

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

На правах рукописи



ТАБАЧНИКОВ ЮРИЙ ЮРЬЕВИЧ

КОММУНИКАТИВНЫЕ УГРОЗЫ В РЕЧЕВОМ ОБЩЕНИИ НЕМЦЕВ
(на материале современной художественной литературы)

Специальность 5.9.6. Языки народов зарубежных стран (германские языки)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель:
доктор филологических наук,
профессор Р.А. Газизов

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ И РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ЛИНГВИСТИКЕ.....	15
1.1. К определению понятий коммуникативного поведения и речевого общения	15
1.2. Функциональные особенности межличностной коммуникации	22
1.3. Теории коммуникативного взаимодействия	25
1.3.1. Теория коммуникативного поведения	25
1.3.2. Модели речевого общения и речевой ситуации	38
1.3.3. Теория речевых актов	43
1.4. Речевые акты как средство реализации коммуникативного поведения.....	46
Выводы по Главе 1	49
ГЛАВА 2. КОММУНИКАТИВНЫЕ УГРОЗЫ В СТРУКТУРЕ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	51
2.1. Коммуникативные угрозы как объект отечественных и зарубежных исследований	51
2.2. К вопросу о соотношении понятий «коммуникативная угроза» и «коммуникативная агрессия»	56
2.3. Вежливость как механизм нивелирования коммуникативных угроз.....	58
2.4. Концепция лица в социологических и лингвистических исследованиях	73
2.5. Ликоугрожающие акты	78
2.5.1. Речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресанта / адресата.....	78

2.5.2. Речевые / неречевые акты, угрожающие негативному лицу адресанта / адресата.....	80
Выводы по главе 2.....	83
ГЛАВА 3. СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УГРОЗ В НЕМЕЦКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ	85
3.1. Методика исследования коммуникативных угроз	85
3.2. Средства выражения коммуникативных угроз для позитивного лица	88
3.2.1. Речевые / неречевые акты, повреждающие позитивное лицо адресанта ..	89
3.2.2. Речевые / неречевые акты, повреждающие позитивное лицо адресата	93
3.3. Средства выражения коммуникативных угроз для негативного лица	109
3.3.1. Речевые / неречевые акты, повреждающие негативное лицо адресанта .	110
3.3.2. Речевые / неречевые акты, повреждающие негативное лицо адресата ...	115
3.4. Способы преодоления коммуникативных угроз	130
Выводы по главе 3.....	150
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	154
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ	159
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	160
СПИСОК СЛОВАРЕЙ И СПРАВОЧНИКОВ	180
СПИСОК ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ	181

ВВЕДЕНИЕ

Исследование посвящено изучению вопроса о коммуникативных угрозах в речевом общении немцев. Выбор данной проблемы обусловлен интересом современного языкознания к теме межкультурной коммуникации, в рамках успешного осуществления которой важную роль играет адекватное владение коммуникантом механизмами эффективной коммуникации, включающими в себя способы распознавания, адекватного восприятия, а также минимизации и нивелирования коммуникативных угроз.

Актуальность исследования заключается в необходимости выявления и описания угрожающих коммуникации речевых и неречевых актов в современном немецкоязычном лингвокультурном пространстве, так как общество представляет собой сложную, противоречивую, постоянно меняющуюся социальную систему, что обуславливает и постоянную смену норм коммуникативного этикета и поведения. Это, в свою очередь, определяет актуальность изучения вопроса о коммуникативных угрозах в немецком языке непосредственно в его сегодняшнем состоянии.

Учитывая тот факт, что в настоящее время межкультурная коммуникация с каждым днём приобретает всё большее и большее значение, анализ и подробное изучение рассматриваемого вопроса представляет собой важный аспект в рамках модернизации методик по освоению немецкого языка как иностранного. Кроме того, актуальность изучения выбранной темы заключается в недостаточной степени исследования коммуникативных угроз непосредственно на материале современной немецкоязычной художественной литературы.

В современном языкознании изучение проблемы коммуникативных угроз и, соответственно, коммуникативной вежливости как средства их минимизации и нивелирования находится в тесной связи с психологическими аспектами вежливого взаимоотношения между людьми, нормами и правилами этикета: по этой причине исследователи рассматривают не только вербальные, но и

невербальные, а также паралингвистические механизмы актуализации коммуникативных угроз. Таким образом, именно этот подход к изучению данного вопроса является сегодня наиболее актуальным. Проблема коммуникативных угроз и вежливости в коммуникации в настоящее время представляет значительный интерес непосредственно в аспекте межкультурной коммуникации, когда нормы и особенности общения одного лингвокультурного сообщества отличаются от таковых в другой культуре. Тем не менее, в связи с постоянным изменением языка (его лексического состава, синтаксических конструкций и проч.), можно утверждать, что на сегодняшний день данный вопрос остаётся актуальным.

Степень разработанности темы исследования. Обзор лингвистической и лингвокультурологической литературы последних десятилетий показывает, что коммуникативные угрозы в речевом общении представляют значительный интерес для современных языковедов. Целый ряд исследователей опубликовали труды, посвящённые изучению данного феномена: А. Н. Баранов, Л. В. Белова, Л. М. Закоян, Т. С. Каримова, Я.-А. В. Лето, О. В. Новоселова, Е. А. Петрова, А. М. Плотникова, А. А. Романов, Ю. В. Щербинина, В. Fraser, F. Poyatos, A. Zarend и мн. др.

Однако, в аспекте речевого общения представителей современного немецкоязычного лингвокультурного сообщества на базе практического материала художественной литературы последних лет концепт коммуникативных угроз ещё недостаточно изучен: отсутствуют работы, посвящённые анализу данного явления на материале живого, разговорного немецкого языка.

Объектом исследования являются коммуникативные угрозы в немецкой лингвокультурной общности, а средства выражения коммуникативных угроз в художественном дискурсе составляют **предмет** исследования.

Гипотеза исследования базируется на предположении о том, что в немецкоязычной художественной прозе преобладают угрозы позитивному и

негативному лицу реципиента сообщения в силу давно сложившихся культурно обусловленных доминант.

Цель работы состоит в выявлении и описании способов и специфики функционирования коммуникативных угроз в немецкой лингвокультуре.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- обобщить материал по теоретическим основам изучения речевого общения, коммуникативного поведения, категории вежливости;
- описать структуру коммуникативного поведения в аспекте речевого общения;
- определить соотношение ключевых для работы понятий «коммуникативное поведение» (в его вербальном и невербальном аспекте) и «речевое поведение», «коммуникативная угроза» и «коммуникативная агрессия», позитивное и негативное лицо коммуниканта;
- проанализировать ликоугрожающие акты в немецкой лингвокультуре;
- рассмотреть употребляемые в немецкой лингвокультурной общности стратегии и средства реализации лингвистической вежливости, служащие для минимизации и нивелирования угроз позитивному / негативному лицу адресата / адресанта.

Теоретическая база исследования представляет собой уже ставшие классическими, а также современные исследования отечественных и зарубежных учёных:

- в области коммуникативных угроз и конфликтной коммуникации (Л. В. Бабина, Т. А. Воронцова, Е. Б. Гришанина, И. Н. Кабанова, Я.-А. В. Лето, О. В. Новоселова, Е. А. Петрова, А. А. Романов, Ю. В. Яковлева, В. Fraser, F. Poyatos и др.);
- в сфере коммуникативного поведения и речевого общения (Т. Г. Винокур, И. В. Журавлёв, Н. Ю. Каценеленбоген, А. В. Павловская, Л.

С. Полякова, Ю. Е. Прохоров, Ю. С. Старостина, И. А. Стернин, М. А. Стернина, Е. В. Тарасов, Е. Ф. Тарасова, С. Г. Тер-Минасова, Н. И. Формановская, Т. А. Чеботникова, Л. Г. Юсупова и др.);

- по теме стратегий коммуникативной вежливости и бесконфликтной коммуникации (Н. Н. Болдырев, Г. Р. Власян, В. И. Карасик, Т. В. Ларина, Н. Л. Соколова, С. С. Тахтарова, Л. А. Фурс, Р. Brown, E. Goffman, G. Held, W. Lange, S. Levinson, Н.-Н. Lüger, A. Montandon, N. Nixdorf, A. Zarend и др.);
- по теории речевых актов (J. Austin, G. Leech, J. Searle и др.).

Также были использованы следующие лексикографические источники: Словарь лингвистических терминов; Большой энциклопедический словарь под ред. А. М. Прохорова; Толковый словарь русского языка; Социологический энциклопедический словарь; Словарь-справочник лингвистических терминов: пособие для учителя; Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология; Duden – Das Fremdwörterbuch; Duden – Wörterbuch; Oxford English dictionary.

Методологическую базу представляет собой обработка и анализ материала на основе комплекса методов, таких как:

- дефиниционный анализ, используемый при определении содержания представляющих значимость для работы понятий;
- метод контекстуального анализа, подразумевающий под собой анализ возможных вариантов оформления коммуникативных угроз;
- прагмалингвистический анализ, применяющийся для исследования речевых актов;
- метод сплошной выборки при анализе художественных произведений современных немецкоязычных авторов в рамках подбора практического материала исследования;

- метод верификации результатов и выводов, представленный в виде статистического анализа данных, которые были получены в ходе практической части работы.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- 1) Впервые на новом языковом материале осуществлена каталогизация средств выражения коммуникативных угроз через призму коммуникативной вежливости. Реализация речевых / неречевых актов угрозы рассмотрена как двусторонний процесс, способный в большинстве случаев нанести вред не только адресату, но и собственно адресанту сообщения.
- 2) На новом языковом материале осуществлена оценка частотности употребления конкретных речевых / неречевых актов, угрожающих успешному ходу коммуникации, а также описаны механизмы их манифестации в языке и проанализированы основные последствия их использования участниками коммуникативной деятельности.
- 3) Впервые в русле антропоцентрической научной парадигмы с учетом такого важного параметра, как языковая личность, типологизирован теоретико-практический материал, релевантный для определения условий, при которых происходит минимизация или полное устранение коммуникативной угрозы в свете стратегий и тактик, восходящих к позитивной / негативной вежливости.
- 4) Впервые изучение коммуникативных угроз в речевом общении немцев перенесено в русло немецкоязычного художественного дискурса, в содержании которого наиболее выпукло проступает тенденция доминирования индивидуализма над коллективизмом через реализацию стратегий и тактик, характерных для негативной вежливости.

Теоретическая значимость заключается в том, что разработка в рамках настоящего исследования вопросов коммуникативного поведения и речевого

общения, анализ коммуникативных угроз, стратегий коммуникативной вежливости, теории речевых / неречевых актов вносит вклад в такие науки, как лингвокультурология, коммуникативная лингвистика, прагмалингвистика. Данная работа способствует углублению знаний об особенностях и последствиях применения коммуникантами коммуникативных угроз в речевом общении, а также о способах минимизации и нивелирования подобных речевых / неречевых актов. Теоретическую значимость также представляет проведённый в ходе работы анализ коммуникативных угроз по критерию частотности их употребления немецкоязычными коммуникантами в речи.

Практическая ценность исследования заключается в возможности использования основных положений и материалов диссертации при чтении лекционного курса германского языкознания, спецкурсов по современному коммуникативному этикету немецкой лингвокультурной общности, а также при написании учебно-методических пособий по немецкому языку, страноведению, межкультурному общению. Результаты исследования могут быть взяты за основу для разработки справочника по коммуникативным угрозам и стратегиям коммуникативной вежливости в современном немецком языке с целью организации успешного хода коммуникации, минимизации и нивелирования исходящих от тех или иных речевых / неречевых актов угроз, а также рекомендаций по успешному достижению коммуникативных целей.

Положения, выносимые на защиту:

1. Коммуникативные угрозы в немецкоязычной художественной прозе манифестируются как через речевые, так и через неречевые акты, что подчеркивает их универсальный характер. При этом, дискурсивные практики, принятые в немецком лингвокультурном сообществе, указывают на то, что речевые акты угрозы наносят урон позитивному / негативному лицу адресата / адресанта в большей степени, в отличие от неречевых средств – мимики, жестов, различных поз, произвольных движений.

2. В современном немецком языке речевые / неречевые акты, несущие в себе угрозу позитивному лицу адресата, встречаются в большей степени. Среди

подобных актов в немецком художественном дискурсе преобладают следующие: обсуждение вызывающих разногласия / трепетных тем; сообщение собеседнику плохих новостей; противоречия / вызовы; выражение неодобрения / критики, высмеивание; противодействие коммуникативным намерениям собеседника. В свою очередь, речевые / неречевые акты, несущие угрозу позитивному лицу адресанта, довольно малочисленны: среди них можно отметить речевые акты принесения извинений.

3. Помимо позитивного лица коммуниканта повреждается также негативное лицо. В сравнении с негативным лицом адресанта, негативное лицо адресата (слушающего) подвергается угрозам чаще: среди ликоугрожающих актов в данном аспекте подавляющее большинство составляют речевые акты приказа / просьбы, а также предложения совершить то или иное действие. В то же время, негативное лицо адресанта (говорящего) подвергается угрозе сравнительно нечасто. Преобладают ликоугрожающие акты выражения благодарности, принесения извинений, а также обещания совершить нежелательное действие в будущем.

4. Для минимизации или, в отдельных случаях, полного нивелирования исходящей от тех или иных речевых / неречевых актов угрозы используются соответствующие стратегии и механизмы позитивной / негативной вежливости. Стратегии негативной вежливости применяются в рамках нивелирования угрозы лицу от речевых актов «приказ», «совет», «предупреждение», «предложение». Стратегии позитивной вежливости употребляются для минимизации угрозы от таких речевых / неречевых актов, как: «выражение критики», «противоречие / несогласие», «упоминание табуированных тем», «противодействие коммуникативным намерениям собеседника».

Материалом исследования послужили диалоги персонажей пятнадцати художественных произведений современных немецкоязычных авторов, таких как: А. Бир, Ф. Буххольц, М. Зутер, Д. Леон, К. Майер, О. Руге, С. Станишич, В. Херрндорф, Й. Эрпенбек и др. Общий объём практического материала составляет 5037 страниц, всего проанализировано 532 примера

ликоугрожающих актов. Единицами анализа стали угрожающие коммуникации речевые / неречевые акты, среди которых можно выделить наиболее часто употребляемые и опасные для эффективного хода коммуникации. В аспекте позитивного лица – это выражение критики и неодобрения, противодействие коммуникативным намерениям собеседника, упоминание в ходе коммуникации потенциально опасных тем (религии, политики и др.); в аспекте негативного лица – приказы и указания, советы, угрозы и предупреждения. Кроме того, также проводится анализ частотности применения немецкоязычными коммуникантами в рамках повседневного общения неречевых ликоугрожающих актов посредством мимики, жестов и др.

Достоверность полученных в рамках диссертации результатов и выводов высока, что обеспечивается хорошей апробацией, применением в ходе исследования соответствующих поставленным задачам методов работы, а также обуславливается количеством текстовой выборки практического материала из 15 литературных источников, объёмом проанализированных в ходе написания работы авторитетных научных исследований, включающих 169 источников на русском, немецком и английском языках.

Соответствие содержания диссертации паспорту специальности, по которой она рекомендована к защите. Диссертационное исследование выполнено в соответствии со следующими пунктами паспорта специальности 5.9.6. Языки народов зарубежных стран (германские языки):

– п. 9. Текст, дискурс, дискурсивные практики в языках народов зарубежных стран;

– п. 10. Методы исследования языковых единиц и категорий: структурные и функциональные исследования конкретного языка или языковой семьи, корпусные исследования языка или языковой семьи, когнитивные, коммуникативно-прагматические и стилистические исследования языка или языковой семьи; вопросы перевода различных единиц лексического, грамматического, стилистического уровней с одного языка на другой;

– п. 11. Исследование уровневой и культурно- (или национально-) обусловленной специфики в репрезентации знаний, в том числе, в разных языковых сообществах представителей конкретного языка или языковой семьи.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения диссертации были представлены на следующих всероссийских и международных конференциях:

- VI Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Языковые единицы в свете современных научных парадигм» (г. Уфа, 2021 г.);
- XI Международная научная конференция «Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах» (г. Челябинск, 2022 г.);
- XV и XVI Всероссийские научно-практические конференции с международным участием «Немецкий язык в Башкортостане: проблемы и перспективы» (г. Уфа, 2022, 2023 гг.).

По материалам проведенного исследования опубликовано 11 научных работ, 3 из них вышли в свет в рецензируемых изданиях, рекомендованных перечнем ВАК Министерства науки и высшего образования РФ: «Вестник Башкирского Университета» (г. Уфа, 2022 г.), «Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия Гуманитарные и социальные науки» (г. Архангельск, 2024 г.), «Казанская наука» (г. Казань, 2024), а также статьи РИНЦ в журналах «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Лингвистика и педагогика» (г. Курск), «Доклады Башкирского университета» (г. Уфа), «Научный альманах» (г. Тамбов) и других.

Объем и структура диссертации обуславливаются обозначенными задачами. Работа состоит из введения, трёх глав, выводов по главам, заключения, списка сокращений и условных обозначений, списка литературы, списка словарей и справочников, списка художественных источников.

Во **введении** обосновывается актуальность исследуемой темы, обозначаются цели и задачи исследования, научная новизна, теоретическая и практическая ценность работы, указываются положения, выносимые на защиту.

В первой главе **«Теоретические аспекты изучения коммуникативного поведения и речевого общения в отечественной и зарубежной лингвистике»** представлен обзор теорий коммуникативного поведения в его вербальном и невербальном аспекте, а также анализ речевого общения. В первой главе исследуются понятия речевого общения, речевого поведения, национального характера и доминантных особенностей общения лингвокультурного сообщества, социального символизма, их особенностей и роли в коммуникации; анализируется теория речевых актов и её значение в аспекте изучения коммуникативных угроз.

Вторая глава **«Коммуникативные угрозы в структуре коммуникативного поведения»** посвящена анализу коммуникативных угроз: предпринят лингвистический и прагмалингвистический анализ угрожающих успешному ходу коммуникации речевых / неречевых актов, даётся дефиниция понятия «лица» в коммуникации, описываются угрозы непосредственно позитивному / негативному лицу адресата / адресанта.

В третьей главе **«Средства выражения коммуникативных угроз в немецкой лингвокультуре»** описываются возможные способы реализации коммуникативных угроз в рамках коммуникации представителей немецкоязычного лингвокультурного сообщества. На основе практического материала (диалогов персонажей в художественных произведениях современных немецкоязычных авторов) производится анализ угрожающих лицу речевых / неречевых актов в аспекте частотности их употребления. Также приводятся способы минимизации и нивелирования угроз, исходящих от тех или иных угрожающих лицу актов (далее УЛА): осуществляется анализ конкретных ликоугрожающих актов и стратегий позитивной / негативной вежливости, направленных на минимизацию урона от УЛА.

Заключение содержит основные результаты исследования.

В список литературы вошли 169 научных трудов отечественных и зарубежных учёных, 10 словарей и справочников. Также приводится список источников практического материала из 15 произведений современных немецкоязычных авторов, послуживших материалом для эмпирической части исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ И РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ЛИНГВИСТИКЕ

Коммуникативные угрозы – объект нашего исследования – необходимо изучать в рамках коммуникативного поведения (далее КП) и речевого общения (далее РО), поскольку угрозы реализуются непосредственно в процессе коммуникативного взаимодействия общающихся. Среди исследователей нет однозначной точки зрения касательно данного вопроса: существует ряд различных подходов к проблеме соотношения данных понятий. Для того, чтобы определить взаимосвязь КП и РО, мы считаем важным рассмотреть состояние изученности данных явлений в отечественной и зарубежной лингвистике.

1.1. К определению понятий коммуникативного поведения и речевого общения

В связи с тем, что коммуникативное поведение, как правило, реализуется в рамках речевого общения – в первую очередь, определим содержание понятия «общение». Под общением мы понимаем сложный, комплексный процесс, в котором принимают участие по меньшей мере два партнёра, что обуславливает заботу не только лишь о собственных интересах и нуждах, но также подразумевает наличие таковых и у собеседника. Однако, нередко можно наблюдать примеры общения, в рамках которого коммуниканты думают только о себе, говорят о чём-то интересующем только их самих, что, в свою очередь, может стать препятствием для успешного достижения коммуникативной цели общения [Формановская, 1989, с. 9].

Под повседневной коммуникацией принято понимать общение внутри социально обусловленных пространств: семьи, образовательных учреждений, рабочего места. Сюда также относят виды коммуникации, привязанные к определённой ситуативной норме – диалог при покупке в магазине, обращение к прохожему за той или иной информацией. Помимо этого, можно выделить также

и функциональный аспект повседневной коммуникации, которая, как правило, проходит спонтанно и непринуждённо. В отличие от этого, при официальном общении от коммуникантов требуется употребление определённых клише и заранее подготовленных языковых конструкций (в суде, во время церковной службы и др.) [Lüger, 1993, с. 6].

Объект исследования теории речевого общения представляет собой социально обусловленная активность коммуникантов, характеризующаяся наличием (в стандартной коммуникативной ситуации) собеседника, т.е. адресата [Тарасов, 1992]. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что общению свойственно наличие не только определённых технологических условий, но и общепринятых правил социального взаимодействия. На сегодняшний день на тему речевого общения написано множество научных работ [Петренко, 2015; Сухарева, Васильев, Васильева, 2018; Фурс, 2020 и др.].

Можно сформулировать два комплекса проблем, составляющих ядро теории речевого общения. Первый из них представляет собой набор вербальных аспектов социализации индивида: в большей степени интерес вызывает проблема возникновения у человека языковой способности, от которой зависят специфика и характерные черты речевой деятельности коммуниканта. Второй комплекс проблем ориентирован на анализ места коммуникации в социальном взаимодействии личности, а также посвящён вопросу о соотношении в аспекте «субъект–объект» в рамках речевого общения [Тарасов, 1992].

Целью вступления индивидов в коммуникативное взаимодействие является организация совместной деятельности – так гласит основное положение теории речевого общения [Журавлёв, Тарасова, 2020]. Как следствие, в процессе коммуникации собеседники стремятся к решению двух типов задач: во-первых, привлечь к себе и не терять внимание собеседника, создать определённую атмосферу общения и достичь адекватного соотношения между социальными статусами участников коммуникации. Во-вторых, коммуниканты стараются сформировать и актуализировать потребность данной конкретной

коммуникации, внести в неё соответствующий предмет-мотив общения [Там же].

Таким образом, под речевым общением подразумевается целенаправленная, совместная активность коммуникантов, подчинённая определённым целям [Чеботникова, 2010]. Речевое общение имеет прямую связь с коммуникативной ситуацией, зависит от неё и обуславливается непосредственно ею (в том числе сюда можно отнести и внеязыковые факторы, в зависимости от которых индивидом и выбирается тот или иной тип речевого поведения: сами коммуниканты и их количество, а также место и время общения) [Чеботникова, 2005].

С другой стороны, коммуникативный процесс во многом характеризуется персональными особенностями коммуникативного поведения собеседников, под которым понимается совокупность норм и особенностей общения конкретного индивида, лингвокультурного сообщества или же целого народа. Термин был введён в научный оборот отечественным исследователем И. А. Стерниным в 1989 г. При этом сам автор рассматривает данное понятие непосредственно в дискурсе особенностей народа, а не отдельного человека или группы [Стернин, Ларина, Стернина, 2003, с. 5]. Теоретическое исследование коммуникативного поведения, таким образом, обуславливается его тесной связью с организацией хода коммуникации.

В большей степени это касается межкультурного общения, в рамках которого особенности коммуникативного поведения представителей разных лингвокультур могут иметь решающее для достижения коммуникативных целей собеседников значение. В данной связи мы согласны с точкой зрения Л. А. Фурс: «Для каждой лингвокультурной общности характерно определённое речевое поведение. Знание его особенностей позволяет снять культурные барьеры и способствует успешной коммуникации <...>. Немаловажное значение наряду с хорошим знанием языка имеет и понимание речевых стратегий с учётом особенностей ментальности человека как члена определённой этноязыковой общности» [Фурс, 2020].

В область исследования науки о коммуникативном поведении можно отнести три основных аспекта: 1. теоретический; 2. описательный; 3. объяснительный [Стернин, Ларина, Стернина, 2003, с. 7]. И. А. Стернин подчёркивает необходимость анализа коммуникативного поведения в рамках контрастивного подхода, т.е. в непосредственном сравнении с КП другого лингвокультурного общества [Там же, с. 14-15].

Для анализа и описания особенностей коммуникативного поведения того или иного народа И. А. Стернин предлагает три модели [Там же, с. 21], первую из которых он называет ситуативной. В данном случае предполагается исследование материала в рамках конкретных коммуникативных ситуаций, которые могут быть обусловлены какой-либо определённой коммуникативной целью, условиями или местом, в котором происходит коммуникация (например, приветствие / прощание, разговор при совместной поездке в лифте, общение с детьми и т.д.). Полагаться при этом следует на результаты эмпирического исследования в рамках межкультурных контактов.

Следующая модель обозначается как аспектная и заключается в рассмотрении определённых, заранее выделенных исследователем аспектов (как правило, вербального и невербального, нормативного и реактивного или др.). В свою очередь, параметрическая модель посвящена исследованию коммуникативного поведения в аспекте конкретных интересующих исследователя параметров и признаков. Коммуникативное поведение народа, как правило, характеризуется рядом доминантных черт, т.е. особенностей, встречающихся в подавляющем большинстве коммуникативных ситуаций и у значительного числа носителей языка [Там же, с. 37].

Исследование коммуникативного поведения в отечественной лингвистике связано, прежде всего, с трудами И. А. Стернина, который разработал теорию коммуникативного поведения общающихся и предложил определенные модели описания данного явления. Именно И. А. Стернин заложил основы и определил дальнейший ход развития теории коммуникативного поведения в отечественной

лингвистике. Непосредственно на эти работы мы и ориентируемся в ходе нашего исследования.

Коммуникативному поведению свойственны определённые нормы, в зависимости от наличия которых можно говорить, соответственно, о нормативном и ненормативном варианте КП. И. А. Стернин выделяет 4 варианта таких норм, область действия которых следует из самого их обозначения: общекультурные, групповые, ситуативные и индивидуальные [Прохоров, Стернин, 2006, с. 16]. Коммуникативное поведение составляет важную часть национальной культуры и основывается, во многом, на менталитете и коммуникативных ритуалах народа [Там же, с. 19-23].

И. А. Стернин отмечает, что типичного среднестатистического носителя языка не существует – подобный термин в рамках исследования возможен только как абстракция. В связи с этим, системное описание не предполагает формулировку общенационального, стереотипного коммуникативного поведения: можно говорить только об условных особенностях, которые будут характерны для большого количества представителей того или иного лингвокультурного сообщества, но не для абсолютно всех индивидов [Там же, с. 45]. Нам представляется верным положение о том, что это связано с человеческим фактором, т.к. каждый индивид уникален и волен выбирать, какие из свойственных культуре стереотипов войдут в состав элементов его персонального коммуникативного поведения, а какие будут отброшены – овладение отдельно взятым человеком абсолютно всеми стереотипными особенностями КП лингвокультурного сообщества невозможно. Коммуникативное поведение и его основные характерные, релевантные черты, как пишет И. А. Стернин, обуславливаются когнитивной картиной мира народа, куда входят менталитет и концептосфера [Там же, с. 55].

В связи с тем, что КП является комплексным явлением, в состав которого исследователи включают множество различных аспектов, в рамках анализа коммуникативного поведения считаем необходимым также рассмотреть понятия речевого поведения и речевой деятельности.

Специализирующиеся на теории речевой деятельности учёные определяют данное явление как нечто сознательное, мотивированное, нацеленное на выполнение определённой задачи. В то же время, речевое поведение (далее РП) отличается спонтанностью, неосознанностью, а также определяется как нечто, не имеющее конкретной мотивированности, но автоматизированное, обусловленное стереотипным характером выполнения (т.к. зачастую данное явление встречается в условиях клишированных коммуникативных ситуаций). Речевое поведение рассматривают как составную часть коммуникативного поведения [Формановская, 2005, с. 43].

Под речевым поведением в социолингвистике принято понимать «процесс выбора оптимального варианта для построения социально-корректного высказывания», состоящий из набора речевых поступков и базирующийся на употреблении реализуемого в речи языка [Полякова, 2012].

Речевое поведение вбирает в себя культурные и речевые особенности конкретной социальной группы вкупе с её отличительными стереотипными чертами. В рамках лингвокультурологии понятие речевого поведения находит своё применение в сфере анализа речи представителей определённой нации или же субкультуры, а сторонники прагмалингвистики изучают данное понятие в срезе речевого воздействия. Занимающиеся изучением этих вопросов учёные подчёркивают дуальность речевого поведения как взаимного слияния лингвистических и экстралингвистических факторов, образующих характерный, уникальный образ общения конкретного человека, не лишённый, однако, стереотипных для конкретно данного лингвокультурного общества особенностей коммуникации [Фатыхова, 2012; Чернова, 2015].

Речевое поведение во многом стереотипно, т.к. в языке, как правило, существуют устоявшиеся фразы-клише, подходящие для той или иной коммуникативной ситуации в рамках социального взаимодействия. Это, к примеру: «извинение» (согласно точке зрения немецкого лингвиста В. Ланге, данный речевой акт можно рассматривать как своего рода средство нормализации хода общения в ситуациях нарушения тех или иных социальных

норм или правил [Lange, 1984, с. 2]), просьба, обращение к прохожему на улице, поздравление собеседника по тому или иному поводу.

С другой стороны, РП определяется также и крайне субъективными, присущими конкретному индивиду особенностями мимики и жестов, выбором конкретных лексических единиц, а также особенностями фонетики и просодики. Другими словами, речевое поведение является комплексным явлением, среди составных частей которого можно назвать ряд элементов: уровень культуры и воспитания человека, а также его социальная среда; национальные и культурные особенности лингвокультурного сообщества. Н. И. Формановская также подчёркивает способность развитой, опытной языковой личности адаптировать своё речевое поведение под нужды конкретной речевой ситуации [Формановская, 2005, с. 40]. Речевое поведение индивида может иметь абсолютно уникальные, не свойственные ни одному другому человеку черты и быть крайне сложным в своих проявлениях механизмом.

Понятие «речевое поведение» является отражением общетеоретических изысканий глобального характера таких учёных, как Л. П. Якубинский, Л. В. Щерба и других. Некоторые исследователи также обозначают его «языковым» поведением – такой подход разделяли исследователи более позднего периода, рассматривавшие это понятие в рамках целого ряда гуманитарных наук: антропологии, социологии, психологии. Данная проблема являлась предметом лингвистических исследований в течение всего 20-го века. При этом в научной среде употреблялось оно как эпизодически, так и глобально, вплоть до отождествления его с языком как таковым. Т. Г. Винокур пишет, что следует интерпретировать понятие речевого поведения не только на примере непосредственного речевого акта, но и с учётом выбранных индивидом для его осуществления языковых средств [Винокур, 1993, с. 9-10].

Т. Г. Винокур рассматривает РП как многосоставное целое: это «внутриязыковые закономерности подсистемной дифференциации стилистических явлений», а также «внешние закономерности социальных и социально-психологических условий коммуникации» [Там же, с. 26]. Таким

образом, РП является своего рода персональной, воплощающей в себе лингвистические и экстралингвистические факторы характеристикой человека в социуме. Важно подчеркнуть, что именно взаимодействие этих факторов является отличительной чертой речевого поведения: понятия «речевая деятельность», «речевое общение» характеризуются его отсутствием [Там же, с. 29].

Н. И. Формановская также указывает на существование определённых правил оформления речевого поведения в зависимости от вида речевой деятельности, выделяя при этом отдельно правила для адресанта и отдельно для адресата. К примеру, ключевое значение может иметь место осуществления коммуникации: в читальном зале принято разговаривать шёпотом и т.д. [Формановская, 2005, с. 25].

Разумеется, проблема категории коммуникативного поведения и речевого общения представляет интерес не только для отечественных исследователей – зарубежные языковеды также внесли вклад в изучение данного вопроса. Так, некоторые авторы придерживаются позиции, что коммуникация в первую очередь является не обменом высказываниями, но определённой функцией в рамках некоего действия: она обуславливается образом действий коммуникантов, и, в то же время, сама обуславливает его [Hannappel, Melenk, 1984, с. 53]. Однако, в общем и целом, тема анализа коммуникативного поведения лишь незначительно представлена в работах зарубежных авторов – мы приходим к выводу, что разработке данных вопросов большее внимание уделяется именно отечественными учёными.

1.2. Функциональные особенности межличностной коммуникации

В рамках данного исследования мы не обращаемся к массовой коммуникации: коммуникативные угрозы рассматриваются нами непосредственно в аспекте межличностного взаимодействия общающихся, в рамках которого реализуется ряд различных функций языка.

Основным назначением языка неоспоримо является коммуникация, обмен информацией. С другой стороны, языку присущи и другие функции: к примеру, фатическая (от лат. «говорить») или же контактоустанавливающая (применяется, когда адресант хочет обратить на себя внимание адресата, подготовив его тем самым к последующей коммуникации, к примеру при неожиданной встрече на улице: «Кого я вижу!»).

Наряду с основной функцией передачи информации, можно выделить также и другие, имеющие связь с темой нашего исследования. Например, апеллятивная (призывная) функция, единственная задача которой состоит лишь в привлечении внимания адресата при непосредственном обращении к нему («Извините, а Вы не подскажете...?» и др.) [Формановская, 1989, с. 14].

С апеллятивной функцией также коррелирует тесно связанная с интересующей нас категорией коммуникативных угроз конативная функция языка (функция ориентации на адресата в аспекте ролевых позиций в речевой ситуации). Так, в зависимости от обстановки, контекста и межличностных взаимоотношений, к одному и тому же человеку можно обратиться по имени / имени и отчеству / при помощи диминутивной формы имени и т.д. [Ахманова, 2007, с. 52]. Неуместное обращение к собеседнику по имени / титулу в той или иной ситуации может нанести урон позитивному лицу адресата. К примеру, в официальной обстановке общения в русской культуре принято обращаться к собеседнику по имени и отчеству, учитывать социальный статус собеседника. В рамках подобной коммуникативной ситуации обращение просто по имени явилось бы ликоугрожающим актом.

Сюда же, помимо прочего, можно отнести также волюнтаривную или императивную функцию языка (волеизъявление по отношению к адресату): «Здесь занято? Не могли бы вы подвинуться?». С речевыми актами просьбы / приказа реализуется именно эта функция, которая воплощает в себе «те случаи использования языка, когда говорящий ставит своей целью непосредственно воздействовать на адресата: побудить его к какому-то действию или запретить ему что-либо делать» [Формановская, 1989, с. 15]. Анализ форм побуждения к

действию вызывал интерес многих исследователей, среди которых можно выделить В. В. Виноградова, Ю. С. Маслова и других.

Следующая функция языка – побудительная – также имеет немаловажное значение в контексте нашей работы. Именно побудительные и императивные конструкции в языке представляют собой один из наиболее частых случаев возникновения коммуникативных угроз, которые могут актуализироваться при помощи различных средств: морфологических форм и синтаксических структур, особенностей фонетики и просодики (к примеру, интонации), порядка слов в предложении или же определённых лексических единиц. Причём грамматические средства (в немецком языке это могут быть глаголы в повелительном наклонении, модальный глагол + инфинитив и др.), как правило, играют ведущую роль в оформлении волюнтаривных высказываний, тогда как лексические средства являются лишь вспомогательными. Преобладающей формой реализации побудительной семантики, согласно ряду исследований, можно считать императив [Дреева, Толпарова, 2021].

По мнению Т. В. Лариной, коммуникация служит не только целям общения, но также выступает и в качестве средства демонстрации межличностных отношений. Речь, несущая чисто информативный характер, представляет собой редкое исключение [Ларина, 2009, с. 7]. Отсюда и берут своё начало многие из проблем в коммуникации, в том числе и межкультурной: собеседники, не владея особенностями коммуникативного поведения и национально-культурной спецификой общения представителей других лингвокультурных сообществ, не способны корректно продемонстрировать своё отношение друг к другу, следствием чего и являются разного рода недопонимания и ссоры.

Дефиниции термина «речь» можно найти в различных лингвистических и толковых словарях [Ожегов, Шведова, 2006, с. 678; Розенталь, Теленкова, 1985, с. 239]. В общем и целом, речь – это механизм воздействия на собеседника, в связи с чем принято считать именно волюнтаривную функцию приоритетной в ходе речевого взаимодействия. Побудительная функция языка может быть

реализована только при непосредственном речевом общении при участии как адресата, так и адресанта, каждый из которых имеет определённую социальную роль. При этом волюнтативная функция высказывания может быть усилена или же нивелирована при помощи определённых языковых средств (например, невербальных: мимики, жестов и др.). К основным способам реализации волюнтативной функции языка можно отнести убеждение (попытка заставить адресанта осознанно принять ту или иную точку зрения, совершить требуемое действие) и манипулирование (побудить адресата неосознанно совершить определённое действие) [Арский, 2019]. Необходимо также отметить, что все перечисленные функции действуют в языке, как правило, в совокупности друг с другом [Тер-Минасова, 2008, с. 15].

Считаем необходимым также рассмотреть особенности коммуникации непосредственно в рамках межкультурного общения. В данном случае одну из основных сложностей представляет собой языковой барьер. Однако, он не так опасен, как барьер культурный, остающийся незаметным вплоть до непосредственного столкновения участников межкультурной коммуникации с той или иной проблемой в общении. Это связано с тем, что недопонимания и культурные ошибки ощущаются в большей степени болезненно, нежели чем языковые, на которые носители языка, как правило, в разговоре с иностранцем могут и не обратить должного внимания. Тем самым, для достижения успеха в общении с представителем другого лингвокультурного сообщества требуется знание и владение особенностями общения этногруппы, к которой принадлежит партнёр по коммуникации [Тер-Минасова, 2000, с. 32].

1.3. Теории коммуникативного взаимодействия

1.3.1. Теория коммуникативного поведения

Среди теорий коммуникативного взаимодействия особую значимость для нашего исследования имеет теория коммуникативного поведения, которая впервые была представлена в работах отечественного лингвиста И. А. Стернина.

Для нашей работы актуальным представляются два компонента КП – его вербальный / невербальный аспекты. Однако, в структуре коммуникативного поведения выделяют также и другие элементы: национальный характер и доминантные особенности общения, национальный социальный символизм [Прохоров, Стернин, 2006, с. 55].

Основным компонентом коммуникативного поведения является вербальное коммуникативное поведение – комплексное явление, введённое в научный оборот также И. А. Стерниным: сюда можно отнести нормы и установки представителя того или иного лингвокультурного сообщества в конкретных условиях коммуникации. Речь идёт о речевом этикете и его клишированных формах; особенностях общения делового и повседневного, общения с близкими и семьей / малознакомыми людьми и др. [Газизов, 2001, с. 40]. Проблема коммуникативного поведения регулярно вызывает интерес учёных [Горбатенко, 2016; Гриценко, 2020; Джандалиева, 2008; Джандалиева, 2010; Ершова, 2010; Семёнова, Степаненко, 2011; Стернин, 2000а; Стернин, 2000б].

