

ОПУБЛИКОВАТЬ СТАТЬЮ

в изданиях НИЦ "Социосфера"



[ПОДРОБНЕЕ](#)

СОЦИОСФЕРА

- *Российский научный журнал*
- *ISSN 2078-7081*
- *РИНЦ*
- *Публикуются статьи по социально-гуманитарным наукам*

PARADIGMATA POZNÁNÍ

- *Чешский научный журнал*
- *ISSN 2336-2642*
- *Публикуются статьи по социально-гуманитарным, техническим и естественно-научным дисциплинам*

[ПОДРОБНЕЕ](#)



СБОРНИКИ КОНФЕРЕНЦИЙ

- *Широкий спектр тем международных конференций*
- *Издание сборника в Праге*
- *Публикуются материалы по информатике, истории, культурологии, медицине, педагогике, политологии, праву, психологии, религиоведению, социологии, технике, филологии, философии, экологии, экономике*



[ПОДРОБНЕЕ](#)

IV. URGENT QUESTIONS OF RHETORIC, SPEECH CULTURE, COMMUNICATION THEORY



ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ В ДИАЛОГАХ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В УЧЕБНИКЕ С. И. ГАРАГУЛЯ «АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ КОЛЛЕДЖЕЙ»

А. Ю. Шведко

*Магистр,
Калужский технический колледж,
г. Калуга, Россия*

Summary. The article discusses the theoretical aspects of the principle of politeness, which is one of the most important principles regulating communication. The author also analyzes the strategies of positive and negative politeness and their realization in the dialogues presented in S. I. Garagul's textbook "English for students of technical colleges".

Keywords: politeness principle; communicative strategy; politeness; dialogue; communication.

Исследование вопроса принципа вежливости все еще остается актуальным, так как этот вопрос очень важен в человеческих взаимоотношениях и в межкультурном общении. В ходе общения, собеседники не только обмениваются информацией, но также они демонстрируют свое отношение друг к другу. Таким образом, принцип вежливости является неотъемлемым компонентом в изучении иностранного языка.

Изучение вежливости началось во второй половине XX века, в исследованиях англо-американских ученых. Г. Грайс, Р. Лакофф, П. Браун и С. Левинсон опубликовали ключевые тезисы по изучению категории вежливости. Г. Грайс был первым кто отметил, что разговоры обычно не состоят из череды несвязанных между собой реплик, что для разговора важен такой компонент как сотрудничество, так как каждый участник коммуникации признает необходимость, в какой-то мере, общей цели или набор целей, или взаимоприемлемое направление разговора. Г. Грайс сформулировал Принцип Кооперации, при соблюдении которого коммуникация между собеседниками оказалась плодотворной [6, с. 45].

Американский лингвист Р. Лакофф также отметила, что наши диалоги не состоят, как правило, из череды несвязанных реплик. Диалог – это совместные усилия и каждый его участник осознает общие цели на каждом этапе общения. Автор отметила, что быть вежливым с точки зрения языка важно, потому что функция самого языка заключается в передаче информации, однако язык необходимо использовать определенным образом. Когда мы говорим, нас волнует не только информация, которую мы сообщаем, но и эффект, который наши слова произведут на наших собеседников. Таким

образом, вежливость является решающим моментом в человеческом взаимодействии, чтобы поддерживать хорошие отношения, избегать навязывания и давать другому человеку некоторый выбор в ответе [7, с. 303–306].

Социолингвисты П. Браун и С. Левинсон рассматривали вежливость с точки зрения сохранения лица. С их точки зрения, лицо – это универсальное понятие. С одной стороны, понятие «лицо» – это репутация, которую каждый человек хочет сохранить. С другой стороны, понятие «лицо» – это чувство собственного достоинства или самооценки человека. Такое представление о себе может быть испорчено, поддержано или усилено взаимодействием с другими людьми. Также П. Браун и С. Левинсон отмечают что понятие «лица» состоит из двух специфических видов желаний: быть свободным в своих действиях (негативное лицо) и желание быть одобренным (позитивное лицо) [5, с. 13]. На основании этих двух видов желания «лица», американские социолингвисты, выделяют два типа вежливости: позитивную и негативную вежливость. Данные типы вежливости представляют собой комплекс коммуникативных стратегий, которые участники коммуникации применяют, чтобы достигнуть эффективного и вежливого общения. Функция стратегий позитивной вежливости – проявление доброжелательного отношения к собеседнику, а также солидарности. Данные стратегии основаны на том, что собеседники стремятся найти компромисс и общие точки зрения. Также стратегии позитивной вежливости направлены на выбор безопасных тем для обсуждения, на преувеличение интереса к собеседнику и предмету обсуждения [5, с. 102]. Основная функция стратегий негативной вежливости – демонстрация собеседнику признания его независимости, удовлетворить его желание в сохранении его границ [3]. Стратегии негативной вежливости предполагают высокую степень косвенности: смягчение просьб и вопросов, извинения, уклонение от прямого ответа, намеки, и прочее [5, с. 102].

