Вестник Челябинского государственного университета. 2026. № 9 (515). С. 76–85.
Bulletin of Chelyabinsk State University. 2026;(9(515):76-85.

Научная статья

УДК 81

DOI: 10.47475/1994-2796-2026-515-9-76-85

КОНТРАСТИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДСТВ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ХЕДЖИРОВАНИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ И РУССКОЯЗЫЧНОМ РАЗГОВОРНОМ ДИСКУРСЕ

Елена Михайловна Петрова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, p.elena_98@mail.ru, 0009-0006-1712-6402

Аннотация. Разговорная диалогическая речь, будучи имманентной составляющей существования человечества, является сложным лингвистическим феноменом, распространяющимся на все сферы человеческой деятельности. В связи с этим в парадигме современных исследований языка особое место уделяется изучению именно коммуникативно-прагматических стратегий, позволяющих коммуникантам задать правильный вектор диалога с учетом текущих коммуникативных условий. Инициировать диалог и поддерживать общение в вежливом или как минимум бесконфликтном ключе позволяет одна из таких стратегий — лингвистическое хеджирование. Благодаря полифункциональной природе хеджирования, данная коммуникативная стратегия стала важным элементом межличностной коммуникации. Продуктивная речевая деятельность, достижение коммуникативных целей собеседников и, как результат, коммуникативный успех напрямую связаны со своевременным и грамотным употреблением хеджирования. Важно отметить, что согласно типологии хеджирования, предложенной Э. Принс, все хеджи можно подразделить на два основных класса: аппроксиматоры и преграды. Так, в зависимости от средства реализации, хеджирование может оказывать воздействие как на семантическое содержание высказывания (хеджи-аппроксиматоры), так и на прагматическое (хеджи-преграды). Таким образом, в настоящем исследовании ставится цель выявить и наглядно представить средства выражения хеджирования, присущие англоязычной и русскоязычной разговорной коммуникации. Анализ полученных данных выявил, что в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах хеджи-аппроксиматоры и хеджи-преграды представлены разнообразными морфологическими, лексическими и синтаксическими средствами реализации. Важно отметить, что выбор средства реализации хеджирования непосредственно обусловлен интенциями говорящего и заданной коммуникативной средой.

Ключевые слова: англоязычный разговорный дискурс, русскоязычный разговорный дискурс, лингвистическое хеджирование, хеджи, хеджи-аппроксиматоры, хеджи-преграды, средства реализации

Благодарности. Исследование выполнено при финансовой поддержке Фонда поддержки молодых ученых Челябинского государственного университета 2026 г.

Для цитирования: Петрова Е. М. Контрастивное исследование средств реализации лингвистического хеджирования в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе // Вестник Челябинского государственного университета. 2026. № 9 (515). С. 76–85. DOI: 10.47475/1994-2796-2026-515-9-76-85.

Original article

A CONTRASTIVE STUDY OF HEDGING REALIZATION IN ENGLISH AND RUSSIAN SPOKEN DISCOURSE

Elena M. Petrova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, p.elena_98@mail.ru, 0009-0006-1712-6402

Abstract. Spoken conversation as an integral part of human existence is a complex linguistic phenomenon that encompasses all domains of people's activity. Thus, the issues associated with the study of communicative and pragmatic strategies constitute a key paradigm of contemporary linguistics. These communicative and pragmatic strategies are an essential part of any verbal interaction, as they allow interlocutors to navigate dialogue effectively, considering current communicative conditions. Conversation initiation and its maintenance in a polite, or at least non-confrontational, manner are possible through the use of one of these strategies, namely linguistic hedging.

© Петрова Е. М., 2026

Linguistic hedging as a communicative and pragmatic strategy is a crucial element of any intrapersonal interaction due to its polyfunctional nature. Productive speech, communicating the speaker's intentions and, as a result, communicative success unequivocally depend on the appropriate and relevant use of hedging. It is important to note that, according to E. Prince's approach, all hedges can be divided into two major classes: approximators and shields. Hence, linguistic hedging can modify both the semantic content of an utterance (approximators) and its pragmatic content (shields). Therefore, this paper aims at identifying, describing, and comparing the most productive means of hedging realization in English and Russian spoken discourse. The preliminary results demonstrate that in the context of English and Russian spoken dialogues, both approximators and shields are presented by various morphological, lexical, and syntactical means of realization.

Keywords: English spoken discourse, Russian spoken discourse, linguistic hedging, hedges, approximators, shields, means of realization

Acknowledgments. This research was supported by the Young Scientists Support Fund of Chelyabinsk State University, 2026.

For citation: Petrova EM. A Contrastive Study of Hedging Realization in English and Russian Spoken Discourse. *Bulletin of Chelyabinsk State University.* 2026;(9(515):76-85. (In Russ.). DOI: 10.47475/1994-2796-2026-515-9-76-85.