Интересно также отметить, что вербальное общение передаёт непосредственную информацию, тогда как при помощи невербальных средств коммуникации собеседники, скорее, транслируют своё отношение друг к другу. Вербальный обмен информацией, таким образом, в сравнении с его невербальным аналогом можно обозначить как более универсальный вид коммуникации [Снегова, 2017]. Учитывая индивидуальность каждого участника коммуникации, исследователями также подчёркивается важность уникальных особенностей общения конкретного коммуниканта, жизненных ценностей, социального круга, сферы персональных интересов, уровня его культуры и образования – всё это во многом формируется в условиях экстралингвистических факторов, социальных и культурологических особенностей лингвокультурного сообщества. Здесь стоит подчеркнуть, что речевое поведение в значительной степени характеризуется спонтанностью и

машинальностью оформления в речи, тогда как вербальное коммуникативное поведение в гораздо большей степени стандартизировано [Полякова, 2012].

Справедливым представляется утверждение, что вербальное коммуникативное поведение является неким составным целым из ряда преобладающих в лингвокультурном сообществе характерных особенностей коммуникации, находящихся проявление в общении независимо от состава участников, места коммуникации и условий её реализации, а также темы разговора и т.д. [Маслова, 2015].

В то же время, тема невербального коммуникативного поведения тоже является сферой интереса многих исследователей [Артаев, Щурунгова, 2019; Баева, 2010; Великанова, 2019; Горбенко, 2007; Ермолаева, 2009; Жэнь, 2015; Изотова, 2021; Назаренко, 2021; Пугачёв, 2014]. Учитывая немаловажную роль невербальных средств коммуникации, считаем важным подробно разобрать данный аспект коммуникативного поведения.

Термин «невербальное коммуникативное поведение» также был введён в научный оборот И. А. Стерниным, который определяет данное понятие как нечто во многом стереотипное и клишированное [Стернин, 2000а, с. 3-9]. В связи с этим, все носители конкретной лингвокультуры, как правило, корректно понимают значение того или иного элемента невербального КП: жеста или особенностей мимики и т.д. К примеру, для передачи презрительного отношения к собеседнику широко применяться могут усмешки / ухмылки. Интерес также представляет ситуация употребления подобных, знакомых среднестатистическому представителю лингвокультурного сообществе невербальных коммуникативных актов с целью запутать собеседника. К примеру, презрительный взгляд может встречаться в коммуникативной ситуации, когда адресат однозначно считывает его как плохое отношение адресанта к нему, тогда как на самом деле собеседник при помощи этой стратегии специально скрывает своё настоящее отношение к партнёру по коммуникации [Куличенко, 2011].

Простые касания также можно рассматривать в качестве акта невербальной коммуникации, причём количество информации, передаваемой ими, нельзя недооценивать: манера касания собеседника может много сказать о его эмоциональном состоянии, намерениях, об отношении к партнёру по коммуникации. Реализация в языке подобных элементов невербального КП обладает соответствующей коннотативной окраской: к примеру, прикосновение к собеседнику вербально можно передать при помощи положительно, нейтрально или же негативно окрашенной лексической единицы (ср.: обнять, приобнять, сжать, сдавить, стиснуть и др.) [Борисова, 2015].

Необходимо отметить, что невербальное коммуникативное поведение можно понимать как в узком (жесты, мимика, движения тела), так и в более широком смысле. В рамках более широкого подхода к рассмотрению данного явления, исследователи также учитывают и более тонкие, незначительные аспекты паралингвистики и даже фонетики (диапазон голоса, паузы в речи, её скорость и продолжительность), а также элементы окружения (внешний вид и запах коммуниканта, бытовые условия, в которых происходит коммуникация) [Таратынова 2012]. Согласно современным исследованиям психологов, на долю вербальных средств приходится лишь около 35% всей передаваемой в рамках коммуникации информации, тогда как оставшиеся 65% относятся к невербальным элементам общения [Веселовская, 2016].

Исследователи подчёркивают: «<...> Невладение невербальными средствами общения препятствует пониманию иноязычной информации и, как следствие, тормозит процесс социокультурного взаимодействия в межкультурном контексте, так как известно, что невербальные средства культурно обусловлены. Полностью успешным общение может быть лишь в том случае, если его участники способны интерпретировать <...> невербальные средства общения» [Вольская, 2017].

Невербальная коммуникация составляет крайне важный элемент человеческого общения, а также играет немалую роль в обществе и его функционировании в принципе. Отечественный лингвист Г. Е. Крейдлин

предлагает обозначать относительно молодую науку, имеющую своим предметом невербальную коммуникацию, термином «невербальная семиотика» [Крейдлин, 2002, с. 4].

Невербальная семиотика состоит из ряда отдельных, частных наук, десять из которых составляют основной её костяк. Стоит отметить, что не все они в равной степени разработаны: основными признаются лишь первые две из перечисленного ниже списка, тогда как остальные играют менее значительную роль [Там же, с. 22-23]:

- паралингвистика, занимающаяся звуковыми кодами невербальной коммуникации;
- кинесика, изучающая жесты, системы жестов, движения жестов;
- окулесика, т.е. наука о языке глаз и визуальном компоненте поведения коммуникантов [Романова, Филиппов, 2009, с. 162];
- аускультация, исследующая восприятие звуков на слух, а также аудиальное поведение участников коммуникации;
- гаптика, задачей которой является анализ касаний и тактильных аспектов в коммуникации;
- гастика (наука о семиотических, коммуникативных и культурных функциях еды, напитков, угощений, приёма пищи);
- ольфакция, задачей которой является разработка проблемы запахов в коммуникации, передаваемых ими смыслов и их роли в общении;
- проксемика, т.е. наука о пространстве в коммуникации, его значении и функциях;
- хронемика, т.е. наука о времени в коммуникации;
- системология, занимающаяся проблемами систем объектов, окружающих мир человека, а также их функциями и значениями в процессе коммуникации.

Таким образом, в своих исследованиях Г. Е. Крейдлин сосредотачивает внимание только на некоторых науках в составе невербальной семиотики:

паралингвистике, кинесике, окулесике, гапсике, проксемике. Это обусловлено тем, что остальные из перечисленных областей невербальной семиотики на момент активной научной деятельности учёного являлись ещё относительно молодыми, мало разработанными областями знания, изучению которых сам Г. Е. Крейдлин, по собственным словам, уделял не так много внимания [Крейдлин, 2002, с. 25].

Необходимо также отметить немаловажную роль жестов и языка тела в коммуникации: так, они, к примеру, нередко сопровождают или дублируют вербально передаваемую информацию (перевод взгляда или мах головой при дейктических местоимениях и наречиях «там / туда / вон / тот» и т.д. и т.п.); могут выражать противоречие произносимым словам (к примеру, человек, говорящий, что он полон сил и совсем не устал, но при этом нагнувшийся и упирающийся руками в колени, переводя дух). Жесты также могут выступать в качестве элемента, заменяющего высказывание (обе руки согнуты в локтях и выставлены перед собой внутренней стороной ладоней вперёд как эквивалент слов «стоп / остановитесь» или др.); кроме того, жест может дополнять или усиливать высказывание (потрясание кистью с вытянутым вперёд указательным пальцем при порицании ребёнка за проступок); жесты, помимо прочего, способны служить регулятором вербального общения (кивание головой как знак того, что мы следим за ходом рассказа собеседника) [Там же, с. 59-61].

Непосредственную связь с невербальными языковыми средствами имеет этикет: их объединяет тот факт, что они несут в себе богатую палитру различной информации о коммуниканте. Типичные для конкретного лингвокультурного сообщества жесты и особенности мимики представляют своего рода вид невербальной фразеологии, пронизанной социальным символизмом и обозначаемой термином «соматические речения» («сома» с греч. «тело»). На невербальный язык человека так же, как и на вербальный, накладываются неизгладимый отпечаток индивидуальные качества и черты характера индивида [Формановская, 2005, с. 178].

В связи с этим, считаем необходимым отдельно рассмотреть жесты – один из важных компонентов невербальной коммуникации. Классификации жестов, как правило, довольно разнообразны. Принято выделять указательные, изобразительные, символические, ритуальные (ср. воинское приветствие), ритмические (обеспечивают тактовое разделение речи), эмоциональные жесты. Кроме того, можно разделять жесты на сопровождающие, либо же и вовсе заменяющие собой речь. Таким образом, жесту присуще определённое значение и стилистика, причём у некоторых из них они могут варьироваться в зависимости от коммуникативной ситуации (ср. многофункциональность рукопожатия в западных культурах: как маркер заключённой договорённости, как символ примирения после ссоры и др.). Отсюда же можно прийти к выводу и об антонимичных употреблении одного и того же жеста (рукопожатие как приветствие / прощание); а также можно выделить синонимичный ряд жестов, приемлемых в одной и той же коммуникативной ситуации (например, при приветствии: кивок головы, мах рукой, поклон и др.) [Там же, с. 195].

Другой видный отечественный лингвист В. И. Карасик также подчёркивает важность невербальных средств коммуникации (проксемики, кинесики, фонации) в демонстрации социального статуса и статусных отношений [Карасик, 2002, с. 50]. Стоит также подчеркнуть, что разного рода символы означают что-либо, лишь находясь в систематической взаимосвязи с другими символами: только в рамках подобного взаимодействия они обретают некий смысл, но не обладают им отдельно сами по себе [Douglas, 2002, с. 1].

Вероятно, одним из наиболее значимых аспектов невербального коммуникативного поведения является дистанция общения – расстояние между собеседниками в ходе коммуникации. В западных культурах дистанция, как правило, значительна (вплоть до 3.6 метров) и относительно строго соблюдается, т.к. сокращение расстояния между коммуникантами может быть расценено как акт агрессии, посягательство на личное пространство (ср. понятие «privacy») [Каценеленбоген, 2008]. В коммуникативном поведении представителей русскоязычного лингвосообщества ситуация разительно отличается: расстояние

между собеседниками значительно меньше, а его сокращение в рамках общения, как правило, расценивается как сближение, переход на тёплое, более дружеское отношение к партнёру по коммуникации. То же самое можно сказать и про распространённость в западных обществах улыбки как неотделимого элемента любой, даже незначительной повседневной коммуникации, в то время как у русскоговорящих коммуникантов роль улыбки в общении, опять-таки, значительно отличается [Там же].

Американский социолог Э. Гофман пишет, что находясь в присутствии друг друга индивиды уже вступают в некоторого рода коммуникацию, даже не прибегая к вербальным средствам общения. Речь идёт о внешности и других невербальных, а также паралингвистических элементах коммуникации, таких как одежда, поведение, движение и расположение в пространстве, жесты, мимика. Несмотря на то, что человек может перестать говорить – остановить коммуникацию, выполняемую посредством нашего тела невозможно [Goffman, 1966, с. 33]. К тому же, стоит учитывать, что, даже если индивид и не прибегает к подобным «идиомам тела», каждый человек обладает знанием о языке тела в той или иной (хотя бы минимальной) степени, и будет подобные «идиомы» соответствующим образом воспринимать [Там же, с. 37].

Итак, невербальное коммуникативное поведение представляет собой важный аспект КП народа и является набором норм и особенностей, выполняющих функции регламента употребления в коммуникации невербальных знаков и сигналов, таких как жесты, мимика, взгляд, дистанция и место общения и др. [Стернин, Камбаралиева, 2018].

В структуре коммуникативного поведения важное место также занимает такая его составляющая, как национальный характер представителей той или иной лингвокультурной общности – изучению данного вопроса посвящён ряд исследований [Кохан, 2012; Мункуева, Серебрякова, 2018]. При описании коммуникативного поведения важным представляется выявление особенностей национального характера общающихся, которые влияют на ход коммуникативного процесса. Из национального характера образуются

доминантные особенности общения, в связи с чем мы считаем важным подробнее исследовать данный вопрос [Василевич, 2010].

Особенностями национального характера обуславливается ряд факторов: образ жизни, нравственные и моральные ценности и нормы поведения народа [Грекова, 2011]. В свою очередь, национальный характер формируется в тесной связи с особенностями исторического развития этноса, а также преобладающими в обществе отличительными чертами культурной и социальной среды. Нельзя не учесть также духовно-религиозный и материальный аспекты жизни общества, накладывающие значительный отпечаток на формирование национального характера народа [Мухамед, 2012].

Исследователи приводят следующее определение данного термина: «Национальный характер – это совокупность наиболее устойчивых психологических качеств, сформированных у представителей нации в определённых природных, исторических, экономических и социально-культурных условиях её развития» [Красильникова, 2011]. Согласно другой дефиниции, интересующее нас понятие – «<...> это совокупность наиболее устойчивых, основных для данной национальной общности особенностей восприятия окружающего мира и форм реакций на него. Национальный характер представляет собой, прежде всего, определённую совокупность эмоционально-чувственных проявлений, выражаясь, в первую очередь, в эмоциях, чувствах и настроениях – в способах эмоционально-чувствительного освоения мира, а также в скорости и интенсивности реакции на происходящие события» [Там же].

Другие исследователи предлагают понимать национальный характер как набор разного рода отличительных черт и характеристик, таких как: «а) привычки и поведение; б) эмоционально-психологическая реакция на явления привычной и непривычной среды; в) ценностные ориентации; г) потребности и вкусы. Во всех случаях речь идет о таком наборе качеств личности, привычек и традиций, которые устойчиво повторяются у лиц, принадлежащих к одному обществу или к одной культуре» [Анисимова, 2019]. Стоит провести черту между понятиями национального характера и менталитета: если первое

подразумевает под собой особенности эмоционально-поведенческого характера, то под вторым термином учёные предлагают понимать некие когнитивные качества, свойственные той или иной народности (особенности мышления, мировоззрения, самосознания) [Там же].

В составе национального характера можно выделить несколько основных составляющих, проявление которых можно встретить как у отдельного индивида, так и в принципе у всех людей, относящихся к одной культуре: привычки и особенности поведения, набор эмоционально-психологических реакций на окружающие события, спектр жизненных ценностей и потребностей. А. В. Павловская указывает на невозможность увидеть и подвергнуть непосредственному наблюдению национальный характер, т.к. это можно сделать только косвенно, посредством элементов и предметов культуры, а также по поступкам и отношению человека к тем или иным реалиям [Павловская, 2007, с. 145].

Кроме того, в данном аспекте мы также считаем немаловажным упомянуть феномен языковой картины мира, т.к. данное явление также играет значительную роль в формировании национального характера представителей лингвокультурного сообщества. Л. Г. Юсупова пишет: «<...> Назначение картины мира обуславливает обеспечение преемственности языкового мышления носителями конкретного языка с использованием традиционно сложившихся категорий, отражающих информацию о социальном и жизненном укладе, исторических судьбах, географическом положении, повседневной практике и т.п.» [Юсупова, 2024]. В одной из других своих работ Л. Г. Юсупова также подчёркивает, что «<...> с древнейших времён человек в словах воссоздаёт картину мира, используя антропоморфные формы представлений об окружающей действительности. Индивид накладывает строение своего организма на собственные представления о мире <...> Иными словами, человек создаёт действительность, отталкиваясь от собственного тела, органов, физических потребностей <...>» [Юсупова, 2022].

Для выявления свойственных народу характерных черт можно анализировать особенности лексического состава языка, характерные черты фразеологии и разного рода отличительные черты фольклора – пословицы, поговорки. Кроме того, имеет смысл рассмотрение проявлений художественной культуры народа: литературы, кинематографа (в таком случае, однако, присутствует риск синтеза не объективных, но стереотипных данных) [Василевич, 2010].

Т. В. Ларина предлагает описывать национальный стиль коммуникации с позиции следующих факторов (в то же время подчёркивается неокончательный характер приведённого списка: он может быть дополнен) [Ларина, 2009, с. 14]:

- социокультурные факторы (роль статуса / личности, горизонтальная (социальная) / вертикальная (статусная) дистанция между собеседниками, отвечающая за такой параметр культуры как индивидуализм / коллективизм и др.);
- аксиологические факторы (ценности, принятые в данной культуре, которые имеют наибольшую важность);
- социолингвистические факторы;
- психолингвистические факторы (эмоциональная окраска речи, (не)допустимость проявления эмоций в коммуникации и др.);
- лингвистические факторы (выбор языковых средств и синтаксических конструкций и др.);
- паравербальные факторы (роль и употребление пауз / молчания в речи; громкость, тональность, темп речи и др.);
- невербальные факторы (особенности проксемики, кинесики и тактильного поведения коммуникантов).

При описании коммуникативного поведения той или иной лингвокультурной общности необходимо исследовать вопрос о доминантных особенностях общения, которые тесно связаны с национальным характером общающихся: «Под доминантными особенностями общения того или иного

народа понимаются такие особенности общения, которые проявляются у представителей данного народа во всех или в большинстве коммуникативных ситуаций, то есть вне зависимости от конкретной ситуации общения, тематики общения, состава коммуникантов и т.д.» [Стернин, 1996, с. 97].

Доминантные особенности общения – важный составной элемент национального характера того или иного лингвокультурного сообщества, несмотря на то что сам этот термин научным сообществом признаётся довольно неоднозначным, а его значение вызывает многочисленные расхождения среди исследователей – т.е. данное понятие можно считать не вполне научным. Тем не менее, кажется нецелесообразным от него отказываться, т.к. термин довольно употребителен и знаком многим.

Так, согласно анкетированию, проведённому Р. А. Газизовым среди 175 немцев в возрастной категории от 18 лет до 61 года, опрошенные определили строгое, дотошное следование правилам и указаниям как определяющую черту собственного национального характера [Газизов, 2011б]. На основе проведённых исследований, посвящённых поиску определяющих черт этносоциума, С. С. Тахтарова также приходит к ключевой роли понятия «*Ordnung*» (с нем.: «порядок») в немецкой лингвокультуре [Тахтарова, 2009а, с. 264].

Таким образом, следование немцев нормам порядка и закона можно, по-видимому, связать и с довольно активным употреблением в немецкой речи формальных, клишированных этикетных фраз и вежливых грамматических конструкций (пассивного залога, *Konjunktiv 1*, модальных глаголов и др.) [Газизов, 2011б]. Помимо этого, среди доминантных особенностей национального характера немцев участники опроса также указали пунктуальность, трудолюбие, в меньшей степени замкнутость, надёжность, педантичность. Однако, данные характеристики уже едва ли претендуют на характер непосредственно доминантных особенностей исследуемой нами этногруппы.

Немаловажно учесть также и принадлежность немцев к культуре индивидуалистического типа, что тоже отметили сами респонденты [Там же]. В

связи с этим, в немецкоговорящей языковой среде, согласно позиции исследователей, преобладают стратегии негативной вежливости, основная направленность которых – внимание к личной автономии собеседника, невмешательство в его персональное пространство, избегание давления на партнёра по коммуникации: «Немцы <...> демонстрируют высокий уровень бытовой вежливости; в общении сдержанны, малолюбопытны, <...> существенна доля поверхностного, этикетного общения, особенно в гостях» [Стернин, 1996].

Учитывая сказанное, считаем необходимым подчеркнуть следующее: знание доминантных особенностей общения лингвокультурного сообщества, к которому относится собеседник, является важным ключом для избегания недопониманий в общении, а также помогает нивелировать угрозу культурного шока, позволяет корректно понимать и воспринимать партнёра по коммуникации. Кроме того, понимание особенностей языковой картины мира представителей той или иной лингвокультурной общности также представляет собой важное условие для успешного осуществления межкультурной коммуникации: «<...> Назначение языковой картины мира обуславливает обеспечение преемственности языкового мышления носителями конкретного языка с использованием традиционно сложившихся категорий, отражающих информацию о социальном и жизненном укладе, исторических судьбах, географическом положении, повседневной практике и т.п.» [Юсупова, 2023].

В структуре коммуникативного поведения выделяется также и так называемый социальный символизм. Под этим термином понимаются приписываемые обычным элементам повседневной жизни разного рода семиотические функции, приобретающие в групповом сознании народа, социальной или возрастной группы конкретный символизм. Примечательно, что самими членами конкретной группы он не замечается, а бросается в глаза, таким образом, только посторонним. Ещё одной характерной чертой социального символизма можно назвать его непостоянство и способность, порой, быстро изменяться [Стернин, Ларина, Стернина, 2003, с. 8].

Аспекты социального символизма могут влиять на коммуникацию непосредственно или косвенно. Так, в первом случае, коммуниканты, корректно считав тот или иной социальный смысл в действии собеседника, могут, как следствие, спросить или сказать что-либо соответствующее, сменить свой эмоциональный настрой. В случае же опосредованного участия социальных символов в коммуникативном акте, собеседники просто считывают посылаемую информацию и учитывают её в рамках дальнейшего хода разговора. При этом важно, чтобы все коммуниканты принадлежали к одному лингвокультурному сообществу, или же, по крайней мере, были знакомы с особенностями коммуникативной культуры собеседника, иначе коннотации элементов социального символизма могут быть некорректно восприняты, что может привести к недопониманиям или даже ссоре [Прохоров, Стернин, 2008, с. 18].

Соответственно, можно заключить, что для успешной коммуникации одним из необходимых условий является корректное понимание всеми коммуникантами разного рода социальной символики друг друга (напр. к человеку одного с нами возраста или социального положения мы обратимся по имени; к тому, кто нас старше или занимает более высокое место на социальной лестнице мы, как правило, обратимся по имени и отчеству и т.д.; кроме того, необходимо учитывать, что в какой-либо другой культуре ситуация может в корне отличаться) [Формановская, 1989, с. 53]. Необходимо подчеркнуть, что коммуникативное поведение коммуниканта проявляется именно в рамках речевого общения, в связи с чем необходим подробный анализ данного понятия.

1.3.2. Модели речевого общения и речевой ситуации

Среди учёных, оказавших наибольшее влияние на изучение моделей речевого общения, необходимо выделить российско-американского лингвиста Р. О. Якобсона, пик популярности идей которого пришёлся на 60-е годы прошлого столетия: отличительной особенностью подхода исследователя к рассматриваемому нами вопросу является понимание контекста как ситуации

[Якобсон, 1975]. Р. А. Газизов указывает на определенный недостаток модели Р. О. Якобсона: учёный игнорирует такие важные компоненты коммуникации как мотив и цель общения – без них общение в принципе невозможно [Газизов, 2001, с. 55]. Мы согласны с точкой зрения Р. А. Газизова, т.к. считаем цель неотъемлемой частью любой коммуникации априори – без учёта этого компонента общения, изучение данного явления представляется нам непрактичным.

В последующем, модель Р. О. Якобсона была подвергнута модификации со стороны американского социалингвиста Д. Х. Хаймса: вместо компонента «контекст» он предложил принимать во внимание компонент «обстановка» [Хаймс, 1975]. Необходимо обратить внимание также и на определение понятия «ситуация речи», под которой исследователи понимают следующее: «Совокупность различного рода обстоятельств, условий, в которых происходит или может (должен) происходить речевой или коммуникативный акт, осознаваемых с точки зрения адекватности – неадекватности им его содержания и стиля. Сюда включают: конкретное место реализации речевого акта; время его реализации, обстановка речи в узком смысле слова, социальная обстановка, особенности личности собеседника (аудитории), социальные особенности говорящего» [Романова, Филиппов, 2009, с. 239].

Интересующая нас в рамках данного исследования проблема коммуникативных угроз в ходе общения находится под экстралингвистическим воздействием такого фактора, как речевая ситуация, поэтому считаем необходимым подробнее рассмотреть данное явление. Под данным термином понимают «комплекс внешних условий общения и внутренних психологических реакций общающихся», результатом которых и является побуждение к общению [Формановская, 2005, с. 55]. Для того, чтобы речь возникла, таким образом, необходимо наличие адресата и адресанта, нужна тема, определённое место для организации коммуникации, время оформления речевого высказывания, его причина и цель. Особо необходимо подчеркнуть также и то, что речь, помимо прочего, имеет тесную связь с этикетом [Там же, с. 66].

Речевая ситуация представляет собой один из составных компонентов собственно коммуникативного процесса и находится в относительной независимости от коммуникативного акта [Газизов, 2011а, с. 96]. Тем не менее, ряд её характерных черт обуславливается непосредственными составными компонентами акта коммуникации. В первую очередь речь идёт об адресате и адресанте: им свойственны собственные, уникальные социальные признаки и роли, а также ролевые и личностные характеристики по отношению друг к другу – всё это обуславливает особенности их коммуникации и влияет на развитие коммуникативной ситуации [Газизов, 2001, с. 54].

На сегодняшний день можно констатировать интерес к изучению вопроса о речевой ситуации среди учёных, представляющих целый ряд смежных научных дисциплин, среди которых можно выделить социолингвистику, прагмалингвистику, психолингвистику, коммуникативную лингвистику. В то же время, необходимо отметить неоднозначность самого термина, что обуславливает отсутствие среди исследователей единого мнения по данной проблеме. Так, к примеру, в психолингвистике дефиниция речевой ситуации звучит следующим образом: «Совокупность речевых и неречевых условий, необходимых и достаточных для того, чтобы вызвать идентичную речевую ситуацию у различных носителей данного языка» [Леонтьев, 1969, с. 84].

Своё определение речевой ситуации предлагает Н. И. Формановская: «Комплекс внешних условий общения и внутренних реакций человека, представленный в соответствующем лингвистическом воплощении» [Формановская, 1987, с. 17]. Можно выделить следующий ряд составных элементов речевой ситуации [Формановская, 1982, с. 17]:

- адресат / адресант;
- средство связи / код;
- социально предписанная форма этикетного поведения;
- мотив;
- цель;

- контактное положение коммуникантов;
- тема события;
- официальность / неофициальность обстановки общения;
- характер взаимоотношений коммуникантов.

Таким образом, мы приходим к выводу, что именно речевая ситуация представляет собой своего рода исходную точку какого бы то ни было речевого действия, т.к. импульсом для его совершения является определённое стечение обстоятельств.

Как мы уже упоминали, речевая ситуация является экстралингвистическим фактором, предполагающим под собой определённые признаки или характеристики рассматриваемой ситуации, которые оказывают значительное влияние на коммуникативное поведение общающихся. Среди данных признаков исследователи выделяют следующие [Газизов, 2011а, с. 105-108]:

- официальность / неофициальность (критерием для определения является т.н. статусно-ролевая характеристика коммуниканта, обуславливаемая социологическими факторами);
- симметричность / асимметричность (служит иллюстрацией ролевого общения адресата и адресанта, демонстрирует их положение в обществе, т.е. равное или неравное, соответственно);
- стандартность / нестандартность (наличие или, наоборот, отсутствие жёстких рамок, в соответствии с которыми должна строиться и развиваться коммуникативная ситуация).

Необходимо также подчеркнуть, что описанные признаки функционируют во взаимодействии друг с другом: так, к примеру, официальность коммуникативной ситуации предполагает также и её асимметричность, а неофициальность – наоборот, симметричность. Также следует отметить, что для коммуникации, как правило, характерно участие двух сторон: адресата (-ов) и адресанта (-ов). Однако, нередкой является ситуация, когда присутствует и третья сторона, т.е. постороннее лицо, не принимающее непосредственного

участия в разговоре, но потенциально способное нарушить нормальный ход общения. Примечательно, что подобная коммуникативная ситуация может быть двойкой. Так, в некоторых случаях присутствие третьего лица (или лиц) является необходимым (к примеру, при перформативных речевых / неречевых актах: при клятвах или принесении присяги требуются свидетели и т.д.), а в каких-то случаях этим третьим лицом может стать простой прохожий, непреднамеренно услышавший чужой разговор [Формановская, 2005, с. 38]. Исследователи также подчёркивают, что для успешного достижения целей коммуникации требуется бесконфликтный стимул от адресанта и бесконфликтный ответ от адресата [Гизатова, 2014].

Как известно, общение находит свою реализацию в рамках конкретной коммуникативной ситуации – это обуславливается тем, что нельзя представить себе существование речевого акта в отрыве от какой-либо конкретной ситуации, так как человек всегда существует в рамках коллектива [Яковлева, 2021, с. 65]. Именно ситуация обозначается исследователями как основной экстралингвистический фактор, который характеризует специфику и направляет ход развития диалогической речи – таким образом, перемены ситуативных характеристик речевой ситуации обуславливают также и перемену лингвистических характеристик речи. Речевая ситуация – понятие многоаспектное, включающее в себя как составные элементы, воспринимаемые коммуникантами чувственно в рамках процесса речепроизводства, так и разного рода обстоятельства, служащие непосредственным мотивом для данного коммуникативного акта. А. А. Леонтьев также пишет, что речевая ситуация – это «совокупность условий, речевых и неречевых, необходимых и достаточных для того, чтобы осуществить речевое действие по намеченному плану [Леонтьев, 1969, с. 155-156].

Таким образом, речевая ситуация является экстралингвистическим фактором реализации коммуникативных актов. В непосредственной зависимости от речевой ситуации находится собственно речевой акт – учитывая всё вышеописанное, представляется важным отдельно рассмотреть теорию

речевых актов, а также роль речевых актов в рамках коммуникативного поведения.

1.3.3. Теория речевых актов

Коммуникативное взаимодействие общающихся происходит, как правило, посредством речевых актов (далее РА). Согласно гипотезе Джона Сёрля, язык в целом представляет из себя выполнение речевых актов: высказываний, команд, вопросов, обещаний и т.д.; во-вторых, эти акты выполняются и, вообще, являются возможными благодаря определённым лингвистическим правилам их употребления. Причина заострения внимания на изучении проблемы РА проста: коммуникация состоит из выполнения речевых актов. Таким образом, предметом коммуникации является не символ, слово или предложение (как было принято считать ранее), но, скорее, воспроизведение, употребление символа, слова или предложения с соблюдением определённых условий в рамках речевого акта, который, в свою очередь, составляет минимальную единицу лингвистической коммуникации [Searle, 2011, с. 16-22].

Эта гипотеза подразумевает под собой наличие ряда аналитических связей между речевым актом, а также тем, что адресант под ним подразумевает; тем, что означает предложение (или другой лингвистический элемент); тем, какого результата адресант хочет добиться; тем, что понимает адресат, а, кроме того, правилами, регулирующими лингвистические элементы. Одной из задач научной работы Дж. Сёрля и было изучение данных связей, проанализировав которые, он пришёл к предположению о том, что говорение – это производство речевых актов согласно определённым правилам [Там же, с. 23]. Джон Сёрль выделяет три категории речевых актов:

- произнесение слов (морфем, предложений), т.е. акт высказывания;
- обращение, утверждение, т.е. пропозициональный акт;
- утверждение, вопрос, команда, обещание, т.е. иллокутивный акт.

Смыслом разделения данных категорий является «критерий идентичности» – в каждом из трёх случаев он свой. Таким образом, некоторые пропозициональные акты могут, в зависимости от ситуации, быть одновременно и иллокутивными, а акт высказывания можно оформить в речи так, что он не будет являться пропозициональным или иллокутивным (напр. можно произнести некий набор слов, но не выразить этим никакой мысли) [Там же, с. 24-25].

Акт высказывания представляет собой просто произнесение вереницы слов. Характерным для пропозиционального и иллокутивного актов является артикуляция слов в рамках предложения в определённом контексте, в определённых условиях и с конкретным намерением. Сюда же Дж. Сёрль добавляет класс перлокутивных актов, для которых свойственен результат, определённый эффект, оказываемый на адресата подобного акта (к примеру, предупреждая собеседника о чём-то, можно вызвать в нём чувство тревоги, настороженность и т.д.). С понятием пропозиционального и иллокутивного актов коррелируют определённые выражения, путём которых данные акты оформляются в речи: к примеру, характерной грамматической формой иллокутивного акта является полное предложение (даже если оно состоит из одного слова) и т.д. [Там же, с. 16].

Другой британский учёный, внёсший значительный вклад в изучение проблемы речевых актов – Джон Остин, разработавший собственную модель РА, подразделяемых им на три категории: локуция (что говорится), иллокуция (какая цель или поведенческий смысл у высказывания), перлокуция (каков результат, эффект высказывания). Центральное место в данной концепции, будучи своего рода речевым воздействием, занимает иллокуция [Austin, 1962, с. 116].

Перлокутивные речевые акты, являясь элементом употребления языка как средства воздействия на адресата, напрямую связаны с социальным статусом человека в обществе. Их механику составляет ряд компонентов: обязательным условием является наличие агента и объекта и т.д. [Карасик, 2002, с. 126].

Основываясь на достигаемом посредством речевого акта эффекте, можно выделить 3 вида речевого воздействия:

1. смена отношения субъекта к объекту (напр. в рекламе или лозунгах);
2. оформление общего отношения субъекта (напр. в политическом обращении);
3. категориальное изменение сознания субъекта (напр. в научном тексте).

К примеру, когда на церемонии бракосочетания молодожёны произносят «согласен / согласна», они не просто констатируют свое согласие вступить в брак, но и непосредственно совершают это действие путём произнесения данного слова. Подобный речевой акт называют перформативным высказыванием или же просто перформативом (от англ. «perform» – выполнять, совершать) [Austin, 1962, с. 1-12].

Таким образом, возможна коммуникативная ситуация, в рамках которой, говоря что-то, коммуникант одновременно и выполняет называемое им действие. Однако, для успешной реализации подобного перформативного речевого акта требуется соблюдение ряда критериев, среди которых можно назвать наличие соответствующих для данной коммуникативной ситуации общепринятых условий и определённых лексических единиц, произносимых конкретными людьми (к примеру, на церемонии бракосочетания: действие, как правило, происходит в загсе; вопрос молодожёнам о желании вступить в брачный союз задаёт соответствующий, уполномоченный на то сотрудник загса и т.д.).

Итак, локутивный акт имеет значение. Иллокутивный акт имеет определённую силу: сюда относятся команды, предупреждения [Leech, 1983, с. 199-223]. Перлокутивные акты позволяют достичь конкретного результата путём произнесения высказывания (напр. убеждение, отговаривание собеседника от чего-либо), т.е. только достижение определённого эффекта является критерием успешного выполнения перлокутивного РА [Austin, 1962, с. 109-120].

Тема иллокутивной силы глаголов представляет интерес также и для ряда отечественных исследователей [Бухаров, Никонова, 2018; Грошев, 2021;

Красина, 2006]. Стоит также отметить категорию глаголов, обозначаемую «отфразовыми» или делокутивными. Речь идёт о ряде глаголов, являющихся одновременно как речевым обозначением, так и непосредственным, обозначаемым данным глаголом действием (напр. «клянусь!») – подобная отличительная черта присуща формулам речевого этикета [Формановская, 1989, с. 22].

1.4. Речевые акты как средство реализации коммуникативного поведения

Главным составным компонентом коммуникативного поведения является его вербальный аспект, реализующийся посредством речевых актов. В связи с этим, отдельного рассмотрения требует анализ коммуникативного поведения с позиций теории речевых актов – как уже упоминалось ранее, теория речевых актов имеет непосредственное значение для лингвистической прагматики, задачей которой является изучение коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости в языке. Объектом исследования в данном случае является акт речи – конкретное высказывание в рамках непосредственной коммуникации с адресатом. Исследование единиц речевого этикета в рамках теории речевых актов представляет интерес для психо- и социолингвистики [Соколова, 1991, с. 25-27].

Под речевым актом понимают конкретно взятый отдельный акт речевого взаимодействия общающихся, представляющий собой двусторонний процесс порождения высказывания, с одной стороны, и его восприятия, с другой [Сусов, 2006, с. 85]. Речевой акт представляет собой одну из составных частей коммуникативного акта и в основе своей имеет высказывание. Таким образом, описанные нами в предыдущем параграфе речевые акты могут выступать средством реализации коммуникативного поведения общающихся: к примеру, в западных культурах большее применение в повседневной речи находят такие перформативные речевые акты, как «извинение», «выражение благодарности» и

др., что является выражением соответствующих доминантных особенностей общения [Табачников, 2022в].

К примеру, отличительной чертой директивов – одного из наиболее важных в контексте нашего исследования вида перформативов – является положение адресата по отношению к адресанту. Так, в сравнении с предложением совершить какое-либо действие, приглашением или советом, директивные речевые акты (напр. команды, приказы или др.) представляют собой нечто совсем иное. В данном случае, адресант, наделённый определённой властью или полномочиями (к примеру, родитель по отношению к своим детям), как бы ставит слушающего в безвыходное положение, в рамках которого он вынужден выполнить то или иное действие [Ларина, 2009, с. 147]. Таким образом, мы полагаем, что именно директивы являются тем типом РА, которые в наибольшей степени представляют потенциальную угрозу для успешного хода коммуникации.

Т. В. Ларина подчёркивает, что умение оформлять свои мысли и коммуникативные намерения в соответствии со всеми стилевыми особенностями иностранного языка является признаком владения высшим уровнем коммуникативной компетенции иностранного языка [Там же, с. 173]. В данной связи нельзя не согласиться со словами Е. А. Петровой: «Иноязычная коммуникативная компетенция интегративна по своей сути: в ее составе можно выделить языковую компетенцию (лексические и грамматические знания и навыки), речевую компетенцию (коммуникативные умения в говорении, аудировании, чтении и письме), социокультурную компетенцию (лингвострановедческие и страноведческие знания как социокультурный фон)» [Петрова, Байбурина, 2020].

Таким образом, при помощи перечисленных речевых актов в языке могут реализовываться те или иные коммуникативные угрозы. Так, к примеру, прямые директивные речевые акты обладают в немецкой лингвокультуре серьёзной угрозой лицу собеседника. В то же время, в русскоязычной лингвокультуре исходящая от них угроза значительно меньше, что ещё раз подтверждает тезис

об уникальности категории коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости в каждой отдельно взятой культуре.

Выводы по Главе 1

В рамках первой главы подробно освещены основные для исследования понятия: коммуникативное поведение и речевое общение, речевой акт и др. В развитие теории коммуникативного поведения неизмеримый вклад внёс отечественный лингвист И. А. Стернин: именно он ввёл данный термин в научный оборот и заложил основы изучения этого вопроса. И. А. Стернин предлагал рассматривать КП непосредственно с точки зрения целого народа, а не отдельно взятого индивида. Кроме того, необходимо проводить анализ коммуникативного поведения в рамках контрастивного подхода, т.е. в сопоставлении с КП какого-либо другого лингвокультурного сообщества.

Теории коммуникативного взаимодействия имеют объектом своего исследования социально обусловленную активность коммуникантов, направленную на достижение какой-либо определённой цели коммуникации. Здесь необходимо подчеркнуть непосредственную важность для организации хода речевого общения общепринятых правил взаимодействия в социуме. Другими словами, КП индивида обуславливается его личными жизненными ценностями, а речевое общение подчиняется определённым социальным нормам – можно заключить, что именно это и является ключевым фактором актуализации различных коммуникативных угроз и, соответственно, разнообразных механизмов их минимизации и нивелирования непосредственно в рамках речевого общения коммуникантов.

Кроме того, рассмотрены основные функции языка: фатическая, побудительная и др., в том числе обусловленность и подчинённость языка принятым в социуме нормам, важное место среди которых занимает представляющая в рамках данного исследования интерес концепция коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости. Некоторые функции языка имеют непосредственную связь с рассматриваемым явлением коммуникативных угроз: речь идёт об апеллятивной, волюнтативной и конативной функциях. В связи с этим, в рамках анализа эмпирического

материала в дальнейшем ходе работы особое внимание будет уделено лингвоугрожающим актам, реализуемым коммуникантами именно в аспекте актуализации в речи данных функций языка.