В своей книге «Politeness» П. Браун и С. Левинсон пишут о пятнадцати стратегиях позитивной вежливости и о десяти стратегиях негативной вежливости. Мы в данной статье рассмотрим реализацию некоторых стратегий позитивной и негативной вежливости, которые мы отметили в диалогах, представленных в учебнике С. И. Гарагуля «Английский язык для студентов технических колледжей». Мы хотели бы начать наш анализ с примеров реализации стратегий позитивной вежливости.

1. Стратегия «Замечайте собеседника». Данная стратегия предполагает, что следует уделять внимание собеседнику, его интересам, желаниям, потребностям. Здесь целесообразно отметить, что англичане, в целом, очень часто оказывают знаки внимания друг другу. Здороваясь, они обычно используют этикетную формулу «How're you», что также представляет собой знак внимания к собеседнику:

A: Hello, Ivan! How are you?

I: Fine. And what about you? [2, с. 108]

С точки зрения прагматики, функция таких высказываний продемонстрировать интерес к своему собеседнику.

2. Стратегия «Преувеличивайте интерес, одобрение, благодарность, симпатию к собеседнику». Преувеличение - одна из важнейших особенностей английского коммуникативного общения, потому мы можем заметить маркеры усиления в английской речи, например: *really, such, very, absolutely, extremely*:

Newcomer: I'm very much obliged to you.

Passer-by: That is all right [2, с. 131].

Mr. Smith: That is very kind of you. Thank you. And now you've earned a good rest after all that sightseeing.

Mr. Voronin: I certainly have. I have been walking round for over three hours [2, с. 153].

Bob: Oh, yes! Our environment is in a great danger. It is being polluted severely. Mark: You're absolutely right. The problem of environmental pollution is so acute that it has become a major threat for human beings as well as animals [2, с. 387].

3. Стратегия «Подтверждайте общую точку зрения, общее мнение, отношение, знание, эмпатию». П. Браун и С. Левинсон считают, что обсуждение «безопасных тем» позволяет подчеркнуть согласие с собеседником и, следовательно, удовлетворяет стремление подтвердить общую точку зрения. Например, погода является «безопасной темой» практически для всех:

Taxi driver: It's a bit grey today, the weather. It's not very nice

Anne: Oh, I see. No, it isn't very nice.

Taxi driver. Still at least it isn't raining.

Anne: Yes, that's true [2, с. 220].

Кроме того, согласие можно подчеркнуть при помощи повторения части или всего предложения, сказанного предыдущим оратором в разговоре:

Taxi driver, It's a bit grey today, the weather. It's not very nice

Anne: Oh, I see. No, it isn't very nice [2, с. 220].

Мы также можем отметить реализацию этой стратегии на грамматическом уровне, при помощи разделительных вопросов. Разделительные вопросы служат для того, чтобы собеседники имели возможность проявить свою солидарность касательно тех или иных вопросов, а также помогают говорящему выразить свой интерес относительно мнения собеседника:

T. It's also famous for its tinned meat industry, isn't it?

S. Yes, it is. And after Chicago comes Detroit, a large city in Michigan [2, с. 175].

4. Стратегия «Избегайте разногласия». Здесь мы отметили, что данная стратегия реализуется при помощи тактики формального согласия (*token agreement*), которое заключается в использовании конструкции «*Yes(sure),but....*», «*You are right,but....*»:

Passer-by: Oh, it's quite a long way from here.

Newcomer. Yes, I know, but my friends advised me to put up at this hotel [2, с. 131]

Robert: I think large keyboards are easier to use than small ones. Also, desktop computers are more powerful than notebooks.

Bill: That's true, but my notebook computer is powerful enough for me [2, с. 163].

Что касается стратегий негативной вежливости, то мы отметили реализацию одной стратегии.

1. Стратегия «Выражайтесь косвенно. Стоит отметить, что англичане, когда выражают свое мнение, стараются избегать прямолинейности и для них свойственно использовать такие выражения, как I guess, I suppose, I think, maybe, probably и др., которые помогают снизить категоричность их высказываний [4, с. 147].

Robert: I think large keyboards are easier to use than small ones. Also, desktop computers are more powerful than notebooks.

Bill: That's true, but my notebook computer is powerful enough for me [2, с. 163].

Bob: Absolutely! Besides, the increase in the global temperature result of environmental pollution. What is your idea about it?

Mark: I agree with you. In addition to that, I think plants and animals are likely to be extinct because of increasing temperature [2, с. 145].

