

DOI: 10.33184/dokbsu-2022.5.7

К вопросу о стратегиях защиты негативного лица адресата

Ю. Ю. Табачников

Уфимский университет науки и технологий

Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, улица Заки Валиди, 32.

Email: tabachnikov_y@mail.ru

Статья посвящена описанию особенностей негативной вежливости в коммуникации. Рассмотрены основные речевые акты, такие как: просьбы, предложения, приказание, угрожающие негативному лицу адресата. На базе примеров из современной художественной литературы исследованы наиболее употребительные стратегии вежливости, направленные на нивелирование исходящей от подобных речевых актов коммуникативной угрозы: косвенные речевые конструкции, уважительное обращение к адресату и др.

Ключевые слова: негативная вежливость, стратегии вежливости, косвенные речевые акты.

Принято считать, что в речевом общении стратегии негативной вежливости имеют большее значение, нежели стратегии позитивной вежливости, т.к. они позволяют значительно эффективнее управлять и манипулировать собеседником, а также самим ходом коммуникативного акта: негативная вежливость составляет базис вежливого поведения, тогда как позитивная вежливость не так важна в этом отношении.

По мнению И. А. Зюбиной, «негативная вежливость минимизирует невежливость невежливых иллокуций, в то время как позитивная вежливость усиливает вежливость вежливых иллокуций» [2]. При употреблении в речи стратегий негативной вежливости можно оформить свое высказывание максимально косвенно, соблюдая при помощи этого необходимые для вежливого общения нормы дистанцирования. Подобные тактики в общении позволяют уменьшить нежелательное давление на слушающего, регулируя тем самым степень вежливости в разговоре и сам ход коммуникации в принципе.

Как известно, стратегии негативной вежливости направлены на минимизацию посягательств на персональную свободу и личное пространство собеседника; на дистанцирование и соблюдение т.н. «коммуникативных барьеров» между коммуникантами, которые служат ключевым фактором в соблюдении социальной дистанции, что служит индикатором взаимоуважения в обществе. В связи с этим, среди актов, угрожающих негативному лицу адресата, можно, прежде всего, выделить побудительные, т.е. те, что представляют собой разного рода давление, оказываемое на партнера по коммуникации тем или иным способом [4]:

- просьбы или приказания;
- советы;
- напоминания;
- угрозы и предупреждения.

Кроме того, сюда можно отнести речевые акты, выражающие хорошее отношение адресанта к адресату, в связи с чем последний ставится в положение должника перед говорящим:

- предложения;
- обещания.

Угрозой для негативного лица также может явиться демонстрация говорящим эмоций, которые могут быть расценены слушающим как желание адресанта завладеть тем или иным имуществом, принадлежащим адресату:

- комплименты;
- проявление восхищения, зависти.

Помимо прочего, перебивание хода мыслей человека или же вступление с ним в коммуникацию без необходимых на то предпосылок тоже является одним из примеров нанесения урона негативному лицу адресата.

По мнению некоторых исследователей, наибольшую угрозу негативному лицу слушающего несут в себе приказы и прямые просьбы, оформленные при помощи грамматических конструкций императива, а речевой акт предложения принято считать наиболее часто встречающимся случаем угрозы негативному лицу адресата [1].

Речевой акт просьбы по определению предполагает собой угрозу лицу собеседника и, соответственно, требует применения определенных стратегий вежливости. В рамках употребления подобного речевого акта в коммуникации, адресанту необходимо, таким образом, не только достичь своей коммуникативной цели выполнения слушающим требуемого действия, но, прежде всего, учитывать нужды и интересы негативного лица этого самого слушающего. Можно выделить несколько основных вариантов оформления просьбы в речи:

- Прямая просьба: *открой окно.*
- Конвенционально косвенная просьба (т.е. с применением стратегий смягчения): *не мог бы ты открыть окно?*
- Косвенная просьба: *жарковато здесь.*

Другими словами, прямую просьбу можно понять лишь однозначно и прямо; конвенциональная просьба, как правило, оформляется в форме вопросительной конструкции;

косвенная же просьба двусмысленна и не несет непосредственного давления на адресата, который может интерпретировать ее так или же иначе.

Согласно проведенным исследованиям, чаще всего респонденты-представители англоязычных лингвокультур отдают предпочтение конвенционально косвенным просьбам, которые, таким образом, можно назвать наиболее типичным вариантом оформления речевого акта просьбы [3].