Проанализировав составные компоненты коммуникативного поведения, можно прийти к заключению, что некоторые из них также играют немаловажную роль в аспекте коммуникативных угроз и вежливости в общении. Так, в данном аспекте необходимо отметить важность особенностей национального характера. Помимо прочего, интерес представляет явление доминантных в лингвокультурном сообществе особенностей общения, а также социальный символизм – приписываемые обычным элементам повседневной жизни разного рода семиотические функции, приобретающие в групповом сознании народа конкретный символизм. Данные аспекты КП могут стать перспективной темой дальнейшего научного исследования.

Коммуникативное поведение общающихся проявляется непосредственно посредством речевых актов. Соответственно, именно в рамках РА в языке реализуются различные коммуникативные угрозы. Вопросом изучения коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости в языке занимается лингвистическая прагматика, а её базис составляет теория речевых актов, оформление которых в речи подчинено определённым правилам. Речевое общение протекает, как правило, в диалогической форме при помощи различных речевых актов. Наиболее значительный вклад в разработку данного вопроса внесли зарубежные исследователи, в том числе британские учёные Джон Сёрль, Джон Остин. Согласно гипотезе Дж. Сёрля, язык в целом представляет из себя выполнение речевых актов.

Итак, некоторые речевые, а также и неречевые акты несут в себе коммуникативную угрозу, способную нарушить ход общения и затруднить достижение коммуникативной цели. В дальнейшем ходе работы необходимо подробно рассмотреть само понятие коммуникативной угрозы.

ГЛАВА 2. КОММУНИКАТИВНЫЕ УГРОЗЫ В СТРУКТУРЕ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

2.1. Коммуникативные угрозы как объект отечественных и зарубежных исследований

В ходе речевого общения могут встречаться разного рода коммуникативные угрозы (face threatening acts, gesichtsbedrohende Sprechakte). Это могут быть определённые речевые / неречевые акты (к примеру, побудительные: приказы, советы, команды и др. – все они в той или иной степени повреждают лицо собеседника) или сама тематика разговора (обсуждение табуированных тем, таких как личная жизнь, религия и т.д.).

В данной связи закономерно возникает вопрос о том, что именно можно считать коммуникативной угрозой, а также, соответственно, проблема распределения ликоугрожающих актов на те, что повреждают позитивное, либо же негативное лицо адресата / адресанта. На вопрос о том, какими именно принципами следует руководствоваться в данном случае, по нашему мнению, довольно ёмко в одном из своих исследований отвечает Л. А. Фурс: «В процессах конструирования оценочного знания сознание человека всегда сфокусировано на определенные ценностные критерии, значимые для конкретного человека или общества в целом. Рассматривая различные объекты окружающего мира, человек пропускает их сквозь призму того, что для него важно или неважно, благоприятно или нет, является предпочтительным и представляет ценность или же исключается из круга его приоритетов» [Фурс, 2019].

Кроме того мы не можем не согласиться с точкой зрения Ю. С. Старостиной и А. А. Харьковской: «В современном коммуникативном пространстве с его информационной избыточностью на первый план выходит эмоциональное и аксиологическое осмысление бытия, когда то, что чувствует человек, и то, как он относится к событиям и явлениям действительности, как он их оценивает, становится важнее собственно фактологической составляющей»

[Старостина, Харьковская, 2020]. Схожую мысль авторы выражают также и в другой своей работе: «<...> При любой оценке в «картине мира» коммуникантов существует шкала оценок и соответствующий стереотип, причём устроен он достаточно сложно и представляет собой многоаспектную и многоплановую структуру. Оценочные стереотипы всегда включают дескриптивные свойства объектов и их соотношение с оценочной шкалой» [Старостина, Харьковская, 2014, с. 64]. Таким образом, мы хотим подчеркнуть субъективный аспект анализа коммуникативных угроз – немалую роль в данном случае играет именно личный взгляд исследователя, во многом обусловленный его картиной мира и персональной системой ценностей.

Следует отметить, что в данном исследовании мы различаем «угрозу» как отдельный речевой акт (т.е. в прямом смысле этого слова), с одной стороны, а также «коммуникативную угрозу» как коммуникативное явление, потенциально способное тем или иным образом нарушить успешный ход коммуникации, с другой. В связи с этим, считаем необходимым проанализировать понятие угрозы на материале различных специализированных словарей и научных работ, посвящённых данной теме.

Так, Социологический энциклопедический словарь предлагает следующую дефиницию: угроза – «выражение словесно, письменно, с помощью жестов или мимики, путём запугивания оружием и т.п. намерения нанести определённый вред интересам общества или отдельного лица» [Осипов, 1998, с. 378]. В Большом энциклопедическом словаре: «Высказанное в любой форме намерение нанести физич., материальный или иной вред обществ. или личным интересам» [Большой энциклопедический словарь, 2002] В толковом словаре русского языка можно найти другое определение угрозы: 1. Запугивание, обещание причинить кому-н. вред, зло; 2. Возможная опасность [Ожегов, Шведова, 2006, с. 1932]. Словарь «Культура речевого общения» предлагает определение, согласно которому «по возможности угрозу надо заменять <...> прибегать к ней только в крайнем случае, и то в качестве выражения неизбежной необходимости [Романова, Филиппов, 2009, с. 265].

Стоит также обратиться к определениям понятия угрозы в словарях немецкого и английского языков. В словаре «Duden» лексема «Bedrohung» приводится в следующих значениях [Duden – Wörterbuch: URL] (здесь и далее перевод наш – Ю. Т.):

- für jemanden, etwas eine unmittelbare Gefahr bilden; jemanden, etwas in seiner (physischen oder psychischen) Existenz gefährden (представлять непосредственную угрозу кому-л. / чему-л.; угрожать кому-л. / чему-л. физически или психологически);
- jemandem mit Gewaltanwendung drohen (угрожать кому-л. применением силы).

Оксфордский словарь английского языка предлагает несколько дефиниций лексемы «threat» [Oxford English dictionary: URL]:

- the possibility of trouble, danger or disaster (вероятность возникновения проблем, опасности, несчастья);
- a statement in which you tell somebody that you will punish or harm them, especially if they do not do what you want (высказывание, посредством которого вы сообщаете, что накажете кого-л. или нанесёте им вред, особенно в случае не выполнения ими того, что вы хотите);
- a person or thing that is likely to cause trouble, danger, etc. (человек или вещь, способные доставить проблемы, вызвать опасность и т.д.).

Я.-А. В. Лето также приводит следующее понимание агрессии, которая может актуализироваться посредством угроз: «чувство злости или ненависти, что может проявляться в угрозах или жестоком поведении» [Лето, 2022, с. 17]. Кроме того, в лингвистическом аспекте угрозу можно определить как «высказывание, содержащее сообщение о негативных последствиях для адресата в случае каких-либо действий угрожающего, которые будут предприняты, если адресат не совершит или, наоборот совершит какое-либо действие» [Закоян, 2009]. Взгляды исследователей на угрозу разнятся. Так, некоторые рассматривают данное явление не только как непосредственно выполнение

одноимённого речевого / неречевого акта, но также и как «решение определенной коммуникативной задачи: повысить самооценку, победить в споре, занять ведущую позицию в конфликте, противостоять предшествующей речевой агрессии» [Щербинина, 2006, с. 77].

Ряд ученых также употребляют термины высказывание-угроза / высказывание со значением угрозы / менасив и подчёркивают, что носители языка встречаются с данными явлениями в разнообразных сферах повседневной жизни [Романов, Новоселова, 2021]. Л. В. Белова указывает на следующую дефиницию угрожающего высказывания: «Вербализованное, письменное или переданное в электронном виде сообщение, которое содержит прямое или косвенное указание на какое-либо событие, последствия которого окажут негативное воздействие на адресата либо иных лиц, с ним связанных» [Белова, 2021]. При этом, субъективную оценку репликам, содержащим в себе угрозу, общающиеся дают на основе собственного прошлого опыта. Угрозы, таким образом, являются социальным феноменом, предполагающим основанные на речевой агрессии конфликтные отношения между коммуникантами.

А. Н. Баранов выделяет несколько типов угроз по принципу экспликации их семантики: угрозы-наказания (как санкция за что-либо), угрозы-предупреждения, угрозы-понуждение (к выполнению / невыполнению того или иного действия) [Баранов, 2022]. Т. С. Каримова приводит также следующую дефиницию угрозы: «<...> Один из видов психического насилия над личностью. Угроза может быть выражена устно и письменно, демонстрацией намерения нанести физический, материальный или иной вред лицу или его правам и интересам, охраняемым законом». Кроме того, учёная также описывает ряд идентификационных признаков угрозы: наличие цели, результата объекта, а также ориентированность на будущее время [Каримова, 2022].

Л. В. Белова предлагает разграничивать уровни угрозы: в зависимости от вероятности выполнения названного действия / наступления тех или иных последствий для собеседника, учёная выделяет угрозы низкого / среднего / высокого уровня. Маркерами угрозы первого типа могут служить лексически

смягчённые средства языка и сослагательное наклонение, неправдоподобность и отсутствие деталей в описании возможных действий / событий. В случае с угрозами среднего и высокого уровня, градус правдоподобности и количество деталей, соответственно, увеличиваются. Помимо прочего, можно также проводить разграничение между угрозами прямыми и косвенными [Белова, 2021].

Учитывая тот факт, что угроза может лишать участников общения комфорта в рамках коммуникации, А. А. Романов и О. В. Новоселова предлагают рассматривать коммуникативный концепт угрозы в качестве некой реалии, находящейся между оценочными понятиями комфортного / дискомфортного состояния коммуниканта. Таким образом, посредством манифестационных и функционально-семантических характеристик, присущих угрозам, собеседники могут влиять на эмоциональное состояние партнёров по коммуникации [Романов, Новоселова, 2021].

А. М. Плотникова подчёркивает, что процесс анализа угрозы предполагает под собой учёт ряда критериев: коммуникативной ситуации, коммуникативных тактик общающихся, специфики и тональности коммуникативного взаимодействия [Плотникова, 2017]. Кроме того, исследователи делают акцент на недостатке теоретического осмысления когнитивной специфики угрозы. Таким образом, незакрытым остаётся вопрос о том, как именно коммуникант идентифицирует и классифицирует угрозы, а также какими критериями он при этом руководствуется [Романов, Новоселова, 2021].

Мы приходим к выводу, что не можем выделить какие-либо полноценные теории и концепции коммуникативной угрозы и заключаем, что большинство научных работ посвящены угрозе как непосредственному речевому акту. Анализ словарей также показывает, что угроза рассматривается лишь в этом аспекте. В рамках нашего исследования мы анализируем непосредственно коммуникативные угрозы. Явление угрозы именно в этом её понимании недостаточно изучено, в связи с чем считаем необходимым подробнее разобраться данное понятие и соотнести его с явлением коммуникативной агрессии.

2.2. К вопросу о соотношении понятий «коммуникативная угроза» и «коммуникативная агрессия»

Термины «коммуникативная угроза» и «коммуникативная агрессия» имеют ключевое значение для нашего исследования, поэтому требуется сопоставить оба понятия и проанализировать их взаимосвязь. Проблема коммуникативной агрессии представляет для научного сообщества значительный интерес, на данную тему написан ряд научных работ [Антонов, 2013; Давлетшина, 2011; Лето, 2020 и др.].

Исследование темы агрессии в современных научных работах базируется на психологическом подходе к изучению проблемы. Несмотря на повышенный интерес к данной теме, а также значительное количество написанных по данной проблеме научных работ – термин «агрессия» до сих пор не является однозначным, а в научном сообществе не существует унифицированной, общепринятой трактовки данного понятия [Лето, 2022, с. 48]. Е. Г. Петрова пишет: «Источником конфликтного дискурса является речевой конфликт. От других дискурсов его отличают определенные особенности. Так, конфликтный текст, как правило, строится на некоем противоречии или конфликте между участниками акта общения. Одной из причин возникновения конфликтной ситуации и конфликтного речевого действия коммуникантов является неоднозначная интерпретация субъектами правовой коммуникации речевых актов, происходящих между ними» [Петрова, 2022]. Как известно, конфликт – «<...> неотъемлемая часть общественных, политических, экономических отношений, а также межличностного взаимодействия и является объектом исследования целого ряда наук – конфликтологии, юриспруденции, социологии, психологии, философии, а также лингвистики» [Бабина, 2017].

На сегодняшний день коммуникативная агрессия часто находит применение в повседневной коммуникации: общающиеся намеренно прибегают к данной стратегии (реализуемой при помощи различных средств) для того,

чтобы оказать желаемое воздействие на собеседника. Подобно коммуникативным угрозам, коммуникативная агрессия также является предметом изучения прагматингвистики, психолингвистики [Воронцова, 2006].

Если анализировать коммуникативную агрессию с позиций теории речевых актов, то её необходимо было бы отнести к экспрессивам – речевым актам, служащим для демонстрации эмоционального настроения говорящего [Лето, 2022, с. 32]. Для реализации коммуникативной угрозы в языке существуют как вербальные, так и невербальные средства. Однако, если коммуникативные угрозы могут реализовываться посредством определённых речевых актов (к примеру, критики, неодобрения и др.) или же в рамках особенностей коммуникативного поведения той или иной лингвокультуры (например, разного рода характерные черты национального характера, доминантных особенностей общения, семиологии конкретно взятого лингвокультурного сообщества: это могут быть особенности внешнего вида коммуниканта – цвет одежды и проч.; подарок собеседнику: напр. чётное / нечётное количество цветов в зависимости от повода и т.д.), то с коммуникативной агрессией дело обстоит несколько иначе.

Для реализации агрессии коммуникант прибегает к обценной лексике, вульгаризмам, брани, негативно окрашенным лексемам и проч. – т.е. применяется так называемая инвективная лексика [Гришанина, 2008]. Среди употребляемых невербальных средств и в том, и в другом случае нередко можно отметить одинаковые элементы. Так, непосредственным признаком невербального и паралингвистического выражения коммуникантом агрессии могут быть сжатые кулаки, определённые телодвижения (к примеру, активное вышагивание туда-сюда), интонация и агрессивный тон голоса, нахмуренные брови – т.е. элементы моторной реакции, мимики, просодики [Royatos, 2002, с. 55]. Под речевой агрессией понимается «форма речевого поведения, нацеленного на оскорбление или преднамеренное причинение вреда» [Каримова, 2022]. В то же время, мы хотим отметить и отличия в невербальных средствах реализации рассматриваемых нами явлений: коммуникативные угрозы, к примеру, редко сопровождаются телодвижениями.

О. В. Маслова указывает на то, что агрессия является своего рода формой речевого / неречевого поведения, причину которого составляет враждебное состояние субъекта, нацеленного на причинение ущерба собеседнику или утверждение доминирующей позиции по отношению к нему [Маслова, 2015]. Основываясь на свойственных ей семантических характеристиках, коммуникативная агрессия (так же, как и коммуникативная угроза) может быть подразделена на различные типы. Принимаются во внимание в данном случае адресат и адресант, число участников коммуникации, место проведения коммуникации, т.н. степень косвенности анализируемого выражения, сама цель речевого акта и его дополнительные иллокуции и т.д.

Однако, необходимо отметить важное различие рассматриваемых нами понятий. Так, поводом для возникновения коммуникативной угрозы, как правило, является непосредственно сам характер речевого акта (к примеру, просьба или совет всегда априори несут в себе угрозу негативному лицу адресата). С другой стороны, причиной появления коммуникативной агрессии обычно служит намеренное желание коммуниканта, провокация, либо же низкий уровень его культуры или образования [Яковлева, 2016, с. 25].

Таким образом, мы придерживаемся точки зрения исследователей, которые отмечают более узкий характер самого понятия «коммуникативная угроза», относимого языковедами к составным элементам агрессии, которая представляет собой, таким образом, нечто более крупное [Лето, 2022, с. 49-50].

2.3. Вежливость как механизм нивелирования коммуникативных угроз

Для осуществления успешной коммуникации необходимо минимизировать и нивелировать коммуникативные угрозы, исходящие от тех или иных речевых / неречевых актов. Для этого обратимся к рассмотрению вопроса о категории вежливости в коммуникации.

На сегодняшний день существует целый ряд разработанных подходов к изучению проблемы теории вежливости, анализируемой в разных аспектах

[Власян, 2011]: как теория сохранения лица (П. Браун, С. Левинсон), как этическая категория (Н. И. Формановская), как речевые максимы (Дж. Лич, П. Г. Грайс), как оценка социального статуса человека (В. И. Карасик). Кроме того, на тему вежливости и её реализации в коммуникации учёные также регулярно проводят новые научные исследования [Алференко, Яковлева, 2008; Винантова, Власян, 2008; Дашкина, 2019; Ратмайр, 2009; Стернин, 2003; Gazizov, Muryasov, 2020; Jansen, Jannsen, 2010; Izadi, 2013; Voinov, 2014]. Считаем важным подробно рассмотреть каждый из существующих подходов к данной проблеме в отдельности в ходе данной главы нашего исследования.

Исследователи выделяют целый ряд аспектов, соблюдение которых является краеугольным камнем во взаимодействии с другими людьми. Так, Т. В. Ларина называет вежливость центральной коммуникативной категорией, выступающей базисом в общении и отвечающей за регулирование поведения коммуникантов, а также позволяющей проследить его логику. Т. В. Ларина приходит к заключению, что вежливость – явление социальное, т.к. можно наблюдать прямую взаимосвязь между асимметриями в системах вежливости и асимметриями в социальных взаимоотношениях людей [Ларина, 2009, с. 69]. Мы не можем не согласиться с этой позицией: в связи с явлением глобализации и всё увеличивающимся числом актов межкультурной коммуникации, в современных реалиях важность вежливого общения с собеседниками нельзя переоценить.

Н. И. Формановская также отмечает, что, для представителей некоторых профессий особо важно владение нормами этикета и коммуникативной вежливости, т.к. в сферу их деятельности входит непосредственное общение с людьми [Формановская, 2005, с. 209]. Это является ещё одним подтверждением тезиса о том, что коммуникативная вежливость находится в непосредственной связи с различными социальными факторами. Кроме прочего, Н. И. Формановская характеризует категорию вежливости как функционально-семантическую универсалию [Там же, с. 220]. В связи с этим, целесообразным

представляется исследование категории вежливости непосредственно в аспекте социально-культурных отношений между людьми [Ларина, 2009, с. 81].

Изучением феномена вежливости в языке занимается особый раздел языкознания – лингвистическая прагматика, ядро которой составляет теория речевых актов, посвящённая изучению общения [Leech, 1983, с. 226]. Как мы уже выяснили в ходе первой главы данной работы, согласно данной теории общение принято разделять на минимальные составные единицы, т.н. речевые акты в рамках каждой отдельно взятой коммуникативной функции того или иного высказывания. При таком подходе можно получить информацию касательно коммуникативных стратегий, применяемых участниками общения для достижения своих коммуникативных целей (реализация речевых актов в языке).

Исследования в рамках лингвистической прагматики позволяют говорить о том, что существуют как сходства, так и различия в выборе, дистрибуции и реализации прагматических и дискурсивных функций в разных языковых сообществах. Одним из важных выводов на основе работ по данной теме можно назвать следующий: языковые компетенции коммуниканта состоят не только из грамматического, но также и прагматического аспекта. Таким образом, языковое поведение нужно рассматривать не только само по себе, но также и с социальных позиций, т.е. принятых в обществе норм и обычаев [Nixdrof, 2002, с. 8-9]. Подчёркивается, что именно С. Левинсон и Дж. Лич заложили основы исследования прагматики, отделив её от остальных лингвистических дисциплин [Там же, с. 22].

Значительный вклад в разработку вопроса о вежливости в коммуникации также внесла Н. И. Формановская. В общем и целом, все выводы отечественной учёной касательно вежливости в общении сводятся к общим, базовым аспектам: будьте уважительны, ставьте интересы собеседника выше своих, не перебивайте и т.д. Одним из примечательных правил вежливого речевого поведения, согласно Н. И. Формановской, является следующее: стоит учитывать порог внимания слушателя: оптимальная продолжительность одного высказывания должна составлять от 5 до 9 слов, а время непрерывного устного сообщения должно

укладываться в рамки 45-90 секунд. Исходя из этого, Н. И. Формановская приходит к выводу об обусловленности употребления в речи более коротких фраз [Формановская, 2005, с. 29]. Интересно отметить, что пренебрежение нормами вежливости и их нарушение, по большей части, происходят со стороны слушающего, т.е. адресата [Там же, с. 34].

Проблемой при определении категории вежливости является отсутствие универсального, общего эквивалента данного понятия, который был бы действителен для всех культур мира, а также различие в восприятии вежливости и стоящей за этим мотивации в разных культурах. Как известно, существует множество разнообразных дефиниций самого термина «вежливость» [Wortwurzel: URL; Oxford English Dictionary: URL; Duden – Wörterbuch: URL; Duden – Fremdwörterbuch: URL]. Некоторые из исследователей, к примеру, определяют вежливость, как набор из ряда категорий в зависимости от присущих тем или иным коммуникативным актам функций [Kedveš, 2013].

Н. И. Формановская рассматривает речевой этикет как вербализацию вежливости, т.е. её выражение в рамках общения. Сам концепт «вежливость» имеет отношение не только к нормам внешнего поведения, но также и к обычаям, традициям, ритуалам – всё это вместе обеспечивает социальную жизнь общества [Формановская, 2007, с. 142-144]. В то же время необходимо подчеркнуть тесную взаимосвязь, но отнюдь не идентичность понятий речевого этикета и вежливости: «Не всё то вежливо, что этикетно, но всё, что неэтикетно, невежливо» [Там же, с. 405-408]. Речевой этикет вкупе с вежливостью позволяют установить в рамках общения неконфликтные отношения между коммуникантами, нивелировать конфликт или полностью избежать его.

Немецкий лингвист Х. Х. Люгер указывает на неоднозначность вежливости в языке – он задаётся вопросом о том, могут ли определённые типы языковых структур, построенных согласно конкретным прагматическим правилам, восприниматься как вежливые. Многие исследователи полагают, что какие-то из языковых конструкций заочно являются более вежливыми, чем другие, а некоторые языки а priori вежливее остальных (т.е. обладают более

значительным набором лексических и грамматических средств выражения вежливости) [Lüger, 2001, с. 30].

Кроме того, некоторые учёные разделяют точку зрения, что лишь конкретный коммуникант может рассматриваться исследователем как вежливый / невежливый. Формы вежливости в языке употребляются коммуникантами с целью придать больший градус вежливости и подобающий конкретной языковой ситуации оттенок тем высказываниям, которые без подобных конструкций данными качествами бы не обладали. Вежливость – одна из базисных, обусловленных культурой норм, на основе которых строится коммуникация: вступая в диалог, общающиеся заочно обязуются следовать определённым правилам и условиям ведения коммуникации (т.н. «Gesprächsvertrag»). Данный вид вежливости Х. Х. Люгер именует «конвенциональным» и отличает его от вежливости индивидуальной – персональных особенностей конкретно взятого коммуниканта, который может отклоняться от общепринятых норм [Там же, с. 31].

Кроме того, исследователи указывают на различие вежливости и такта. Так, вежливость – это нечто формальное и внешнее: нормы и правила вежливости можно истолковать и освоить. В то же время «такт» и его отсутствие представляет собой нечто, заложенное в конкретном человеке и, таким образом, сложноосваиваемое или даже абсолютно невозможное для освоения. Однако, такт – это средство, помогающее в коммуникативных ситуациях, которым не свойственны конкретные нормы и правила. Такая точка зрения была присуща немецким исследователям 19-го века (Knigge, Rumohr, Burgatz и др.) [Там же, с. 58].

Во второй половине 20-го века немецкоязычная литература, посвящённая манерам, такту и вежливости, изменилась: были предприняты попытки модернизировать и переосмыслить устаревшие правила и ритуалы вежливости, выросла роль т.н. «натуральности» в общении («Natürlichkeit») – манера поведения, язык тела должны быть свободны, натуральны и непринуждённые. Разумеется, исследования в данной области также стали обуславливаться и

изменениями в обществе: появлением интернета, усилением глобализации и межкультурных контактов и т.д. [Там же, с. 65-69].

Немалый вклад в исследование вопросов вежливости внёс немецкий лингвист В. Ланге, работы которого базируются на более ранних исследованиях И. Гофмана, а также П. Браун и С. Левинсона. Немецкий учёный формулирует основы вежливости следующим образом: вежливость – это обоюдная забота коммуникантов о лице (социальном образе) друг друга, основывающаяся на принятых в социуме нормах поведения и этики [Lange, 1984: 7]. В. Ланге делает акцент на культурных особенностях и социальной структуре общества как на важных факторах определения характерных особенностей вежливости, нормах хорошего тона и такта, а также подчёркивает важность ценностей, принятых в том или ином лингвокультурном сообществе [Там же, с. 12-14].

Считаем важным рассмотреть историю изучения темы вежливости в немецком языкознании. Так, Филипп Вегенер (P. Wegener) при интерпретации реплик как вежливых / невежливых особое внимание уделял супraseгментным качествам высказываний (т.е. относящимся к средствам языка, характеризующим не отдельно взятую фонему, но целые слоги или синтаксические отрезки) – ударению, тону голоса и др. [Там же, с. 18]. Георг фон дер Габеленц (G. von der Gabelentz) рассматривал вежливость как психическую и социальную модальность речи; Вильгерм Хаверс (W. Havers) изучал вопросы дистанции в языке [Там же, с. 19].

В. Ланге также описал части речи немецкого языка с позиций их возможного употребления как механизмов реализации стратегий вежливости [Там же, с. 34-35]:

- имя существительное – эвфемизмы (*Raumpflegerin*), титулы (*Herr, Magnifizenz*);
- имя прилагательное – эвфемизмы (*ungeschickt, vollschlank*);

- глагол – временная форма (*ich wollte Sie fragen...*), наклонение (*könnten Sie...*), залог (*das sollte gemacht werden*), модальные глаголы (*Sie müssen / können / sollen das machen*);
- наречия – модальные наречия (*vielleicht, möglicherweise, bedauerlicherweise, gern*);
- частицы (*etwas, recht, sehr*);
- местоимения (*du – Sie, man, irgendjemand*).

Ещё одним видным зарубежным исследователем темы вежливости является немецкий языковед Гудрун Хельд. Согласно разработанной ею схеме, можно выделить 4 уровня коммуникативной вежливости [Held, 1995, с. 20]:

- 1-й уровень – ценности (основополагающий ур.);
- 2-й уровень – нормы (регулятивный ур.);
- 3-й уровень – обычаи, традиции (эффективный ур.);
- 4-й уровень – индивидуальный.

Вежливость, под которой Г. Хельд подразумевает собирательное понятие, в состав которого входят формы действия и поведения, направленные на самооценку человека, является концептом фундаментально социальным и двусторонним (включает в себя адресата и адресанта). Данное явление проявляется лишь в рамках общения в социуме. Именно поэтому ему присущ коммуникативный характер, а воплощается оно непосредственно в языке [Там же, с. 22].

Немецкий лингвист Г. Вайнрих заключает, что существуют некие общечеловеческие, свойственные большинству культур универсалии вежливости, являющиеся неотъемлемой частью человеческой природы [Weinrich, 1986, с. 9]. С этим нельзя не согласиться, однако, считаем необходимым отметить, что каждая культура обладает также и собственными, уникальными особенностями вежливости.

Вежливость имеет связь с моралью, но не относится к ней в прямом смысле этого слова. Невежливое общение, таким образом, не является правонарушением

и не должно иметь никаких правовых последствий (чего, как правило, нельзя сказать про нарушение общепринятых в обществе норм морали). Кроме того, вежливость функционирует не только лишь как сложная система, предназначенная для минимизации и нивелирования коммуникативных угроз посредством соблюдения правил субординации, но также обеспечивает и нормальный ход социального контакта путём снижения роли «я» и обращения большего внимания на адресата (посредством соблюдения определённого социального кода, социальных норм и т.д.) [Montandon, 1991, с. 6-7].

Нельзя не упомянуть и более ранние работы по теме вежливости и этикета. Немецкий писатель восемнадцатого века Адольф Книгге (A. Knigge) внёс значительный вклад в развитие теории этикета и вежливости в немецкоязычной культуре – именно его работа «Über den Umgang mit Menschen» (1788) явилась первым в своём роде источником полноценного и систематического описания вежливого поведения, стала универсальной моделью для целой культуры. А. Книгге, однако, писал не о правилах хорошего тона или правильного поведения, но об основных типах взаимоотношений между людьми, которых стоило придерживаться его современникам. Немецкий автор также описывал соответствующие стратегии поведения для успешного общения с людьми разных социальных слоёв, разных возрастов, пола и разной степени знакомства с адресантом [Там же, с. 229-230].

То, будет ли высказывание воспринято, понято или интерпретировано слушателем как вежливое или же, наоборот, невежливое – имеет тесную связь с ситуативными, межличностными и социокультурными факторами. В связи с тем, что вежливость, как правило, оформляется в языке при помощи разного рода комплексных конструкций, представляется недостаточным анализировать данную коммуникативную категорию только лишь на вербальном уровне или в рамках отдельно взятого речевого акта. Интерпретация в рамках коммуникации того или иного действия как вежливого (или же наоборот невежливого) требует фоновых социокультурных знаний о конкретном данном лингвокультурном сообществе как со стороны адресата, так и со стороны адресанта, причём в

тесной связи с текущей коммуникативной ситуацией и окружением [Handbuch interkulturelle Germanistik, 2003, с. 248].

Наиболее значительный вклад в развитие теории вежливости внесли американские социолингвисты П. Браун и С. Левинсон – работы учёных и по сей день являются, вероятно, наиболее значимыми трудами в сфере коммуникативной вежливости. В отличие от Дж. Лича, П. Браун и С. Левинсон, хотя и согласны с наличием особенных национальных черт речевого этикета, отмечают в своей концепции универсальность категории вежливости для всех культур и языков, что, однако, едва ли соответствует действительности и, впоследствии, подвергалось критике со стороны ряда исследователей [Ларина, 2009, с. 86]. Мы также придерживаемся точки зрения, что категория вежливости не является чем-то универсальным, а, наоборот, всегда имеет уникальные характерные черты, свойственные тому или иному лингвокультурному сообществу. Необходимо, кроме прочего, отметить, что некоторые языковеды считают теорию П. Браун и С. Левинсона не совсем полноценной, т.к. вежливость предполагает также и существование намеренной грубости, которую американские социолингвисты не принимали во внимание [Fraser, 2005, с. 65-72].

В своей работе П. Браун и С. Левинсон обращаются к теории П. Г. Грайса, согласно которой коммуникация рассматривается как особого рода намерение говорящего быть понятым, замеченным своим слушателем [Brown, Levinson, 1988, с. 7-9]. Это положение подразумевает, что действия, совершаемые участниками коммуникации, обусловлены теми или иными коммуникативными намерениями, и, как следствие, могут быть соответствующе восприняты и интерпретированы адресатом. Периодом, в течение которого активно изучались и дополнялись наработки и концепции Э. Гофмана и Г. П. Грайса (основоположников теории вежливости в коммуникации), стали 70-е и 80-е годы прошлого столетия. Продолжателями их исследований стали не только П. Браун и С. Левинсон, но также Дж. Лич., Дж. Лакофф и др., заложившие основу для

практически всех дальнейших научных работ по теме вежливости в аспекте лингвистической прагматики [Lüger, 2001, с. 29].

Нужно подчеркнуть, что именно стратегии негативной вежливости (т.е. забота о негативном лице адресата / адресанта) – это то, что мы понимаем под понятием «вежливость» в традиционном смысле этого слова. С позитивной вежливостью дело обстоит несколько иначе – её, скорее, можно связать с почтительностью, формальным соблюдением принятых в обществе норм и поведенческих клише [Brown, Levinson, 1988, с. 129-130]. Таким образом, в рамках теории вежливости В. И. Карасика, можно выделить три типа актов, наносящих урон негативному лицу адресата (т.е. ограничивающих его свободу действий):

- определение действия собеседника в будущем (приказы, советы, просьбы, угрозы и предупреждения);
- постановка собеседника в положение долга (разного рода обещания, предложение действия в будущем);
- стремление в будущем получить ту или иную выгоду от собеседника (комплименты и т.д.) [Карасик, 2002, с. 78-79].

Можно выделить три вида вежливости:

- вежливое поведение, когда коммуниканты употребляют в речи стратегии вежливости, вне зависимости от контекста коммуникативной ситуации;
- невежливое поведение, когда участники общения не употребляют в речи стратегии вежливости, хотя ситуация к тому, в принципе, и не обязывает;
- грубое поведение, когда собеседники не употребляют в речи стратегии вежливости, хотя в данной коммуникативной ситуации они были бы необходимы [Там же, с. 73-75].

В. И. Карасик указывает на общепринятость теории П. Браун и С. Левинсона как основополагающего базиса в области коммуникативных угроз и

коммуникативной вежливости, но, тем не менее, соглашается не со всеми аспектами их концепции. Так, например, он пишет о размытости критериев классификации в рамках данной теории, не соглашается со включением некоторых стратегий вежливости в общую систему [Карасик 2002, с. 80]. С другой стороны, автором, в общем и целом, подчеркивается полнота и эмпирическая обоснованность положений, описанных в концепции П. Браун и С. Левинсона.

В. И. Карасик также отмечает, что в разрезе социального статуса категории позитивной / негативной вежливости можно соотнести с противопоставлением персональной / социальной дистанции, и, таким образом, заключить, что позитивная вежливость является общением в кругу «своих», а негативная вежливость – в среде «чужих» [Там же, с. 81]. Целью вежливого поведения, по мнению В. И. Карасика, является стремление продемонстрировать положительное, доброе отношение к собеседнику и вызвать, таким образом, соответствующее отношение и с его стороны [Там же, с. 83].

Так как вежливость относится к одной из прагматических категорий, степень вежливости того или иного речевого акта целесообразным представляется определять в непосредственном контексте или дискурсе. Так, фраза, составленная по всем нормам этикета и вежливости, в определённом контексте может быть некорректно понята, воспринята как насмешка или сарказм (к примеру, чрезмерно вежливое обращение «простите, ...» / «извините, пожалуйста...» по отношению к близкому человеку или родственнику может быть воспринято как гипербола или ирония) [Ларина, 2009, с. 90].

Вежливость представляет собой явление непостоянное, изменяющееся во времени. Необходимо учитывать изменчивость некоторых особенностей концепта вежливости в рамках пространственного вектора, территориальной принадлежности. Вежливость – самая важная из коммуникативных категорий, т.к. она непосредственно связана со множеством других, более узкоспециальных категорий. Учёная определяет вежливость как процесс соблюдения равновесия между отдалением и сближением с собеседником [Там же, с. 91-93].

Среди наиболее значимых подходов к изучению коммуникативной категории вежливости необходимо также упомянуть и теорию коммуникативного этикета. Коммуникативный этикет (далее КЭ) представляет собой одну из ряда традиционных форм национальной культуры, набор традиционных норм, принятых в рамках коммуникативного поведения лингвокультурного сообщества. КЭ – явление комплексное, среди элементов которого можно выделить следующие тесно друг с другом связанные и комплексно реализуемые в рамках общения компоненты: этикет поведения, этикет внешнего вида, вербальный (речевой) КЭ, невербальный КЭ [Газизов, 2001, с. 116-117]. Таким образом, в случае несоблюдения установленных норм перечисленных компонентов коммуникативного этикета возникает ситуация ненормативного коммуникативного поведения.

Этикет внешнего вида – не что иное, как «принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций» [Стернин, Ларина, Стернина, 2003, с. 23]. Соответствующая принятым нормам этикета внешность коммуниканта – залог того, что собеседники будут расположены к тому, чтобы вступить с ним в коммуникацию. Так, речь в данном случае может идти не только лишь об одежде (её фактуре, цвете, материалах), причёске, макияже, аксессуарах (которые так же, как и элементы одежды могут нести в себе разную информацию об их обладателе), но также и о соответствии коммуниканта принятым в социуме нормам запаха.

Базу коммуникативного этикета образует, разумеется, его вербальный аспект: согласно А. К. Байбуруну, это «своеобразный стержень этикета», который не только формирует этикетный текст <...>, но и интерпретирует его, задавая настрой всей ситуации» [Байбурин, 1988, с. 29]. В то же время, невербальный аспект этикета, как правило, изучается учёными в рамках паралингвистики, т.е. является, можно сказать, чем-то второстепенным, находящимся в зависимости от вербального компонента этикета. Тем не менее, невербальные средства общения передают значительное количество

информации о трёх основных группах характеристик, описывающих коммуниканта [Николаева, 1972]:

- индивидуально-человеческие качества;
- социально-групповые признаки;
- национальные, территориальные атрибуты.

В рамках межкультурной коммуникации особо важное значение представляет собой именно коммуникативный этикет – владение общающимися всеми его особенностями и нюансами является залогом эффективного, успешного, гармоничного взаимодействия с собеседником как внутри своего родного социума, так и в рамках общения с членами других лингвокультурных сообществ [Газизов, 2001, с. 155]. Р. А. Газизов также подчёркивает, что «теория коммуникативного этикета позволяет всесторонне охватить феномен этикета, по-новому осмыслить данное явление и расширить представление о вежливом нормативном поведении» [Газизов, 2011а, с. 57].

Как отмечает Н. И. Формановская, культура общения является неотъемлемой частью культуры поведения в обществе [Формановская, 2005, с. 220], а речевой этикет – результатом уникальных особенностей культуры, обычаев и образа жизни народа, отчего ему свойственна значительная национальная специфика и неповторимость [Там же, с. 226-227]. В Социологическом энциклопедическом словаре приводится следующая дефиниция этикета: «Свод правил поведения в различных обществах, государствах, дипломатических, религиозных, и др. кругах (манера общения, форма одежды и т.д.), нарушение которых ставит нарушителя вне рамок его референтной группы, руководствующейся принятым в ней этикетом» [Осипов, 1998, с. 428].

Этикет (в том числе речевой этикет – далее РЭ) представляет собой интерес исследования в рамках целого ряда научных дисциплин: лингвистики, этнографии, семиотики. В. И. Карасик исследует РЭ с позиций социолингвистики, т.е. занимается исследованием вербальных и невербальных

средств, направленных на выявление социальных различий в коммуникации, а также определением уникальных, национально обусловленных особенностей этикета лингвокультурных сообществ [Карасик, 2002, с. 90]. В свою очередь С. Г. Тер-Минасова утверждает, что базис коммуникации любого рода составляет обладание всеми коммуникантами т.н. общим кодом (shared code), т.е. набором общих знаний, пониманием предмета общения [Тер-Минасова, 2000, с. 30].

Отечественный лингвист Н. Л. Соколова пишет, что современная теория речевого этикета прошла три основных этапа становления [Соколова, 1991, с. 5-15]. Так, для первого этапа, имевшего место в 70-х годах прошлого века, было характерно рассмотрение данного понятия с общелингвистических позиций (здесь можно упомянуть таких учёных, как В. В. Виноградов, Э. Бенвенист): внимание преимущественно концентрировалось на непосредственно лингвистических признаках единиц РЭ и последующем их добавлении в грамматическую классификацию.

