимся подробнее на стратегиях позитивной вежливости. По мнению П. Браун и С. Левинсона, существует пятнадцать таких стратегий, применяя которые, говорящий демонстрирует собеседнику свое внимание, симпатию, доброжелательность, показывает, что он разделяет его интересы и одобряет его потребности. Мы будем рассматривать эти стратегии на материале современного британского детективного сериала «Розмари и Тайм» («Rosemary and Thyme», 2003), диалоги которого приближены к реальным ситуациям употребления носителями языка интересующих нас явлений.

1. Проявляйте внимание к собеседнику, интересуйтесь его желаниями, потребностями и т.д. Необходимость использования этой стратегии объясняется тем, что каждый человек нуждается в признании и одобрении со стороны других членов общества, каждый желает получить высокую оценку своих достижений, что позволяет человеку испытывать чувство собственного достоинства.

<i>– Harriet! You didn't have to come to work today. You should have had a day off.</i>	‘– Харриет! Тебе не нужно было приходить на работу сегодня. Нужно было взять выходной.
<i>– Why should I?</i>	– Почему?
<i>– Well, you are upset...</i>	– Ты ведь расстроена...’

2. Преувеличивайте свой интерес, одобрение, симпатию по отношению к собеседнику. Преувеличение широко распространено в английской лингвокультуре. Помимо использования интенсификаторов, экспрессивных оценочных прилагательных и конструкций, реализация данной стратегии предполагает употребление эмфатических средств интонации, позволяющих усилить выражаемые эмоции.

<i>– It must be terribly boring for you, Mr. Cruise!</i>	‘– Вам должно быть ужасно скучно, мистер Круз!’
<i>– Why don't you join us?</i>	‘– Почему бы вам не присоединиться к нам?’
<i>– Oh, wouldn't miss it for a world!</i>	– О, я бы не пропустила это ни за что на свете!’

3. Усиливайте интерес для собеседника. Еще один способ показать собеседнику, что говорящий разделяет и учитывает некоторые его желания, – это сделать свое сообщение более увлекательным и интересным.

<i>– You'll never guess who's having lunch over there!</i>	‘– Ты ни за что не догадаешься, кто обедает неподалеку!’
------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------

Для достижения этой цели часто используется смещение временного плана с прошлого на настоящее, что позволяет ввести собеседника в центр обсуждаемых событий.

– *Laura absolutely insists on sparing our hospitality for a night under the stars.*

‘– Лора однозначно настаивает на том, чтобы променять комфорт нашего дома на ночь под открытым небом’.

Помимо этого, широко используются разделительные вопросы и выражения, которые делают собеседника активным участником диалога, например: *you know, see what I mean* и т.д.

– *We did right by him though, wouldn't you say?*

‘– Мы правильно поступили с ним, правда?’

– *You know, when Daniel said “Thank God for trees” ... I really felt something. Trees are not like human beings, aren't they?*

‘– Знаешь, когда Дэниел сказал «Слава богу за деревья», ... я действительно почувствовала кое-что. Деревья не похожи на людей, правда?’

4. Используйте маркеры внутригрупповой принадлежности. Употребление всевозможных внутригрупповых форм прямого обращения, диалекта, жаргона или сленга подчеркивают общность между собеседниками.

– *Hello, girls! Just the people I wanted to see!*

‘– Привет, девушки! Как раз те, кого я хотела увидеть!’

5. Выражайте согласие. Выражение солидарности с собеседником – это ключ к взаимопониманию и гармоничному общению. Беседа на безопасную тему всегда позволяет продемонстрировать общность взглядов, поэтому во многих культурах, включая британскую, принято предварять просьбу небольшой беседой на отвлеченную тему, вроде погоды, чтобы показать свою заинтересованность в поддержании отношений с собеседником в целом, а не только свою собственную выгоду. В беседе, затрагивающей не столь безопасные темы, следует концентрироваться на тех аспектах, с которыми можно согласиться. Согласие и эмоциональную вовлеченность можно подчеркнуть повторением фразы, сказанной собеседником, полностью или частично.

– *They're very good photographs!*  
– *She is really talented!*

‘– Это очень хорошие фотографии!’

– Она действительно талантлива!’

6. Избегайте разногласий. Стремление всегда демонстрировать согласие с собеседником приводит к тому, что в некоторых ситуациях, в которых требуется возразить собеседнику, возражение принимает завуалированную форму, которая выглядит, как согласие.

– *He loved the high life... and he loved women too until his wife found out.*      ‘– Он любил шикарную жизнь... и он любил женщин, пока его жена не узнала.