Введение

Несомненно, ведение и поддержание диалога, а также достижение коммуникативной успешности в значительной степени обусловлены рефлексией применяемых коммуникативно-прагматических стратегий. Одной из таких стратегий является лингвистическое хеджирование.

Хеджирование как лингвистический феномен является высокоэффективной стратегией, позволяющей регулировать межличностные отношения собеседников за счет своей полифункциональной природы и разнообразия языковых средств реализации. Следует заметить, что на самых ранних этапах изучения хеджирования набор описанных языковых средств его реализации был достаточно ограниченным. Однако в современных лингвистических исследованиях спектр языковых единиц, выполняющих функцию хеджей, существенно расширился. Тем не менее, такая множественность форм выражения хеджирования и их контекстуальная обусловленность реализации не позволяют исследователям выделить хеджи в самостоятельную грамматическую категорию, что обуславливает одну из главных проблем анализа данного лингвистического явления.

Упомянутая вариативность средств реализации хеджирования, а также их контекстная детерминированность интерпретации обуславливают актуальность данного исследования. Значимость установления языковых «инструментов» выражения хеджирования как одной из ключевых коммуникативно-прагматических стратегий в рамках разговорной речи предопределяет цель данной работы. Итак, цель исследования заключается в выявлении и описании универсальных и национально-специфических средств реализации лингвистического хеджирования в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах.

Таким образом, в основе настоящего исследования лежит следующая гипотеза: реализация лингвистического хеджирования в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе представлена разнообразным набором языковых средств и обусловлена национально-специфическими чертами сопоставляемых языков.

Новизна данного исследования заключается в выявлении общих и национально-специфических лингвистических средств выражения хеджирования в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе. Кроме того, использование методов корпусной лингвистики позволило установить частотное распределение классов хеджей в сопоставляемых видах дискурса в соответствии с типологией, предложенной Э. Принс.

Материалы и методы исследования

Проведение контрастивного анализа средств выражения лингвистического хеджирования в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе обусловило необходимость систематизации материала исследования и оптимизации аналитической обработки данных. Эмпирической базой исследования послужили 3000 разговорных диалогов (по 1500 диалогов на английском и русском языке соответственно), отобранных из подкорпусов устной разговорной речи Британского национального корпуса (BNC)[1], Корпуса современного английского языка (COCA)[2] и Национального корпуса русского языка (НКРЯ)[3].

[1] British National Corpora (BNC). https:// bncweb.lancs.ac.uk

[2] The Corpus of Contemporary American English (COCA). https://www.english-corpora.org/coca

[3] Национальный корпус русского языка (НКРЯ). https://ruscorpora.ru

Обработка практического материала и анализ полученных данных проводились в несколько этапов. Первый этап заключался в проведении автоматической морфологической разметки выявленных диалогов посредством программного обеспечения «TagAnt». На втором этапе при помощи контекстуального метода проводилось выявление хеджей и аннотирование вручную данных языковых единиц в соответствии с существующими классами. На основании классификации Э. Принс хеджам присвоены следующие теги: <Ad> (адаптеры), <R> (раундеры), <AttH> (атрибутивные хеджи) и <PlH> (хеджи правдоподобия). Заключительный этап подразумевал систематизацию и организацию предварительно подготовленного эмпирического материала в двуязычный корпус разговорной речи посредством программного обеспечения «AntConc».

С целью выявления и сопоставления средств выражения хеджирования, характерных для англоязычной и русскоязычной разговорной коммуникации, использовались методы контекстуального анализа и прагматического анализа. Кроме того, применялись методы корпусной лингвистики, а именно конкордансный и частотный анализы для выявления наиболее частотного класса хеджей в сопоставляемых дискурсах.

Теоретические основы исследования

Несмотря на активный научный интерес, который проявляется в последние годы к исследованию хеджирования, данное определение в лингвистический обиход было введено относительно недавно. Важно отметить, что первичное описание данного языкового феномена начало фигурировать в исследовательских работах Л. Заде и У. Вайнраха задолго до непосредственного появления термина [15; 16].

Хеджирование своим появлением в лингвистическом терминологическом аппарате обязано Дж. Лакоффу, который в начале 1970-х гг. заимствует данный термин из сферы экономики и применяет его исходную функциональную интерпретацию к языковому материалу. Дж. Лакофф утверждает, что представление точного языкового описания некоторых явлений невозможно в связи с их исходными характеристиками. При данных условиях, по мнению автора, предложенные описания на естественном языке в большинстве случаев будут одновременно являться «ни истинными, ни ложными..., а истинными или ложными в определенной степени» [8, p. 458]. В своей работе исследователь отмечает наличие в каждом естественном языке лингвистически неопределенных элементов, которые могут быть использованы с целью достижения максимальной точности в дескрипции таких феноменов.