Также мы можем заметить, что в английском языке большое количество выражений с наличием модальных глаголов will/would, can/could, они служат для смягчения давления на собеседника [1, с. 43–45]:

Newcomer: Excuse me, could you tell me the way to the "Druzhba" hotel? I'm a stranger here; I've just arrived in St. Petersburg.

Passer-by: Oh, it's quite a long way from here [2, с. 131].

Pete, I'd like to ask you about your college.

Pete: What are you interested in, Ivan? I am ready to answer all your questions [2, с. 126].

Подводя итог, следует отметить, что вежливость является важнейшим фактором, при котором реализуются успешные человеческие взаимоотношения и межкультурное общение. Принцип вежливости направлен на предотвращение возможных конфликтных ситуаций между коммуникантами. Именно поэтому при изучении иностранного языка немаловажным является понимание стратегий вежливости и умение применять их в коммуникативном общении.

Библиографический список

1. Беляева Е. И. Принцип вежливости в вопросительных речевых актах/ Е. И. Беляева // Иностранные языки в школе. - М., 1990. - № 1. - С. 43-47.

2. Гарагуля С.И. Английский язык для студентов технических колледжей English for Technical College Students: учебник / С. И. Гарагуля. — Ростов 1/Д: Феникс, 2019. - 2-с изд., испр. профессиональное образование). 509 с.
3. Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. [Электронный ресурс]. http://www.telenir.net/kulturologija/kategorija_vezhlivosti_i_stil_kommunikacii/index.php
4. Brown P., Fraser C. Speech as a Maker of Situation // Social Makers in Speech. K. R. Scherer, H. Giles (Eds.). - Cambridge Univ. Press, 1979.- Pp. 33 – 62.
5. Brown P, Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
6. Grice, H. P. Studies in the Way of Words. Cambridge, MA., 1991.- 395 p.
7. Lakoff R. The Logic of Politeness or minding your p's q's // Papers from the ninth regional meeting. – Chicago, 1973. – Pp. 292 – 305.



СРОЧНОЕ ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИЙ И ДРУГИХ КНИГ



*Два места издания Чехия или Россия.
В выходных данных издания
будет значиться*

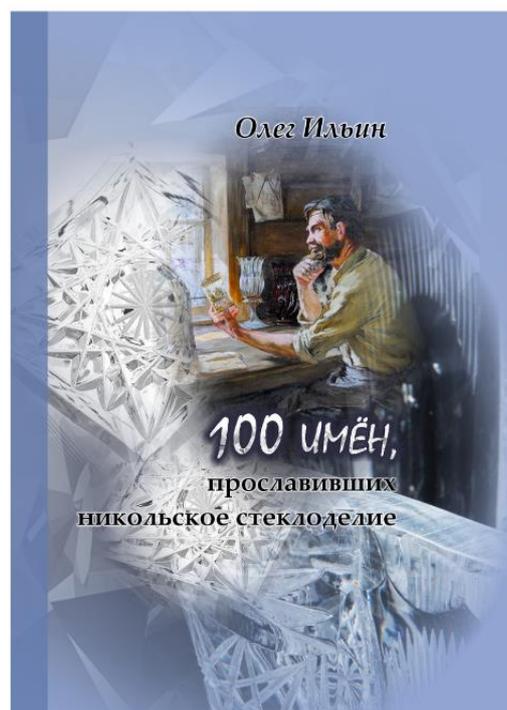
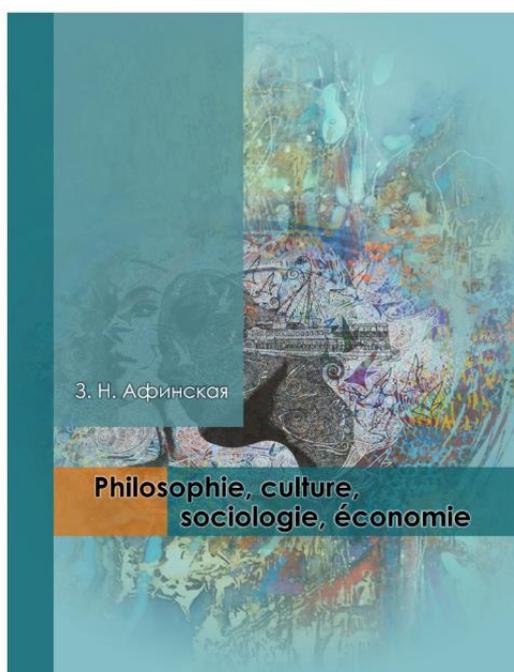
**Прага: Vědecko vydavatelské
centrum "Sociosféra-CZ"**

или

**Пенза: Научно-издательский
центр "Социосфера"**

РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ

- Корректурa текста
- Изготовление оригинал-макета
- Дизайн обложки
- Присвоение ISBN



У НАС ДЕШЕВЛЕ

- Печать тиража в типографии
- Обязательная рассылка
- Отсудка тиража автору