– *She left him?*      – Она ушла от него?

– *In a way. Killed herself.*      – В некотором роде. Самоубийство’.

7. Предполагайте/подчеркивайте факт общих знаний. Подчеркивание наличия общих знаний, чувств, отношений или предположение об этом служит объединяющим фактором.

– *Are you thinking what I'm thinking?*      ‘– Ты думаешь о том же, о чем и я?’

– *You can see why Knussens want it though, can't you?*      ‘– Ты видишь, почему Нассенам он нужен, не так ли?’

8. Используйте шутку. Эта стратегия позволяет сделать ситуацию общения более комфортной, располагающей и поможет смягчить акт просьбы. Использование шутки предполагает наличие у коммуникантов общих знаний и ценностей, что служит объединяющим фактором.

– *I ought to warn you. I've put Martin on lunch duty.*      ‘– Я должна предупредить вас. Я назначила Мартина ответственным за обед.

– *Why is that worth of warning?*      – Почему об этом нужно предупреждать?

– *Well, it depends whether you're OK with cave man food. If he can't burn it, you'd better like it raw.*      – Это зависит от того, как вы относитесь к пище пещерного человека. Если она у него не сгорит, вам придется удовольствоваться сырой’.

9. Подчеркивайте осведомленность и заботу о потребностях и пожеланиях собеседника. Эта стратегия позволяет продемонстрировать сотрудничество и тем самым снизить давление на собеседника, так как показывает стремление говорящего принять во внимание желания другого.

– *Look, I know, you're very comfortable here but would you mind awfully staying with me in the house tonight. Martin can't get back until morning.*      ‘– Послушайте, я знаю, что вам здесь очень удобно, но не могли бы вы переночевать со мной в доме сегодня. Мартин не сможет вернуться до утра’.

10. Предлагайте помощь и давайте обещания. Предлагая помощь в достижении того, чего желает собеседник, и давая обещания, включая те, которые не могут быть выполнены, говорящий проявляет свои добрые намерения в отношении удовлетворения желания собеседника сохранить лицо.

– *Look, how does afternoon tea on the terrace sound? Compliments of ours.*      ‘– Как насчет чая на террасе? За счет заведения’.

11. Проявляйте оптимизм. Проявление оптимизма относительно желания и возможности собеседника сделать что-либо для говорящего, дает возможность смягчить давление на собеседника и сохранить позитивную тональность общения.

– *I suppose I'd better go back to the pub.*      ‘– Думаю, мне лучше вернуться в паб.

– *I don't think it's a very good idea to sit there moping. Come on! Come with me to Winterborough. Keep me company!*      – Я не думаю, что это очень хорошая идея – сидеть там и хандрить. Давай! Поехали со мной в Уинтерборо. Составь мне компанию!’

12. Предлагайте собеседнику совместные действия. Использование инклюзивного местоимения *we* в тех ситуациях, когда имеется в виду *you* или *me*, подразумевает сотрудничество и объединяет говорящего и слушающего, и дает возможность смягчить последующий ликоугрожающий акт. Одной из наиболее употребимых инклюзивных форм является *let's*.

– *Oh, look at that view! Can we stop and stretch our legs? (i.e. I want to stretch my legs)*      ‘– О, посмотри какой вид! Мы не могли бы остановиться и размять ноги?’ (в значении ‘я хочу размять ноги’)

– *Let's just try and keep our imaginations in check, shall we? (i.e. will you try and keep your imaginations in check?)*      ‘– Давайте попробуем держать наше воображение под контролем’ (в значении ‘не могли бы вы держать ваше воображение под контролем’)

13. Приводите доводы/спрашивайте о них. Предоставление доводов в пользу своего желания – это еще одна стратегия сотрудничества, позволяющая смягчить давление на собеседника.

– *I've just come to collect some things for Ms. Boxer. She's in hospital.*      ‘– Я бы хотела забрать некоторые вещи миссис Боксер. Она в больнице.

– *Oh, yes...*

– *So could I have a key, please?*

– О, да...

– Могу я взять ключ?’

14. Предполагайте или провозглашайте (декларируйте) взаимность. Упоминание свидетельства о взаимных правах или обязательствах, или услугах позволяет подчеркнуть сотрудничество между собеседниками и позволит смягчить ликоугрожающий акт, такой как просьба, или жалоба, или критика.

– *And please, for my sake and my family's sake... I invited you to lighten your suspicions. Now I'm asking you to let the matter drop.*

‘– Пожалуйста, ради меня и ради моей семьи... Я пригласил вас, чтобы развеять ваши подозрения. И теперь я прошу вас оставить это дело’.