Так, автор предлагает рассматривать хеджи — средства реализации хеджирования – как «слова, значения которых имплицитно подразумевают нечеткость; слова, функция которых состоит в том, чтобы отобразить вещи более или менее нечеткими» [8, p. 471]. Такие языковые единицы, как постулирует исследователь, оказывают воздействие на пропозициональное содержание высказывания, позволяя расширить концептуальную категорию для включения в нее непрототипичных членов и смягчить степень ответственности говорящего за высказанную пропозицию. В качестве хеджей, по мнению Дж. Лакоффа, могут выступать следующие языковые единицы: «sort of, kind of, loosely speaking, more or less, basically, principally, typically, etc.» [8, p. 472].

В качестве примера Дж. Лакофф предлагает рассмотреть высказывания, в которых степень принадлежности к категории и степень истинности пропозиции взаимообусловлены:

«Киты являются млекопитающими» (правда в определенной степени).

«Киты **по сути** являются млекопитающими» (правда).

Примечательно, что оба предложенных ранее высказывания являются верными, однако степень истинности второго высказывания выше за счет включения хеджа «по сути». Хеджирование в приведенном примере позволяет подчеркнуть, что киты не относятся к типичным представителям класса «млекопитающие» ввиду наличия у них уникальных характеристик.

Стоит заметить, что описание особенностей функционирования хеджирования Дж. Лакоффа строится преимущественно на модификации семантического содержания пропозиции, однако не ограничивается исключительно этим. Автор замечает, что применение хеджирования может также оказать воздействие на прагматическое содержание высказывания.

Идея о представлении хеджирования как риторической стратегии стала развиваться и в работах Б. Фрейзера. Подход исследователя заключается в том, что применение хеджирования как риторической стратегии может не только варьировать степень принадлежности термина к определенной категории, но и способно воздействовать на иллокутивную силу высказывания [5]. Кроме того, Б. Фрейзер также отмечает, что хеджи — это «лингвистические средства (лексические единицы,

синтаксические структуры, просодические характеристики), которые используются с целью смягчения, однако почти ни один из них не используется исключительно в этом качестве» [5, p. 202].

В свою очередь, Э. Принс предпринимает попытку рассмотреть как семантическую, так и прагматическую природу хеджирования. В своей работе автор предпринимает попытку систематизировать и классифицировать хеджи, основываясь на их функциональном потенциале. Так, Э. Принс подразделяет все хеджи на два класса, а именно *аппроксиматоры* и *преграды*. Аппроксиматоры, по мнению автора, подвергают воздействию условия истинности всей пропозиции, а преграды, в свою очередь, демонстрируют субъективную оценку пропозиционального содержания [12].

П. Браун и С. Левинсон рассматривают хеджирование в контексте предложенной ими теории вежливости. По мнению авторов, к хеджам относятся «частицы, слова или фразы, изменяющие степень принадлежности предиката или именной группы к какому-либо множеству» [4, p. 145]. П. Браун и С. Левинсон утверждают, что применение в речи хеджей позволяет говорящим сохранить их позитивный общественный облик.

Итак, изучение хеджирования как сложного языкового явления представляется возможным только при интеграции сразу нескольких сфер научного познания, а именно философии, логики, семантики, прагматики, социолингвистики и психолингвистики. Важно отметить, что пристальное внимание исследователей на современном этапе развития лингвистических исследований направлено прежде всего на стратегию как на фактор межличностного взаимодействия: хеджирование рассматривается как коммуникативно-прагматическая стратегия [2; 3], анализируется в контексте реализации категории лингвистической вежливости [4; 15] и становится предметом дискурсивных исследований [1; 6; 9; 10].

Таким образом, важно отметить, что в большинстве последних работ, посвященных изучению явления хеджирования, прослеживается отсылка к концептам, постулируемым Дж. Лакоффом. Тем не менее, в этих исследованиях очевидно резкое смещение фокуса внимания лингвистов с семантического подхода определения хеджирования к прагматическому.

Реализация лингвистического хеджирования в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах

Важно отметить, что лингвистическое хеджирование является неотъемлемым элементом разговорной коммуникации. Проанализировав данные, вошедшие в составленный аннотированный двуязычный корпус, представляется возможным заключить, что хеджирование в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах реализуется за счет разнообразного набора «инструментов» на различных языковых уровнях, в частности на морфологическом, лексическом и синтаксическом.

Так, исходя из результатов проведенного анализа, можно утверждать, что для англоязычного и русскоязычного разговорного дискурса характерно разнообразие в типах хеджей и их средствах выражения. Очевидно, что в рамках сопоставляемых дискурсов употребляются два основных класса хеджей, а именно, в терминах Э. Принс, *аппрокисматоры* и *преграды*.