На втором этапе развития теории речевого этикета исследователи стали уделять внимание также и экстралингвистическим, сопутствующим элементам. Кроме того, на данном этапе общепризнанным становится национально-культурная обусловленность речевого поведения: таким образом, речевому этикету была отведена функция формального вербального компонента коммуникативной ситуации [Ленец, Газизов, Тахтарова, 2020]. Наконец, третий этап развития теории имеет тесную связь с работами Н. И. Формановской, которая анализировала единицы речевого этикета на практическом материале, разделённом на 15 тематических групп [Соколова, 1991, с. 19-21]:

1. обращение, привлечение внимания;
2. приветствие;
3. знакомство;
4. приглашение;
5. просьба, совет, предложение;
6. согласие и отказ в ответ на просьбу и приглашение;
7. согласие и несогласие с мнением собеседника;

8. извинение;
9. жалоба;
10. утешение, сочувствие, соболезнование;
11. комплимент, одобрение;
12. неодобрение, упрёк;
13. поздравление, пожелание;
14. благодарность;
15. прощание.

Речевой этикет организуется и функционирует благодаря речевой ситуации, а, значит, грамматический и семантический состав единицы речевого этикета обуславливается элементами речевой ситуации [Там же: с. 23; Формановская, Соколова, 1992, с. 3]. Н. Л. Соколова также подчёркивает, что корректное употребление имеющих положительную коннотацию единиц речевого этикета в уместных ситуациях способствует установлению обстановки взаимопонимания, вежливости и уменьшает вероятность возникновения конфликтов, недопониманий в общении [Соколова, 1991, с. 77].

Проанализировав некоторые клишированные этикетные фразы (варианты приветствия / прощания / выражения благодарности в разных языках и культурах) можно прийти к выводу, что у разных народов существует много отличных, не похожих друг на друга слов и выражений, находящихся своё применение в данных коммуникативных ситуациях. К тому же, даже те из них, что похожи между собой (например, актуализатор вежливости «bitte» в немецком языке и его аналог «пожалуйста» в русском) – могут иметь множество различных в зависимости от контекста коннотаций, и потому никогда не будут полностью тождественны друг другу [Формановская, 1989, с. 97]. Речевой этикет впитывает в себя особенности привычек и обычаев народа. В общем и целом, РЭ представляет из себя набор клишированных фраз, фразеологизмов, поговорок, непосредственно связанных с культурой народа.

Интересно также отметить следующее наблюдение: существуют эмпирически доказанные различия в речевом поведении мужчин и женщин в

аспекте вежливости. Так, в общении женщины более склонны соглашаться с собеседником, различными средствами показывать свой интерес и внимание к словам партнёра по коммуникации, поддерживая тем самым диалог, а также стимулировать дальнейшее продолжение беседы [Карасик, 2002, с. 45].

В то же время, мужчинам более свойственно протестное настроение в разговоре, несогласие с собеседником, отстаивание собственной точки зрения, прямое выражение своих мыслей, следование непосредственной теме обсуждения без переключения на посторонние объекты. Объяснение данных различий заключается в устройстве западных лингвокультурных сообществ, в которых доминирующую позицию занимают мужчины и, таким образом, имея власть в обществе, стремятся к ней и в общении [Там же, с. 57]. С данной точкой зрения нельзя не поспорить, так как за прошедшие с момента публикации работ В. И. Карасика годы ситуация изменилась – в настоящий момент женщины занимают равное с мужчинами положение в обществе. В то же время, другие исследователи разделяют точку зрения, что речь женщин, в целом, более вежлива, нежели чем речь мужчин, отличается меньшим употреблением грубых выражений [Формановская, 1989, с. 43].

Итак, в качестве механизма нивелирования коммуникативных угроз выступает вежливость. Необходимо подробнее рассмотреть концепцию лица, т.е. социального конструкта, который повреждается в результате УЛА и на защиту которого, собственно, направлены стратегии вежливости в языке.

2.4. Концепция лица в социологических и лингвистических исследованиях

Коммуникативные угрозы направлены на неудовлетворение потребностей коммуниканта, пренебрежение его нуждами в рамках общения. В этой связи актуализируется понятие лица, под которым понимается социальный образ человека, состоящий из особых видов желаний, присваиваемых всем участникам коммуникации [Goffman, 1967b]. Рассмотрим концепцию лица с позиций социологических и лингвистических исследований.

Выделяют стремление быть неподверженным действиям собеседника (негативное лицо) и желание быть оценённым / принятым (позитивное лицо). Проблема лица в коммуникации, разумеется, регулярно вызывает интерес учёных [Факторович, 2016].

С одной стороны, эти ключевые концепты позитивного и негативного лица являются объектом разного рода культурологических исследований, посвящённых ряду вопросов: какого вида действия в рамках коммуникации угрожают лицу, кто обладает особыми правами на защиту лица, какие виды стратегий вежливости эффективны? Лицо каждого отдельного участника коммуникации находится в непосредственной связи с партнёром по общению: повредив лицо адресата, адресант также наносит урон и своему лицу, т.к. в подобном случае страдает и сам ход коммуникации в принципе [Табачников, 2024в].

С другой стороны, понятие лица связано с самыми базовыми понятиями культурологии, такими как социальная природа индивида, статус в обществе и др. [Brown, Levinson, 1988, с. 61-64]. Центральные понятия коммуникации в аспекте концепции лица как имиджа человека в обществе (т.н. «face to face communication») расплывчаты и неоднозначны, а границы смежных дисциплин не до конца прояснены [Goffman, 1971, с. 9-10]. Любое социальное взаимодействие – своего рода акт, в рамках которого индивид вынужден доверить свой социальный статус и лицо собеседнику, полагаясь на его такт и манеры.

Социальный статус является семантической категорией, структуру которой составляет аспект социального неравенства коммуникантов, а также соответствующие лингвистические и паралингвистические средства его выражения. Среди данных средств можно выделить механизмы демонстрации своего положения в обществе и, соответственно, положения собеседника; способы акцентирования внимания на различии социального положения участников общения; стратегии выражения отношения собеседников к данному различию [Карасик, 2002, с. 279-280]. Результатом корректного восприятия

социального статуса собеседника должна являться демонстрация уважения и вежливости по отношению к нему, забота о нуждах его лица.

В ситуации, когда лицу одного из участников коммуникации всё же был нанесён урон, необходимым становится применение того или иного действия для его защиты и минимизации возникшей угрозы. В то же время, не имеет первостепенной важности, кто именно будет данное действие выполнять: адресант, адресат или же посторонний участник коммуникации. На сегодняшний день общество характеризуется обилием постоянных социальных взаимодействий, будь то лицом к лицу с собеседником или же как-либо опосредованно. Если при социальном взаимодействии социальный образ человека, т.е. «лицо» получает более высокую оценку со стороны других участников общения, чем ожидалось, индивид будет рад, и, наоборот, будет огорчён, если его ожидания касательно оценки собственного лица в обществе не будут оправданы [Goffman, 1967a, с. 5-7].

Нам представляется верным положение о том, что у каждого человека / субкультуры / общества есть свой особый набор мер для защиты и сохранения лица. Уже было указано, что у участника коммуникации есть две т.н. базовые сферы интересов в разговоре: защитная направленность по отношению к сохранению собственного лица, а также по отношению к сохранению лица других участников коммуникации. Некоторые стратегии коммуникативной вежливости ориентированы преимущественно на одно, другие на второе, хотя, все они взаимосвязаны: в стремлении удовлетворить нужды собственного лица следует использовать те стратегии, которые не нанесут вреда лицу собеседника и наоборот [Goffman, 1967b].

Основные виды защиты лица включают в себя целый набор разнородных механизмов и стратегий. Наиболее достоверный способ не допустить угрозы лицу — избегать коммуникативных ситуаций, потенциально несущих в себе подобную угрозу. Данный метод, вероятно, можно считать свойственным и действенным для всех культур мира. Всё происходящее в рамках коммуникации можно рассматривать как способ преодолеть те или иные «препятствия»,

достигнуть коммуникативной цели, сохранив при этом взаимоотношения с собеседником на том же уровне, на котором они находились до реализации данного речевого / неречевого акта. Если же в ходе разговора взаимоотношения участников изменились в отрицательную сторону, то, как правило, можно ожидать взаимного желания коммуникантов вернуть их на прежний уровень [Goffman, 1967a, с. 15-20].

Сюда же можно отнести такие социальные клише, как церемонии приветствия и прощания, задачей которых является подтверждение того, что за время разлуки взаимоотношения с собеседником не ухудшились и коммуниканты до сих пор являются друзьями. Также и наоборот: рукопожатие при прощании может служить индикатором того, что завершившийся акт коммуникации не привёл к ухудшению отношения с собеседником.

Поведение или манера вести себя – ещё один составной компонент социального взаимодействия, в рамках которого актуализируется понятие лица. Под социальном взаимодействием Э. Гофман понимает набор имеющих символическую окраску компонентов, присущих индивиду в рамках коммуникации. Сюда можно отнести манеры, внешний вид и одежду, расположение в пространстве, тон и громкость голоса. Всё это даёт собеседникам определённую информацию об индивиде и уже само по себе может служить своего рода сообщением, репликой, пусть и не вербальной [Там же, с. 41-45]. Таким образом, речь идёт об атрибутах, оценивая которые, люди составляют впечатление о собеседнике в рамках социального взаимодействия. Примечательно, что сам индивид, в данном случае, не может вербально уведомить о том, что обладает теми или иными чертами характера и др. – впечатление собеседников основывается на независящих от слов индивида аспектах невербальной и паралингвистической коммуникации.

Итак, «лицу» свойственен динамизм: данный концепт не является чем-то постоянным – лицо индивида может быть повреждено или даже полностью потеряно. Отсюда следует разделение между двумя функциональными аспектами вежливости в коммуникации: с одной стороны, это механизм для

достижения коммуникативных целей, с другой же – средство для управления социальными взаимоотношениями. Это связано с тем, что, прибегая к стратегиям вежливости, или же, наоборот, пренебрегая ими, мы можем, по желанию или неведению, улучшить отношения с собеседником или, соответственно, рассориться с ним [Kedveš, 2013].

При таком подходе к проблеме лица, коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости в коммуникации, почтительно-уважительное отношение и такт несут в себе значительно более важное значение, чем, например, просто манеры за столом и этикет, принятые в обществе. Вежливость заведомо предполагает возможность актуализации общающимися потенциального акта агрессии или угрозы лицу собеседника и, таким образом, нацелена на недопущение их появления в рамках коммуникации, делая возможным общение между собеседниками, потенциально способными проявить агрессию по отношению друг к другу. Можно сформулировать следующие основные положения концепции лица в коммуникации [Brown, Levinson, 1988, с. 59-61]:

- каждый член общества обладает (и осознаёт, что этим обладают и остальные индивиды) лицом – публичным образом в обществе, состоящим из двух взаимосвязанных частей: позитивного лица, т.е. желания быть оценённым, принятым; негативного лица, т.е. желания свободы действий и свободы от давления извне [Там же, с. 62-68]. Все участники общения стремятся прибегать к коммуникативным средствам, которые бы помогали в удовлетворении их коммуникативных целей;
- учитывая, что лицо состоит из набора стремлений, удовлетворяемых непосредственно другими участниками коммуникации, как правило, соблюдение нужд лица собеседника является общим интересом для каждого из коммуникантов;

- некоторые действия общающихся несут угрозу позитивному / негативному лицу участников коммуникации и именуются угрожающими лицу актами;
- если только кто-то из коммуникантов не желает намеренно нанести ущерб лицу собеседника, он будет стремиться минимизировать угрозу, исходящую от УЛА.

Таким образом, лицо может быть потеряно, повреждено, всегда должно учитываться в рамках общения и т.д. Как правило, люди принимают во внимание нужды лица друг друга в любой коммуникативной ситуации – в случае угрозы лицу адресанта, адресат вполне закономерно может ожидать ответной угрозы собственному лицу, а потому обоюдная вежливость в общих интересах.

2.5. Ликоугрожающие акты

Многие речевые / неречевые акты в той или иной степени несут в себе потенциальную угрозу нормальному ходу коммуникации: может быть повреждено позитивное / негативное лицо адресата / адресанта. Подобные речевые / неречевые акты обозначают, как уже было отмечено нами ранее в ходе данного исследования, угрожающими лицу актами (УЛА). Разумеется, можно выделить те из них, которые встречаются чаще других и несут в себе наиболее серьёзную угрозу лицу. В связи с этим необходимо привести подробное описание всех возможных УЛА.

2.5.1. Речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресанта / адресата

Согласно концепциям исследователей, следующие речевые / неречевые акты несут угрозу позитивному лицу адресата, демонстрируя, что адресант

(потенциально) не придаёт значения чувствам, нуждам адресата [Brown, Levinson, 1988, с. 66-67]:

1. Речевые / неречевые акты, демонстрирующие, что адресант отрицательно оценивает / относится к позитивному лицу адресата. Сюда можно отнести:

- *выражение неодобрения, критики; высмеивание, жалобы, замечания, обвинения, оскорбления* (адресант демонстрирует, что не любит / не разделяет какие-то из черт характера адресата / его взгляды, мнения, действия);
- *противоречия, несогласие, вызовы* (адресант демонстрирует, что адресат не прав, заблуждается или не справедлив в каком-то отношении).

2. Речевые акты, сигнализирующие о том, что адресант ни во что не ставит позитивное лицо адресата:

- *непочтительность, упоминание тем-табу* (адресант демонстрирует адресату, что не разделяет его жизненных ценностей, страхов);
- *упоминание плохих событий, случившихся с адресатом / хороших, случившихся с адресантом* (адресант показывает, что хочет причинить страдание адресату / не учитывает его чувства и желания);
- *упоминание потенциально опасных в разговоре / трепетных, вызывающих разногласие тем: политики, расы, религии и т.д.* (адресант создаёт потенциально угрожающую лицу коммуникативную ситуацию);
- *явное противодействие коммуникативным намерениям собеседника: перебивание его реплик, использование нелогичных / непоследовательных высказываний в диалоге, демонстрация безразличия к словам собеседника;*
- *обращение к собеседнику по титулу / званию и т.д.* (можно намеренно / непреднамеренно использовать неверный вариант).

Кроме прочего, отдельно стоит выделить *демонстрацию вышедших из-под контроля / крайне сильных эмоций* (даёт адресату повод бояться адресанта или испытывать за него стыд и т.д.). Данный ликоугрожающий акт может актуализироваться при помощи как речевых, так и неречевых средств: фонологических особенностей (коммуникант повышает голос), соответствующей мимики или лексики. Также необходимо обратить отдельное внимание на то, что некоторые УЛА могут одновременно встречаться как среди угрожающих позитивному, так и негативному лицу (напр. жалобы, угрозы, перебивание собеседника, выражение сильных эмоций и др.).

2) Следует также рассмотреть речевые / неречевые акты, напрямую повреждающие позитивное лицо адресанта [Там же, с. 68]:

- *принесение извинений* (особенно в случае, если с этим извинением адресат одновременно узнаёт, собственно, о событии, за которое адресант извиняется);
- *выслушивание комплиментов* (адресант может быть поставлен в положение, в котором вынужден будет принижать объект комплимента адресата в свою сторону, или же будет чувствовать себя обязанным комплиментарно высказаться об адресате в ответ — т.е. будет испытывать дискомфорт);
- *потеря контроля над собственным телом, падение, спотыкание и т.д.*;
- *самоунижение, «валяние дурака», противоречие самому себе*;
- *признание собственной вины в чём-то / ответственности за что-то*;
- *потеря контроля над своими эмоциями (неконтролируемый плач / смех и др.)*.

2.5.2. Речевые / неречевые акты, угрожающие негативному лицу адресанта / адресата

Следующие УЛА в первую очередь угрожают негативному лицу адресата путём указания того, что адресант (потенциально) не намерен избегать давления

на собеседника / ограничения его свободы действий [Brown, Levinson, 1988, с. 65-66]:

1. Какое-либо будущее действие со стороны адресанта, несущее в себе давление на адресата с целью совершить определённое действие (или же, наоборот, с намерением не позволить ему выполнить какое-либо желаемое действие):

- *приказы и указания* (адресант показывает, что хочет, чтобы адресат выполнил какое-то действие);
- *предположения, советы* (адресант выражает мнение, что адресату стоит сделать что-то);
- *напоминание* (адресант показывает, что адресат не должен забыть выполнить какое-то действие);
- *угрозы, предупреждения, вызовы*, (адресант демонстрирует, что выполнение / невыполнение адресатом какого-либо действия будет иметь определённые последствия).

2. Какое-либо будущее действие, выполненное говорящим по отношению к слушающему, которое подвергнет его давлению принять, либо отклонить такое действие и поставит его в ситуацию долга перед адресантом:

- *предложения* (адресант показывает, что готов выполнить для адресата какое-либо действие);
- *обещания* (адресант обязуется сделать что-то для адресата, ставя его при этом в положение долга).

3. Речевые / неречевые акты, демонстрирующие, что адресант имеет желание обладать некими благами адресата – это даёт слушающему основание полагать возможной необходимость защищать эти блага:

- *комплименты, выражение зависти или восторга* (адресант хочет или хотел бы обладать чем-то, принадлежащим адресату);
- *выражение сильных негативных эмоций по отношению к адресату: ненависть, злость, возмездие и т.д.* (адресант демонстрирует

потенциальную вероятность нанесения вреда адресату или его собственности).

В свою очередь, среди актов, угрожающих негативному лицу адресанта, можно выделить следующие [Там же, с. 67-68]:

- *выражение благодарности* (адресант занимает положение должника по отношению к адресату за какую-то услугу и др.);
- *принятие благодарности или извинений от адресата* (ставит адресанта в неловкое положение, принуждает оправдываться);
- *оправдания, отговорки* (адресант показывает, что имел некие основания совершить / не совершать действие, вызвавшее отрицательную реакцию адресата);
- *принятие предложений (о помощи)* также ставит адресанта в положение долга перед адресатом;
- *реакция адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок адресата* (в случае, если адресант обращает на внимание на подобный поступок со стороны собеседника, это может вызвать у последнего чувство стыда; если же адресант делает вид, что ничего не замечает – дискомфорт подвергнется сам адресант);
- *обещания и предложения совершить нежелательное действие в будущем* (адресант обязуется что-то сделать против своего желания; в случае, если адресат поймёт, что собеседник на самом деле пошёл на это против своего желания – это может нанести урон позитивному лицу адресата).

Таким образом, мы приходим к выводу, что УЛА представляют собой довольно богатую палитру речевых / неречевых актов, способных повредить позитивное / негативное лицо адресата / адресанта. Чтобы подробнее разобраться в данном вопросе, в дальнейшей части работы необходимо подробнее рассмотреть ликоугрожающие акты на примерах практического материала.

Выводы по главе 2

Во второй главе настоящего исследования был рассмотрен концепт лица в коммуникации – одного из центральных понятий в аспекте коммуникативных угроз. Под данным термином подразумевается социальный образ человека в обществе. В результате употребления коммуникантами тех или иных речевых / неречевых ликоугрожающих актов в ходе общения лицо может быть повреждено или полностью потеряно.

Под коммуникативной угрозой понимается коммуникативное явление, потенциально способное в том или ином виде повредить адресату или адресанту – подобные угрозы регулярно встречаются в межличностном общении. Можно выделить ряд основных угрожающих лицу актов:

- УЛА в отношении негативного лица адресата: приказы и указания; предположения, советы; напоминания; угрозы, предупреждения; предложения; обещания; комплименты, выражение зависти или восторга; выражение сильных негативных эмоций по отношению к адресату (ненависть, злость, желание).
- УЛА в отношении позитивного лица адресата: выражение неодобрения, критики; высмеивание, замечания, обвинения, оскорбления; противоречия, несогласие; демонстрация вышедших из-под контроля эмоций; непочтительность, упоминание тем-табу; упоминание плохих событий, случившихся с адресатом / хороших, случившихся с адресантом; упоминание потенциально опасных в разговоре / трепетных, вызывающих разногласия тем: политики, расы, религии и т.д.; противодействие коммуникативным намерениям собеседника: перебивание его реплик, использование нелогичных / непоследовательных высказываний в диалоге, демонстрация безразличия к словам собеседника; обращение к собеседнику по титулу / званию и т.д. (можно намеренно / ненамеренно использовать неверный вариант).

- УЛА в отношении негативного лица адресанта: выражение благодарности; принятие благодарности или извинений от адресата; оправдания, отговорки; принятие предложений (о помощи); реакция адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок адресата; обещания и предложения совершить нежелательное действие в будущем.
- УЛА в отношении позитивного лица адресанта: принесение извинений; выслушивание комплиментов; потеря контроля над собственным телом, падение, спотыкание и т.д.; самоунижение, «валяние дурака», противоречие самому себе и др.; признание собственной вины в чём-то / ответственности за что-то; потеря контроля над своими эмоциями (неконтролируемый плач / смех).

Можно заключить, что существует целое множество разнообразных УЛА. Для того, чтобы успешно достичь коммуникативной цели, необходимо минимизировать и нивелировать коммуникативные угрозы, исходящие от тех или иных речевых / неречевых актов. Для этого необходимо обратиться к рассмотрению вопроса о категории вежливости в коммуникации и проанализировать существующие подходы к изучению вопроса о вежливости в коммуникации: как этическая категория (Н. И. Формановская), как речевые максимы (Дж. Лич, П. Г. Грайс), как оценка социального статуса человека (В. И. Карасик). Наибольший вклад в разработку данного вопроса внесли американские социолингвисты П. Браун и Левинсон в рамках теории сохранения лица: концепты и наработки именно этих учёных впоследствии легли в основу большинства исследований по теме коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости

В дальнейшем ходе работы необходимо провести анализ непосредственных средств выражения коммуникативных угроз в немецкой лингвокультуре на материале художественных произведений, а также рассмотреть возможные стратегии их минимизации и нивелирования.

ГЛАВА 3. СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УГРОЗ В НЕМЕЦКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

Для того, чтобы не нарушить ни один из аспектов вежливости и уберечь коммуникацию от нарушения успешного её хода теми или иными угрожающими лицу коммуникантов речевыми и неречевыми актами, участники коммуникации должны соблюдать все условия для сохранения собственного лица, а также лица собеседника.

Ликоугрожающие акты представляют собой обычное, повседневное явление в коммуникации – довольно часто те или иные из них встречаются в ходе общения: «Повседневное общение отражает многообразие реального опыта отдельного человека и общества в целом. Частью этого типа коммуникации, к сожалению, являются различного рода конфликтные ситуации» [Бабина, 2023]. Также необходимо отметить, что подобные коммуникативные ситуации возникают «<...> зачастую помимо желания их участников, изучаются в основном с позиций теории речевых актов <...>» [Там же]. Выделяют четыре категории УЛА [Власян, 2011]:

- речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресата;
- речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресанта;
- речевые / неречевые акты, угрожающие негативному лицу адресата;
- речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресанта.

3.1. Методика исследования коммуникативных угроз

Основной целью нашего исследования является выявление и описание коммуникативных угроз в речевом общении немцев. Для достижения этой цели мы проанализируем ряд произведений современной художественной литературы на немецком языке, т.к. именно в рамках анализа произведений современных немецкоязычных авторов можно увидеть живое состояние современного немецкого языка. Интерес для нас представляют диалоги персонажей: именно в

рамках диалогового общения актуализируются разного рода коммуникативные угрозы, представляется возможным проанализировать употребляемые героями стратегии вежливости для их минимизации, а также рассмотреть последствия возникновения УЛА в ходе общения и реакцию коммуникантов на данные явления в рамках коммуникации. В силу особенностей жанра, в качестве эмпирического материала нами были выбраны произведения-детективы – именно этот род литературы отличается обилием диалогов между персонажами. На основе проанализированного практического материала будут составлены графики, на которых в количественном и процентном соотношении будет проиллюстрировано, насколько часто в современном немецком языке встречаются те или иные из рассматриваемых нами категорий УЛА.

Исследователи задаются вопросом о том, как именно в языке может быть выражена коммуникативная угроза и вежливость в общении. К примеру, приказы / просьбы считаются одним из наиболее сильно повреждающих негативное лицо собеседника речевых актов [Табачников, 2024а]. Однако, помимо довольно грубого, угрожающего лицу собеседника императивного варианта оформления просьбы, существуют и другие, более вежливые их вариации, среди которых можно выделить следующие основные альтернативы:

- условные конструкции (*я был бы благодарен, если бы ты одолжил мне книгу*);
- вопросительная конструкция (*ты одолжишь мне книгу?*);
- двухсоставные конструкции (*будь так любезен, одолжи мне книгу?*);
- модальные глаголы и сослагательное наклонение (*не мог бы ты одолжить мне книгу?* в сравнении с другим вариантом: *одолжишь мне книгу?*);
- частицы и предложные наречия (*vielleicht, wohl, wirklich, mal* и др. служат для минимизации импозиции и уменьшения урона, наносимого собеседнику тем или иным речевым / неречевым актом).

Согласно точке зрения Х. Х. Люгера, не всегда в коммуникации представляется возможным избегать угрозы лицу коммуникантов: соответственно, участники общения стремятся к тому, чтобы держать последствия подобных речевых / неречевых актов в приемлемых границах так, чтобы успешный ход общения не был нарушен. В таком случае целью общающихся является попытка минимизировать потенциально возможный конфликт и снизить наносимый лицу собеседника урон [Lüger, 2001, с. 18]. Коммуникативную вежливость рассматривают как интерактивную категорию: на примерах диалогического общения можно увидеть, что степень вежливости тех или иных языковых конструкций не определена *a priori*, но образуется в ходе взаимного обмена общающихся репликами, является их совместным продуктом [Там же, с. 23]. Можно утверждать, что общей чертой всех механизмов и стратегий снижения уровня угрозы лицу от тех или иных УЛА является смягчение, вуалирование с целью уберечь лицо собеседника, для выполнения чего в языке существует целый ряд возможных механизмов и стратегий [Там же, с. 11-13].

Согласно позиции ряда исследователей, письменные тексты речевых жанров представляют собой хороший материал для анализа прагматических аспектов, таких как категория коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости [Amani, Davoudi, Jaghi, 2014]. Продолжительное время анализ художественных произведений находился в сфере интересов преимущественно только лишь литературных критиков. Однако, в последние десятилетия лингвисты также стали заниматься анализом художественной литературы, применяя при этом различные прагматические теории, что привело к коренному изменению в анализе художественных текстов. Одной из превалирующих прагматических теорий в данном аспекте явилась категория коммуникативных угроз и вежливости в общении. Однако, анализируя литературные тексты, учёные приходят к выводу, что практических данных, зачастую, критически недостаточно для полноценного, объективного анализа данной проблемы, а

статистическая информация редко соответствует необходимым требованиям научного исследования [Nawal, Raja, 2014].

3.2. Средства выражения коммуникативных угроз для позитивного лица

Для немецкоязычной культуры, относящейся к индивидуалистскому типу (в противоположность к восточным культурам коллективистского типа), ключевое значение имеют такие ценности, как независимость, личная свобода, невмешательство, избегание коммуникативного давления. Также немаловажным является выражение симпатии, дружественного и уважительного отношения к собеседнику, демонстрация принадлежности к одной группе [Табачников, 2024б]. В связи с этим, можно сформулировать два основных комплекса ликоугрожающих актов, ставящих под угрозу позитивное лицо адресата (под которым, как мы уже упоминали ранее в рамках данной работы, понимается желание коммуниканта получить одобрение со стороны собеседников):

- выражение отрицательной оценки адресата, его поступков, точек зрения и т.д. (критика, насмешка, возражение, несогласие, оскорбление);
- игнорирование нужд позитивного лица (демонстрация бесконтрольных эмоций, противодействие коммуникативным намерениям собеседника, употребление некорректной формы обращения к партнёру по коммуникации), а также упоминание в разговоре тем-табу (ряд авторов придерживается мнения, что табу в языке нежелательны в принципе) [Hannappel H., Melenk, 1984, с. 252-253].

Для того, чтобы подробнее разобраться в вопросе о средствах выражения коммуникативных угроз позитивному лицу в немецкой лингвокультуре, мы рассмотрим соответствующие речевые / неречевые акты в аспекте повреждения лица адресанта и адресата, соответственно.

3.2.1. Речевые / неречевые акты, повреждающие позитивное лицо адресанта

Рассмотрим речевые / неречевые акты, несущие в себе угрозу позитивному лицу адресанта. Среди наиболее часто употребляемых из них можно выделить следующие (здесь и далее перевод наш – Ю.Т.):

- принесение извинений:

«Ich bitte um Verzeihung», murrte Emmerich. «*Nächstes Mal warten wir natürlich auf Sie.*»

«Schon gut. Sparen Sie sich Ihren Zynismus.» [Beer, 2021, с. 94].

«Я прошу прощения», пробурчал Эммерих. «*В следующий раз мы, конечно, подождём Вас.*»

«Ну хватит. Держите свой цинизм при себе.»

В извинении Эммериха собеседник распознает фальшь, а потому даже стратегия вежливости «извиняйтесь» не возымела должного эффекта – позитивное лицо адресата всё-таки было повреждено. К тому же, извинившись, Эммерих нанёс урон и собственному позитивному лицу.

- выслушивание комплиментов (адресант может быть поставлен в положение, в котором вынужден будет принижать объект комплимента адресата в свою сторону; или же будет чувствовать себя обязанным комплиментарно высказаться об адресате в ответ):

Sie sprechen gut Russisch.

Na, ich weiß wirklich nicht.

Aber ja [Erpenbeck, 2012, с. 205].

Вы хорошо говорите по-русски.

Ну, не знаю.

Правда.

Ещё один схожий пример:

«*Hast'n guten Kampf gemacht heut Abend*». <...> «Verstehst du, good fight, very good!»

Er nickte, «Ja», sagte er, «Danke» [Meyer, 2013, с. 98].

«Ты сегодня хорошо дрался». <...> «Ты понимаешь? Хороший бой, очень хороший!»

Он кивнул. «Да», сказал он, «спасибо».

По довольно неловким ответам адресантов на комплименты со стороны собеседников можно сделать вывод о том, в какое неудобное положение зачастую ставит коммуниканта сказанный в его сторону комплимент.

Выделяют также ряд других, реже встречающихся в повседневном общении речевых актов, несущих в себе угрозу позитивному лицу адресанта:

- самоунижение, «валяние дурака», противоречие самому себе и др.:

«Ich habe trotzdem nicht alles verstanden.» Hier in dieser Runde konnte Vorweg seine Unkenntnis getrost einräumen.

«Nicht schlimm.» Johann lachte und winkte übertrieben gönnerhaft ab.

Wilhelm grinste in sein Glas hinein, und auch Frau Brenke lächelte. Vorweg nickte nachsichtig [Knobelsdorf, 2022, с. 98].

«Всё-таки я не до конца понял.» В кругу этих людей Форвег мог спокойно признаться в своём незнании.

«Не беда.» Йоханн улыбнулся и снисходительно отмахнулся.

Вильгельм хихикнул, глядя в свой стакан, а фрау Бренке посмеялась. Форвег кивнул.

Признавая собственную глупость, адресант самостоятельно наносит урон своему позитивному лицу. Тем не менее, так как он делает это в кругу друзей, повреждается его лицо не настолько сильно, насколько это было бы возможно: Йоханн его подбадривает, а остальные хоть и смеются, но не с издёвкой.

- признание собственной вины в чём-то / ответственности за что-то:

«Ich bitte um Verzeihung, Herr Christiani, das ist ganz allein mein Fehler», sagte Vorweg im gleichmütigen Tonfall <...> [Там же, с.151].

Christiani hob die Brauen.

«Я прошу прощения, господин Кристиани, это целиком и полностью моя ошибка», сказал Форвег равнодушно <...>.

Кристиани поднял брови.

Признание собственной ошибки повреждает позитивное лицо адресанта. Нередко подобное поведение собеседника наносит урон не только его собственному лицу, но также и окружающим. Мы полагаем, что реакцию Кристиани в данном случае можно считать как раз таким случаем.

- потеря контроля над своими эмоциями (неконтролируемый плач / смех и др.):

«Alles meine Schuld, meine Schuld, meine Schuld», wiederholte das Mädchen und schlug sich heftig die Faust an die Stirn <...>.

«Ruhig, ganz ruhig», sagte Wilhelm. «Alles wird gut, glauben Sie mir, alles wird gut.» Was man eben so sagt, dachte er. Aber was soll man schon sagen? <...>

Langsam schüttelte das Mädchen den Kopf. «Meine Schuld, alles meine Schuld. Ich hätte aufpassen müssen.»

Sanft strich Wilhelm über die erschreckend kalte Stirn [Там же, с. 380].

«Всё моя вина, моя вина, моя вина», повторяла девушка и сильно ударила себя кулаком по лбу <...>.

«Спокойно, спокойно», сказал Вильгельм. «Всё будет хорошо, поверьте мне, всё будет хорошо.»

Чего только не скажешь, подумал он. Ну а что вообще говорить? <...>

Девушка медленно покачала головой. «Моя вина, всё моя вина. Мне надо было следить.»

Вильгельм осторожно провёл рукой по пугающе холодному лбу.

Потеря самообладания и контроля над своими эмоциями со стороны девушки, выражающаяся при помощи самокритики повреждает позитивное лицо не только самого адресанта, но и адресата: Вильгельм начинает переживать за состояние находящейся, по-видимому, в шоке собеседницы и старается её успокоить. Как пишет И. Н. Кабанова: «Самокритика <...>, представляющая собой единичное высказывание, как правило, не запланированное заранее, но

возникающее спонтанно в силу определенных внешних и внутренних факторов коммуникативной ситуации, не может быть отнесена к разряду коммуникативных стратегий. Представляется более целесообразным рассматривать самокритику как отдельный речевой акт» [Кабанова, Новикова, 2020a]. В одном из других своих исследований И. Н. Кабанова также подчёркивает, что «<...> в речевом акте самокритики субъект критики может прямо указывать на свои ошибки, тем самым негативно влияя на самооценку, либо косвенно, что позволяет звучать менее резко по отношению к самому себе. Уровень имплицитности самокритики напрямую зависит от субъективной оценки говорящего» [Кабанова, Новикова, 2020б]. Проблемы критического дискурса, самокритики и угроз также ранее рассматривались и в другом исследовании, что подтверждает интерес лингвистов к данным проблемам [Кабанова, Дементьева, 2019]. Демонстрация вышедших из-под контроля эмоций может быть нивелирована при помощи соответствующих стратегий позитивной вежливости «заботьтесь об интересах слушателя» или др.

- потеря контроля над собственным телом, падение, спотыкание и т.д. — данный вид УЛА, однако, встречается крайне редко и не был нами обнаружен в рамках анализа практического материала.

Таким образом, проанализированные нами угрожающие позитивному лицу адресанта речевые акты можно проиллюстрировать в Таблице 1:

Таблица 1. Речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресанта.



Представленный график демонстрирует, что общее число проанализированных нами УЛА, несущих в себе угрозу позитивному лицу адресанта, составляет 45 единиц. Подавляющее большинство подобных речевых актов представляют собой примеры принесения извинений (29 ед., 64%). Примерно в равном количестве нами были выявлены также речевые / неречевые акты самоунижения (3 ед., 7%), признания собственной вины (3 ед., 7%), потери контроля над своими эмоциями (6 ед., 13%) и выслушивания комплиментов (4 ед., 9%).

3.2.2. Речевые / неречевые акты, повреждающие позитивное лицо адресата

В данном параграфе будут рассмотрены речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресата, т.е. слушающего – в отличие от актов, проанализированных нами в предыдущем параграфе, данные УЛА более многочисленны. Среди наиболее употребительных из них можно выделить следующие:

- выражение неодобрения и критики, высмеивание, жалобы, замечания, обвинения, оскорбления (адресант демонстрирует отрицательно относится к чертам характера, взглядам, мнениям, действиям, имуществу адресата):

«Sandra», sagte der Typ und verzog die Lippen zu einem Grinsen. «Magst du eine Spritztour mit mir machen, Sandra? Ich reite gern heiße Öfen.» Der andere lachte dreckig.

Das Mädchen wurde knallrot. Die Farmer grienten [Buchholz, 2022, с. 12].

«Сандра», сказал этот тип, скривив губы в улыбке. «Хочешь мы с тобой прокатимся, Сандра? Люблю оседлать горяченьких.» Его дружок гадко посмеялся.

Девушка покраснела. Фермеры ухмылялись.

Данный диалог является иллюстрацией речевого акта высмеивания, оскорбления. Реакция девушки даёт понять, насколько издевательские слова

грубого фермера нанесли урон её позитивному лицу. Впрочем, такой, по-видимому, и была коммуникативная цель мужчины – поэтому он целенаправленно и прибегнул к подобному речевому акту, не смягчая его, разумеется, никакими стратегиями вежливости. Помимо прочего, ухмылку мужчины также можно расценить и как неречевой акт коммуникативной угрозы при помощи мимики – выражение лица собеседника при произносимой им реплике тоже повреждает лицо девушки. Ср. другой пример:

«*Samantha Stern. Meine Freunde nennen mich Sam*» <...>.

«*Ich habe keine Freunde. Doch Sie können mich Ted nennen, Sam.*» *Er betonte das ‚Sam‘ und verzog den Mund zu einem Grinsen.*

Sie hatte richtig gehört. Dieser Garner war ein arrogantes arschloch [Там же, с. 14].

«*Саманта Штерн. Друзья зовут меня Сэм*» <...>.

«*У меня друзей нет. Но Вы можете звать меня Тед, Сэм.*» Он особо подчеркнул ‘Сэм’, скривив губы в улыбке.

Слухи оказались правдой. Этот Гарнер и вправду был высокомерным придурком.

Буквально первые же слова Теда производят на Сэм впечатление, на основе которого она даёт собеседнику соответствующую оценку. В словах мужчины можно особенно отметить не столько выбор лексических единиц, сколько паралингвистические факторы: мимику (он неприятно улыбнулся) и фонетику (специально поставленное ударение на имя девушки было расценено ею как своего рода издёвка и высокомерие собеседника). Ср. также ещё один пример:

«*Lass uns zu den Lagerhallen unten am Stromhafen gehen*», *schlug er vor* <...>.

«*Die Lagerhallen?*» <...> *Ich halt's für eine dumme Idee*» [Beer, 2021, с. 9].

«*Давай пойдём к складам в порту*», *предложил он* <...>.

«*Склады?*» <...> *Думаю это дурацкая идея*»

Выражая критику идеи своего партнёра, адресант своей последней репликой наносит урон позитивному лицу собеседника. Воздержавшись от подобного комментария в рамках стратегии вежливости «ищите согласия / избегайте разногласий», адресант мог бы не допустить подобного ликоугрожающего акта. Можно также привести следующий пример:

«Wenn Sie weiterhin so wenig schlafen und so viel rauchen, ist teures Brot bald Ihr kleinstes Problem.»

«Ach, Ferdinand, was weißt du schon von Problemen» [Там же, с. 19].

«Если Вы и дальше будете так мало спать и так много курить, то дороговизна хлеба скоро станет наименьшей из ваших проблем.»

«Ах, Фердинанд, да что ты знаешь о проблемах».

Фердинанд нарушает личные границы собеседника, выражая критику его образа жизни и читая нотации как тому следует жить: само собой, подобный речевой акт наносит урон позитивному лицу адресата, который закономерно высказывает своё недовольство. Для соблюдения нормального хода разговора следовало бы избегать поучений, действуя согласно стратегии позитивной вежливости «ищите точки соприкосновения». Можно привести ещё несколько примеров на схожую тематику:

«Gar nichts hast du verstanden! Gar nichts ist dir klar! Er denkt es geht um Worte! Ein Idiot!» [Herrndorf, 2016, с. 227].

«Ни черта ты не уяснил! Ничего тебе не ясно! Он думает речь идёт о словах! Идиот!»