15. Дарите подарки собеседнику – симпатию, понимание, сотрудничество. Подарки наглядно демонстрируют то, что говорящий знает и понимает некоторые желания своего собеседника и желает их удовлетворить. Причем подарками не обязательно считаются конкретные предметы – это также и желание собеседника получить одобрение, понимание, сочувствие, заботу.

– *Have a glass of whiskey, Dick.*  
– *Terrific! Thanks.*  
– *Not at all. I wonder if I could confide in you for a minute or two...*  
– *Fern! That's a lovely name! Where did it come from?*

‘– Возьми бокал виски, Дик.  
– Отлично! Спасибо.  
– Не за что. Я бы хотел поговорить с тобой минуту-другую...’  
‘– Ферн! Какое чудное имя! Откуда оно?’

К этой стратегии можно отнести и комплименты, которые англичане принимают с искренней благодарностью и удовольствием. В некоторых ситуациях их ожидают как нечто само собой разумеющееся, а отсутствие комплиментов будет восприниматься как грубость и неуважение со стороны собеседника.

– *Thank you, Rosemary and Laura! These are wonderful floral designs that will grace these gardens for many years to come!*

‘– Спасибо, Розмари и Лора! Эти великолепные цветочные клумбы будут украшать этот сад многие годы!’

По нашим наблюдениям, часто встречается смешение стратегий в рамках одного речевого акта, а иногда не представляется возможным точно определить, к какой именно стратегии относится высказывание. В частности, стратегии 1, 2 и 15 перекликаются в большом количестве случаев. Говоря комплименты, мы тем самым проявляем внимание к собеседнику, и в английской лингвокультуре принято делать это с преувеличением.

Также можно наблюдать смешение стратегий 1, 3 и 7. Выражения, которые делают собеседника активным участником диалога (*you know, see what I mean*) предполагают наличие общих знаний, чувств, ощущений у коммуникантов.

– *Rosemary tells me Melanie Demarker is coming to your tournament!*  
– *Yes, that's right. Plus husband!*  
– *Oh, the rock singer!*

‘– Розмари сказала мне, что Мелани Демаркер приезжает на ваш турнир!  
– Да, именно. Плюс муж!  
– О, рок певец!’

В приведенном примере первый участник диалога говорит о приезде знаменитой теннисистки, что весьма престижно для организуемого собеседником турнира, а второй упоминает о муже, который известен обоим, что подчеркивает общность знаний и взглядов, причем интонация фраз говорит о том, что это не просто знание о его наличии, а за этим стоит нечто большее.

Можно говорить и о смещении стратегий 1 и 10. Предлагая помощь и давая обещания, говорящий заботится о нуждах и потребностях собеседника, нередко делая это в экспрессивной форме и с преувеличением.

- |                                                                                                     |                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| – <i>I'll talk to her. She doesn't live far. I just hope she hasn't been watching television...</i> | ‘– Я поговорю с ней. Она живет недалеко. Я только надеюсь, что она не смотрела телевизор... |
| – <i>Let me give you a lift.</i>                                                                    | – Давайте я подвезу вас.                                                                    |
| – <i>I don't want to put you out.</i>                                                               | – Я не хочу вас беспокоить                                                                  |
| – <i>Oh, please. It's the least I can do.</i>                                                       | – О, пожалуйста. Это самое меньшее, что я могу сделать’.                                    |

Первый участник диалога намеревается сообщить о несчастном случае, а второй собеседник предлагает отвезти в нужное место, выказывая заботу и беспокойство о состоянии другого.

Самые разные стратегии могут смешиваться со стратегией 8, т.е. с шуткой. В следующем примере говорящий в преувеличенной форме выражает свое восхищение вкусом еды:

- |                                                                             |                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| – <i>Am I in the company of angels? Because I know I've gone to heaven!</i> | ‘– Я нахожусь рядом с ангелами? Потому что я знаю, что я попал в рай! |
| – <i>I take it you're impressed!</i>                                        | – Полагаю, вы впечатлены!’                                            |

В рамках данной статьи рассмотрены стратегии позитивной вежливости и некоторые примеры их смещения. Все они направлены на сближение и достижение гармонии в общении. Понимание их роли в коммуникации будет способствовать формированию прагматической компетенции изучающих английский язык и, несомненно, приведет к повышению уровня владения языком и успешности коммуникации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ларина, Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах / Т. В. Ларина. – М.: Изд-во РУДН, 2003. – 290 с.
2. Brown, P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – 345 p.