Дальнейший этап исследования предполагает определение наиболее распространенного класса хеджей в англоязычной и русскоязычной бытовой коммуникации. Посредством применения количественных методов исследования и методов корпусного анализа удалось установить, что в рассматриваемых типах дискурса превалируют преграды. Так, согласно процентной оценке, в англоязычном разговорном дискурсе на долю всех случаев употребления хеджей приходится 71,8 % преград и 28,2 % аппроксиматоров, тогда как в русскоязычном разговорном дискурсе — 52,3 % преград и 47,7% аппроксиматоров (рис. 1).

Тем не менее, стоит обратить внимание на то, что по сравнению с англоязычным разговорным дискурсом, в русскоязычном отклонение в процентном соотношении аппроксиматоров и преград является незначительным, а именно 4,6 %.

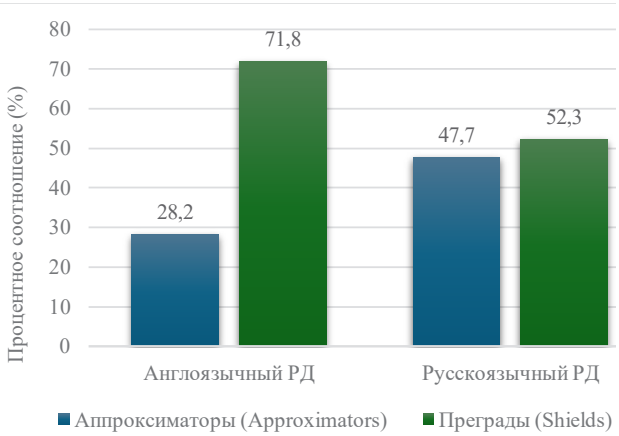


Рис. 1. Диаграмма процентного соотношения хеджей в сопоставляемых видах дискурса

Fig. 1. Chart showing the percentage distribution of hedges across the types of discourse being compared

Данный результат может свидетельствовать о почти равнозначном употреблении сопоставляемых классов хеджей в русскоязычной повседневной коммуникации.

Данные проведенного исследования демонстрируют, что в контексте англоязычной и русскоязычной разговорной коммуникации доминирующим классом хеджей являются преграды. Хеджи-преграды позволяют говорящему подвергнуть прагматическое содержание высказывания воздействию таким образом, чтобы продемонстрировать свою ментальную позицию по отношению к пропозиции. Употребление хеджей, входящих в рассматриваемый класс, позволяет собеседникам в бесконфликтном ключе выразить личное мнение, дать субъективную оценку, а также сместить фокус внимания с говорящего непосредственно. Необходимо уточнить, что хеджи-преграды подразделяются на два подкласса — *хеджи правдоподобия* и *атрибутивные хеджи*.

Для начала рассмотрим наиболее частотный подкласс хеджей-преград — хеджи правдоподобия. Хеджами правдоподобия считаются языковые единицы, служащие индикаторами степени истинности пропозиции с субъективной позиции говорящего. Так, результаты проведенного исследования продемонстрировали, что в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах хеджи правдоподобия выражены разнообразными лексическими и синтаксическими средствами, а именно:

1. **Эпистемические глаголы** (to think, to presume, to feel, to hope, to find, to suppose, to expect, to believe, to assume, to guess, to suggest, etc.; думать, считать, чувствовать, прикидывать, надеяться, понимать и др.)

*– That **I believe** now it's run by the ladies that took over some while ago.*

– Sure.

*– **Я думаю**, ты можешь ему понравиться очень.*

– Знаешь, я не знаю, что делать. Мне девчонки говорят, что не надо самой приглашать его на свидание.

2. **Вводно-модальные конструкции** (I mean, I'm afraid, you know, I take it, I dare say that, I'm not quite sure, etc.; может, по-моему, кажется, видимо, честно говоря и др.)

– Can I <pause> suggest belo-- , below average <pause> rather than poor?

*– **I'm afraid** I don't like that average.*

– I know it isn't ideal.

– Так это же немного для собаки…

*– **А мне кажется, что** много…*

3. **Директивные смягчающие конструкции** (will you excuse me; скажите, пожалуйста и др.)

*– **Will you excuse me** I'll have to go. Can you take that off*

– Cer-- yes certainly.

– **Скажите, пожалуйста**, *а какой двигатель вы рассматриваете: два литра, два и пять, два и два, дизель?*

– **А вот скажите**, *вот двухлитровый, он достаточно экономичен?*

4. **Эпистемические наречия** (possibly, perhaps, presumably, probably, hopefully, maybe, reasonably, etc.; вероятно, возможно, наверное, наверняка и др.)

*– Well, I mean, **hopefully** there, there'd be at least er sort of thing erm in the summery to see what went on during the year.*

– Yeah, right.

– Я предлагаю, давайте отложим два цвета, какой-нибудь аа персиковый и какой-нибудь мятный. Как насчёт этого?