Также ср. ещё один пример:

«Wir müssen die Frage nach dem Motiv in den Mittelpunkt stellen. Es wird uns zum Täter führen.»

«Was Sie nicht sagen!» Der sarkastische Unterton in Emmerichs Stimme war nicht zu überhören. «Da wären Inspektor Winter und ich im Leben nie draufgekommen» [Beer, 2021, с. 72].

«Надо сосредоточиться на выяснении мотива. Так мы выйдем на преступника.»

«Да что Вы говорите!» Саркастический тон в голосе Эммериха нельзя было ни с чем спутать. «Мы с инспектором Винтером никогда в жизни бы до этого не додумались».

Высмеивая собеседника, Эммерих, тем самым, пренебрегает нуждами его позитивного лица. Таким образом, проанализировав эмпирический материал мы

приходим к выводу, что УЛА «выражение неодобрения и критики» довольно часто встречаются в речевом общении немцев.

- противоречия, несогласие (адресант демонстрирует, что адресат не прав, заблуждается или несправедлив в каком-то отношении):

«*Merken Sie sich meine Worte*», sagte Adler. «*Sie werden sehen, dass ich richtigliege*». «*Wenn Sie nicht augenblicklich den Mund halten, liegen Sie gleich draußen im Matsch*».

«*Herrje*», murmelte Winter. «*Das kann ja heiter werden*» [Там же, с. 42].

«*Запомните мои слова*», сказал Адлер. «*Вы ещё увидите, что я прав*».

«*Если вы сей же час не закроете рот, то будете правы, лежа в грязи*».

«*Ой-ёй*», пробормотал Винтер. «*Тут становится жарко*».

Прямая вербальная угроза физического насилия по отношению к собеседнику является примером нанесения серьёзного урона позитивному лицу адресата. Последняя реплика Винтера является иллюстрацией того, как подобный речевой акт повреждает не только лишь лицо человека, в адрес которого направлена угроза, но и лица всех присутствующих: реплика со стороны озвучивающего данную угрозу участника коммуникации заставляет также и всех остальных людей испытывать дискомфорт. См. также следующий пример:

«*Jüdische Zigeuner?*»

«*Ja, Mann. Und Schwaben und Walachen —*»

«*Gibt's nicht*»

«*Was gibt's nicht?*»

«*Jüdische Zigeuner. Du erzählst einen Scheiß*» [Herrndorf, 2016, с. 98].

«*Еврейские цыгане?*»

«*Да, друг. И швабы, и валахи —*»

«*Такого не бывает.*»

«*Чего не бывает?*»

«*Еврейских цыган. Ты несёшь бред*».

- демонстрация вышедших из-под контроля / крайне сильных эмоций (даёт адресату повод бояться адресанта или испытывать за него стыд и т.д.):

«Das ist nicht gerade professionell.»

«Finden Sie etwa professionell, sich im Dienst sinnlos zu betrinken?»

Das war ein verbaler Schlag ins Gesicht, doch Garner war nicht versöhnlich gestimmt.»

«Halten Sie mir bloß keine Moralpredigten! <...>»

Der Schlag hatte gesessen. Sams Stimme klang laut und aggressiv [Buchholz, 2022, с. 122].

«Это не очень профессионально.»

«По-вашему профессионально напиваться в стельку на службе?»

Это было вербальным ударом прямо в лицо, Гарнер был настроен совсем не миролюбиво.

«Не надо читать мне мораль! <...>»

Удар оставил свой след. Голос Сэм звучал громко и агрессивно.

Первой репликой из приведённого нами отрывка Гарнер выражает критику в адрес Сэм, что наносит серьёзный урон её позитивному лицу: девушка выходит из себя, начинает оскорбительно высказываться в адрес собеседника и сама признает, что потеряла контроль над эмоциями. С другой стороны, можно отметить, что речевой акт критики со стороны Гарнера явился ответной реакцией на изначальную критику, озвученную Сэм. Также ср. другой пример:

«Raus!», zischte Röhn und zeigte zur Tür. «Oder ich lasse Sie entfernen.»

Winter und Adler fassten Emmerich am linken und rechten Arm und bugsierten ihn in Richtung Ausgang.

«Wir sehen uns wieder», rief der Inspektor [Beer, 2021, с. 136].

«Вон!», зашипел Рён и указал на дверь. «Или я распоряжусь, чтобы Вас вывели.»

Винтер и Адлер взяли Эммериха под руки и отбуксировали его в направлении выхода.

«Мы еще встретимся», крикнул инспектор.

В рамках данного примера инспектор, потеряв контроль над своими эмоциями и переходя на крик, наносит серьёзное повреждение лицу слушающего.

- непочтительность, упоминание тем-табу (адресант демонстрирует адресату, что не разделяет его жизненных ценностей, страхов и др.):

«Was macht die Kunst?»

Der Ärger schwappte hoch, ohne dass er sich dagegen wappnen konnte. Mit Kunst war natürlich sein Job gemeint. Wenigstens verkniiff der Colonel sich das Wort ‘Seelenklempner’ [Buchholz, 2022, с. 27].

«Ну как твоё художество?»

Его охватила злость, ещё прежде, чем он успел что-то сообразить. Под художеством подразумевалась, разумеется, его работа. По крайней мере полковник сдержался и не назвал его ‘мозгоправ’.

Отец выражает неодобрение по отношению к карьерному выбору сына, и читатель сразу может понять, что данная тема имеет долгую историю во взаимоотношениях мужчины и его сына. Разумеется, такие слова отца вызывают молниеносную реакцию молодого человека, который испытывает злость. Чтобы не наносить в подобной речевой ситуации урон позитивному лицу собеседника, отец мог бы проявить больше уважения к профессии сына. Ср. ещё один пример диалога между матерью и сыном на тему суицида – одну из сильно табуированных в обществе тем:

Die Mutter fragt ihren Sohn: Soll ich mich umbringen?

Der Sohn sagt: Aber nein, Mutter.

Sagt: Ach, Mutter.

Sagt: Wie kannst du das fragen [Erpenbeck, 2012, с. 24]?

Мать спрашивает у своего сына: Может мне убить себя?

Сын говорит: Конечно нет, мама.

Говорит: Ах, мама.

Говорит: Как ты можешь такое спрашивать?

Можно также привести ещё один пример обсуждения табуированной в обществе темы:

Hast du den Namen Hitler schon einmal gehört?

Who?

Hitler, der den Krieg begonnen und all die jüdischen Menschen umgebracht hat?

He killed people?

Ja, er hat Menschen getötet – aber nur ein paar, sagt Richard schnell, denn es schon tut ihm Leid, dass er sich beinahe dazu hätte hinreißen lassen, diesem Jungen, der gerade vor dem Schlachten in Libyen geflohen ist, vom Schlachten hier zu erzählen [Erpenbeck, 2015, с. 150].

Ты когда-нибудь слышал имя Гитлер?

Как-как?

Гитлер, который начал войну и убивал евреев?

Он убивал людей?

Да, он убивал людей – но не многих, сказал Рихард быстро, ведь ему уже было жаль, что он хотел рассказать этому парню, который только что сбежал от бойни в Ливии, о бойне здесь.

- упоминание плохих событий, случившихся с адресатом / хороших, случившихся с адресантом (хвастовство; демонстрация того, что адресант хочет причинить страдание адресату / не учитывает его чувства):

«Für eine Nacht wird es gehen, Darling», sagte er. «Ich schnarche auch nicht, versprochen.»

Sam schoss ihm einen giftigen Blick zu [Buchholz, 2022, с. 77].

«Одну ночь можно и потерять, дорогая», сказал он. «Обещаю, я не храплю.»

Сэм сверлила его своим ядовитым взглядом.

По долгу службы играя роль влюблённой пары, коллеги вынуждены общаться на публике, как будто бы они состоят в браке. Девушке это не нравится, о чём знает её собеседник. Однако, мужчина продолжает напоминать коллеге о неприятной для неё ситуации, намеренно повреждая, тем самым, её позитивное

лицо. Видя реакцию девушки, мы можем понять, что она недовольна. Избежать угрозы позитивному лицу собеседника в подобном разговоре мужчина бы мог, употребив стратегии вежливости «заботьтесь об адресате / стремитесь к согласию». Ср. также ещё один подобный пример:

«Wenn du dich beeilst, nehme ich dich mit, Darling», sagte Garner ungerührt.

«Sie sind wirklich ein Arschloch», zischte Sam [Там же, с. 124].

«Если поторопишься, возьму тебя с собой, дорогая», сказал Гарнер невозмутимо.

«Вы и вправду придурок», прошипела Сэм.

Фамильярное обращение к коллеге со стороны Гарнера вызывает соответствующую реакцию Сэм – девушка злится. Ещё одним примером подобного УЛА служит следующий отрывок:

«Ihr Verlust tut uns sehr leid», wandte Winter sich an Frau Mandl. «Unser herzliches Beileid.»

«Schon gut.» Sie schenkte ihm ein Lächeln [Beer, 2021, с. 107].

«Мы сожалеем о Вашей утрате», сказал Винтер фрау Мандль. «Наши искренние соболезнования.»

«Всё в порядке.» Она одарила его улыбкой.

Соболезнуя фрау Мандль, Винтер одновременно совершает речевой акт «упоминание плохих событий, случившихся с адресатом», что, потенциально, может нанести урон позитивному лицу собеседника. Тем не менее, женщина, по-видимому, принимает соболезнования полицейского. Также ср. следующий пример:

«Was sagt der Doc?», hackte er nach.

«Der Doc sagt, dass ich unters Messer muss», antwortete der Colonel <...>.

Garner zuckte zusammen [Buchholz, 2022, с. 164].

«Что говорит врач?», перебил он.

«Врач говорит, что мне надо лечь под нож», ответил полковник <...>.

Гарнер вздрогнул.

Поделившись с сыном непростыми новостями из больницы, полковник нанёс урон позитивному лицу молодого мужчины, в результате чего тот даже вздрогнул, что даёт нам понять – его лицо было повреждено. Этого можно было избежать, следуя стратегиям позитивной вежливости «будьте оптимистичны / заботьтесь о нуждах адресата». К примеру, отец мог бы сказать что-то менее заставляющее сына волноваться за его физическое состояние: *«Мне нужно поправить здоровье»* или др. Можно привести также следующий пример, в рамках которого одну из реплик адресанта можно расценить как хвастовство:

«Es gibt keine Zufälle», sagte Garner. «Jede Begegnung ist eine Verabredung.»

«Aha», sagte Sam. Was für ein Kauz! Diese was es mit Sicherheit nicht.

«Schopenhauer», sagte Garner. «Die Welt als Wille und Vorstellung. Ein Meisterwerk. Sehr empfehlenswert.»

Angeber, dachte Sam [Там же, с. 18].

«Случайностей не бывает», сказал Гарнер. «Каждая встреча предопределена.»

«Ага», сказала Сэм. Что за чудак! Эта встреча точно к таким не относится.

«Шопенгауэр», сказал Гарнер. «Мир как воля и представление». Шедевр. Очень рекомендую.

Показушник, подумала Сэм.

Чрезмерное высокомерие и бахвальство познаниями в философии производит плохое впечатление на Сэм. Чтобы не допустить этого, Гарнер мог бы воздержаться от подобных речевых актов хвастовства, заведя в рамках стратегии «ищите согласия» разговор на какую-либо более повседневную тему. Учитывая большое количество примеров подобных УЛА, найденных нами в произведениях современных немецкоязычных авторов, мы приходим к выводу, что данные ликоугрожающие акты также довольно часто находят свою актуализацию в речевом общении немцев.

- упоминание потенциально опасных в разговоре / вызывающих разногласие тем – политики, расы, религии, семьи и т.д. (адресант создаёт потенциально угрожающую лицу собеседника коммуникативную ситуацию):

«Übrigens noch herzliches Beileid zum Tod ihrer Mutter.»

Über Fionas Gesicht glitt ein Schatten <...>.

«Danke», sagte Fiona. «Sie ist schon vor einem Jahr gestorben, aber ich habe es noch immer nicht verwunden. Wir standen uns sehr nahe.»

Fiona sah aus, als würde sie gleich anfangen zu weinen [Там же, с. 156].

Сочувствую Вам по поводу смерти вашей матери.»

По лицу Фионы скользнула тень <...>.

«Спасибо», сказала Фиона. «Уже год как её не стало, но эта рана ещё не зажила. Мы были очень близки.»

Фиона выглядела так, будто сейчас заплачет.

Даже имея благие намерения при выражении соболезнований, нельзя не учесть угрозу позитивному лицу собеседника, которую несёт в себе подобный речевой акт («упоминание в разговоре потенциально опасных тем»). Так, напомнив Фионе о её утрате, собеседник заставил женщину вновь переживать неприятные эмоции: придерживаясь стратегии вежливости «ищите точки соприкосновения», адресанту, возможно, стоило воздержаться от выражения своего сочувствия. Также можно привести другой пример:

«Das ist meine Tochter» <...>. «Der Name ‚Namida‘ ist Chippewa und bedeutet ‚Sternentänzerin‘.»

Sam lächelte <...>.

«Namida ist blind» <...>.

Sam schluckte [Там же, с. 106].

«Это моя дочь» <...>. Имя ‘Намида’ в переводе с языка чиппева означает ‘танцующая со звёздами’.»

Сэм улыбнулась <...>.

«Намида слепая» <...>.

Сэм сглотнула.

Данный диалог приведён нами в пример, чтобы проиллюстрировать реакции Сэм на полярные реплики собеседницы: в начале диалога она с любовью рассказывает о своей дочери, что, конечно, вызывает в собеседнице

положительные чувства. Тем не менее, почти тут же женщина неожиданно вводит Сэм в ступор словами о слепоте своей дочери, нанося тем самым урон позитивному лицу девушки. Прибегнув к стратегии позитивной вежливости «предугадывайте желания и беспокойства собеседника», женщина могла бы сделать свою реплику более тактичной (ср. более неоднозначное высказывание: «У Намиды проблемы со здоровьем»). В качестве схожего примера можно также привести следующий диалог:

«Wir sind von...»

«Der Polizei», unterbrach sie. «Das riecht man zehn Meter gegen den Wind. Was ist passiert?» <...>

«Es könnte sein, dass Ihr Bruder tot ist», kam Emmerich auf den Punkt.

«Erzählen Sie mir was Neues», sagte sie unbeeindruckt [Beer, 2021, с. 101].

«Мы из...»

«Полиции», перебила она. «Это можно за десять метров почуять. Что случилось?» <...>

«Вполне возможно, что Ваш брат мёртв», перешёл сразу к делу Эммерих.

«Это старая песня», сказала она равнодушно.

В начале приведённого нами отрывка женщина повреждает позитивное лицо полицейских: перебивая одного из них, она совершает ликоугрожающий акт «противодействие коммуникативным намерениям собеседника». Однако, ничто не даёт оснований думать, что сотрудник полиции обратил хоть какое-то внимание на нанесённый его позитивному лицу урон. Возможно, это связано с его следующей репликой: сообщая женщине новость о возможной смерти её брата, Эммерих также в свою очередь осознает, что совершает ликоугрожающий речевой акт «упоминание потенциально опасных тем».

Можно привести и следующие примеры диалогов, в рамках которых адресант задает собеседнику вопросы на личные темы:

Herr Schramm: «Sind Sie verheiratet, Frau Mahlke?»

Frau Mahlke: «Seit langem nicht mehr. Wie sieht es mit <...>» [Stanisic, 2015, с. 112].

Господин Шрамм: «Вы замужем, госпожа Мальке?»

Госпожа Мальке: «Уже давно нет. А как на счёт <...>».

Ср. также следующий пример:

- *Habt ihr eigentlich Kinder?*
- *Nein, haben wir nicht.*
- *Tut mir leid, geht mir nichts an.*
- *Schon gut* [Meyer, 2013, с. 205].
- *A дети у вас есть?*
- *Нет, детей нет.*
- *Прошу прощения, это меня не касается.*
- *Ничего страшного.*

- явное противодействие коммуникативным намерениям собеседника: перебивание его реплик, использование нелогичных / непоследовательных высказываний в диалоге, демонстрация безразличия к словам собеседника:

«Hundertzwanzig Kronen», blaffte Emmerich ihr entgegen und blies Rauch aus. «Und zwar nicht pro Packung, sondern ...»

«...pro Stück», vervollständigte sie den Satz. «Sie erwähnten das bereits» [Beer, 2021, с. 19].

«Сто двадцать крон», тараторил ей Эммерих, выдыхая дым. «И это не за пачку, а...»

«...За сигарету», закончила она предложение за него. «Вы это уже говорили».

Перебивая Эммериха и заканчивая реплику за него, девушка наносит урон позитивному лицу собеседника, совершая тем самым речевой акт «противодействие коммуникативным намерениям собеседника». Просто воздержавшись от комментария, она бы избежала повреждения лица партнёра по коммуникации. Ещё одной иллюстрацией подобного УЛА служит следующий диалог:

- *Soll ich helfen?, fragte Catrin.*
- Aber Irina wehrte energisch ab* [Ruge, 2011, с. 362].
- *Мне помочь?, спросила Катрин.*

Но Ирина энергично отмахнулась.

Не давая никакого вербального ответа на вопрос собеседницы, а лишь отмахиваясь от Катрин, Ирина, тем самым, повреждает лицо партнёра по коммуникации. Также можно привести ещё один пример:

«Sieht aus, als würde ein Gewitter aufziehen», versuchte Adler Konversation zu betreiben <...>.

«Ach, sind Sie jetzt auch noch Wetterpsychologe?», ätzte Emmerich.

Den Rest des Weges gingen sie schweigend [Beer, 2021, с. 55].

«Похоже, будет гроза», Адлер попробовал поддержать разговор <...>.

«Ах, так Вы теперь ещё и ‘погодный’ психолог?», съехидничал Эммерих.

Остаток пути они шли молча.

В ответ на попытку Адлера завязать беседу, Эммерих в очередной раз подшучивает над профессией коллеги, тем самым одновременно совершая два ликоугрожающих акта: противодействует его коммуникативному намерению поддержать разговор и высмеивает собеседника. Согласно стратегиям позитивной вежливости «избегайте разногласий / обращайтесь на нужды адресата», чтобы соблюсти нормы вежливости Эммериху стоило бы воздержаться от ехидного комментария в сторону молодого человека, а также поддержать его попытку завести разговор. Также ср. другой пример:

Winter deutete auf zwei Stühle. «Dürfen wir uns...»

Noch bevor er den Satz beenden konnte, hatte Emmerich sich gesetzt.

«Aber natürlich.» Brandstätter wirkte zwar irritiert, doch er blieb souverän [Там же, с. 167].

Винтер указал на стулья. «Можем ли мы...»

Ещё прежде, чем он закончил предложение, Эммерих уселся.

«Ну конечно». Брандштеттер казался раздражённым, но вёл себя как ни в чём ни бывало.

Винтер, следуя нормам этикета, спрашивает у хозяина дома разрешения присесть. Эммерих же занимает место, ещё не дождавшись разрешения, что как

бы обесценивает его роль в собственном доме, в результате чего позитивное лицо мужчины повреждено. Ср. также следующий пример:

«*Mein Name ist Sandor Adler. Ich bin ...*»

«*... Irrenarzt*», *vervollständigte Emmerich den Satz.*

«*Psychoanalytiker*.» *Adler streckte seine Hand aus* [Там же, с. 53].

«*Меня зовут Зандор Адлер. Я...*»

«*...Мозгоправ*», *закончил за него Эммерих.*

«*Психоаналитик*.» *Адлер вытянул руку.*

В очередной раз уничижительно называя коллегу мозгоправом, к тому же ещё и перебивая, заканчивая предложение Адлера за него – делая всё это Эммерих повреждает позитивное лицо молодого человека. Дав Адлеру самостоятельно представиться, полицейский мог бы избежать данного ликоугрожающего акта. Кроме того, можно привести в пример также и следующий отрывок:

«*Ich könnte...*», *setzte Adler an.*

«*Sie könnten jetzt nach Hause gehen*» [Там же, с. 138].

«*Я бы мог...*», *начал было Адлер.*

«*Вы можете идти домой*».

На основе данного примера мы видим одну примечательную особенность подобного УЛА: с одной стороны, перебивание собеседника, как правило, является проявлением невежливости в коммуникации. Однако, это не всегда так, если, к примеру, перебивая партнёра по коммуникации, адресант хочет сообщить ему какую-то хорошую новость.

Таким образом, учитывая многочисленность подобных ликоугрожающих актов, мы заключаем, что они также относятся к УЛА, которым свойственна высокая частотность актуализации в немецком лингвокультурном сообществе.

- обращение к собеседнику по титулу / званию и т.д. (можно намеренно / непреднамеренно использовать неверный вариант):

«*Nehmen Sie Platz. Sam – Superintendent Stern –*», *verbesserte er sich*, «*wird sicherlich bald kommen*» [Buchholz, 2022, с. 36].

«Присаживайтесь. Сэм – суперинтендант Штерн –», поправился он, «скоро подойдёт».

Понимая, что упоминание своей коллеги просто по имени (а не по званию и фамилии) при разговоре с посторонним лицом может заочно нанести урон позитивному лицу этой девушки (которая даже не присутствует при этом диалоге), адресант тут же поправляет сам себя в рамках стратегии «предугадывайте желания / нужды адресата». Ср. также:

«Warte», sagte Garner zu dem Security-Mann. «Meine Freundin...» Irgendwie schien das besser zu klingen als meine ‚Kollegin‘ [Там же, с. 115].

«Постой», сказал Гарнер охраннику. «Моя подруга...» Почему-то казалось, что это звучит лучше, чем ‘коллега’.

Также см. подобный пример, в рамках которого фамильярное обращение к собеседнику по имени, наоборот, является маркером успешного хода коммуникации:

«Mr. Garner.» *Sonore Stimme.* «Der Mr. Garner?»

<...> *Offenbar war sein Ruf auch bis nach Edmonton vorgedrungen.*

«Ted», *sagte er.*

«Was kann ich für Sie tun, Ted?» *Die Stimme klang jetzt eifrig* [Там же, с. 162].

«Мистер Гарнер.» *Звучный голос.* «Тот самый мистер Гарнер?»

<...> *Очевидно, его слава дошла и до Эдмонта.*

«Ted», *сказал он.*

«Что я могу для Вас сделать, Ted?» *Теперь он говорил энергично.*

Позволив человеку обращаться к себе не по фамилии, а по имени (что как бы подчеркивает их дружеские отношения – стратегия «используйте маркеры принадлежности к одной социальной группе»), Тед добился расположения собеседника, который сразу же стал более энергичным и готовым помочь. Можно привести ещё один пример:

«Ich bin kein Polizeischüler. Ich bin Psychoanalytiker.»

Emmerich riss die Augen auf. «Ein Irrenarzt? Was sollen wir denn mit einem wie Ihnen?» [Beer, 2021, с. 39].

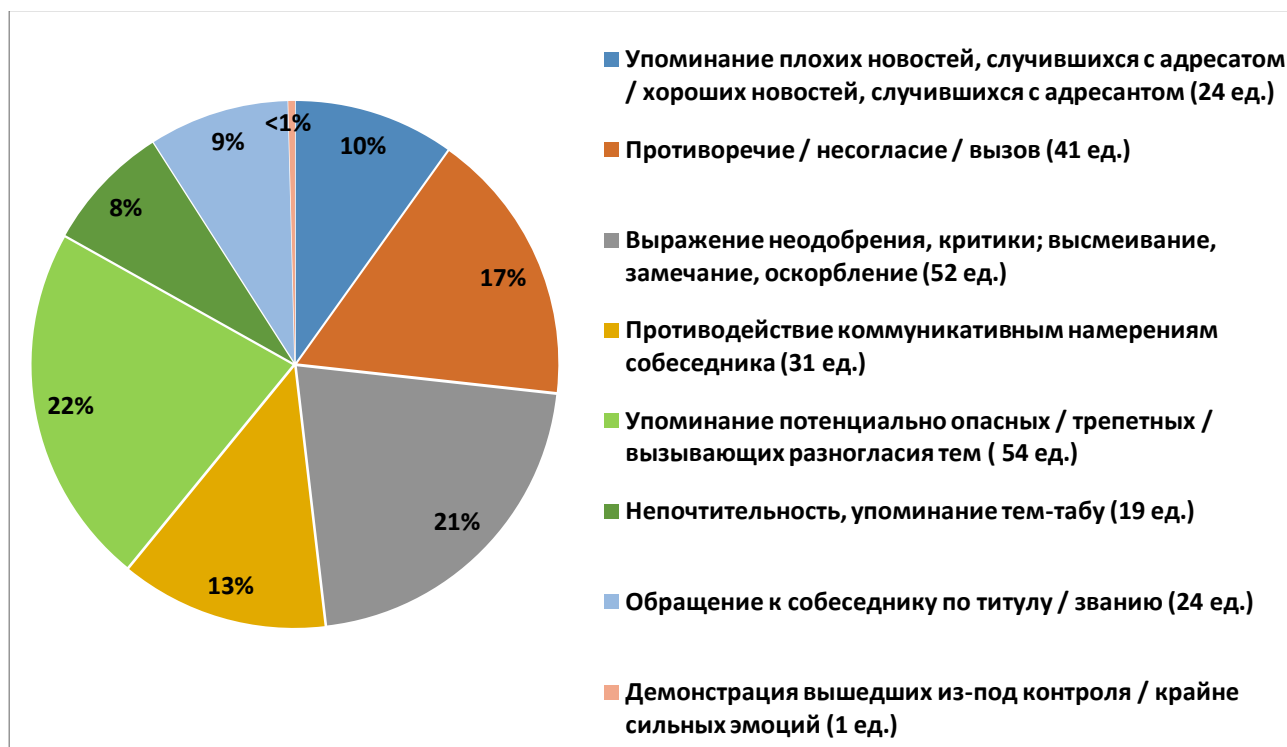
«Я не какой-то там ученик полицейской академии. Я психоаналитик.»

Эммерих протёр глаза. «Мозгоправ? И что нам с Вами делать?».

Намеренно употребляя грубый и вульгарный синоним вместо официального обозначения должности своего коллеги, Эммерих наносит урон его позитивному лицу: намеренное или же непреднамеренное «обращение к собеседнику по титулу / званию» (а также и должности) может явиться по-настоящему серьёзной причиной для коммуникативной неудачи, в случае если был употреблён некорректный вариант.

Основываясь на всех проанализированных нами угрожающих позитивному лицу адресата речевых актах, можно составить следующий график (Таблица 2):

Таблица 2. Речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресата.



На основе данных графика мы приходим к выводу, что наибольшее употребление в современном немецкоязычном лингвокультурном сообществе находят следующие речевые / неречевые акты, угрожающие позитивному лицу адресата: противоречие / несогласие / вызов (41 ед., 19%), выражение

неодобрения / критики (52 ед., 23%), упоминание потенциально опасных / трепетных / вызывающих разногласия тем (54 ед., 23%).

Несколько реже встречаются следующие речевые / неречевые акты: упоминание плохих новостей, случившихся с адресатом / хороших новостей, случившихся с адресантом (24 ед., 10%), противодействие коммуникативным намерениям собеседника (31 ед., 14%), непочтительность и упоминание тем-табу (19 ед., 9%), обращение к собеседнику по титулу / званию (24 ед., 10%, демонстрация вышедших из-под контроля / крайне сильных эмоций (1 ед., менее 1%). Итого 246 единиц.

3.3. Средства выражения коммуникативных угроз для негативного лица

Уже неоднократно было отмечено, что стратегии позитивной / негативной вежливости в коммуникации и частота их употребления находятся в прямой зависимости от этнокультурных особенностей рассматриваемого лингвокультурного сообщества, типа культуры (индивидуалистской или коллективистской), прагматических норм общения представителей данной конкретной языковой среды и прочего. В анализируемой нами немецкой лингвокультуре большее внимание уделяется именно тем УЛА, что несут в себе угрозу именно негативному лицу [Табачников, 2024в].

Среди основных угрожающих негативному лицу собеседника речевых / неречевых актов можно отметить приказы, предложения, предположения, советы, угрозы, предупреждения, обещания [Zarend, 2015]. Другими словами – негативное лицо коммуниканта прежде всего повреждают директивные речевые акты (просьбы, советы и др.), несущие в себе высокий уровень угрозы лицу ввиду свойственной им иллокутивной силы (направленного на слушателя речевого воздействия). Целью директивов является побуждение адресата выполнить то или иное действие [Табачников, 2024б]. Как отмечают Д. В. Дробат и И. Н. Кабанова, с целью оказать определённое воздействие на адресата, вызвать у него желаемую реакцию «используются средства воздействия на эмоционально-

волевою сферу сознания личности, для урегулирования ее идеалов, установок, поведения <...>» [Дробат, Кабанова, 2020].

Употребление повелительного наклонения несёт прямую угрозу негативному лицу адресата. Однако, в рамках коммуникативной ситуации, когда адресант уверен в выполнении адресатом его просьбы, императив может быть употреблён без значительных опасений (к примеру. «приглашение» – когда хозяин зовёт гостей в свой дом: «заходите!» и т.д.) [Стернин, Ларина, Стернина, 2003, с. 76].

Кроме того, необходимо отметить, что в побудительных речевых актах, несущих в себе серьёзную угрозу лицу собеседника, преимущественно применяются стратегии негативной вежливости (вежливости дистанцирования) [Ларина, 2009, с. 171]. Однако, стоит учитывать разность в частоте употребления, а также в оформлении подобных речевых актов в зависимости от рассматриваемого лингвокультурного сообщества. В свою очередь, стратегии позитивной вежливости употребляются, как правило, в экспрессивных речевых актах (приветствие и прощание, благодарность, извинение, комплимент и др.) – т.е. в тех случаях, когда адресант тем или иным способом демонстрирует своё отношение к происходящему [Там же, с. 183].

3.3.1. Речевые / неречевые акты, повреждающие негативное лицо адресанта

Необходимо также рассмотреть речевые / неречевые акты, угрожающие негативному лицу. В первую очередь мы проанализируем лицо адресанта. Подобные УЛА встречаются относительно редко. Среди наиболее употребительных из них можно выделить следующие:

- выражение благодарности (адресант принимает положение должника по отношению к адресату за какую-то услугу или проч.):

«Doch wenn Sie Zeit haben, können Sie gerne mit ins Reservat kommen <...>».

«Gerne. Vielen Dank», sagte Sam [Buchholz, 2022, с. 102].

«Но если у Вас есть время, Вы бы могли отправиться со мной в резервацию <...>».

«С удовольствием. Большое спасибо», сказала Сэм.

Учитывая нужды негативного лица собеседницы, Сэм, в ответ на оказываемую ею услугу, чувствует в себе необходимость выразить женщине благодарность – однако, нередко, подобное приносит дискомфорт, т.к. возможны коммуникативные ситуации, в рамках которых сказать «спасибо» довольно непросто. Ср. также следующий пример:

«In Ordnung, Claudia. Vielleicht sollten Sie nach Hause gehen und ein wenig schlafen. Ich danke Ihnen, dass Sie heute Nacht gekommen sind.»

Sie konnte ihre Nervosität nicht verbergen [Leon, 2010, с. 298].

«Хорошо, Клаудиа. Возможно, Вам лучше пойти домой и немного поспать. Благодарю Вас, что пришли сегодня ночью.»

Она не могла скрыть своё волнение.

- принятие благодарности или извинений от адресата (нередко подобный речевой акт ставит адресанта в неловкое положение оправдания: «что вы / не стоит / пустое» и т.д.) – на основе анализа эмпирического материала нами не были найдены подобные примеры, т.к. данный тип УЛА актуализируется крайне редко;
- оправдания, отговорки (адресант показывает, что имел некие основания совершить / не совершать действие, вызвавшее отрицательную реакцию адресата):

«Vor allem habe ich heute frei...»

«Das heißt?»

«Das heißt, Sie werden sich gedulden müssen» [Beer, 2021, с. 153].

«Во-первых, у меня сегодня выходной...»

«И это значит?»

«Это значит, Вам придётся проявить терпение».

Не желая прозвучать невежливо, адресат вынужден оправдываться, отказываться помочь собеседнику, употребляя модальный глагол, что, однако, является в немецком языке одним из часто употребляемых средств минимизации угрозы лицу.

- принятие предложений (о помощи) также ставит адресанта в положение долга перед адресатом:

«Falls Sie noch weitere Fragen haben, melden Sie sich.»

«Bye», sagte Garner [Buchholz, 2022, с. 163].

«Если у Вас будут ещё вопросы, обращайтесь.»

«Пока», сказал Гарнер.

Адресант выражает готовность помочь собеседнику, но тот, по-видимому, пренебрегает предложением о помощи. Данный пример иллюстрирует пренебрежение негативным лицом адресата: в ответ на предложение собеседника помочь, Гарнер пренебрежительно бросает ему «пока», что может быть расценено как грубость. Ср. также следующий пример:

«Ich kann Ihnen helfen.»

«Halt's Maul», zischte Fiona. «Ich brauche keinen Therapeuten. Ich hasse Therapeuten.

«Was wollen Sie von mir?», fragte Garner.

«Du hättest deine Nase nicht in Angelegenheiten stecken sollen, die dich nichts angehen», sagte Fiona [Там же, с. 203].

«Я могу Вам помочь.»

«Замолкни», прошипела Фиона. «Мне не нужен психотерапевт. Я ненавижу психотерапевтов.

«Чего Вы от меня хотите?», спросил Гарнер.

«Тебе не следовало совать нос в дела, которые тебя не касаются», сказала Фиона.

Приведённый диалог служит иллюстрацией нанесения урона позитивному лицу собеседника: Гарнер полез не в своё дело, нарушив тем самым персональные границы женщины, чем вывел Фиону из себя. Даже его

предложения помочь не оказывают желаемого эффекта. Они, наоборот, ещё больше злят Фиону, так как являются ликоугрожающим актом: приняв помощь человека, на которого она злится, женщина была бы поставлена в положение долга по отношению к Гарнеру, чего ей, учитывая ситуацию, видимо, совсем не хочется.

- реакция адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок адресата (в случае, если адресант обращает на это внимание – результатом может стать испытываемое адресатом чувство стыда; если же делает вид, что не замечает – дискомфорту подвергнется сам говорящий):

«*Sie sei emanzipiert, sagt sie*».

«*Emanzipiert*», *korrigierte Winter*. «*Das schreibt man mit i*».

«*Von mir aus kann man das mit x schreiben*» [Beer, 2021, с. 21].

«*Она, говорит, эмансипирована*».

«*Эмансипирована*», *поправил его Винтер*. «*Пишется через и*».

«*Да пусть хоть через что пишут*».

Поправляя товарища, совершившего очевидную ошибку в произнесении слова, Винтер повреждает лицо собеседника: ответная реплика мужчины даёт понять его недовольство этой поправкой со стороны коллеги. Согласно стратегии вежливости «избегайте разногласий», Винтер мог бы пропустить ошибку мужчины мимо ушей – в таком случае ход разговора не был бы нарушен.

- обещания и предложения совершить нежелательное действие в будущем (адресант обязуется что-то сделать против своего желания; в случае, если адресат поймёт, что собеседник на самом деле пошёл на это против своего желания – это может нанести урон позитивному лицу адресата):

«*Soll ich mitkommen?*», *rief ihm Winter, der gefahren war, hinterher*.

«*Schon gut. Mach Feierabend*» [Там же, с. 73].

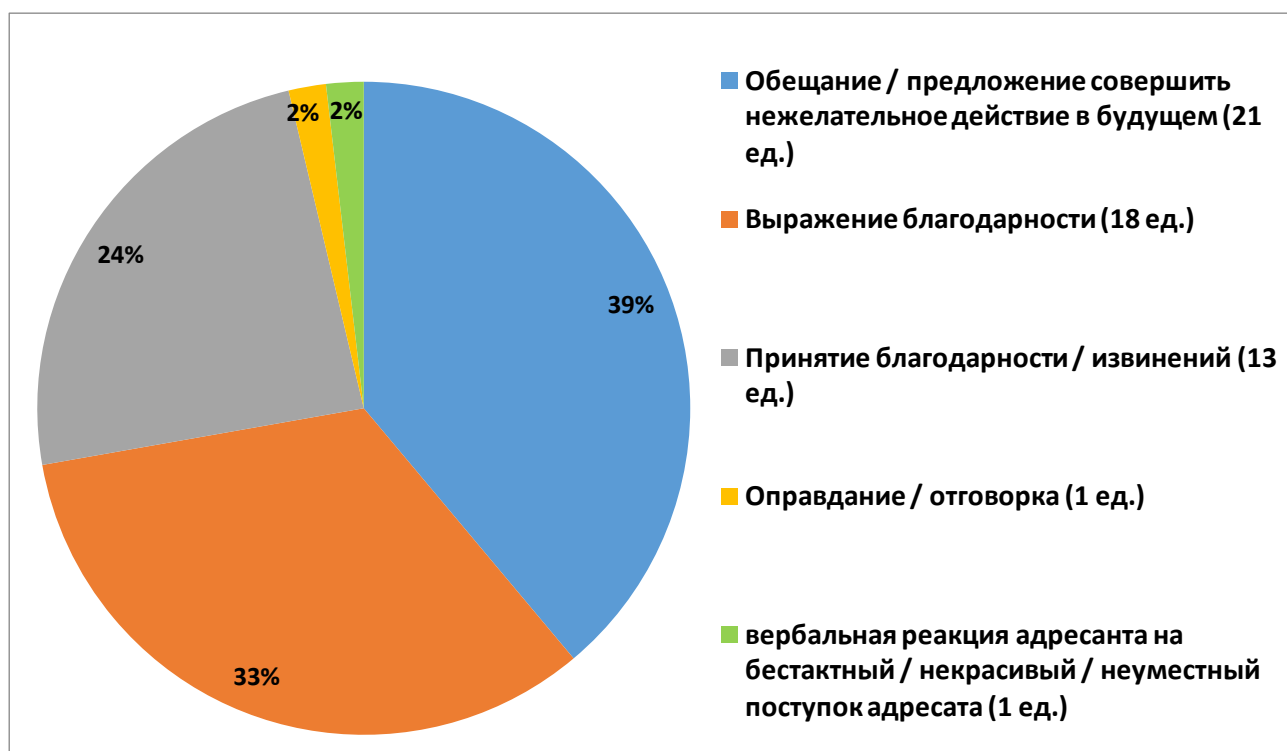
«*Мне пойти с тобой?*», *крикнул Винтер ему вслед*.

«Всё в порядке. Можешь быть свободен».

Как видно из данного примера, адресат Винтера не хочет, чтобы тот шёл вместе с ним – для него это нежелательно, т.е. его негативное лицо повреждено. Таким образом, предлагая пойти вместе, Винтер ставит под угрозу негативное лицо собеседника, а также и своё собственное. Это объясняется тем, что если коллега всё-таки согласится на предложение о помощи, Винтер будет вынужден для него это сделать – вероятно, он этого не хочет, т.к. предложил помощь просто из вежливости.

Таким образом, на основе проанализированных практических материалов мы получили следующие статистические данные относительно речевых актов, угрожающих негативному лицу адресанта (Таблица 3):

Таблица 3. Речевые акты, повреждающие негативное лицо адресанта.



