

**К. Н. Каминская**

## ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ВЫРАЖЕНИЯ ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

Успешность межкультурной коммуникации напрямую зависит от понимания собеседниками культурных особенностей представителей другой стороны, верного представления о национальном стиле коммуникации участников. По мнению Т. В. Лариной, отличительной особенностью британского стиля коммуникации является некатегоричность речи, предполагающая смягчение прямолинейности высказываний, осторожность, предусмотрительность, заботу об интересах собеседника. Сдержанность в суждениях, нейтральность оценок выступает своего рода знаком уважения к собеседнику, признаком вежливого поведения. Следует отметить, что некатегоричность лежит в основе британской вежливости, поскольку ультимативность, запелляционность высказываний, излишняя уверенность в собственных словах воспринимается носителями британской культуры как грубость и отсутствие хороших манер. Размышляя о коммуникации, следует, в первую очередь, учитывать этот феномен национального сознания, объясняющий специфику построения высказывания носителями языка.

В рамках категории некатегоричности наиболее заметным явлением называют **хеджирование**. Этот термин впервые предложил Дж. Лакофф, отталкиваясь от значения слова *hedge* – ‘живая изгородь’, понимая под ним уклонение от прямого ответа. Британские исследователи П. Браун и С. Левинсон рассматривают хеджирование как одну из стратегий негативной вежливости, отличительными характеристиками которой являются демонстрация дистанции между собеседниками, признание автономии коммуникантов, уважение личных границ. Доминантной чертой коммуникативного поведения носителей английского языка признают **неимпозитивность**, т.е. миними-

зацию оказываемого на собеседника коммуникативного воздействия, способствующую возможности сохранить лицо, своего рода социальный имидж индивида. Предотвращение угрозы лицу в процессе коммуникации является важнейшей задачей с точки зрения каждого участника взаимодействия. Хеджирование выступает одним из основных способов достижения этой цели.

*Хеджами* называют различные средства снижения категоричности, определенности высказывания, позволяющие смягчить прямолинейность, избегая тем самым конфликтных моментов и давая возможность собеседникам сохранить лицо. Для иллюстрации данного явления были отобраны примеры из материала британского детективного сериала «Розмари и Тайм» (Rosemary and Thyme, 2003), разговорные диалоги которого приближены к реальным ситуациям повседневного общения.

К лингвистическим средствам хеджирования относятся, в первую очередь, модальные глаголы, такие как *can, may, might*, различные глаголы с модальными значениями, например, *believe, suppose, think, feel, recon, guess*, особенно в сочетании с местоимением *I*.

*May I ask what you are doing here?* ‘Могу я узнать, что вы здесь делаете?’

*These seeds could be worth a fortune.* ‘Эти семена могут стоить целое состояние.’

В качестве хеджей используются такие наречия, как *quite, really, relatively, just, only, actually, almost*, выражения *to some extent, kind of, sort of, more or less, a bit, somewhat* и т.п. Подобные слова и выражения призваны смягчить тон высказывания, снизить авторитарность утверждения.

*That's quite a good example.* ‘Это довольно хороший пример.’

*I'd like something a bit more formal.* ‘Мне бы хотелось чего-то более формального.’

К числу хеджей относятся некоторые глаголы, позволяющие говорящему звучать неопределенно, например, *seem, tend, appear*. Широко употребляются такие формулы, как *what seemed, if you want, if I may ask, you know*.

*Please, sit down, if you want.* ‘Прошу, садитесь, если желаете.’

Стратегия хеджирования предполагает использование косвенных вопросов, употребление отрицаний в первой части разделительных вопросов, что позволяет собеседнику отвечать с минимальным возможным уроном лицу.

*I wondered if either of you knew anyone who wore a coat with that type of button?* ‘Интересно, знает ли один из вас кого-то, кто носил пальто с такой пуговицей.’

*You didn't find anything more substantial, did you?* ‘Вы не нашли ничего более существенного, не так ли?’

*So you don't know any details?* ‘То есть вы не знаете никаких подробностей?’

В последнем примере вопрос имеет форму отрицательного высказывания, что предполагает наименьшую степень импозиции со стороны говорящего.

К средствам хеджирования также относят употребление сослагательного наклонения, страдательного залога, имперсонализацию, или выведение собеседников из дискурса, что приводит к снижению авторитарности высказываний.

*Excuse me, if you're going back would you mind if I asked you about a lift?* 'Простите, если вы возвращаетесь обратно, вы не возражаете, если я попрошу вас подвезти меня?'

*If I were you I wouldn't tempt fate like that.* 'Если бы я был на вашем месте, я бы не искушал судьбу таким образом'.

– *So, Detective Inspector Flannery, have you found the bow that shot the arrow yet?*

– *There is a tradition in these situations that the police ask the questions.*

‘– Итак, детектив Фланнери, вы уже нашли лук, из которого была выпущена стрела?’

– По существующей традиции в таких ситуациях вопросы задает полиция’.

Поскольку хеджирование в английском языке может осуществляться при помощи большого разнообразия средств, межъязыковые соответствия не всегда формируются автоматически, а необходимость их применения не является очевидной для представителей русскоговорящих культур в силу особенностей их национальных стилей коммуникации. Представители русской и белорусской лингвокультур не испытывают такой потребности сглаживать прямолинейность высказываний, в результате чего их речь может звучать неприемлемо резко и, следовательно, недостаточно вежливо с точки зрения носителей английского языка. Владение навыками общепринятого речевого поведения, в частности, правильное, адекватное ситуации употребление единиц, понижающих категоричность, относится к важнейшим коммуникативным компетенциям. В связи с чем возникает необходимость осознанного изучения и применения разнообразных средств хеджирования лицами, изучающими и преподающими английский язык.