*– Давайте не персиковый, **возможно**, а что-то близкое к аа, Господи, к более коричневому.*

5. **Модальные глаголы / глаголы с модальным значением** (can, could, may, might, would, should; мочь)

*– My view is that this has to be negotiated with them and I **would** be very loath for us to start imposing erm.*

– Yeah. I think what you've t-- what you've taken from us is the view.

*– Я — ваша соседка, живу вот здесь, напротив, в четвертой квартире: или вы сами **можете** принести к двадцать пятому числу, или я к вам зайду. Хорошо?*

– Спасибо.

6. **Условные придаточные предложения** (if anything, I was wondering if / whether…, I don't know if / whether…, if I may say so, etc.; если возможно, если не возражаете и др.)

– Going back again to Dave's point about the foyer bar.

– Yes.

*– **I don't know if** I know I understand obviously monies not around at the moment but if they made some way of creating some kind of jazz pub closing it*

down making it part of the theatre again it's it's just a like a pub and I I don't ever feel comfortable going in there and buying drinks on rehearse.

– Вы не идёте обедать?
– Идём. Вот как раз сейчас.
– Я к вам присоединюсь, ***если не возражаете.***
– Присоединяйтесь.

7. **Косвенные речевые акты** (could you…, would you…, would you mind, etc.; не могли ли бы вы…, не мешает ли тебе… и др.)

*– **Could you** drag him along <...> to a meeting?*
– Yeah well that's what <...> they said we could do that.

*– **Не мешает ли тебе*** общественная работа?
– Спорту?
– Нет, развлекаться, заниматься спортом…
– Нет.

Другим подклассом хеджей-преград, который также представлен в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе, являются *атрибутивные хеджи*. К атрибутивным хеджам относятся выражения, которые применяются преимущественно с целью смещения фокуса внимания с говорящего на третье лицо или сторонний объект, что позволяет адресанту в необходимой степени абстрагироваться от пропозиции. Включение в речь атрибутивных хеджей помогает коммуникантам защитить себя от потенциальных неблагоприятных последствий речевого акта.

Итак, перейдем к рассмотрению продуктивных средств реализации атрибутивных хеджей в сопоставляемых дискурсах:

1. **Конструкции «сущ. / местоим. 2-го и 3-го лица + глаг. речевой деятельности / перформативные глаг.»** (he said, you told that, he promised, etc.; он утверждал, она рассказывала, что…, сказала, что и др.)

*– And **the doctor said**, didn't he…*
– Aha.
– ...that nothing rude would ever happen to me again.

– А что ты хочешь, древние традиции, надо же считаться с их менталитетом.
– Еще, ***она рассказывала, что*** *там в каком-то городе, ну вроде большой город, а рядом с хорошими домами стоят фанерные, меньше нашей кухни. Вот как такое может быть?*
– Бедная страна. Что ты хочешь?

2. **Эвиденциальные конструкции** (I understand from someone that…, from the way in which someone has been responding…, from what someone told…, etc.; по вашему мнению…, исходя из того, что… и др.)

*– I don't think to ask, cos you hear **from the way they were talking** they were buying it…*
– I don't know, but er…

– Было очень классно. Мы тада дико натерли ноги, но вот это вот потом возр... потом мы еще вниз спустились, когда уже пришли в лагерь, и вот такое вот ощущение вот, вот эта вот приятная усталость. Вот, было очень классно.
*– **Исходя из того, что ты мне рассказала,** я бы тоже очень хотела там побывать. Вот, ты меня прям вдохновила.*

По данным проведенного анализа, наименее частотным в исследуемых дискурсах является класс хеджей, оказывающих воздействие на пропозициональное содержание высказывания. В терминологии Э. Принс пропозициональные хеджи именуются *аппроксиматорами*. Хеджи, входящие в данный класс, не оказывают влияния на отношение говорящего к пропозиции, а в большей степени указывают на прототипичность ситуации. Хеджи-аппроксиматоры формируются в единый класс за счет объединения двух подклассов, а именно *раундеров* и *адаптеров*.

Итак, перейдем к описанию *адаптеров*, отличительной характеристикой которых является трансформация исходного семантического содержания высказывания за счет указания на прототипичность ситуации. Важно подчеркнуть, что в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе адаптеры могут реализовываться посредством разнообразных языковых инструментов. Среди продуктивных средств выражения, которые носят универсальный характер для исследуемых дискурсов, можно отметить следующие:

1. **Аппроксиматоры качества / степени** (sort of, a (little) bit (of), some kind of / sort of, at least, in a sense, etc.; более-менее, какой-то, каким-то образом, в принципе, в основном, в общем-то, не совсем и др.)

*– And I thought, if he's **a bit** apprehensive then I'm not having it done. So, I'm have it ... straight across and I've had a border put across there just to make…*
– Yeah.
– ... a bit of a feature of it.