Данные графика демонстрируют, что довольно часто в аспекте тех УЛА, которые несут в себе угрозу негативному лицу адресанта, в современном немецком языке актуализируются речевые акты обещания / предложения совершить нежелательное действие в будущем (21 ед., 39%), выражения благодарности (18 ед., 33%), а также принятия благодарности / извинений (13 ед., 24%). Практически не встречаются в повседневной коммуникации речевые /

неречевые акты оправданий / отговорок (1 ед., 2%), реакции адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок адресата (1 ед., 2%). Итого нами проанализировано 54 единицы подобных УЛА.

3.3.2. Речевые / неречевые акты, повреждающие негативное лицо адресата

Наибольшую угрозу негативному лицу слушающего несут в себе приказы и прямые просьбы, оформленные при помощи грамматических конструкций императива, а речевой акт предложения совершить какое-либо действие следует считать наиболее часто встречающимся случаем угрозы негативному лицу адресата [Табачников, 2022б]:

«*Würdest du das für mich tun?*»

«*Klar*» [Suter, 2000, с. 109].

«*Ты сделаешь это для меня?*»

«*Конечно*».

Речевой акт просьбы по определению предполагает под собой угрозу лицу собеседника и, соответственно, требует применения механизмов минимизации исходящей от него импозиции. Как мы видим на приведённом выше отрывке, при актуализации речевого акта просьбы адресант употребил Konjunktiv, при помощи чего снизил давление на адресата. Вполне вероятно, что именно это и явилось ключевым фактором в решении собеседника согласиться на выполнение просьбы адресанта. Можно также привести другой пример в рамках которого, не смотря на вежливое оформление просьбы, адресат не соглашается её выполнить:

«*Dr. Blank war in den letzten Monaten bei mir in Behandlung.*»

«*Darf ich fragen, weshalb?*» erkundigte sich Blaser ohne große Hoffnung.

«*Dr. Blank ist ein Patient von mir. Ich kann Ihnen keine Auskunft geben <...>*» [Там же, с. 197].

«*Доктор Бланк в последние месяцы состоял у меня на лечении.*»

«*Могу ли я спросить по какому поводу?*» осведомился Блазер, без особой надежды.

«Доктор Бланк – мой пациент. Я не могу дать вам никакой информации <...>».

Разумеется, в данном случае ключевую роль играет сам характер просьбы: вероятно, адресат не стал бы выполнять её ни при каких условиях, насколько вежливо бы она ни звучала, т.к. в некоторых случаях выполнение просьбы адресанта противоречит нормам профессиональной этики (врачебной или др.). Возможна также ситуация, когда адресат просто не способен выполнить просьбу в силу ряда других причин. Ср. также следующий пример:

«Wer fährt?» <...>

«Es wäre mir angenehmer, wenn es jemand wäre, dem wir trauen können.»

«Sieh mich nicht so an», sagte Vianello. «Ich habe in den letzten fünf Jahren höchstens eine Stunde lang am Steuer gesessen» [Leon, 2010, с.266].

«Кто поведёт?» <...>

«Было бы лучше, если бы это был кто-то, кому мы можем доверять.»

«Не смотри на меня так», сказал Вианелло. «Я за последние пять лет был за рулём максимум час».

Можно привести пример прямого приказа, на который адресат реагирует отрицательно:

«Du kommst jetzt mit, habe ich gesagt».

«Du hast mir gar nichts zu sagen» [Spreckelsen, 2023, с. 8].

«Я сказал ты сейчас же пойдёшь со мной».

«Ты мне не указ».

Как мы видим по ответной реакции адресата просьбы – его негативное лицо серьёзно повреждено: именно по этой причине он довольно грубо отвечает собеседнику. Ср. также пример речевого акта просьбы, ответной реакцией на которую со стороны адресанта является невербальный метод коммуникации посредством языка тела:

Sie ließ sich nicht zweimal bitten, als Wenger sagte: «Wenn Sie mich jetzt mit dem Patienten alleine lassen würden» [Suter, 2000, с. 110].

Она не заставила просить себя дважды, когда Венгер сказал: «Не могли бы вы оставить меня наедине с пациентом?».

Девушка не оформляет никакого ответа вербально, однако, мы понимаем, что невербально она откликается на просьбу собеседника, молча соглашаясь выполнить её. Ср. ещё один подобный пример:

«Können Sie mir die Liste geben?» <...>

Gerber nickte. Er hatte gelernt, Ott nicht zu widersprechen [Там же, с. 243].

«Можете дать мне список?» <...>

Гербер кивнул. Он уже усвоил, что не стоит перечить Отту.

Можно привести другой пример невербальной коммуникации, в рамках которой один из участников общения при помощи мимики выражает своё нежелание выполнять просьбу собеседника:

Diesmal kleisterte Brunetti sich eine verwirrte Miene auf und sagte gar nichts.

«Antworten Sie, Brunetti», sagte Patta mit drohendem Unterton.

«Ich habe an den Dienstgrad gedacht, Signore» [Leon, 2010, с. 166].

На этот раз Брунетти скорчил сконфуженную мину и ничего не сказал.

«Отвечайте, Брунетти», сказал Патта угрожающим тоном.

«Я думал о служебном звании, синьор».

Таким образом, в рамках употребления в коммуникации речевого акта просьбы / приказа, адресанту необходимо не только достичь своей коммуникативной цели выполнения слушающим требуемого действия, но, прежде всего, учесть нужды и интересы негативного лица собеседника. Можно выделить несколько основных вариантов оформления просьбы в речи [Табачников, 2022б]:

- 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, что как бы заранее даёт возможность адресату

отказаться от выполнения требуемого действия; косвенная же просьба двусмысленна и не несёт непосредственного давления на адресата, который может интерпретировать её по-разному. Можно привести следующий пример прямой просьбы:

«Wecken Sie sie», sagte Bruch.

«Bitte!», fügte Schauer hinzu <...>

«Und haben Sie noch Kinder? Holen Sie die auch», befahl Bruch.

«Bitte!», fügte Schauer erneut nachdrücklich hinzu <...>

«Ist es vielleicht möglich, dass du ein wenig freundlicher bist?», fragte sie in derselben Lautstärke, fast flüsternd. «Die vermissen ihr Kind» [Goldammer, 2022, с. 24].

«Разбудите её», сказал Брух.

«Пожалуйста!», добавила Шауер <...>

«У вас есть ещё дети? Позовите их тоже», скомандовал Брух.

«Пожалуйста!», вновь настоятельно добавила Шауер <...>

«Не мог бы ты быть подружелюбнее?», спросила она почти шёпотом. «У них пропал ребёнок».

Приведённый отрывок является иллюстрацией того, как оформленная без употребления каких-либо стратегий вежливости просьба повреждает лицо собеседника. Помощница адресанта чувствует неловкость за своего начальника, который довольно бестактно раздаёт указания адресату, не учитывая того, что наносит тем самым урон его негативному лицу – девушка несколько раз самостоятельно добавляет к просьбам мужчины актуализатор вежливости «пожалуйста», чтобы снизить давление на адресата. Ситуация, к тому же, усугубляется тем, что адресат и так уже находится в тяжёлой ситуации: разыскивает своего пропавшего ребёнка.

Ср. также следующий пример, в рамках которого адресант пытается убедить собеседника выполнить его просьбу при помощи подкупа:

«Ich kann mich an nichts entsinnen.»

«Auch nicht für ein gutes Honorar?»

«Sie bieten mir Geld an, um mich zu bestechen?»

«*Wer sagt denn so was? Ihre Mühe soll nur nicht umsonst sein.*» [Heim, 2023, с. 65].

«*Я ничего такого не припоминаю.*»

«*Даже за хороший гонорар?*»

«*Вы предлагаете мне деньги, чтобы подкупить?*»

«*Этого я не говорю. Просто ваши труды должны оплачиваться.*»

Согласно проведённым исследованиям, чаще всего респонденты-представители англоязычных лингвокультур при оформлении в речи директивных речевых актов отдают предпочтение конвенционально косвенным просьбам [Карандеева, Шеремет, 2015]. Что касается немецкого языка, то для представителей данной лингвокультуры в рамках оформления речевого акта просьбы свойственен целый ряд вербальных средств минимизации коммуникативной угрозы [Табачников, 2022б]:

- модальные глаголы (*können, dürfen*);
- неопределённо-личное местоимение *man*;
- Konjunktiv I;
- 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.*);
- ксеноденотативные диминутивы – лексические единицы с добавлением уменьшительно-ласкательного суффикса *-chen*;
- неформальные обращения и лексические единицы, демонстрирующие степень родства с собеседником (*Liebling и др.*).

Можно привести ещё ряд примеров диалогов, в рамках которых приказы и указания повреждают негативное лицо партнёра по коммуникации:

«*Kann ich Ihnen etwas anbieten?*», ließ Brandstätter sich nicht aus der Ruhe bringen.

«*Tee? Kaffee? Ein Glas Wasser?*»

«*Das ist sehr freundlich*», übernahm Winter die Führung. «*Aber...*»

«*Einen Kaffee*», orderte Emmerich.

«*Wären Sie so freundlich?*», wandte sich Brandstätter sich an Fräulein Else [Beer, 2021, с. 167].

«Могли бы Вы что-либо предложить?», не позволил вывести себя из равновесия Брандштеттер.

«Чай? Кофе? Стакан воды?»

«Вы очень гостеприимны», вновь повёл разговор Винтер. «Но...»

«Кофе», сделал свой заказ Эммерих.

«Вы будете так любезны?», обратился Брандштеттер к фройляйн Эльзе.

Давая поручение фройляйн Эльзе при помощи глагола в Konjunktiv 1, Брандштеттер учитывает нужды её негативного лица, т.к. данная стратегия вежливости служит средством минимизации коммуникативной угрозы, исходящей от подобного речевого акта. Можно привести следующий пример:

Emmerich setzte sich an die Bar. «Ich krieg ein Bier.»

Adler hockte sich neben ihn. «Ich auch eins.»

Winter überlegte kurz. «Einen Cognac bitte, wenn es keine Umstände macht.»

Svoboda schien etwas verwirrt über die Bestellung <...> [Там же, с. 118].

Эммерих занял место у барной стойки. «Мне пива.»

Адлер присел рядом с ним. «Мне тоже.»

Винтер ненадолго задумался. «Коньяк, пожалуйста, если это Вас не затруднит.»

Свобода, казалось, был слегка в замешательстве по поводу заказа <...>.

В отличие от коллег, Винтер заказывает нечто необычное для простого бара. Однако, он оформляет свою просьбу довольно вежливо: говорит «пожалуйста», а также действует согласно стратегии «будьте пессимистичны» – как бы сомневается в возможности собеседника выполнить его просьбу, что вкуче минимизирует исходящую от данного речевого акта угрозу негативному лицу адресата. Также ср. следующий пример:

«Wen hat sie denn beerbt?», fragte Garner.

«Du stellst verdammt viele Fragen», sagte der Barkeeper. Seine Augen verengten sich zu Schlitz. «Bist du ein Bulle?»

Fuck, dachte Garner. Er hatte es vermasselt.

«Scheiß auf Fiona», sagte er. «Vergiss es» [Buchholz, 2022, с. 112-113].

«От кого же она получила наследство?», спросил Гарнер.

«Ты что-то задаёшь чертовски много вопросов», сказал бармен. Он сузил глаза.

«Ты легавый?»

Вот чёрт, подумал Гарнер. Он всё запорол.

«К чёрту Фиону», сказал он. «Забудь».

Перед приведённым отрывком, Гарнер уже какое-то время расспрашивает бармена, задавая ему множество вопросов. На примере этого диалога можно увидеть, как продолжительное пренебрежение негативным лицом собеседника постепенно выводит его из себя, что в итоге приводит к тому, что адресат начинает подозревать что-то неладное. Чтобы подобного не произошло, Гарнер мог бы употребить стратегии негативной вежливости «будьте уклончивы / минимизируйте давление». Также ср. другой пример:

«Bevor Sie zurück an die Arbeit gehen, bringen Sie bitte den Sandler... diesen Istvan zu mir», wies Emmerich an.

«Wie Sie wünschen» [Beer, 2021, с. 35].

«Прежде чем Вы вернётесь к работе, приведите ко мне, пожалуйста, Зандлера... этого Иштвана», дал указание Эммерих.

«Как пожелаете».

Употребляя актуализатор вежливости «пожалуйста» и, тем самым, оформляя свою просьбу вежливо, Эммерих смягчает давление на своего подчинённого, что уменьшает наносимый его негативному лицу урон: по ответной реплике мужчины мы видим, что он готов без проволочек выполнить указание начальника. Можно привести ещё один подобный пример:

«Gut, dann machen Sie sich nützlich.» Emmerich deutete auf den Wagen. «Fahren Sie uns hin.»

«Ich bin ausgebildeter Psychoanalytiker, kein Taxilenker», protestierte er [Там же, с. 55].

«Хорошо, тогда сделайте что-нибудь полезное.» Эммерих указал на машину.

«Отвезите нас туда.»

«Я профессиональный психоаналитик, а не таксист», возразил он.

Прося Адлера сесть за руль, Эммерих оскорбляет молодого человека, так как тот считает себя выше простого шофёра, о чём он сам и говорит. Возможно, оформив свою просьбу вежливее, полицейский и добился бы желаемой реакции от психоаналитика. Другим примером может служить следующий диалог:

Er zeigte auf die Tür.

«Aber...»

«Nichts aber. Kümmern Sie sich um Ihren Fall. Und jetzt raus.»

Missmutig trat Emmerich hinaus auf den Flur [Там же, с. 92].

Он указал на дверь.

«Но...»

«Никаких 'но'. Разбирайтесь со своим исследованием. А теперь – вон.»

Недовольный Эммерих вышел в коридор.

В грубой форме указав Эммериху на дверь, начальник наносит урон его негативному лицу, что следует из реакции подчинённого – он недоволен. Не желая слушать Эммериха, а также, не употребляя никаких стратегий вежливости при оформлении просьбы выйти из кабинета, старший по званию добивается своей коммуникативной цели ценой повреждения лица собеседника. Ср. также:

«Welche Verbindungen haben Sie nach Leipzig?»

«Ich weiß nicht...»

«Bitte, Herr Christiani», sagte Vorweg mit der freundlichsten Stimme, die ihm zur Verfügung stand, «ich sammle nur Hintergrundinformationen.»

«Ich weiß zwar nicht, wohin das führen soll, aber bitte <...>» [Knobelsdorf, 2022, с. 75].

Какая связь у Вас с Лейпцигом?»

«Я не понимаю...»

«Ну что Вы, господин Кристиани», сказал Форвег самым дружелюбным голосом, на какой только был способен. «Я всего лишь собираю дополнительную информацию.

«Не знаю, к чему это ведёт, но пожалуйста <...>».

Прося собеседника поделиться информацией, Форвег, тем самым, повреждает его негативное лицо, т.к. обязывает его к выполнению определённого действия. Как видно из диалога, на первый вопрос полицейского Кристиани не отвечает, и лишь после повторной реплики адресанта, в рамках которой тот применяет стратегию негативной вежливости «указывайте причину», а также прибегает к механизмам вежливости из области фонетики (дружелюбный тон), мужчина соглашается сотрудничать. Также ср. другой пример:

«Feuer.»

«Erstens heißt das bitte, und zweitens bist zu viel zu jung, um zu rauchen.»

«Bin schon sieben», sagte der Junge mit fester Überzeugung und sah trotzig drein [Beer, 2021, с. 99].

«Огня.»

«Во-первых, нужно сказать «пожалуйста», а во-вторых, ты ещё слишком мал, чтоб курить.»

«Мне уже семь», уверенно сказал своевольный мальчик.

Мальчик просит у мужчин прикурить в невежливой форме, не пользуясь ни одной из возможных стратегий вежливости. В ответ один из адресатов выражает свое недовольство, делая ему замечание и, как раз таки, сетуя на то, что юноша даже не сказал элементарного «пожалуйста». Ещё одной иллюстрацией служит следующий отрывок:

Emmerich zündete sich eine neue Zigarette an.

«Darf ich auch eine?»

Er seufzte, verkniff sich einen Kommentar über den exorbitanten Preis und reichte ihr eine [Там же, с. 102].

Эммерих прикурил сигарету.

«Не поделитесь?»

Он вздохнул, сдержался от упоминания их из ряда вон выходящей стоимости и протянул ей сигарету.

Просьба девушки, как видно по реакции Эммериха, нанесла урон его негативному лицу: выполнять данную просьбу, особенно учитывая высокую стоимость сигарет, он бы совсем не хотел. Как кажется, употребив стратегии негативной вежливости «будьте пессимистичны / уклончивы; минимизируйте давление; делайте намёки» («Сейчас бы закурить...» в сравнении с «Не могли бы Вы поделиться...») при оформлении своего речевого акта, девушка добилась бы того, что Эммерих с большей охотой дал ей сигарету. Хотя, как следует из данного отрывка, коммуникативная цель девушки была достигнута и так.

- предположения, советы (адресант даёт понять, что адресату стоит совершить какое-то действие):

«Ich muss leider noch nach Canmore fahren», sagte Garner. «Alle Hotels sind ausgebucht» <...>.

«Bullshit», sagte der Commissioner <...>. «Das Bullenreiten lassen wir uns nicht entgehen! Sie übernachten natürlich bei mir. Wenigstens eine Nacht.»

Garner stöhnte innerlich [Buchholz, 2022, с. 38].

«К сожалению, мне ещё нужно ехать в Канмор», сказал Гарнер. «Все отели полностью забронированы» <...>.

«Глупости», сказал комиссар <...>. «Скачки на быках мы пропустить не можем! Вы, разумеется, переночуете у меня. По крайней мере одну ночь.»

Гарнер мысленно издал стон.

Гарнер всеми возможными средствами хочет сбежать от комиссара, не желая тратить своё время на неинтересные ему мероприятия. Однако, комиссар не понимает этого, продолжая убеждать собеседника поехать вместе на скачки. Мысленно стоная, Гарнер даёт читателю понять, насколько ему неприятно подобное пренебрежительное отношение к собственному негативному лицу со стороны партнёра по коммуникации: уйти от этого ликоугрожающего акта

комиссар мог бы, используя стратегию негативной вежливости «минимизируйте импозицию / будьте уклончивы».

- напоминание (адресант показывает, что адресат не должен забыть выполнить какое-то действие):

«Ich denke, wir sollten lieber herausfinden, wo Fiona Kelly wohnt. Und uns um ein vernünftiges Hotel kümmern.»

Fuck you, dachte Sam. Gleich würde er noch vorschlagen, mit ihr zum Frauenarzt zu gehen.

«Wie Sie meinen», sagte sie [Там же, с. 63].

«Думаю, нам бы лучше узнать, где живёт Фиона Келли. И обзавестись номером в приличном отеле.

Пошёл ты, подумала Сэм. Сейчас он ещё предложит сходить вместе со мной к гинекологу.

«Как считаете нужным», сказала она.

Намекая на необходимость по долгу службы жить вместе с коллегой в одном номере отеля, мужчина наносит урон негативному лицу девушки, что мы можем понять по внутреннему диалогу Сэм. Применяв стратегию негативной вежливости «будьте пессимистичны» мужчина мог бы оказать меньшее давление на девушку (ср.: *«Нам, вероятно, придётся снять номер в отеле»*). Примечательна также ответная реплика Сэм, которая, не смотря на свои личные чувства, продолжает быть вежливым с коллегой. Можно привести другой пример:

«Können wir das nachher bereden?», flüsterte er. «Außerdem dachte ich, dass wir mit dem Thema fürs Erste fertig sind.»

Emmerich nickte grimmig, sprach aber eine Sekunde später schon wieder weiter [Beer, 2021, с. 165].

«Мы можем обсудить это в другой раз?», прошептал он. «К тому же я думал, что мы эту тему уже обговорили.»

Эммерих хмуро кивнул, но уже через секунду продолжил говорить.

Как видно из приведённого отрывка, уже какое-то время Эммерих докучает своему собеседнику обсуждением какой-то темы, на что тот жалуется, так как это идёт вразрез с нуждами его негативного лица: он об этом предмете говорить бы не хотел. Эммерих, однако, несмотря на просьбу оставить обсуждение этого вопроса, продолжает это делать, что несёт в себе ещё более значительную угрозу лицу адресата. В рамках стратегии «стремитесь к согласию / избегайте разногласий», мужчине, разумеется, стоило бы замолчать.

- угрозы (в прямом смысле этого слова), предупреждения, вызов (адресант показывает, что выполнение / невыполнение адресатом какого-либо действия будет иметь определённые последствия):

«Brauchen Sie Hilfe?» <...>.

Blank reagierte nicht <...>.

«Sie haben das hier im Kopierer vergessen», stammelte er.

«Raus!» schrie Blank. «Was hast du hier noch verloren? Verschwinde, wenn dir dein Leben lieb ist, du Arschkriecher! Raus!» [Suter, 2000, с. 98].

«Вам нужна помощь?» <...>

Бланк никак не отреагировал <...>.

«Вы забыли это в принтере», промямлил он.

«Вон!», закричал Бланк. «Что ты тут забыл?» Исчезни, если тебе жизнь дорога, подхалим! Вон отсюда!».

Последняя реплика является ярким примером прямой угрозы собеседнику в коммуникации. Примечательно в данном случае обилие восклицательных интонаций в словах Бланка – практически каждое его высказывание завершается восклицательным знаком. Разумеется, подобный ликоугрожающий акт сильно повреждает лицо собеседника.

- предложения (адресант показывает, что готов выполнить для адресата какое-либо действие либо же предлагает совершить какое-либо совместное действие):

«Wollen wir?»

Emmerich sah ihn irritiert an. «Jetzt gleich?»

«Aber natürlich. Worauf warten?» [Beer, 2021, с. 153].

«Давайте?»

Эммерих непонимающе поглядел на него. «Прямо сейчас?»

«Ну, разумеется. Чего нам ждать?».

Предложение совершить какое-либо действие, как правило, несёт в себе значительную угрозу негативному лицу адресата: реакция Эммериха в рамках данного диалога является тому иллюстрацией. Ср. также следующий пример предложения адресантом выполнить совместное действие:

«Also, Frau Merkel, hätten Sie morgen Abend Zeit, um sich mit mir über Shakespeare auszutauschen?» <...>.

«Leider passt es bei mir morgen nicht» <...>.

«Was haben Sie denn vor?», fragte Aramis freundlich und brachte Angela damit ein wenig aus dem Konzept [Safier, 2022, с. 22].

«Итак, фрау Меркель, найдётся ли у Вас завтра вечером время поговорить со мной о Шекспире?» <...>

«К сожалению, завтра у меня не получится» <...>.

«А чем вы будете заняты?», спросил Арамис дружелюбно и тем самым слегка выбил Анжелу из колеи.

Среди угрожающих негативному лицу адресата речевых / неречевых актов, что встречаются реже, можно также выделить следующие:

- обещание выполнить нежелательное действие в будущем (адресант обязуется сделать что-то для адресата, ставя его при этом в положение долга):

«Mike, würden Sie bitte hier warten?», bat sie ihren Bodyguard.

«Sie gehen zu einem Mordverdächtigten, da kann ich Sie nicht allein lassen!»

«Er wird mich schon nicht umbringen», erwiderte Angela lachend <...>.

«Ich komme mit!», insistierte Mike [Там же, с. 80-81].

«Майк, не могли бы Вы подождать здесь?», попросила она своего телохранителя.

«Вы идёте к подозреваемому в убийстве, я не могу отпустить Вас одну!»

«Не убьёт ведь он меня», ответила Анжела, смеясь <...>.

«Я иду с Вами!», настаивал Майк.

Желая пойти вместе с Анжелой, Майк повреждает негативное лицо собеседницы: по репликам женщины мы понимаем, насколько ей этого не хочется, однако, собеседник продолжает настаивать на своём, ещё больше повреждая лицо адресата.

- комплименты, выражение зависти или восторга (адресант хочет или хотел бы обладать чем-то, принадлежащим адресату):

«Hast gut gespielt vorhin», sage ich.

«Hör auf», sie lacht, «doch nur, weil du...»

«Nein, nein», sage ich, «war nicht gut in Form heute, aber du... hast auch bisschen Glück gehabt, aber warst wirklich richtig gut» [Meyer, 2013, с. 119].

«Ты хорошо играла», говорю я.

«Прекрати», смеётся она, «это только потому, что ты...»

«Нет, нет», говорю я, «сегодня я и правда не в форме, но тебе... немного, конечно, повезло, но ты правда была хороша».

Слыша комплимент со стороны мужчины, девушка смущается, пытается отнекиваться, делая вид, что не заслуживает похвалы — всё это является иллюстрацией того, что выслушивание комплиментов ставит адресата в неловкое положение, повреждает негативное лицо.

- выражение сильных негативных эмоций по отношению к адресату (ненависти, злости и т.д. — адресант демонстрирует потенциальную мотивацию нанесения вреда собеседнику или его собственности):

«Ich kann Ihnen helfen.»

«Halt's Maul», zischte Fiona. «Ich brauche keinen Therapeuten. Ich hasse Therapeuten.

«Was wollen Sie von mir?», fragte Garner.

«Du hättest deine Nase nicht in Angelegenheiten stecken sollen, die dich nichts angehen», sagte Fiona [Buchholz, 2022, с. 203].

«Я могу Вам помочь.»

«Замолкни», прошипела Фиона. «Мне не нужен психотерапевт. Я ненавижу психотерапевтов.»

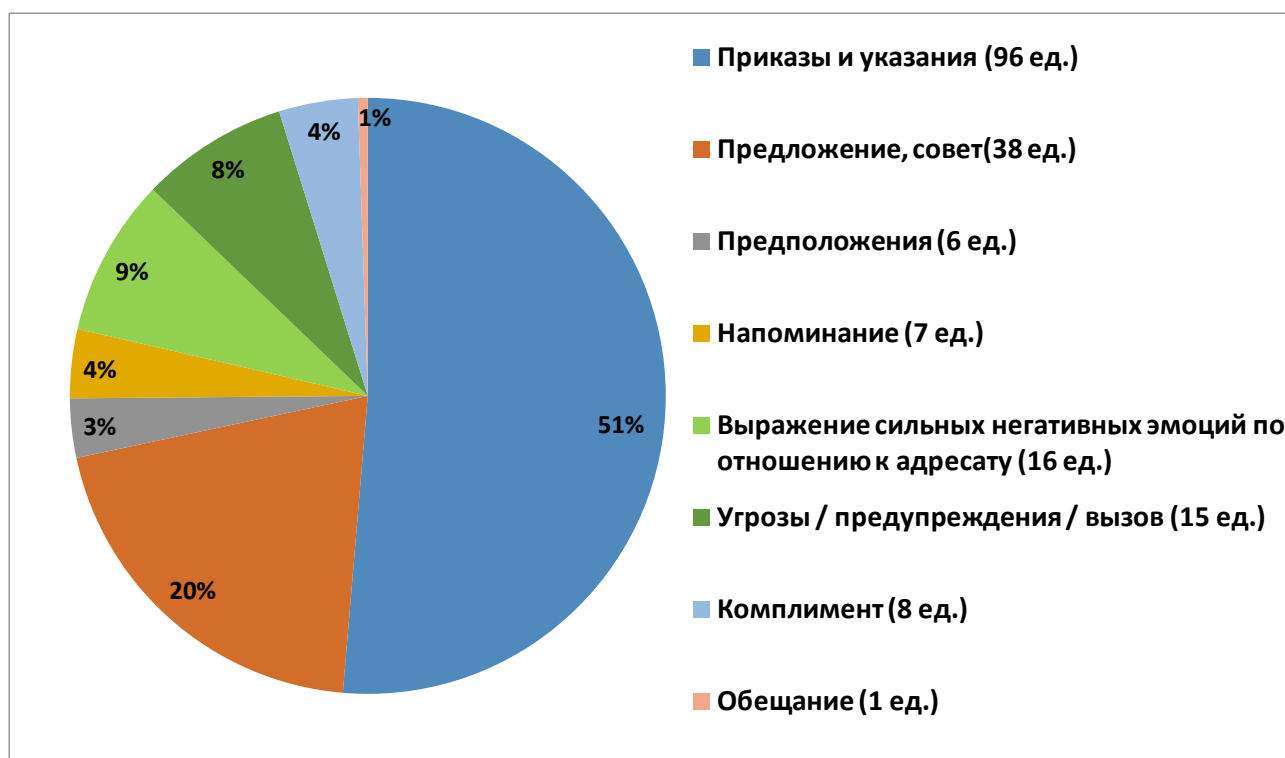
«Чего Вы от меня хотите?», спросил Гарнер.

«Тебе не следовало совать нос в дела, которые тебя не касаются», сказала Фиона.

Приведённый диалог служит иллюстрацией нанесения урона как позитивному, так и негативному лицу собеседника: Гарнер полез не в своё дело, нарушив тем самым персональные границы женщины, чем вывел Фиону из себя. Даже его предложения помочь не оказывают желаемого эффекта: они, наоборот, ещё больше злят собеседницу, так как являются ликоугрожающим актом (приняв помощь человека, на которого она злится, женщина была бы поставлена в положение долга по отношению к Гарнеру, чего ей, учитывая ситуацию, видимо, совсем не хочется). Последствием действий Гарнера, становится демонстрация женщиной вышедших из-под контроля эмоций: она довольно агрессивно реагирует на реплики собеседника.

Основываясь на проанализированных практических материалах, мы получаем следующие статистические данные относительно речевых / неречевых актов, угрожающих негативному лицу адресата (Таблица 4):

Таблица 4. Речевые / неречевые акты, повреждающие негативное лицо адресата.



Согласно графику, доминирующее положение среди речевых / неречевых актов, наносящих урон негативному лицу адресата, занимают приказы и указания (96 ед., 54%). Довольно часто встречаются также и речевые акты предложения / совета (38 ед., 21%).

Относительно редко и примерно в равном количестве нами были обнаружены речевые акты предположения (6 ед., 3%), напоминания (7 ед., 4%), угроз / предупреждений (15 ед., 9%), выражения комплимента (8 ед., 4%), обещания (1 ед., менее 1%), а также речевых / неречевых актов выражения сильных негативных эмоций по отношению к адресату (16 ед., 9%). Итого 187 единиц.

3.4. Способы преодоления коммуникативных угроз

В рамках межличностного общения всегда существует вероятность возникновения преград для успешного достижения цели коммуникации. Как пишут Н. Н. Болдырев и И. В. Беляева: «Предотвращение конфликтных ситуаций в процессе вербального общения, которые могут быть обусловлены не только несовпадениями мнений и оценок, но и конфликтом имеющихся у участников

коммуникации знаний в определённой области и их индивидуальной интерпретацией, непосредственно связано с выбором когнитивных механизмов формирования и понимания значений и смыслов <...>» [Болдырев, Беляева, 2022]. Для того, чтобы избежать или нивелировать коммуникативные угрозы, разработаны соответствующие теории вежливости, описывающие возможные в рамках коммуникации УЛА и предлагающие различные стратегии для их минимизации и нивелирования.

Языки, как правило, обладают богатым набором средств для выражения вежливости в коммуникации, употребляются которые в зависимости от контекста, а также целей коммуникантов. Маркеры вежливости имеют прямую связь с ходом и развитием социальных взаимодействий в обществе и часто служат ключевым фактором в успешном достижении коммуникативной цели или же, наоборот, завершении общения коммуникативной неудачей. Для того, чтобы продемонстрировать вежливость в общении, индивиды следуют определённым максима́м [Leech, 1983, с. 132]:

- максима такта – минимизируйте вред собеседнику, увеличивайте пользу;
- максима щедрости – увеличивайте вред себе, уменьшайте пользу;
- максима одобрения – уменьшайте критику собеседника, увеличивайте похвалу;
- максима скромности – увеличивайте критику в свою сторону, уменьшайте похвалу;
- максима согласия – уменьшайте степень несогласия с собеседником, стремитесь к согласию;
- максима симпатии – избегайте безразличия к собеседнику, увеличивайте интерес к нему;

Примечательно, что в некоторых случаях следование максима́м вежливости может явиться насмешкой или иронией и, соответственно, будет расценено отрицательно: если коммуниканты очень близки друг другу, то

реплика жены в адрес мужа *«уважаемый, подайте, пожалуйста, соль»*, несомненно, представляет собой иронию [Fraser, 2005, с. 83].

Мы уже упоминали, что изучением феномена вежливости в языке занимается особый раздел языкознания – лингвистическая прагматика, ядро которой составляет теория речевых актов [Leech, 1983, с. 226]. Язык состоит из грамматики и прагматики. Грамматика – абстрактная формальная система для создания и интерпретации коммуникативных сообщений. Прагматика является набором стратегий и принципов, предназначенных для достижения успеха в коммуникации при помощи грамматики [Там же, с. 46-47]. В связи с этим, обсуждая тему коммуникативных угроз, стоит также подробнее рассмотреть различия между семантикой и прагматикой в языке. Нельзя понять природу языка, не разобравшись в прагматике: как используется язык непосредственно в коммуникации?

На становление современной прагматики наиболее значительное влияние, помимо Дж. Лича, оказали философы языка: Дж. Остин, Дж. Сёрль, П. Г. Грайс, а также Н. Хомски. Однако, мы бы хотели подчеркнуть, что согласны с позицией Е. С. Кусоцкой, утверждающей, что концепции британских философов языка «<...> объединяет то, что для них вежливость — это немаркированная норма в межличностном взаимодействии, а невежливость — это отклонение от нормы; вежливость заключается в проявлении заботы о лице собеседника; косвенные высказывания рассматриваются как более вежливые, чем прямые (распространение англоязычной нормы проявления вежливости, заключающейся в предпочтении косвенных высказываний прямым, на другие культуры, т.е. понимание вежливости как универсального феномена); ‘невежливые’ или конфликтные ситуации не являются фокусом исследований, невежливость – это нарушение универсального стремления к социальной гармонии; моделирование речевых ситуаций происходит без учета реакции адресата и взаимодействия собеседников в реальном диалоге» [Кусоцкая, 2017].

Интересна концепция прагматики в аспекте принципов общения, проиллюстрированная П. Г. Грайсом на примере принципа кооперации и на

введённом Дж. Личем в прагматику принципом вежливости, взаимодействие между которыми и составляет основной предмет исследования британского учёного. Принцип кооперации представляет собой набор из 4 максим (таким образом, всё выходящее за рамки данных максим можно считать коммуникативной угрозой) [Leech, 1983, с. 7-10]:

- максима количества – давайте требуемое количество информации, т.е.:
 1. реплика должна быть настолько информативной, насколько этого требует коммуникативная ситуация;
 2. не делайте реплику более информативной, чем надо.
- максима качества – стремитесь к тому, чтобы ваша реплика была правдива / верна, т. е.:
 1. не говорите то, что считаете недостоверным;
 2. не говорите то, в подтверждение чему у вас нет основательных доказательств.
- максима отношения / связи – будьте актуальны / уместны, т.е. следуйте ходу коммуникации, не произнося чего-либо, не имеющего отношения к теме общения.
- максима манер / поведения: выражайтесь ясно, т.е.
 1. избегайте неясности высказывания;
 2. избегайте двусмысленности;
 3. будьте кратки (избегайте многословия).

Вслед за П. Г. Грайсом интерес к категории вежливости проявляют и другие исследователи, одним из наиболее значимых среди которых является Дж. Лич, чья концепция максим и субмаксим вежливости в аспекте прагматики также представляет значительный интерес для нашего исследования [Ларина, 2009, с. 85]. Принцип вежливости Дж. Лича взаимодействует с концепциями кооперации по П. Г. Грайсу и дополняет их [Leech, 1983, с. 131-133]:

- максима такта – а) минимизируйте угрозу адресату, б) увеличивайте пользу / выгоду для адресата;

- максима щедрости – а) минимизируйте пользу / выгоду для себя, б) увеличивайте пользу / выгоду для адресата;
- максима одобрения – а) минимизируйте порицание адресата, б) увеличивайте похвалу адресата;
- максима скромности – а) минимизируйте похвалу в свою сторону, б) увеличивайте порицание в свою сторону;
- максима согласия – а) минимизируйте разногласия между собой и адресатом, б) увеличивайте согласие между собой и адресатом;
- максима симпатии – а) минимизируйте антипатию между собой и адресатом, б) увеличивайте симпатию между собой и адресатом.

Субмаксимы б), по мнению автора теории, имеют меньшее значение, чем субмаксимы а), на основе чего Дж. Лич заключает, что негативная вежливость имеет большее значение в вежливой коммуникации, чем позитивная [Там же, с. 131-133]. Мы согласны с данной точкой зрения, что также подтверждается непосредственно на базе практического материала данной работы.

Таким образом, нарушение постулатов или максим вежливого общения, впервые сформулированных П. Г. Грайсом и, впоследствии, дополненных Дж. Личем, ведут к дополнительным угрозам успешной реализации коммуникативного акта или даже делают общение вовсе невозможным [Карасик, 2002, с. 114-116]. К примеру, пренебрежение максимальной количества (говорите не больше и не меньше, чем того требует коммуникативная ситуация), можно трактовать по-разному (собеседник говорит больше, чем требуется, потому что считает, что может поучать адресата, хочет продемонстрировать своё превосходство и др.). Также стоит подчеркнуть, что в некоторых случаях нарушение норм той или иной максимы неизбежно (например, желая соблюсти нормы максимы вежливости, почти неизбежно мы нарушим максимум количества, т.к., желая проявить вежливость по отношению к адресату, мы вынужденно произнесём больше слов, чем того непосредственно требует коммуникативная ситуация).

Сформулированные П. Г. Грайсом речевые максимы имеют направленность на деловое общение. В связи с этим они мало применяются в анализе повседневной, экспрессивно окрашенной речи, т.к. в сфере задач коммуниканта в данном случае будет находиться не только передача информации, но также и само общение ради самого общения [Ларина, 2009, с. 83].

Также необходимо отметить наличие отличий в значимости тех или иных максим вежливости в зависимости от типа рассматриваемой культуры. Так, в западных культурах индивидуалистского типа более значимое положение имеет максима такта, а, например, в китайском лингвокультурном сообществе более употребляемой является максима скромности. В средиземноморских культурах делают больший упор на максиму щедрости и в гораздо меньшей степени на максиму скромности. Таким образом, все рассмотренные принципы вежливости, в общем и целом, универсальны для человеческой коммуникации, однако имеются существенные различия между культурами и социальными слоями в обществе [Leech, 1983, с. 149-150]. В последствии концепции Дж. Лича и его последователей получили название традиционалистских [Terkourafi, 2005].

Мы заключаем, что соблюдение максим вежливости Дж. Лича и максим кооперации П. Г. Грайса способствует минимизации и нивелированию коммуникативных угроз. Пренебрежение ими, или же нарушение максим вежливого общения приводит к возникновению проблем в достижении коммуникативных целей.

Для того, чтобы коммуникация завершилась успехом, необходимо владеть технологиями по минимизации и нивелированию УЛА. Так актуализируются понятия позитивной и негативной вежливости. Различают 2 основных вида стратегий вежливости [Brown, Levinson, 1988, с. 91]:

- позитивную вежливость, задачей которой является сохранение позитивного лица (выражение «солидарности» с собеседником);

- негативную вежливость, направленную на защиту негативного лица (сдержанность, ограничение влияния на собеседника);

Для использования каждой из стратегий существуют определённые детерминанты. Особую важность среди них имеют непосредственные взаимоотношения между адресатом и адресантом. Одной из проблем, возникающих при оценке отношения положительной вежливости к негативной, является сама природа двух этих явлений. Так, например, учёные приходят к выводу, что позитивная вежливость, будучи важным аспектом позитивного лица человека в целом, разительно отличается от негативной вежливости, которая специфична для конкретных коммуникативных актов, угрожающих лицу коммуниканта непосредственно в рамках той или иной конкретной коммуникативной ситуации [Там же, с. 18].