Что касается немецкого языка, то для представителей данной лингвокультуры в рамках оформления речевого акта просьбы свойственен целый ряд вербальных средств минимизации коммуникативной угрозы:

- модальные глаголы (*können, dürfen*);
- неопределенно-личное местоимение *man*;
- сослагательное наклонение;
- модальные частицы *mal, vielleicht*;
- лексико-синтаксические конструкции разного рода (*Es wäre freundlich von Ihnen; Wie wäre es mit / wenn... и др.*);
- т.н. «митигативные квантификаторы» (*ein bißchen, ein wenig и др.*);
- т.н. ксеноденотативные диминутивы – лексические единицы с добавлением уменьшительно-ласкательного суффикса *-chen*;
- теформальные обращения и лексические единицы, демонстрирующие степень родства с собеседником (*Liebling и др.*).

Несмотря на то, что немецкое лингвокультурное сообщество, вне сомнений, принадлежит к типу индивидуалистических, для которых свойственна доминация стратегий именно негативной вежливости и забота о личной свободе собеседника в коммуникации, нельзя говорить о том, что речевые акты, наносящие урон негативному лицу адресата, в данной коммуникативной культуре не встречаются.

Лингвистическая реализация стратегий негативной вежливости обеспечивается при помощи известных нам средств, не требующих особого заострения на них внимания: это может быть косвенная речь, иллокутивные речевые акты и др. Помимо прочего сюда также относят всевозможные методы, используемые для социального дистанцирования между коммуникантами (так же как стратегии позитивной вежливости представляют собой средства, предназначенные, наоборот, для сокращения социальной дистанции) [5, с. 91–94]. В данной работе мы остановимся лишь на некоторых из часто употребляемых стратегий негативной вежливости.

Стратегия 1: будьте уклончивы, в рамках которой адресат сталкивается с двояким стремлением: совершить речевой акт (например, просьбы), но также при помощи непрямого высказывания оставить адресанту т.н. «пути отхода», вариант отказаться от

выполнения действия и т.д., к примеру: *Передашь мне соль?* в сравнении с: *Не мог бы ты передать мне соль?* Еще один из способов уделения внимания негативному лицу адресата – не принуждать его к совершению того или иного действия: при обращении к нему с просьбой следует предоставить ему коммуникативную возможность отказаться от выполнения действия:

“Ich schlage vor, Guido, wir warten hier ein Weilchen...Was sagst du dazu?”

Brunetti nickte. „Gefällt mir...“

„Я предлагаю, Гвидо, подождать здесь недолго... Что скажешь?“

Брунетти кивнул. «Мне нравится эта идея...» [6, с. 11].

Стратегия 2: будьте пессимистичны. В данном случае частотным является употребление сослагательного наклонения. Кроме того, в рамках данной стратегии возможно употребление негативных конструкций и маркеров вероятности (*возможно, вероятно* и др.):

„Könnten nicht Sie das für mich tun? Ich weiß nicht, worauf man achten muss.“

Lucille suchte zwei Stäbchenhalter aus...

«Не могли бы Вы для сделать это для меня? Я не знаю на что следует обращать внимание.»

Люсиль подобрала две подставки под благовония... [7, с. 24].

Стратегия 3: минимизируйте импозицию (давление). Выполнять данную функцию может большое количество разного рода лексических единиц и словосочетаний: *немного, чуть-чуть, слегка, только, лишь* и др.:

„Kommen Sie bitte mal herauf?“, fragte Brunetti.

Wenige Sekunden, nachdem Brunetti aufgelegt hatte, betrat Pucetti schwungvoll das Büro...

«Поднимитесь, пожалуйста?», спросил Брунетти.

Через несколько секунд после того, как Брунетти положил трубку, Пучетти бодро вбежал в офис... [6, с. 239].

Стратегия 4: выказывайте почтение. При выражении почтения по отношению к собеседнику, адресат индицирует, что адресант обладает более высоким социальным статусом, чем он сам. Во многих языках данная стратегия реализуется при помощи соответствующих форм обращения (*на Вы, по званию, сэр \ господин* и др.):

„Ich musste sie um Hilfe bitten, Signore“, erklärte Pucetti...

Brunetti winkte ab. „Schon gut. Das hätte ich Ihnen gleich empfehlen sollen“.

«Я должен попросить вас о помощи, синьор», объяснил Пучетти...

Брунетти отмахнулся. «Ну хорошо. Я бы Вам посоветовал то же самое.» [6, с. 240].

Ср. также:

„Haben Sie etwas dagegen, wenn ich die Tür zumache, Comissario?“

„*Tun Sie das nur, Alvisé*“, *sagte Brunetti* ...

«Вы не против, если я закрою дверь, комиссар?»

«Закройте, Альвизе», *сказал Брунетти*... [6, с. 113].

Стратегия 5: выражайте желание так, чтобы при этом не стеснить адресанта.