– Она все пособирала.
– Ягоды все про... это... Я ездила ээ весь июнь ***как-то*** *у меня получалось, шо в командировки часто ездила, привозила я.* ***Только-только*** *начиналась,*

понемножечку привезла. Когда пошла ягода ***более-менее*** *— всё, меня не отправляют в командировки.*

2. **Аппроксиматоры номинации** (sort of, a (little) bit of, some kind of / sort of, in a sense, etc.; какой-то, в принципе, в основном и др.)

– Вот. Они ходят к ***какому-то*** *пруду. Я так и не поняла, к какому. Кормят уточек.*

– А там же вот, когда идешь в парк к Кузьминкам, там же этот пруд есть.

– Okay, we need erm, I need an address and er, it would be nice to know what the seminar's about.

– It's about ***some kind of*** *database structure thing.*

– It's a selling thing!

3. **Наречия меры и степени / частотности** (mostly, quite, enough, reasonably, usually, virtually, slightly, fairly, etc.; мало-помалу, довольно, прилично, достаточно, обычно, почти, понемножку, частенько и др.)

– I think they're ***quite*** *abrupt and rude whenever I've phoned them up.*

– Are they?

– They're ***not terribly*** *friendly.*

– Oh, they're ***usually*** *okay.*

– Ну, честно говоря, я говорю ***довольно*** *громко. Щас как бы соседи не стали стучать.*

– Да я думаю, постучат — ничё страшного.

4. **Сравнительные степени прилагательных**

– Пишет, что она там сломала руку, поехали в какую-то амбулаторию, и фотографию выставляет. Ну вот как у нас в селе ФАП есть. Ну, у нас же даже ФАП ***получше*** *выглядит, но там сам вид* ***получше****, потому что там зелень, там…*

– Ну понятно, пейзажи красивые.

– Пейзаж, да, ***получше****.*

– How did your lesson go?

– I wasn't looking forward to it much, it was ***better than expected****. I managed to cover virtually the complete chemistry course in an hour and a half.*

5. **Суффиксы с оценочным значением** (-ish-; -оват-, -еват- и др.)

– Have you?

– ...erecting and decorating a Christmas tree and putting on the presents. Now, I would suggest you start that physically bringing in the Christmas tree. Let's say it's a fairly ***tallish*** *one. If it's a fairly tall one then obviously on it's side it's gonna long.*

– А «Золотой век» чего?

– Ну типа исторический фильм. Мне понравилось, сильно снято, но фильм ***тяжеловат****.*

Среди способов выражения адаптеров, специфических для англоязычного и русскоязычного разговорного дискурса, можно выделить **детерминативы** (some, whatever, etc.) и **прилагательные с приставкой *не-*** (недешевый, немалый и др.) соответственно:

Стоит отметить, что в сравниваемых типах дискурса замечены специфичные средства выражения хеджирования, а именно **детерминативы** (some, whatever, etc.) и **прилагательные с приставкой *не-*** (недешевый, немалый и др.). Рассмотрим реализацию хеджирования посредством данных языковых средств на следующих примерах:

– Did you work in a group?

– To do what?

– To do the graph.

– Mm ... ***some*** *people decided they were going to work as a, as a group on their table, to gather information.*

– А они же вроде дальше района не уезжают, нет?

– Ну, не, их останавливали, и не раз останавливали. Аа, Леша, он просто, это, у него… он постоянно на даче, по-моему, оставляет, а ему от дачи досюда ехать, ну, ***немалый*** *путь. Ну, на полпути до Чехова, где-то так он. Ну, я не знаю точно.*

Перейдем к рассмотрению другого подкласса хеджей-раундеров. Стоит отметить, что хеджи, относящиеся к данному подклассу, позволяют продемонстрировать, что фактическое положение дел коррелирует с прототипической ситуацией, однако не может считаться тождественной. Посредством раундеров говорящий отчерчивает границы, в которых понятие представляется неточным или приближенным.

Итак, продемонстрируем вариативный набор универсальных для обоих дискурсов средств выражения настоящего подкласса хеджей:

1. **Аппроксиматоры степени / количества** (about, something like, around, several, a couple of, etc.; несколько, около, где-то, от силы, в районе, пара и др.)

– Right, so what was the situation with India then? That's, that, how long was, how long does that run? Can't remember that far.

– Erm, I think it was March to ***about*** *July* ***something like that****.*

*– Аа на ценнике, то есть была предыдущая цена, была **где-то в районе** двух тысяч, а я заплатила почти две с половиной тысячи, то есть это получается, ну не знаю, для меня это было дорого, то есть я не рассчитывала на эту сумму.*

– Угу. Аа вы сфотографировали чек или взяли его, нет?

*– Он у меня м… он у меня **где-то** остался, да, в кошельке должен лежать.*

2. **Наречия частотности / времени / меры и степени** (somewhere, recently, usually, often, between, etc.; ближе, недавно, обычно, часто, почти и др.)