Некоторые исследователи обозначают позитивную и негативную вежливость вежливостью сближения и вежливостью отдаления соответственно: в рамках любой коммуникации собеседники, как правило, осуществляют два противоположно направленных комплекса действий – сближаются или отдаляются друг от друга [Ларина, 2009, с. 242]. Для того, чтобы процессу успешного хода коммуникативного акта ничего не угрожало, как адресат, так и адресант обоюдно должны знать и соблюдать стратегии позитивной и негативной вежливости, которые могут выражаться лексически (клишированные фразы, жаргонизмы и др.) и грамматически (сослагательное наклонение, пассивный залог глагола и т.д.) [Табачников, 2021].

Несомненно, что каждый из участников коммуникации стремится использовать те или иные средства, которые приближали бы его к достижению намеченных коммуникативных целей. Учитывая, что лицо коммуниканта представляет собой набор стремлений, удовлетворяемых непосредственно другими участниками коммуникации (напр. снижение давления, оказываемого на собеседника, если речь идёт о негативной вежливости; выражение симпатии по отношению к собеседнику, если мы имеем дело с позитивной вежливостью) – как правило, забота о нуждах лица партнера по коммуникации является общим

интересом всех участников общения [Табачников, 2022а]. В то же время, Г. Ф. Курбангалиева, напротив, отмечает следующее: т.к. для каждого участника общения на первом месте стоит удовлетворение именно своих коммуникативных целей и сохранение своего лица – любое действие индивида в рамках коммуникации, так или иначе, представляет собой угрозу лицу собеседников [Курбангалиева, 2017].

Необходимо подчеркнуть, что успешность реализации стратегий вежливости в рамках речевого акта зависит от социокультурных переменных: авторитета человека, его возраста, пола, социальной дистанции между участниками общения [Михалёва, Пушнина, 2022]. В то же время, выражение и употребление адресатом стратегий и механизмов вежливости обуславливаются четырьмя социальными факторами: составом участников коммуникации, социальным контекстом, темой и целью общения [Gohar, 2011].

Так, к примеру, как мы выяснили в ходе первой главы данной работы, в силу особенностей своего национального характера, в официальном общении немцы довольно сдержанны на проявление эмоций, зачастую следуют клишированным формам и нормам вежливости, большое значение (в т.ч. и в коммуникации) придают понятию «Ordnung» (порядок). Всё это объясняется исторически сложившимися особенностями немецкого национального характера и доминантных особенностей общения. Ср. обилие клишированных фраз в данном диалоге, крайне часто употребляемых немецкоговорящими коммуникантами в повседневном общении:

«Vielen Dank, Dr. Martin», sagte Sam <...>.

«Gerne», sagte Dr. Martin. «Keine Ursache» [Buchholz, 2022, с. 148].

«Большое спасибо, доктор Мартин», сказала Сэм <...>.

«Не за что», сказал доктор Мартин. «Пустяки».

Выражая благодарность доктору за оказанную услугу, Сэм соблюдает все нужды его негативного лица, за что тот также благодарит её в ответ.

Таким образом, основным мотивом для применения участниками общения стратегий вежливости является создание условий, в которых все участники

коммуникации будут чувствовать себя максимально комфортно. В то же время, ещё одну задачу в данном случае составляет стремление общающихся поддерживать нормальный, урегулированный ход разговора, соответствующий социокультурным нормам, принятым в обществе. Кроме того, мы считаем немаловажным ещё раз подчеркнуть: позитивная вежливость более свойственна культурам коллективистского типа, а негативная – индивидуалистическим обществам. Разумеется, нельзя говорить об универсальном действии данного принципа, т.к. каждая культура уникальна [Ларина, 2009, с. 175].

Итак, необходимо отдельно рассмотреть те стратегии вежливости, которые наиболее часто используются для минимизации и нивелирования угроз позитивному / негативному лицу адресата / адресанта. Среди стратегий позитивной вежливости можно выделить несколько основных. К примеру, стратегия «обращайте внимание / заботьтесь о слушателе» (его интересах, желаниях, потребностях, собственности) предполагает, что адресанту стоит обращать внимание на общее состояние адресата (на всё, что выглядит так, будто адресат хотел бы, чтобы на это обратили внимание) [Brown, Levinson, 1988, с. 101]:

*Ого, ты подстригся! Тебе идёт! Кстати говоря, я вообще-то хотел ...;
Ты, должно быть, голоден. Время уже к обеду. Как насчёт...; Какая прекрасная ваза! Откуда она у тебя?*

Таким образом, данная стратегия вежливости может быть применена для нивелирования УЛА «самоунижение», «признание собственной вины», «потеря контроля над собственным телом», а также «выражение неодобрения / критики».

В целях минимизации угрозы, исходящей от перечисленных ликоугрожающих актов, может также применяться стратегия «преувеличивайте (интерес, одобрение, симпатию к адресату)». Зачастую эта стратегия применяется совместно с усиленной интонацией и другими аспектами просодики, а также и при помощи усилительных слов (*конечно, очень, абсолютно* и др.) [Там же, с. 106]:

КакОй у вас прекрАсный сад!

Стратегия «используйте маркеры принадлежности к одной социальной группе» может находить своё употребление в рамках стремления к минимизации урона от УЛА «противоречия / несогласие / вызов», «приказы / указания». Среди подобных маркеров можно выделить различные формы прямого обращения к человеку (*товарищ, коллега, друг, малыш, дорогая* и др.), использование того или иного диалекта / социолекта / жаргона / сленга, а также эллипсиса (т.е. пропуска части слов в предложении, так как подразумевается, что адресат и так всё поймёт).

Подойди сюда, друг;

Помоги мне с сумками, сынок.

Подобные обращения дают понять, что превосходство (разница в статусе, социальном положении) адресанта над адресатом незначительно, в связи с чем просьба не звучит настолько императивно как могла бы. Предпосылкой для употребления в речи эллиптических конструкций является некое общее знание, разделяемое коммуникантами / принадлежность к одной социальной группе. Так, например, реплика, состоящая из одного слова «*Гвозди!*» будет понятна адресату в определённой коммуникативной ситуации (к примеру, когда они вместе с адресантом занимаются ремонтом чего-либо) [Там же, с. 109-111].

Обращения являются одним из наиболее часто применяемых механизмов позитивной вежливости, традиционно занимая важное место в исследованиях, посвящённых вопросу о вежливости в коммуникации [Amani, Davoudi, Jaghi, 2014]. Обращения можно разделить на 7 групп:

1. ласкательные (*дорогой, малыш, любимая*);
2. внутрисемейные (*мама, папа, сын*);
3. семейные фамильярн. (*ребята, дружок*);
4. имена фамильярн. (*Паша, Света, Витя*);
5. имена в полной форме (*Павел, Светлана, Виктор*);
6. титул / звание + фамилия (*доктор Ватсон, мистер Холмс, профессор Мориарти*);
7. почтительные обращения (*сэр, мэм, Ваша честь*).

В основе данной категории лежит принцип формальности. Вместе со сменой обращения с неформального на формальное, соответственно меняются стратегии позитивной вежливости на стратегии негативной вежливости [Там же]. В зависимости от языка, система форм обращения может быть изменчива, может иметь некоторые уникальные особенности, что, зачастую, представляет собой трудности для переводчика. При этом важную роль играет применяемый метод перевода (калька, прямой перевод, описательный перевод, поиск эквивалента, заимствование и др.). Так, к примеру, в языках стран с сильным религиозным влиянием могут присутствовать особые обращения для употребления по отношению к духовным лицам (как, например, в некоторых арабских странах) [Там же].

Обращение (или вокатив) представляет собой один из базовых маркеров социального статуса адресата, и служит, в то же время, иллюстрацией социального статуса, уровня образованности и культуры самого адресанта. Основной задачей вокативов является привлечение внимания собеседника, подготовка его к последующей коммуникации, т.е. апеллятивная функция. В. И. Карасик указывает на ряд функций, присущих обращениям: регулятивная функция как установление и прерывание контакта; индексальная функция, являющаяся иллюстрацией социального и психологического статуса [Карасик, 2002, с. 193-195].

Вокативы неинформативны, т.к. не несут в себе никакой новой информации. Однако, возможны ситуации нестандартного или некорректного употребления вокатива, результатом чего может стать та или иная прагматическая окраска. Вокативы можно разделить на две группы: к первой относят неопределённые обращения (напр. междометия), тогда как вторая группа состоит из определённых вокативов, среди которых могут быть титулы, звания, имена собственные и т.д. Кроме того, можно говорить о так называемом нулевом вокативе в коммуникативной ситуации, в рамках которой общающиеся воздерживаются от употребления обращения [Там же, с. 203]. Подобную стратегию представляется рекомендуемым избрать, когда, к примеру, не

известен точный титул собеседника, и, таким образом, употребив неверный вариант, можно повредить позитивное лицо адресата.

Обращение, являясь конструкцией, предназначенной для называния адресата, представляет собой один из наиболее употребляемых, ярких примеров элементов этикета, т.к. без него трудно построить коммуникацию какого бы то ни было рода. Одним из характерных маркеров обращения во многих языках, в том числе, например, в русском, является определённая «звательная» интонация [Формановская, 1989, с. 102].

Исходя из варианта употреблённого обращения, можно заключить об основных признаках адресата: его биологическом поле, возрасте, социальном положении, профессии (господин полицейский), уровне образования и др. (так, к примеру, в сельской местности к незнакомой пожилой женщине можно обратиться «бабушка», тогда как в городской среде это кажется не совсем приемлемым и т.д.). Обращение также является и областью интереса исследователей непосредственно в аспекте вежливости: верное или же, наоборот, некорректное обращение к собеседнику может сыграть немалую роль в коммуникации [Там же, с. 104-106].

Как известно, на сегодняшний день вежливость считается одним из наиболее важных регуляторов процесса общения в различных сферах общества [Евсеева, Кожеко, Лузгина, 2014]. Так, стратегия вежливости «стремитесь к согласию» является ещё одним характерным методом обозначения общности с собеседником: в данном случае речь идёт о поиске всевозможных способов согласиться с ним в чём бы то ни было. Так, перемена темы разговора на обсуждение безопасных, общих тем (например, погоды) представляет собой простой способ для адресанта выразить свое согласие в чём-то с адресатом и удовлетворить его желание быть «правым», подтвердить верность его точки зрения и т.д. Таким образом, эта стратегия вежливости может выступать средством минимизации угрозы лицу от речевого акта «противоречия / несогласия / вызовы» или «упоминание потенциально опасных / трепетных / вызывающих разногласия тем», а также «приказ / просьба».

Для минимизации угрозы, исходящей от речевого / неречевого акта «противоречия / несогласие / вызов», могут применяться стратегии вежливости «избегайте разногласий» или «ищите точки соприкосновения». Желание выразить согласие с собеседником также ведёт и к так называемому «псевдосогласию», стремлению оформить свою реплику так, чтобы казалось, будто адресант соглашается, избегая тем самым разногласия: вместо прямого «нет», сказать «да, но ...» и т.д. [Brown, Levinson, 1988, с. 113]:

А: Так значит она маленькая?

Б: Да, можно сказать и так. Не совсем маленькая, но не то чтобы большая.

Негативная вежливость (в сравнении с позитивной) более формализована: существует определённый набор норм этикета, позволяющих коммуникантам избегать или нивелировать повреждающие негативное лицо собеседника речевые / неречевые акты. Говоря о негативной вежливости, также необходимо отметить значимость горизонтальной социальной стратификации: нормы этикета имеют непосредственную связь с социальным рангом партнёров по коммуникации (стоит ли коммуникант на социальной лестнице выше, на одном уровне или же ниже остальных собеседников) [Табачников, 2024б].

Негативная вежливость является ключевым элементом вежливого общения (в то время как позитивная составляет ядро скорее дружеской, непринуждённой, фамильярной обстановки при коммуникации). Если позитивная вежливость носит более или менее свободный вариативный характер, то негативная вежливость представляет собой более чёткий, конкретный набор установок; служит средством минимизации конкретной импозиции, которую несёт в себе УЛА [Brown, Levinson, 1988, с. 129]. Если говорить о вежливости, то при упоминании этого понятия в контексте западных культур подразумевают именно негативную вежливость, а если речь идёт о культурах востока – позитивную, соответственно. Стратегии негативной вежливости составляют основную часть так называемых книг по этикету в западной культуре (позитивной вежливости, разумеется, тоже уделяется внимание, однако, значительно меньшее) [Там же, с. 130].

Исследователи приходят к выводу, и мы также хотим с ними согласиться, что именно вежливость дистанцирования (т.е. негативная вежливость, характерными особенностями которой можно назвать сдержанность, осторожность в высказываниях и проч.) является отличительной чертой коммуникации в сегодняшнем немецкоязычном лингвокультурном сообществе [Gazizov, Lenets, Takhtarova, 2019]. По мнению И. А. Зюбиной, «негативная вежливость минимизирует невежливость невежливых иллокуций, в то время как позитивная вежливость усиливает вежливость вежливых иллокуций» [Зюбина, 2018]. При употреблении в речи стратегий негативной вежливости можно оформить своё высказывание максимально косвенно, соблюдая при помощи этого необходимые для вежливого общения нормы дистанцирования. Подобные тактики в общении позволяют уменьшить нежелательное давление на адресата, регулируя тем самым степень вежливости в разговоре и сам ход коммуникации в принципе [Табачников, 2022б].

Р. А. Газизов, пишет, что среди актуальных для современного немецкого языка стратегий негативной вежливости можно выделить следующие: безличные конструкции, проявление благодарности и выражение извинения [Газизов, 2009]. Употребляя подобные стратегии в речи, адресант уделяет внимание нуждам негативного лица собеседника, что способствует значительно более успешному ходу коммуникации [Табачников, 2024в]. К числу средств реализации негативной вежливости относят всевозможные механизмы, используемые для установления социальной дистанции между собеседниками (так же как стратегии позитивной вежливости представляют собой средства, предназначенные, наоборот, для сокращения социальной дистанции) [Brown, Levinson, 1988, с. 91-94].

В рамках анализа практического материала мы выяснили, что именно УЛА, повреждающие негативное лицо, представляют собой наиболее часто встречающуюся в немецкой лингвокультуре причину возникновения конфликтов. В связи с этим необходимо подробно рассмотреть стратегии нивелирования подобных коммуникативных угроз.

Так, одной из стратегий вежливости, направленной на нивелирование урона от УЛА «предложение», а также «обещание» (совершить то или иное действие) является «пресуппозиция» (т.е. предугадывание) желаний и нужд адресата. Речь, в данном случае, идёт о вопросах, ответом на которые, предположительно, должно быть «да» – подобные вопросительные конструкции очень распространены в случаях, когда адресант имеет намерение показать, что он понимает желания / привычки / вкусы адресата:

Хочешь чего-нибудь выпить?;

Ну разве не прекрасная погода?

Также можно выделить следующую стратегию: «предполагайте знание адресата». К примеру, использование в речи любого рода терминологии предполагает, что адресат с этой лексикой знаком и понимает её: поэтому, употребление такого рода внутригрупповых маркеров (диалекта, жаргона, профессионализмов) может применяться в рамках стратегий позитивной вежливости, предназначенных для нейтрализации ликоугрожающих актов «противоречия / несогласие / вызов» [Там же, с. 119-121]:

Миля вчера пригласила меня в кино;

Слушай, у меня скоро экзамен. Не одолжишь мне свой Дуден?

В приведённых примерах адресант заранее предполагает, что адресат поймёт, что такое *Дуден*, а также кто такая *Миля*, что и делает подобного рода элементы в словах адресанта одним из вариантов реализации позитивной вежливости.

Представляется важным отметить, что, помимо разного рода стратегий, для достижения большей степени вежливости в общении может также служить митигация (от лат. *mitigare* – смягчать) или коммуникативное смягчение, которое представляет собой процесс модификации речевого акта, состоящий из реализации стратегий намеренного смягчения давления на собеседника, целью которых является оптимизация речевого контакта. Сюда можно отнести антиконфликтность, неимпозитивность, некатегоричность, эмоциональную сдержанность. Применение участниками коммуникации средств митигации

служит соблюдению норм вежливого общения в коммуникативных ситуациях, несущих с собой риски возникновения коммуникативной неудачи [Тахтарова, 2009б; Тахтарова 2012; Эзех, 2016]. Исследователи также отдельно отмечают игнорирование, переключение внимания, метод проецирования положительных личностных качеств, эвфемизацию речи как одни из наиболее эффективных стратегий смягчения речевой агрессии [Евсеева, Кожеко, Лузгина, 2014].

Благодаря употреблению инклюзивного местоимения «мы» (когда адресант на самом деле подразумевает только себя или же, наоборот, только адресата), можно индигировать (как будто бы) общие намерения коммуникантов совершить то или иное действие. Наиболее частотной конструкцией в этом случае может служить лексическая единица «давай(те)» [Brown, Levinson, 1988, с. 127]. Таким образом, стратегия вежливости «вовлекайте в действие как адресанта, так и адресата» может выступать средством нивелирования УЛА «приказ / просьба», «предположение / совет»:

Давай остановимся и перекусим (голоден именно адресант).

Для смягчения урона лицу, исходящего от просьб и приказов, может быть применена стратегия вежливости «будьте уклончивы», в рамках которой адресант при помощи непрямого высказывания оставляет адресату т.н. «пути отхода [Там же, с. 131-132] Ср. два варианта оформления одного и того же высказывания:

Передашь соль? / Не мог бы ты передать мне соль?

Схожую функцию выполняют также стратегии хеджирования: «Стратегии негативной вежливости имеют своей целью возведение т.н. коммуникативных барьеров, границ (с англ. – ‘hedges’, а потому, исходя из этого, можно обобщить все подобные стратегии термином ‘хеджирование’) между участниками коммуникации для того, чтобы обеспечить личную свободу, персональные границы каждого из них <...>. Хеджи используются в языке как средство выражения нечёткости, уменьшения точности высказывания в рамках намерения прозвучать более вежливо, снять или уменьшить степень ответственности за произносимые слова. Они могут реализовываться при помощи различных

глаголов, наречий, безличных конструкций, условных придаточных предложений, двойных отрицаний, существительных, не прямых вопросов, самоисправления адресанта в потоке живой речи и др.» [Табачников, 2024в].

Впервые вопросом феномена хеджей в языке задался лингвист Дж. Лакофф, давший им следующую дефиницию: «Слова, значение которых имплицитно подразумевает нечёткость; слова, функция которых состоит в том, чтобы отобразить вещи более или менее нечёткими» [Лакофф, 1973]. Хеджи используются в языке как средство выражения нечёткости, уменьшения точности высказывания в рамках намерения прозвучать более вежливо, снять или уменьшить степень ответственности за произносимые слова. Они могут реализовываться при помощи различных глаголов, наречий, безличных конструкций, условных придаточных предложений, двойных отрицаний, существительных, не прямых вопросов, самоисправления адресанта в потоке живой речи и др. [Осипов, 2012].

Исследователи приходят к выводу о важности для оформления механизмов отгораживания лексических, грамматических средств, а также и элементов просодики: это могут быть паузы в речи или членение её на определённые синтагмы, изменение тона голоса (с восходящего на нисходящий или наоборот), изменение громкости голоса [Горина, Храброва, 2017]. Кроме того, для этой же цели могут употребляться стилистические приёмы [Михалева, Пушнина, 2022]. Помимо прочего, немалое значение в данном контексте также имеет принцип бесконфликтности – Н. Н. Болдырев подразумевает под данным понятием «<...> общение в норме, исключая противоречивые, неоднозначные интерпретации семантики языковых единиц на функциональном уровне, а также нежелательные инференции и импликации, связанные с обработкой информации, поступающей в языковой форме» [Болдырев, 2023]. Кроме того, учёный также подчёркивает, что эффективное концептуальное взаимодействие адресата и адресанта – «<...> основа и главный фактор бесконфликтной языковой коммуникации» [Болдырев, 2022].

Помимо рассмотренных нами стратегий вежливости, механизмом минимизации шанса возникновения коммуникативных угроз может служить когнитивная эмпатия: «<...> Важным в процессах когнитивной эмпатии является соблюдение принципа адаптивности к позиции ‘другого’, а ее активизация сопровождается реализацией таких ее характеристик, как рациональность, эмоциональная нейтральность, интенциональность. В ходе проявления когнитивной эмпатии обеспечивается эффективность профессиональной коммуникации и удается избежать конфликтных ситуаций» [Фурс, 2023].

Стратегия «извиняйтесь», признавая, тем самым, оказываемое на собеседника давление при оформлении просьбы или приказа служит ещё одним вариантом минимизации угрозы негативному лицу собеседника [Brown, Levinson, 1988, с. 187]:

Я уверен, что вы очень заняты, но...;

Надеюсь, это не доставит вам больших неприятностей, ...

Стратегия обезличивания адресанта и адресата – ещё один из способов продемонстрировать, что адресант не имеет намерения оказывать давления на адресата: необходимо оформить УЛА так, чтобы действующим лицом был не адресант (или не только лишь он), но так, чтобы само высказывание было бы направлено не на адресата (или лишь частично на него). Результатом являются разного рода конструкции без личных местоимений «я», «вы». Подобное можно проиллюстрировать на примерах перформативов [Там же, с. 190]:

Я прошу тебя сделать это для меня / Сделай это для меня.

Пассивные и косвенные конструкции, возможно, являются самым часто используемым механизмом в рамках стратегий выведения адресанта и адресата из контекста:

Я сожалею, что... / К сожалению...;

Если вы можете... / Если возможно...;

Ещё одной возможностью выведения адресанта и адресата из ситуации импозиции является стратегия оформления УЛА как общего правила, закона, всеобщей обязанности: адресант не хочет оказывать давление на собеседника, а

лишь принуждён к тому обстоятельствами, либо правилами / законами [Там же, с. 206]:

Пассажиры должны пристегнуть ремни безопасности...;

Международные законодательные акты требуют, чтобы...;

Стоит также учитывать, что «<...> иностранный язык для специальных целей логично анализировать <...> как средство передачи полученной информации для реализации межкультурной коммуникации» [Петрова, 2024]. В этой связи важно ещё раз подчеркнуть, что все анализируемые нами стратегии вежливости имеют своей целью оптимизацию непосредственно межкультурного общения между представителями разных лингвокультур.

Таким образом, основываясь на проведённом анализе стратегий вежливости, можно прийти к важному выводу. Негативная вежливость, в противоположность позитивной, имеет своей целью заботу о негативном лице адресата и основывается на соблюдении правил отказа от употребления в речи тех или иных коммуникативных действий (avoidance-based); применяется для демонстрации того, что на свободу действий собеседника адресант не посягает. Наиболее частотным вариантом оформления стратегий негативной вежливости являются косвенные конструкции, среди задач которых можно выделить смягчение импозиции, под влиянием которой находится адресат при употреблении адресантом в речи просьб, советов, приказов и др. [Табачников, 2024в]. В рамках позитивной вежливости, напротив, необходимо не избегать, а совершать те или иные действия (выказывать симпатию, одобрение и т.д.).

Конструкции негативной вежливости характеризуются выражением сдержанности со стороны адресанта, пренебрежением своими желаниями и нуждами, ориентацией на «я» адресата. УЛА минимизируются при помощи извинений за вмешательство в дела адресата и нарушение его персональных границ; при помощи пассивных языковых конструкций, выражения почтения (как вербально, так и при помощи невербальных средств) или же других стратегий, предоставляющих адресату некий «выход» из любой возникающей коммуникативной ситуации, что позволяет ему не ощущать принуждения к

необходимости оформлять тот или иной ответ на директивный речевой акт со стороны собеседника [Brown, Levinson, 1988, с. 70-71].

Итак, для минимизации или, в отдельных случаях, полного нивелирования исходящей от тех или иных речевых / неречевых актов угрозы разработан ряд соответствующих стратегий вежливости. От одной культуры к другой системы вежливости разнятся, что проявляется не только в речевых формулах и клише, их структурах и значении, но и в самих стратегиях вежливости [Табачников, 2021]. Разумеется, коммуниканты не всегда прибегают к употреблению в рамках общения необходимых стратегий вежливости, или же употребляют их некорректно. В связи с этим представляется актуальным детальное изучение данного вопроса в рамках освоения немецкого языка как иностранного, а также в рамках изучения особенностей межкультурной коммуникации.

Выводы по главе 3

Третья глава настоящего исследования посвящена анализу угрожающих лицу речевых актов на примерах практического материала – диалогов персонажей из произведений современной художественной литературы на немецком языке.

Понятие ликоугрожающих актов актуализируется в рамках стремления участников любой коммуникации соблюсти нормы вежливости и речевого этикета, принятые в лингвокультурном сообществе, для того, чтобы успешно достигнуть цели коммуникации. Можно выделить четыре категории угрожающих лицу речевых / неречевых актов:

- акты, угрожающие позитивному лицу адресата;
- акты, угрожающие негативному лицу адресата;
- акты, угрожающие позитивному лицу адресанта;
- акты, угрожающие негативному лицу адресанта.

Ряд исследователей разделяют точку зрения, что письменные тексты речевых жанров представляют собой хороший материал для анализа прагматических аспектов: коммуникативных угроз, коммуникативной вежливости, речевых актов. Продолжительное время анализ художественных произведений находился в сфере интересов преимущественно только лишь исследователей литературы, но не был предметом лингвистического исследования. В качестве практического материала проанализированы диалоги персонажей из 15 произведений современной художественной литературы на немецком языке.

В ходе практической части работы были рассмотрены 532 УЛА. Из них 291 относится к речевым / неречевым актам, повреждающим позитивное лицо. Можно привести следующую статистику: 246 речевых / неречевых актов наносят урон позитивному лицу адресата (51 пример речевого акта неодобрения / критики; 41 пример РА противоречия / несогласия; 2 примера РА демонстрации

вышедших из-под контроля эмоций; 24 примера упоминания плохих событий, случившихся с адресатом / хороших, случившихся с адресантом; 54 примера упоминания потенциально опасных в разговоре / вызывающих разногласие тем; 31 пример явного противодействия коммуникативным намерениям собеседника; 24 примера обращения к собеседнику по титулу / званию; 19 примеров речевых актов непочтительности / упоминания тем-табу).

Среди всего эмпирического материала обнаружены лишь 45 примеров речевых / неречевых актов, повреждающих позитивное лицо адресанта, т.е. говорящего. Это позволяет сделать вывод о том, что подобные УЛА довольно малочисленны: рассмотрены 29 примеров РА извинения; 6 примеров речевых актов потери контроля над своими эмоциями; 3 примера самоунижения / «валяния дурака» / противоречия самому себе; 3 примера признания собственной вины; 4 примера выслушивания комплиментов со стороны собеседника.

Примеры речевых / неречевых актов, наносящих урон негативному лицу, встречались чуть менее часто: был рассмотрен 241 соответствующий диалог. В большей степени угрозе подвергается негативное лицо адресата – 187 примеров. Подавляющее большинство из них являются иллюстрациями употребления в рамках коммуникации РА приказа / просьбы – 96 ед. Основываясь на этом, можно заключить, что именно директивные речевые акты являются наиболее часто встречающейся угрозой успешному ходу коммуникации в современном немецкоязычном лингвокультурном сообществе. Остальные речевые / неречевые акты не обладают большой частотой употребления: рассмотрены РА предложения совершить какое-либо действие в количестве 38 ед.; РА угрозы / предупреждения – 15 ед.; выражение сильных негативных эмоций по отношению к адресату – 16 ед.; предположения / советы – 6 ед.; речевые акты напоминания – 7 ед.; выражение комплимента – 8 ед.; обещание – 1 ед.

В отличие от адресата, угрозы негативному лицу адресанта довольно редки (всего 54 ед.). Их несут в себе речевые / неречевые акты выражения благодарности (16 ед.); оправдания и отговорки (3 ед.); обещания и предложения совершить нежелательное действие в будущем (18 ед.); принятие благодарности

/ извинений (13 ед.); реакция адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок собеседника (1 ед.); обещание / предложение совершить нежелательное действие в будущем (3 ед.).

Таким образом, на основе проанализированного эмпирического материала становится ясно, что в немецком лингвокультурном сообществе чаще актуализируются речевые / неречевые акты, повреждающие позитивное / негативное лицо адресата, в то время как угрозы лицу адресанта встречаются значительно реже.

Среди конкретных ликоугрожающих речевых / неречевых актов, наиболее часто встречающихся в коммуникации, помимо приказов и просьб, можно выделить УЛА критики и противодействия коммуникативным намерениям собеседника, а также противоречие собеседнику, разговоры на трепетные / вызывающие разногласия темы, предложение совершить то или иное действие.

Кроме того, в ходе данной главы проведён анализ возможных стратегий минимизации и нивелирования коммуникативных угроз. Для того, чтобы избежать возникновения в ходе общения коммуникативной угрозы, или же, по крайней мере, нивелировать потенциально возможный урон лицу участников коммуникации, существуют определённые стратегии вежливости. Основы в изучении данного вопроса заложили американские социолингвисты П. Браун и С. Левинсон, опиравшиеся в своих исследованиях на введённые в научный оборот Э. Гофманом понятия позитивного и негативного лица – социального образа человека в обществе, который может быть повреждён или полностью потерян. Под позитивным лицом понимается желание быть оцененным и принятым, а под негативным – желание быть неподверженным влиянию извне.

Ликоугрожающие акты представляют собой обычное, повседневное явление в коммуникации: довольно часто те или иные из них встречаются в ходе общения. Для того, чтобы минимизировать исходящую от них угрозу лицу, применяются механизмы и стратегии позитивной / негативной вежливости, соответственно.

Позитивная вежливость включает в себя следующие стратегии: обращайтесь внимание на адресата / заботьтесь об адресате; преувеличивайте (интерес, одобрение, симпатию к адресату); усиливайте интерес к адресату; используйте маркеры принадлежности к одной социальной группе; стремитесь к согласию; избегайте разногласий; ищите точки соприкосновения; шутите; предугадывайте желания и беспокойства адресата; предлагайте, обещайте; будьте оптимистичны; вовлекайте в действие как адресанта, так и адресата; указывайте причины / интересуйтесь причинами; предполагайте или утверждайте взаимность; вручайте адресату «подарки» (комплименты, понимание, сотрудничество).

В связи с тем, что немецкое лингвокультурное сообщество относится к индивидуалистическому типу культуры (т.е. наибольшей ценностью является личная свобода индивида, ограничение давления на собеседника и т.д.) – в немецкоговорящей языковой среде преобладают стратегии именно негативной вежливости, такие как: будьте уклончивы, будьте пессимистичны, минимизируйте импозицию (давление), выказывайте почтение, выражайте желание так, чтобы при этом не стеснить адресанта, извиняйтесь, делайте намёки, прибегайте к тавтологии и др.

Проведённое исследование демонстрирует потенциал дальнейшего изучения данной темы. Результаты могут быть полезны в разработке методологических материалов для курсов изучения немецкого языка как ИЯ и страноведческих дисциплин, так как позволяют разобраться в сегодняшнем положении категории вежливости и угрожающих лицу речевых / неречевых актов в немецком языке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования, посвящённого коммуникативным угрозам в речевом общении немцев, были выявлены и проанализированы как речевые, так и неречевые средства актуализации рассматриваемого явления.

Коммуникативные угрозы в современном немецком языке непосредственно на базе материала из художественной литературы относятся к не столь глубоко изученным учёными сферам языкознания. В рамках данной работы описаны основные механизмы актуализации различных коммуникативных угроз, последствия их применения в речи, а также проанализированы возможные стратегии их минимизации и нивелирования.

Поставленная цель исследования позволила обобщить материал по теоретическим основам изучения речевого общения, коммуникативного поведения, категории коммуникативных угроз и коммуникативной вежливости. В ходе работы была описана структура коммуникативного поведения и определено место речевого этикета в этой системе; рассмотрено соотношение ключевых для работы понятий «коммуникативное поведение» (в его вербальном и невербальном аспекте) и «речевое общение», «коммуникативная угроза» и «коммуникативная агрессия», позитивное и негативное лицо коммуниканта. Помимо прочего, выявлены и описаны вербальные / невербальные средства выражения коммуникативных угроз в немецкой лингвокультуре, проанализированы употребляемые в немецкой лингвокультурной общности стратегии и средства реализации лингвистической вежливости для минимизации и нивелирования угроз позитивному / негативному лицу адресата / адресанта.

В развитие теории коммуникативного поведения (в том числе его вербального и невербального аспектов) неизмеримый вклад внёс отечественный языковед И. А. Стернин: именно он ввёл данное понятие в научный оборот и заложил основы изучения этого вопроса. Помимо прочего, в рамках исследования были рассмотрены важные составные компоненты коммуникативного поведения: особенности национального характера,

доминантные особенности общения (вытекают из особенностей национального характера), а также социальный символизм – приписываемые обычным элементам повседневной жизни разного рода семиотические функции, приобретающие в групповом сознании народа конкретный символизм. Проанализированные материалы позволяют прийти к заключению, что именно в рамках речевого общения проявляется коммуникативное поведение общающихся.

В то же время, теория речевого общения имеет объектом своего исследования социально обусловленную активность коммуникантов, направленную на достижение какой-либо определённой цели коммуникации. Проанализировав теоретические материалы, мы сделали вывод о том, что коммуникативные угрозы реализуются непосредственно в рамках коммуникативного взаимодействия общающихся.

Помимо теории коммуникативного поведения И. А. Стернина в основу исследования коммуникативных угроз как явления, нарушающего успешный ход общения, легла также теория речевых актов британских философов языка – Дж. Сёрля и Дж. Остина. Вопросом изучения вежливости и коммуникативных угроз в языке занимается лингвистическая прагматика, а её базис составляет теория речевых актов (команд, вопросов и др.), оформление которых в речи подчинено определённым правилам.

Речевое общение протекает, как правило, в диалогической форме при помощи различных речевых актов. В то же время, главным составным компонентом коммуникативного поведения является его вербальный аспект. Сюда можно отнести нормы и установки представителей того или иного лингвокультурного сообщества в конкретных условиях коммуникации, а также речевой этикет и его клишированные формы (под этим термином можно понимать определённый набор клишированных фраз, фразеологизмов, поговорок, имеющих прямую связь с культурой народа).

Вербальное коммуникативное поведение реализуется посредством речевых актов. В свою очередь, непосредственно при помощи различных

речевых актов актуализируются коммуникативные угрозы (значительно реже их актуализатором являются неречевые акты).

В развитие вопроса о коммуникативных угрозах значительный вклад внесла теория сохранения лица П. Браун и С. Левинсона. Коммуникативные угрозы и коммуникативная вежливость – понятия комплексные, изучению которых посвящено множество научных работ отечественных и зарубежных учёных. Вежливость называют центральной коммуникативной категорией, выступающей базисом в общении. В свою очередь, под коммуникативной угрозой понимается коммуникативное явление, потенциально способное в том или ином виде повредить адресату или адресанту – подобные угрозы регулярно встречаются в межличностном общении.

В ходе исследования были выявлены и рассмотрены наиболее типичные языковые средства актуализации коммуникативных угроз. Среди основных угрожающих лицу речевых / неречевых актов можно выделить следующие:

- УЛА в отношении негативного лица адресата: приказы и указания; предположения, советы; напоминания; угрозы, предупреждения; предложения; обещания; комплименты, выражение зависти или восторга; выражение сильных негативных эмоций по отношению к адресату (ненависть, злость, желание).
- УЛА в отношении позитивного лица адресата: выражение неодобрения, критики; высмеивание, замечания, обвинения, оскорбления; противоречия, несогласие; демонстрация вышедших из-под контроля эмоций; непочтительность, упоминание тем-табу; упоминание плохих событий, случившихся с адресатом / хороших, случившихся с адресантом; упоминание потенциально опасных в разговоре / трепетных, вызывающих разногласия тем: политики, расы, религии и т.д.; противодействие коммуникативным намерениям собеседника: перебивание его реплик, использование нелогичных / непоследовательных высказываний в диалоге, демонстрация

безразличия к словам собеседника; обращение к собеседнику по титулу / званию и т.д. (можно намеренно / ненамеренно использовать неверный вариант).

- УЛА в отношении негативного лица адресанта: выражение благодарности; принятие благодарности или извинений от адресата; оправдания, отговорки; принятие предложений (о помощи); реакция адресанта на бестактный / некрасивый / неуместный поступок адресата; обещания и предложения совершить нежелательное действие в будущем.
- УЛА в отношении позитивного лица адресанта: принесение извинений; выслушивание комплиментов; потеря контроля над собственным телом, падение, спотыкание и т.д.; самоунижение, «валяние дурака», противоречие самому себе и др.; признание собственной вины в чём-то / ответственности за что-то; потеря контроля над своими эмоциями (неконтролируемый плач / смех).

В рамках практической части работы описаны угрожающие коммуникации речевые / неречевые акты в современном немецкоязычном лингвокультурном пространстве. Сформулированная в начале работы гипотеза о том, что в немецкоязычной художественной прозе превалируют угрозы позитивному и негативному лицу реципиента сообщения в силу давно сложившихся культурно обусловленных доминант, нашла своё полное подтверждение в исследуемом материале.

Было установлено, что в рамках речевого общения немецкоязычных коммуникантов действительно чаще всего актуализируются ликоугрожающие акты, наносящие урон позитивному / негативному лицу адресата, тогда как лицо адресанта подвергается воздействию повреждающих его речевых / неречевых актов значительно реже.

В ходе анализа эмпирического материала исследования рассмотрены 532 примера УЛА из художественной литературы, на основе которых оформлен

вывод о том, что угрожающие негативному и позитивному лицу речевые акты встречаются в современном немецком языке примерно в равном количестве, с некоторым преобладанием последних. Среди конкретных личноугрожающих речевых актов, наиболее часто находящихся свою актуализацию в рамках коммуникации, помимо приказов и просьб, можно отметить речевые акты критики и противодействия коммуникативным намерениям собеседника.

Для того, чтобы избежать или же, по крайней мере, максимально нивелировать потенциально возможный урон лицу участников, исходящий от УЛА, существуют определённые стратегии вежливости. Так, стратегии негативной вежливости применяются в рамках нивелирования угрозы лицу от речевых актов «приказ», «совет», «предупреждение», «предложение». В то же время, стратегии позитивной вежливости употребляются для минимизации угрозы от таких актов, как: «выражение критики», «противоречие / несогласие», «упоминание табуированных тем», «противодействие коммуникативным намерениям собеседника».