Существует два основных способа добиться такого эффекта. Менее очевидный способ – имплицитно передать нежелание адресата оказывать импозицию на адресанта (например, путем вывода одного из них или даже обоих из контекста). Более употребительный вариант – сразу же после ликоугрожающего акта добавить «пожалуйста» \ извиниться:

„*Halten Sie mich über ihn auf dem Laufenden, bitte*.“

„*Mache ich*“, *sagte Brunetti*.

«Держите меня в курсе, пожалуйста.»

«Так и сделаю», *сказал Брунетти*. [6, с. 282].

Стратегия 6: извиняйтесь:

„*Entschuldigen Sie, dass ich Sie habe warten lassen*.“

„*Oh, schon gut*...“

«Простите, что заставил Вас ждать.»

«Ох, да все в порядке...» [6, с. 298].

Стратегии косвенной вежливости. Косвенным считается такой коммуникативный акт, при котором коммуникативное намерение адресанта невозможно интерпретировать однозначно: говорящий оставляет себе «пути отхода», т. к. его слова можно понять по-разному. Таким образом, если адресанту требуется прибегнуть к угрожающему лицу собеседника речевому акту и при этом избежать ответственности за это, возможным представляется употребить некоторые тактики стратегии косвенной вежливости и позволить адресату самому выбирать, как интерпретировать услышанное, напр., тактика **Делайте намеки:**

„*Ich habe eine Patientin, Lucille*.“

„*Entschuldige*.“

„*Mach dir keine Sorgen*“, *sagte Wenger, bevor er auflegte*.

«У меня пациентка, Люсиль.»

«Прости».

«Пустяки», *сказал Венгер, перед тем как положить трубку*. [7, с. 142].

Ср. также:

Schauernd fügte sie hinzu: „Es ist zu kalt, um draußen zu sitzen.“

„*Ganz wie Sie wünschen*“, *sagte Brunetti*.

*Дрожа, она добавила: «Слишком холодно, чтобы сидеть на улице.»
«Как пожелаете», сказал Брунетти. [6, с. 250].*

Тактика Прибегайте к тавтологии:

„Setzen Sie sich, setzen Sie sich. Stehen Sie nicht so rum und glotzen mich an“, sagte Patta.

Wortlos nahm Brunetti dem Vice-Questore gegenüber Platz.

«Садитесь, садитесь. Не стойте и не глазейте так на меня», сказал Патта.

Молча Брунетти занял место напротив вице-квестора (одно из комиссарских званий в полиции Италии). [6, с. 162].

Таким образом, можно прийти к выводу, что основу вежливого общения составляют стратегии негативной вежливости. Наиболее важные из них были рассмотрены нами на примерах из современной художественной литературы: это может быть употребление разного рода косвенных конструкций и выражений, почтительное отношение и обращение к собеседнику, употребление в речи актов извинения и выражения благодарности. В связи с регулярным изменением норм и особенностей языка представляется важным дальнейшее изучение особенностей применения стратегий как негативной, так и позитивной вежливости в повседневной речи.

Литература

1. Апухтина, Н. Н. Речевые акты просьбы и ответа в различных лингвокультурах // Записки Горного института. №187. 2010. С. 304–307.
2. Зюбина, И. А. Актуализация коммуникативной стратегии негативной вежливости и ее тактик (на материале дебатов Д. Трампа и Х. Клинтон) // Балтийский гуманитарный журнал. №1(22). 2018. С. 69–72.
3. Карандеева, Л. Г., Шеремет, М. С. Гендерно обусловленная специфика средств вербализации категории вежливости в речевом акте просьбы (на материале немецкого языка) // В мире науки и искусства: вопросы филологии, искусствоведения и культурологии. №50. 2015. С. 25–30.
4. Курбангалиева Г. Ф., Коммуникативные акты, угрожающие негативному лицу адресата (на материале немецкой лингвокультуры) // Вестник Башкирского университета. №3. 2017. С. 740–743.
5. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
6. Leon, D. Schöner Schein. – Diogenes Verlag AG Zürich: 2010, 345 p.
7. Suter, M. Die dunkle Seite des Mondes. – Diogenes Verlag AG Zürich: 2000, 315 p.

Статья рекомендована к печати кафедрой немецкой и французской филологии Уфимского университета науки и технологий (д-р филолог. наук, проф. Р. А. Газизов)

About politeness strategies in terms of protecting the addressee's negative face

I. Tabachinkov

Ufa University of Science and Technologies

32 Zaki Validi Street, 450076 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

Email: tabachnikov_y@mail.ru

The article touches upon the peculiarities of negative politeness in communication. The most common speech acts that threaten the negative face of addressee are analyzed, such as: requests, suggestions, orders. On the examples from modern fiction the most frequently used negative politeness strategies are examined: indirect structures, polite address forms and others.

Keywords: negative politeness, politeness strategy, indirect speech acts.