*– Now I certainly would never sign anything that erm required me to do that. Er and then the direct sales averages **somewhere around** sixty percent. Now we're going to be **somewhere between** forty and forty five percent. So in that sense we're below average.*

– It's not bad.

*– Мне вообще нагадала Аленка, моя однокурсница, что я выйду замуж **ближе к** тридцати годам. Я тебе рассказывала?*

– Нет. Вот как раз сделаешь себе карьеру.

3. **Конструкции «числ. + числ.»**

*– Yeah, I can remember when I was about **seven or eight** years old I had a Hornby train which is almost identical, except it was red, I go-- I think some other people had one as well. Hornby loco-- we had those things you used to pull out of the cabs and they could go forwards and backwards.*

– Oh lovely!

– В семь, в восемь часов начинается он, это все. В другую комнату уходишь, закрываешься, уже не знаешь, куда деваться.

– Второй телевизор купи.

Рассмотрев универсальные для обоих дискурсов средства реализации раундеров, целесообразно обозначить и национально-специфические средства выражения хеджей, принадлежащих к данному подклассу. Так, в контексте англоязычной разговорной коммуникации раундеры могут быть представлены **детерминативами (few, a few)**, в то время как для бытовых диалогов на русском языке характерно употребление **конструкций «сущ. + числ.»**, а также **уменьшительно-ласкательных суффиксов существительных**.

Стоит заметить, что полученные данные вызывают особый интерес, если провести параллель с существующими результатами изучения хеджирования в контексте дискурсивных исследований. Так, например, изучая особенности реализации хеджирования в русскоязычном академическом дискурсе, В. Намсараев также отмечает разнообразие средств реализации на морфологическом, лексическом и синтаксическом уровнях языка. Средства реализации хеджирования, употребляемые в русскоязычном академическом дискурсе, обусловлены рядом выполняемых функций, среди которых В. Намсараев выделяет функцию неопределенности, функцию субъективизации, а также функцию деперсонализации. Важно отметить, что функция неопределенности в исследуемом дискурсе, по мнению автора, является наиболее разнообразной в контексте характерных средств реализации хеджирования. Среди таких средств реализации В. Намсараев выделяет вводно-модальные слова, наречия степени, конструкции с возвратными глаголами, грамматические средства выражения, перформативные глаголы и др. [9, p. 71].

Кроме того, реализация лингвистического хеджирования рассматривалась и в рамках политического дискурса. Так, Г. Р. Власян, В. А. Шушарина и О. Д. Пастухова, взяв за основу классификацию, предложенную Э. Принс, приходят к выводам, что в американском политическом дискурсе представлены как хеджи-аппроксиматоры, так и преграды. Однако согласно результатам, описанным авторами, доминирующим классом хеджей в рассматриваемом дискурсе являются также преграды [14].

Итак, очевидно, что хеджирование, будучи коммуникативно-прагматической стратегией, широко употребляется как в англоязычной разговорной коммуникации, так и в русскоязычной. Следует подчеркнуть, что, исходя из результатов проведенного анализа, в русскоязычном разговорном дискурсе хеджи, отражающие отношение говорящего к высказыванию (преграды), и хеджи, влияющие на пропозициональное содержание (аппроксиматоры), распределены практически равномерно, а именно 52,3 % и 47,7 % соответственно. Однако противоположная тенденция прослеживается в англоязычном разговорном дискурсе. В данном виде дискурса наблюдается явное преобладание преград над аппроксиматорами — 71,8 % и 28,2 % соответственно. Наряду с этим стоит отметить, что результаты проведенного исследования продемонстрировали широкий набор морфологических, лексических и синтаксических средств реализации хеджирования в англоязычных и русскоязычных разговорных диалогах. Примечательно, что для обоих видов дискурса

характерны национально-специфические средства реализации.

Заключение

Таким образом, одним из ключевых этапов данного исследования являлось определение наиболее частотного класса хеджей в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе. Так, анализ эмпирического материала показал, что хеджи-преграды, в терминологии Э. Принс, выступают в качестве доминирующего класса в сопоставляемых дискурсах. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что процентная оценка употребления хеджей данного класса в бытовой коммуникации в англоязычном разговорном дискурсе на треть выше. Особый интерес представляет и тот факт, что разрыв в процентном соотношении между употреблением хеджей-преград и хеджей-аппроксиматоров в русскоязычной разговорной речи незначителен, а именно 4,6 %. Такая ситуация в процентной оценке противоположна наблюдаемой в англоязычном разговорном дискурсе, где хеджи-преграды применяются говорящими на 43,6 % чаще. Выявленные процентные корреляции могут быть объяснены национально-специфичными особенностями сопоставляемых дискурсов, которые предопределены историко-лингвистическим опытом и культурным кодом представителей конкретного народа.