В связи с регулярным изменением лексического состава языка, а также мобильным характером норм вежливости и речевого этикета, дальнейшая перспектива исследования феномена коммуникативных угроз в речевом общении видится в анализе не только лишь произведений художественной литературы – значительный интерес представляют собой другие примеры актуального состояния современного немецкого языка. Так, актуальным на сегодняшний день является анализ языка виртуального взаимодействия общающихся. Перспективной темой дальнейшего исследования также может стать изучение социального символизма, национального характера и доминантных особенностей общения в аспекте проявления коммуникативных угроз.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

КП – коммуникативное поведение

КЭ – коммуникативный этикет

РА – речевой акт

РО – речевое общение

РП – речевое поведение

РЭ – речевой этикет

УЛА – угрожающий лицу акт

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алференко Н. А., Яковлева А. П. Реализация принципа вежливости в директивных речевых актах [Текст] / Н. А. Алференко, А. П. Яковлева // Проблемы романо-германской филологии, педагогики и методики преподавания иностранных языков. – 2008. – № 6. – С. 5-12.
2. Анисимова Н. Н. Национальный характер в структуре идентичности [Текст] / Н. Н. Анисимова // Гуманитарий Юга России. – 2019. – Т. 8. № 3. – С. 125-132.
3. Антонов В. П. Особенности проявления вербальной агрессии в речевом (коммуникативном) поведении современной социально известной языковой личности [Текст] / В. П. Антонов // Вестник Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. – 2013. – № 3. – С. 34-40.
4. Арский А. А. К вопросу о волюнтативном аспекте речевого воздействия в свете криминальной риторики [Текст] / А. А. Арский // Научный компонент. – 2019. – № 2 (2). – С. 108-114.
5. Артаев С. Н., Щурунгова Б. А. Позы как знаки невербального поведения [Текст] / С. Н. Артаев, Б. А. Щурунгова // Вестник Калмыцкого университета. – 2019. – № 1 (41). – С. 78-85.
6. Бабина Л. В. Конфликт через призму демотиватора: интерпретационный аспект [Текст] / Л. В. Бабина // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2017. – № 1 (25). – С. 41-46.
7. Бабина Л. В. Сложнопроизводные слова $N + V + ER = N$ как средство потенциально конфликтной семантики [Текст] / Л. В. Бабина // Когнитивные исследования языка. – 2023. – № 1 (52). – С. 212-218.
8. Баева Е. И. Жесты-символы в итальянской лингвокультуре (к проблеме описания невербального коммуникативного поведения) [Текст] / Е. И. Баева // Вестник Воронежского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 110-118.

9. Байбурин А. К. Об этнографическом изучении этикета [Текст] / А. К. Байбурин // Этикет у народов Передней Азии. М.: Главная редакция восточной литературы издательства «Наука», 1988. – С. 12-37.
10. Белова Л. В. Вербальные маркеры высказываний, содержащих угрозу, в англоязычном интернет-дискурсе (на примере социальной сети Twitter) [Текст] / Л. В. Белова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2021. – Т. 14, № 6. – С. 1818-1822.
11. Болдырев Н. Н., Беляева И. В. Когнитивные механизмы формирования интерпретирующих значений фразеологизмов с позиций бесконфликтного общения [Текст] Н. Н. Болдырев, И. В. Беляева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. – 2022. – Т. 13, № 4. – С. 925-936.
12. Болдырев Н. Н. Концептуальное взаимодействие как фактор бесконфликтной языковой коммуникации [Текст] Н. Н. Болдырев // Когнитивные исследования языка. – 2022. – № 3 (50). – С. 31-36.
13. Болдырев Н. Н. Принцип бесконфликтности языковой коммуникации [Текст] / Н. Н. Болдырев // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2023. – № 3. – С. 5-15.
14. Борисова Е. А. Вербализация жестов касания в современном английском языке [Текст] / Е. А. Борисова // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2015. – № 3 (714). – С. 40-52.
15. Бухаров В. М., Никонова Ж. В. Интенсивность реализации иллокутивной силы в речевом акте [Текст] / В. М. Бухаров, Ж. В. Никонова // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова. – 2018. – № 44. – С. 31-39.
16. Василевич А. П. Откуда берется представление о национальном характере? [Текст] / А. П. Василевич // Вопросы психолингвистики. – 2010. – № 12. – С. 76-87.
17. Великанова О. Н. Обучение коммуникативному поведению на уроках иностранного языка: невербальный аспект [Текст] / О. Н. Великанова //

- Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2019. – № 3 (136). – С. 76-80.
18. Веселовская Т. С. Роль русского невербального общения в диалоге культур [Текст] / Т. С. Веселовская // Педагогический журнал Башкортостана. – 2016. – № 5 (66). – С. 30-35.
19. Винантова И. В., Власян Г. Р. Категория вежливости в косвенных речевых актах [Текст] / И. В. Винантова, Г. Р. Власян // Альманах современной науки и образования. – 2008. – № 8-1. – С. 39-40.
20. Винокур, Т. Г. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения [Текст] / Т. Г. Винокур. – М.: Наука, 1993. – 171 с.
21. Власян Г. Р. Коммуникативная категория вежливости: проблема интерпретации [Текст] / Г. Р. Власян // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 33 (248). – С. 36-38.
22. Вольская Н. Н. Коммуникативные средства невербального поведения в аспекте преподавания РКИ [Текст] / Н. Н. Вольская // Коммуникативные исследования. – 2017. – № 3 (13). – С. 134-141.
23. Воронцова Т. А. Речевая агрессия в коммуникативно-дискурсивной парадигме [Текст] / Т. А. Воронцова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2006. – № 1. – С. 83-86.
24. Газизов Р. А. Коммуникативное поведение немецкой и русской лингвокультурных общностей (на материале речевого этикета) [Текст]: дис. канд. филол. наук / Р. А. Газизов. – Уфа. – 2001. – 229 с.
25. Газизов Р. А. Русское коммуникативное поведение в сравнении с немецким в свете теории сохранения лица [Текст] / Р. А. Газизов // Вестник Башкирского университета. – 2009. – Т. 14. № 2. – С. 414-417.
26. Газизов Р. А. Коммуникативная категория вежливости в немецкой лингвокультуре (ситуативно-стратегический анализ) [Текст] / Р. А. Газизов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2011а. – 340 с.

27. Газизов Р. А. Национальный характер и доминантные особенности общения немцев [Текст] / Р. А. Газизов // Вестник Башкирского университета. – 2011б. – Т. 16. № 2. – С. 441-445.
28. Гизатова Г. В. Бесконфликтные эго-состояния коммуникантов в речевом общении [Текст] / Г. В. Гизатова // Вестник Башкирского университета. – 2014. – Т. 19. № 2. – С. 556-560.
29. Горбатенко Н. С. Стратегии коммуникативного поведения в межкультурном деловом общении [Текст] / Н. С. Горбатенко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 2. – С. 69-71.
30. Горбенко В. Д. К вопросу о коммуникативном и некоммуникативном невербальном поведении [Текст] / В. Д. Горбенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – № 4-1. – С. 63-68.
31. Горина О. Г., Храброва В. Е. Лингвистический хеджинг как коммуникативная стратегия (в русле корпусных исследований) [Текст] / О. Г. Горина, В. Е. Храброва // Вестник новосибирского государственного университета. Серия: лингвистика и межкультурная коммуникация. – Т. 15, № 3. – 2017. – С. 44-53.
32. Грекова В. Е. Представления о национальном характере [Текст] / В. Е. Грекова // Всероссийский журнал научных публикаций. – 2011. – № 4 (5). – С. 48-51.
33. Гриценко А. Русское коммуникативное поведение в условиях виртуального общения [Текст] / А. Гриценко // Вестник Омского государственного педагогического университета. Гуманитарные исследования. – 2020. – № 1 (26). – С. 67-71.
34. Гришанина Е. Б. Сниженная лексика как средство характеристики персонажей в творчестве А.П. Чехова [Текст] / Е. Б. Гришанина // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова. – 2008. – № 1. – С. 18–22.
35. Грошев Д. В. Речевой акт «директив» (мольба, просьба, требование и требование с угрозой) как иллокутивный концепт с дифференцирующими

- признаками [Текст] / Д. В. Грошев // Вестник Тверского государственного университета. – 2021. – №4 (71). – С. 224-230.
36. Давлетшина Л. Р. Грубость как проявление невежливости [Текст] / Л. Р. Давлетшина // Вестник Башкирского университета. – 2011. – Т. 16. № 3. – С. 716-719.
37. Дашкина А. Р. Принцип выражения вежливости в речевом общении [Текст] / Дашкина А. Р. // В сборнике: Перспективы лингвистического знания: молодёжь и наука, 2019. – С. 164-169.
38. Джандалиева Е. Ю. Кооперативность / конфликтность вербального поведения немецкоязычного адресата в коммуникативной ситуации неодобрения [Текст] / Е. Ю. Джандалиева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – № 69. – С. 78-83.
39. Джандалиева Е. Ю. Прагматический аспект вербального поведения немецкоязычного адресата в коммуникативной ситуации «упрек» [Текст] / Е. Ю. Джандалиева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – № 11. – С. 175-178.
40. Дреева Д. М., Толпарова Д. В. Эксплицитные и имплицитные средства реализации волюнтативной функции языка в немецкой и осетинской лингвокультурах: к проблеме национальной картины мира [Текст] / Д. М. Дреева, Д. В. Толпарова // Известия СОИГСИ. – 2021. – № 42 (81). – С. 99-106.
41. Дробат Д. В., Кабанова И. Н. Стратегии речевого воздействия в англоязычной социальной рекламе [Текст] / Д. В. Дробат, И. Н. Кабанова // Теория и практика лингвистического описания разговорной речи. – 2020. – № 3 (32). – С. 145-155.
42. Евсеева И. В., Кожеко А. В., Лузгина Т. А. Речевая агрессия и вежливость в интернет-коммуникации школьников [Текст] / И. В. Евсеева, А. В. Кожеко, Т. А. Лузгина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1. – С. 343-351.

43. Ермолаева М. В. Гендерные стереотипы невербального коммуникативного поведения (на материале процессуальных фразеологических единиц) [Текст] / М. В. Ермолаева // Мир науки, культуры, образования. – 2009. – № 7-1 (19). – С. 102-104.
44. Ершова Н. Р. Коммуникативное поведение и доминантные особенности общения русских, британцев и французов [Текст] / Н. Р. Ершова // Вестник Поморского университета. – 2010. – № 3. – С. 131-134.
45. Журавлёв И. В., Тарасова Е. Ф. Теория речевого общения: методология и перспективы развития [Текст] / И. В. Журавлёв, Е. Ф. Тарасова // Вопросы психолингвистики. – 2020. – № 2 (44). – С. 16-27.
46. Жэнь Ф. Невербальное поведение человека и его отражение в художественном тексте (на материале повести А. П. Чехова «Моя жизнь») [Текст] / Ф. Жэнь // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. – 2015. – № 3. – С. 110-116.
47. Закоян Л. М. Выражение агрессии в российских СМИ [Текст] / Л. М. Закоян // Полилингвильность и транскультурные практики. – 2009. – № 2. – С. 44-47.
48. Зюбина И. А. Актуализация коммуникативной стратегии негативной вежливости и её тактик (на материале дебатов Д. Трампа и Х. Клинтон) [Текст] / И. А. Зюбина // Балтийский гуманитарный журнал. – 2018. – № 1(22). – С. 69-72.
49. Изотова Н. В. Невербальная составляющая коммуникативного поведения как деталь образа персонажа в повести А.П. Чехова «Степь» [Текст] / Н. В. Изотова // Научная мысль Кавказа. – 2021. – № 2 (106). – С. 125-129.
50. Кабанова И. Н., Дементьева М. А. Угроза в англоязычном медийном дискурсе: опыт когнитивного и прагматического анализа [Текст] / И. Н. Кабанова, М. А. Дементьева // Языковая политика и лингвистическая безопасность: материалы III Международного научно-образовательного форума. – Нижний Новгород: РИЦ НГЛУ. – 2019. – С. 98-102.

51. Кабанова И. Н., Новикова Н. Д. Лингвистический феномен самокритики: проблема определения статуса [Текст] / И. Н. Кабанова, Н. Д. Новикова // Теория и практика иностранного языка в высшей школе. – 2020а. – № 16. – С. 44-50.
52. Кабанова И. Н., Новикова Н. Д. Способы выражения эксплицитной и имплицитной оценки в речевых актах самокритики [Текст] / И. Н. Кабанова, Н. Д. Новикова // Проблемы романо-германской филологии, педагогики и методики преподавания иностранных языков. – 2020б. – № 16. – С. 80-85.
53. Карандеева Л. Г., Шеремет М. С. Гендерно обусловленная специфика средств вербализации категории вежливости в речевом акте просьбы (на материале немецкого языка) [Текст] / Л. Г. Карандеева, М. С. Шеремет // В мире науки и искусства: вопросы филологии, искусствоведения и культурологии. – 2015. – № 50. – С. 25-30.
54. Карасик В. И. Язык социального статуса [Текст] / В. И. Карасик. – М.: ИТДГК Гнозис, 2002. – 333 с.
55. Каримова Т. С. Вербальная угроза как объект лингвистической экспертизы [Текст] / Т. С. Каримова // Полицейская деятельность. – 2022. – № 6. – С. 20-30.
56. Каценеленбоген Н. Ю. Стереотипы вербального и невербального коммуникативного поведения [Текст] / Н. Ю. Каценеленбоген // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – № 42. – С. 69-72.
57. Кохан О. В. Национальные особенности общения в немецкой и русской культуре [Текст] / О. В. Кохан // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3. – С. 184-186.
58. Красильникова О. С. Актуальность изучения национального характера [Текст] / О. С. Красильникова // Система ценностей современного общества. – 2011. – № 17-1. – С. 273-278.

59. Красина Е. А. Коммуникативный акт, речевой акт, иллокутивный акт и схема четырех полей Карла Бюлера [Текст] / Е. А. Красина // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2006. – № 8. – С. 17-22.
60. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика [Текст] / Г. Е. Крейдлин. – М.: Новое литературное обозрение, 2002. – 581 с.
61. Куличенко Ю. Н. Невербальные средства выражения презрения в русском и английском коммуникативном поведении [Текст] / Ю. Н. Куличенко // Наука и современность. – 2011. – № 8-3. – С. 41-46.
62. Курбангалиева Г. Ф. Коммуникативные акты, угрожающие негативному лицу адресата (на материале немецкой лингвокультуры) [Текст] / Г. Ф. Курбангалиева // Вестник Башкирского университета. – 2017. – Т. 2. № 3. – С. 740-743.
63. Кусоцкая Е. С. Типология и языковая репрезентация коммуникативных реакций на оскорбления в контексте американского общественно-политического дискурса [Текст] / Е. С. Кусоцкая // Вестник Санкт-Петербургского университета. Язык и литература. – 2017. – Т. 14, № 4. – С. 583-598.
64. Лакофф Дж. Хеджи: исследование критериев значения и логики расплывчатых концептов [Текст] / Дж. Лакофф // Журнал философской логики. – 1973. – №2. – С. 458-508.
65. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций [Текст] / Т. В. Ларина. – М.: Рукописные Памятники древней Руси, 2009. – 507 с.
66. Ленец А. В., Газизов Р. А., Тахтарова С. С. и др. Национально-культурная специфика коммуникации в немецкоязычном пространстве (Австрия, Германия, Швейцария) [Текст] / А. В. Ленец, Р. А. Газизов, С. С. Тахтарова и др.: коллективная монография. – Ростов-на-Дону: Мини Тайп, 2020. – 176 с.
67. Леонтьев А. А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания [Текст] / А. А. Леонтьев. – М.: Наука, 1969 – 306 с.

68. Лето Я.-А. В. К вопросу о соотношении понятий «коммуникативная агрессия» и «коммуникативная угроза» (на материале выступлений Д. Трампа) [Текст] / Я.-А. В. Лето // Языковые единицы в свете современных научных парадигм: материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред.: Р. А. Газизов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2020. – С. 52-56.
69. Лето Я.-А. В. Коммуникативные средства выражения агрессии в американском политическом дискурсе (на материале интернет-публикаций и выступлений Д. Трампа) [Текст] / Я.-А. В. Лето: дис. канд. филол. наук. – 2022. – 186 с.
70. Маслова В. А. Поведение человека в зеркале стереотипа с позиций лингвокультурологии [Текст] / В. А. Маслова // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2015. – № 2 (18). – С. 72-78.
71. Маслова О. В. Речевая и неречевая агрессия в коммуникативном поведении русских и англичан [Текст] / О. В. Маслова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Вопросы образования: языки и специальность. – 2015. – № 2. – С. 29-35.
72. Михалёва Е. И., Пушнина И. В. Прагматические особенности хеджирования в академическом дискурсе [Текст] / Е. И. Михалёва, И. В. Пушнина // Вестник МГПУ. – 2022. – № 1(45). – С. 113-124.
73. Мункуева Р. Б., Серебрякова Ю. А. Понятие национального характера [Текст] / Р. Б. Мункуева, Ю. А. Серебрякова // Вестник Бурятского государственного университета. – 2018. – № 3-3. – С. 32-37.
74. Мухамед Т. В. Национальный характер как культурная универсалия [Текст] / Т. В. Мухамед // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. – 2012. – № 6 (50). – С. 108-111.
75. Назаренко Т. Ю. Формирование умений невербального общения при обучении межкультурной коммуникации студентов транспортного вуза [Текст] / Т. Ю. Назаренко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2021. – № 11. – С. 71-84.

76. Николаева Т. М. К вопросу о назывании и самоназывании в русском речевом общении [Текст] / Т. М. Николаева // Страноведение и преподавание русского языка иностранцам. – М.: Изд-во МГУ им. М.В. Ломоносова, 1972. – С.134-150.
77. Осипов Г. А. Хеджирование как прагматический инструмент политического дискурса [Текст] / Г. А. Осипов // Международный научно-исследовательский журнал. Филологические науки. – 2012. – № 3. – С. 57-59.
78. Павловская А. В. Особенности национального характера [Текст] / А. В. Павловская. – М.: Изд-во МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007. – 171 с.
79. Петренко Д. А. Категория социальной роли и речевое общение [Текст] / Д. А. Петренко // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Филологические науки. – 2015. – Т. 1 (67). № 3. – С. 82-88.
80. Петрова Е. А., Байбурина Р. З. Моделирование иноязычного общения на основе коммуникативного подхода [Текст] / Е. А. Петрова, Р. З. Байбурина // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. – 2020. – № 20-2. – С. 119-121.
81. Петрова Е. А. Исследование инвективной лексики в конфликтном дискурсе [Текст] Е. А. Петрова // Вестник Уфимского юридического института МВД России. – 2022. – № 1 (95). – С. 126-135.
82. Петрова Е. А. Формирование дискурсивной компетенции в реализации межкультурной коммуникации [Текст] / Е. А. Петрова // В сборнике: Языковая подготовка в юридических вузах: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Уфа, 28 марта 2024 года. – Уфа: Изд-во Уфимского юридического института МВД РФ, 2024. – С. 141-147.
83. Плотникова А. М. Лингвокреативные механизмы конструирования речевого акта "угроза" [Текст] / А. М. Плотникова // Уральский филологический вестник. Серия: Язык. Система. Личность: Лингвистика креатива. – 2017. – № 2. – С. 81-88.

84. Полякова Л. С. Понятие «речевое поведение»: теоретические аспекты [Текст] / Л. С. Полякова // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2012. – № 14. – С. 44-47.
85. Прохоров Ю. Е., Стернин И. А. Русские: коммуникативное поведение [Текст] / Ю. Е. Прохоров, И. А. Стернин. – М: Флинта, 2006. – 193 с.
86. Пугачёв И. А. Формирование межкультурной компетенции: Невербальное коммуникативное поведение [Текст] / И. А. Пугачёв // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2014. – № 1. – С. 53-59.
87. Ратмайр Р. «Новая русская вежливость» – мода делового этикета или коренное прагматическое изменение? [Текст] / Р. Ратмайр // Вопросы языкознания. – 2009. – № 1. – С. 63-81.
88. Романов А. А., Новоселова О. В. Лингвокогнитивный анализ конвергентного пространства конструкта угрозы [Текст] / А. А. Романов, О. В. Новоселова // Вопросы психолингвистики. – 2021. – № 2 (48). – С. 96-117.
89. Семёнова Т. И., Степаненко Е. А. Коммуникативное тактильное поведение: лингвистические аспекты [Текст] Т. И. Семёнова, Е. А. Степаненко // Научно-педагогический журнал восточной Сибири magister dixit. – 2011. – № 4. – С. 31-36.
90. Снегова Е. С. К вопросу об особенностях вербального и невербального коммуникативного поведения студентов ВГСХА [Текст] / Е. С. Снегова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред.: Сорокина Е. Л. – Новосибирск: Изд-во частного учреждения дополнительного профессионального образования «Сибирский институт практической психологии, педагогики и социальной работы», 2017. – С. 93-96.
91. Соколова Н. Л. Английский речевой этикет [Текст] / Н. Л. Соколова. – М.: Изд-во Ун-та дружбы народов, 1991. – 90 с.
92. Старостина Ю. С., Харьковская А. А. Динамика негативной оценки в англоязычном драматургическом дискурсе [Текст] / Ю. С. Старостина, А. А.

Харьковская: монография. – Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2014. – 140 с.

93. Старостина Ю. С., Харьковская А. А. Лингвоаксиологические аспекты англоязычной стилизованной коммуникации: система позитивно-оценочных средств [Текст] / Ю. С. Старостина, А. А. Харьковская // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова. – 2020. – № 52. – С. 66-80.
94. Стернин И. А. Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры [Текст] / И. А. Стернин // Этнокультурная специфика языкового сознания. – М.: Российская академия наук, Институт языкознания, 1996. – С. 97-112.
95. Стернин И. А. Модели описания коммуникативного поведения [Текст] / И. А. Стернин. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2000а. – 52 с.
96. Стернин И. А. и др. Русское и финское коммуникативное поведение [Текст] / И. А. Стернин и др. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного технического университета, 2000б. – 99 с.
97. Стернин И. А. Проблемы описания вежливости как коммуникативной категории [Текст] / И. А. Стернин // Коммуникативное поведение. Вып. 17. Вежливость как коммуникативная категория. – Воронеж: Истоки, 2003. – С. 22-47.
98. Стернин И. А., Ларина Т. В., Стернина М. А. Очерк английского коммуникативного поведения [Текст] / И. А. Стернин, Т. В. Ларина, М. А. Стернина. – Воронеж: Научное издание, 2003. – 183 с.
99. Стернин И. А., Камбаралиева У. Д. Теоретические проблемы описания коммуникативного поведения [Текст] / И. А. Стернин, У. Д. Камбаралиева // Коммуникативные исследования. – 2018. – № 2 (16). – С. 20-34.
100. Сусов И. П. Лингвистическая прагматика [Текст] / И. П. Сусов. – М.: Восток – Запад, 2006. – 200 с.

101. Сухарева О. Э., Васильев Л. Г., Васильева М. Л. Риторический аспект ситуации речевого общения [Текст] / О. Э. Сухарева, Л. Г. Васильев, М. Л. Васильева // Вестник Удмуртского университета. – 2018. – Т. 28, № 6. – С. 906-912.
102. Табачников Ю. Ю. О некоторых аспектах изучения категории вежливости в отечественной и зарубежной лингвистике [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Языковые единицы в свете современных научных парадигм: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред.: Морозкина Е. А. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2021. – С. 91-96.
103. Табачников Ю. Ю. Средства выражения коммуникативных угроз позитивному лицу адресата (на материале современной художественной литературы) [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах: материалы XI Международной научной конференции / отв. ред.: Нефедова Л. А. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2022а. – С. 153-156.
104. Табачников Ю. Ю. К вопросу о стратегиях защиты негативного лица адресата [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Доклады Башкирского университета. – 2022б. – 7 (№5). – С. 289-295.
105. Табачников Ю. Ю. Функционирование иллокутивных речевых актов в аспекте коммуникативной вежливости [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Немецкий язык в Башкортостане: проблемы и перспективы: материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред.: Гатауллин Р. Г. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2022в. – С. 84-90.
106. Табачников Ю. Ю. Директивные речевые акты просьбы / приказа как угрожающие негативному лицу адресата акты в немецкой лингвокультуре [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Казанская наука. – 2024а. – № 9. – С. 267-271.
107. Табачников Ю. Ю. Способы выражения коммуникативных угроз негативному лицу адресата/адресанта в немецкой лингвокультуре [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Вестник Северного (Арктического) федерального

- университета. Серия Гуманитарные и социальные науки. – 2024б. – Т. 24, № 3. – С. 90-99.
108. Табачников Ю. Ю. Хеджирование как одна из стратегий негативной вежливости в немецкой лингвокультуре [Текст] / Ю. Ю. Табачников // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Лингвистика и педагогика. – 2024в. – № 14 (1). – С. 31-40.
109. Тарасов Е. В. Проблемы теории речевого общения [Текст]: автореферат дис. док. филол. наук / Е. В. Тарасов. – Российская Академия наук. Ин-т языкознания. М., 1992. – 55 с.
110. Таратынова Н. В. Невербальная составляющая гендерного коммуникативного поведения в политическом дискурсе (на примере выступлений госсекретаря США Х. Клинтон) [Текст] / Н. В. Таратынова // Научно-информационный журнал «Армия и общество». – 2012. – № 2(30). – С. 164-169.
111. Тахтарова С. С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) [Текст] / С. С. Тахтарова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009а. – 382 с.
112. Тахтарова С. С. Пропозициональное смягчение и языковые средства его реализации [Текст] / С. С. Тахтарова // Вестник Волгоградского государственного университета – 2009б. – № 1 (9). – С. 166-169.
113. Тахтарова С. С. Коммуникативное смягчение в бытовом общении [Текст] / С. С. Тахтарова // Вестник Башкирского университета. – 2012. – Т. 17. № 4. – С. 1808-1811.
114. Тер-Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация [Текст] / С. Г. Тер-Минасова. – М.: Слово, 2000. – 146 с.
115. Тер-Минасова С. Г. Война и мир языков и культур [Текст] / С. Г. Тер-Минасова. – М.: Слово, 2008. – 341 с.
116. Факторович А. Л. Категориальная пара «позитивное-негативное лицо» в представлении амбивалентной языковой личности [Текст] / А. Л. Факторович

// Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2016. – № 1 (21). – С. 50-54.

117. Фатыхова Л. А. Лингво-психологические основы речевого общения [Текст] / Л. А. Фатыхова // Вестник Башкирского университета. – 2012. – Т. 17. № 1. – С. 191-193.
118. Формановская Н. И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты [Текст] / Н. И. Формановская. – М.: Русский язык, 1982. – 125 с.
119. Формановская Н. И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Н. И. Формановская. – М.: Русский язык, 1987. – 160 с.
120. Формановская Н. И. Вы сказали: «Здравствуйте!». Речевой этикет в нашем общении [Текст] / Н. И. Формановская. – М.: Знание, 1989. – 159 с.
121. Формановская Н. И., Соколова Х. Р. Речевой этикет. Русско-немецкие приветствия. Справочник [Текст] / Н. И. Формановская, Х. Р. Соколова. – М.: Высшая школа, 1992. – 98 с.
122. Формановская Н. И. Культура общения и речевой этикет [Текст] / Н. И. Формановская. – М.: Икар, 2005. – 234 с.
123. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика [Текст] / Н. И. Формановская. – М.: Икар, 2007. – 480 с.
124. Фурс Л. А. Комплиментарность как оценочная категория [Текст] / Л. А. Фурс // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2019. – № 2. – С. 97-102.
125. Фурс Л. А. Когнитивная эмпатия в профессиональной коммуникации [Текст] / Л. А. Фурс. // Культура в зеркале языка и литературы: материалы XI Международной научной конференции. – Тамбов: Изд-во Тамбовского гос. ун-та имени Г. Р. Державина, 2023. – С. 175-181.
126. Фурс Л. А. О культурных доминантах речевого поведения [Текст] / Л. А. Фурс // В сборнике: Современные проблемы филологии и методики преподавания языков: вопросы теории и практики. IV Международная

- научно-практическая конференция, посвященная 55-летию факультета иностранных языков ЕИ КФУ, Елабуга, 23 октября 2020 года. Елабуга: Елабужский институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет», 2020. – С. 243-245.
127. Хаймс Д. Этнография речи [Текст] / Д. Хаймс // Новое в лингвистике. – М.: Прогресс, 1975. – Вып. 7. – С. 42-95.
128. Чеботникова Т. А. Речевое общение как объект и предмет изучения [Текст] / Т. А. Чеботникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2005. – № 11 (49). – С. 75-79.
129. Чеботникова Т. А. Речевое общение и его функции [Текст] / Т. А. Чеботникова // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2010. – № 3. – С. 75-81.
130. Чернова С. В. Речевое и неречевое поведение человека как средство утверждения и поддержания социального статуса (на материале произведений художественной литературы) [Текст] / С. В. Чернова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2015. – № 2-2. – С. 579-583.
131. Щербинина Ю. В. Вербальная агрессия [Текст] / Ю. В. Щербинина. – М.: КомКнига, 2006. – 360 с.
132. Эзех А. О. Коммуникативное смягчение как результат дефокусирования в директивных речевых актах [Текст] / А. О. Эзех // Вестник Московского государственного лингвистического университета – 2016. – № 2 (741). – С. 135-143.
133. Юсупова Л. Г. Человеческий фактор в языке [Текст] / Л. Г. Юсупова // Казанская наука. – 2022. – № 4. – С. 199-200.
134. Юсупова Л. Г. Когнитивная лингвоантропология в контексте языковой картины мира [Текст] / Л. Г. Юсупова // Российский гуманитарный журнал. – 2023. – Т. 12, № 2. – С. 104-110.

135. Юсупова Л. Г. Языковая картина мира в контексте антропоморфной парадигмы [Текст] / Л. Г. Юсупова // Казанская наука. – 2024. – № 3. – С. 315-317.
136. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика [Текст] / Р. Якобсон // Структурализм: «за» и «против». – М.: Прогресс, 1975. – С. 193-230.
137. Яковлева Ю. В. Речевая агрессия в полисемических материалах советских литературно-художественных изданий 1917-1932 гг. [Текст]: дис. канд. филол. наук / Ю. В. Яковлева. – М., 2016. – 166 с.
138. Яковлева Э. Б. Феномен речевых хезитаций [Текст] / Э. Б. Яковлева. – М: ФГБУН «Институт научной информации по общественным наукам РАН», 2021. – 215 с.
139. Amani, F., Davoudi, M., Jaghi, M. O. A corpus-based study on the translation of politeness strategies with emphasis on address terms [Text] / F. Amani, M. Davoudi, M. O. Jaghi // International Journal of Language Learning and Applied Linguistics World (IJLLALW). – № 5 (1). – 2014. – P. 502-522.
140. Austin, J. L. How to do things with words. The William James lectures delivered at Harvard University in 1955 [Text] / J. L. Austin. – Oxford: Oxford at the Clarendon press, 1962. – 166 p.
141. Brown, P., Levinson, S. C. Politeness. Some universals in language usage [Text] / P. Brown, S. C. Levinson. – Cambridge: Cambridge university press, 1988. – 345 p.
142. Douglas, M. Natural Symbols [Text] / M. Douglas. – London: Routledge, 2002. – 224 p.
143. Fraser, B. Whither politeness [Text] / B. Fraser // Broadening the Horizon of Linguistic Politeness. – 2005. – 359 p.
144. Gazizov, R., Lenets, A., Takhtarova, S. Electronic communication in the aspect of linguistic politeness (based on the material of german linguoculture) [Text] / R. Gazizov, A. Lenets, S. Takhtarova // Science journal of Volgograd state university. Linguistics. – № 18 (3). – 2019. – P. 162-171.

145. Gazizov R., Muryasov R. The functioning of the politeness principle in network communication of the Germans [Text] / R. Gazizov, R. Muryasov // В сборнике: European proceedings of social and behavioural sciences EpSBS. Proceedings of the X international conference. Chelyabinsk State University. – 2020. – С. 250-259.
146. Goffman, E. Behavior in public places. Notes on the social organization of gatherings [Text] / E. Goffman. – New York: The free press, 1966. – 248 p.
147. Goffman, E. Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior [Text] / E. Goffman. – New York: Pantheon Books, 1967a. – 270 p.
148. Goffman, E. On Face-Work: an analysis of ritual elements in social interaction [Text] / E. Goffman // Reflections. – № 4 (3). – 1967b. – P. 7-13.
149. Goffman, E. Strategic interaction [Text] / E. Goffman. – Philadelphia: University of Pennsylvania Press. – 1971. – 145 p.
150. Gohar, H. Politeness Strategies in English and Armenian: Directness vs. Indirectness [Text] / H. Gohar // Armenian Folia Anglistika. – 2011. – № 7. – P. 30-35.
151. Handbuch interkulturelle Germanistik [Text] / hrsg. von Alois Wierlacher u. Andrea Bogner. – Stuttgart: Metzler, 2003. – 689 P.
152. Hannappel, H., Melenk, H. Alltagssprache. Semantische Grundbegriffe und Analysebeispiele [Text] / H. Hannappel, H. Melenk. – München: Wilhelm Fink Verlag, 1984. – 358 P.
153. Held, G. Verbale Höflichkeit: Studien zur linguistischen Theorienbildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Dankessituationen [Text] / G. Held. – Tübingen: Gunter Narr Verlag, 1995. – 486 P.
154. Izadi, A. Politeness in Spoken Review Genre: Viva Voce Context [Text] / A. Izadi // Pertanika journals. – № 21 (4). – 2013. – P. 1327-1346.
155. Jansen, F., Janssen, D. Effects of positive politeness strategies in business letters [Text] / F. Jansen, D. Janssen // Journal of Pragmatics. – № 42. – 2010. – P. 2531-2548.

156. Kedveš, A. Face threatening acts and politeness strategies in summer school application calls [Text] / A. Kedveš // Jezikoslovlje. – № 14 (2) – 2013. – P. 431-444.
157. Lange, W. Aspekte der Höflichkeit: Überlegungen am Beispiel der Entschuldigungen im Deutschen [Text] / W. Lange. – Bern: Peter Lang Verlag, 1984. – 188 P.
158. Leech, G. N. Principles of pragmatics [Text] / G. N. Leech. – London: Longman, 1983. – 250 p.
159. Lüger, H.-H. Routinen und Rituale in der Alltagskommunikation [Text] / H.-H. Lüger. – Berlin: Langenscheidt, 1993. – 112 P.
160. Lüger, H.-H. Höflichkeitsstile [Text] / H.-H. Lüger. – Bern: Peter Lang Verlag, 2001. – 352 P.
161. Montandon, A. Über die deutsche Höflichkeit [Text] / A. Montandon. – Bern: Peter Lang Verlag, 1991. – 238 P.
162. Nawal, F. A., Raja R. Politeness in literary works: an overview [Text] / F. A. Nawal, R. Raja // In book: Contemporary Perspectives in English Language Studies: Linguistics and Literature. – Penerbit Universiti Sains Malaysia. – 2014. – Chapter 5.
163. Nixdorf, N. Höflichkeit im Englischen, Deutschen, Russischen [Text] / N. Nixdorf. – Baden-Baden: Tectum Verlag, 2002. – 236 P.
164. Poyatos, F. Nonverbal Communication Across Disciplines: Culture, sensory interaction, speech, conversation [Text] / F. Poyatos. – Amsterdam: John Benjamins Publishing, 2002. – 369 p.
165. Searle, J. R. Speech acts. An essay in the philosophy of language [Text] / J. R. Searle. – Cambridge: Cambridge university press, 2011. – 203 p.
166. Terkourafi M. Beyond the micro-level in politeness research [Text] / M. Terkourafi // Journal of Politeness Research. – 2005. – № 1. – P. 237–262.
167. Voinov, V. Politeness devices in the Tuvan Language [Text] / V. Voinov. – Wiesbaden: Harrassowitz Verlag, 2014. – 199 p.

168. Weinrich, H. Lügt man im Deutschen, wenn man höflich ist? [Text] / H. Weinrich. – Mannheim: Zehnersche Buchdruckerei, 1986. – 36 P.
169. Zarend, A. Höflichkeit in der interkulturellen Kommunikation Russisch-Deutsch [Text] / A. Zarend. – Berlin: Frank&Timme, 2015. – 321 P.

СПИСОК СЛОВАРЕЙ И СПРАВОЧНИКОВ

1. Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов [Текст] / О. С. Ахманова. – М.: КомКнига, 2007. – 576 с.
2. Большой энциклопедический словарь [Текст] / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Советская Энциклопедия, 2002. – 1628 с.
3. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. 4-е изд. доп. [Текст] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: «А ТЕМП», 2006. – 944 с.
4. Осипов Г. В. Социологический энциклопедический словарь [Текст] / Г. В. Осипов. – М.: Издательская группа ИНФРА М-НОРМА, 1998. – 488 с.
5. Розенталь Д. Э., Теленкова М. А. Словарь-справочник лингвистических терминов: пособие для учителя [Текст] / Д. Э. Розенталь, М. А. Теленкова. – М.: Просвещение, 1985. – 357 с.
6. Романова Н. Н., Филиппов А. В. Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология [Текст] / Н. Н. Романова, А. В. Филиппов. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 304 с.
7. Duden – Das Fremdwörterbuch [Text] / hrsg. von der Dudenredaktion auf der Grundlage der aktuellen amtlichen Rechtschreibregeln; Red. Bearb. Ursula Kraif, Matthias Wermke. – 10., aktualisierte Auflage. – Mannheim: Dudenverlag, 2010. – 1104 P.
8. Duden – Wörterbuch [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.duden.de/> (дата обращения 12.02.2024).
9. Oxford English dictionary. – Oxford University press [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.oed.com>. (дата обращения 08.07.2024).
10. Wortwurzel [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.wortwurzel.de>. (дата обращения 14.08.2024).

СПИСОК ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Beer, A. Der letzte Tod [Text] / A. Beer. – München: Limes Verlag, 2021. – 384 P.
2. Buchholz, F. Blutrodeo [Text] / F. Buchholz. – Bielefeld: Pendragon Verlag, 2022. – 264 P.
3. Erpenbeck, J. Aller Tage Abend [Text] / J. Erpenbeck. – München: Albrecht Knaus Verlag, 2012. – 283 P.
4. Erpenbeck, J. Gehen, ging, gegangen [Text] / J. Erpenbeck. – München: Albrecht Knaus Verlag, 2015. – 348 P.
5. Herrndorf, W. Tschick [Text] / W. Herrndorf. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 2016. – 254 P.
6. Leon, D. Schöner Schein [Text] / D. Leon. – Zürich: Diogenes Verlag AG Zürich, 2010. – 345 P.
7. Meyer, C. Die Nacht, die Lichter [Text] / C. Meyer. – Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 2013. – 266 P.
8. Ruge, E. In Zeiten des abnehmenden Lichts [Text] / E. Ruge. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Verlag, 2011. – 426 P.
9. Stanisic, S. Vor dem Fest [Text] / S. Stanisic. – München: Luchterhand Literaturverlag, 2015. – 316 P.
10. Suter, M. Die dunkle Seite des Mondes [Text] / M. Suter. – Zürich: Diogenes Verlag AG Zürich, 2000. – 315 P.
11. Safier, D. Miss Merkel: Mord auf dem Friedhof [Text] / D. Safier. – Hamburg: Rowohlt E-Book, 2022. – 352 P.
12. Knobelsdorf, R. Ein Fremder hier zu Lande [Text] / R. Knobelsdorf. – Köln: Bastei Entertainment, 2022. – 508 P.
13. Spreckelsen, T. Das Nordseekind [Text] / T. Spreckelsen. – Berlin: Aufbau Digital, 2023. – 320 P.
14. Goldammer, F. Bruch [Text] / F. Goldammer. – Berlin: Rowohlt E-Book, 2022. – 368 P.

15. Heim, U.-M. Tanz oder stirb [Text] / U.-M. Heim. – Meßkirch: Gmeiner-Verlag, 2023. – 288 P.