В качестве вывода важно отметить и другое — исходя из полученных результатов исследования, можно утверждать, что хеджирование в контексте бытового общения является востребованной коммуникативно-прагматической стратегией. В определенной степени характеризуя разговорную речь, хеджирование в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе реализуется посредством целого ряда языковых единиц. Можно утверждать, что как в англоязычном разговорном дискурсе, так и в русскоязычном хеджами-преградами и хеджами-аппроксиматорами могут выступать некоторые морфологические средства реализации, разнообразные лексические, а также достаточно вариативны синтаксические средства реализации. Принципиально отметить, что выбранное говорящим средство реализации хеджирования во многом предопределяется мотивом самого говорящего, а также языковыми особенностями конкретного дискурса.

Список источников

1. Байкова А. В. Лексические средства хеджирования как способ выявления ложных высказываний в американском политическом дискурсе // Russian Linguistic Bulletin. 2024. № 6 (54).

2. Ручкина Е. М. Хеджирование как лингвистическое средство минимизации речевого конфликта в английском и русском языках // Международный Научный Институт «Educatio». 2015. Vol. IX, № 16. P. 22–27.

3. Barotto A. The hedging function of exemplification: Evidence from Japanese // Journal of Pragmatics. 2018. № 123. P. 24–37.

4. Brown P., Levinson S. C. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

5. Fraser B. Pragmatic competence: the case of hedging // G. Kaltenböck, W. Mihatsch & S. Schneider (ed.) New approaches to hedging. Emerald, 2010. P. 15–34.

6. Hyland K. Hedging in scientific research articles. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1998.

7. Hübler A. Understatements and Hedges in English. Amsterdam: John Benjamins, 1983.

8. Lakoff G. Hedges: a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts // Journal of Philosophical Logic. 1973. № 2 (4). P. 458–508.

9. Namsaraev V. Hedging in Russian Academic Writing in Sociological Texts // Hedging in Discourse: Approaches in the Analysis of a Pragmatic Phenomenon in Academic Texts. Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1997. P. 64–79.

10. Nikolić M. M., Nikolić M. B. Multiple hedging in the political interview // Reci Beograd. 2022. P. 24–49.

11. Pastukhova O. D. Hedging and Euphemisms // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. 2018. № XXXIX. P. 131–135.

12. Prince E. F., Frader J. and Bosk Ch. On Hedging in physician-physician discourse // di Prieto J (ed.). Linguistics and the Professions. Philadelphia: University of Pennsylvania, 1982. P. 83–97.

13. Vlasyan G. R. Linguistic Hedging in the Light of Politeness Theory // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. 2018. № XXXIX. P. 685–690.

14. Vlasyan G. R., Pastukhova O. D., Shusharina V. A. On Hedging and Mitigation in the Speeches of Boris Johnson // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. 2020. № 86. P. 185–194.

15. Weinreich U. On the Semantic Structure of Language // Universals of Language, M. I. T. Cambridge: Cambridge Press, Mass., 1966. P. 142–216.

16. Zadeh L. A. Fuzzy Sets // Information and Control. 1965. № 8. P. 338–353.

References

1. Baikova AV. Lexical hedging means as way of expressing false statements in American political discourse. *Russian Linguistic Bulletin.* 2024; (54):1-5. (In Russ.).

2. Ruchkina EM. Hedging as a linguistic means of verbal conflict in English and in Russian. *International Scientific Institute «Educatio».* 2015;9:22-27. (In Russ.).

3. Barotto A. The hedging function of exemplification: Evidence from Japanese. *Journal of Pragmatics.* 2018;123:24-37.

4. Brown P, Levinson SC. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press; 1987. 345 p.

5. Fraser B. Pragmatic competence: the case of hedging. In: New approaches to hedging. Emerald; 2010. P. 15-34.

6. Hyland K. Hedging in scientific research articles. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company; 1998. 308 p.

7. Hübler A. Understatements and Hedges in English. Amsterdam: John Benjamins; 1983. 192 p.

8. Lakoff G. Hedges: a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts. *Journal of Philosophical Logic.* 1973;2(4):458-508.

9. Namsaraev V. Hedging in Russian Academic Writing in Sociological Texts. In: Hedging in Discourse: Approaches in the Analysis of a Pragmatic Phenomenon in Academic Texts. Berlin; New York: Walter de Gruyter; 1997. P. 64-79.

10. Nikolić MM, Nikolić MB. Multiple hedging in the political interview. *Reci Beograd.* 2022:24-49.

11. Pastukhova OD. Hedging and Euphemisms. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.* 2018; XXXIX:131-135.

12. Prince EF, Frader J, Bosk Ch. On Hedging in physician-physician discourse. In: di Prieto J. (ed.). Linguistics and the Professions. Philadelphia: University of Pennsylvania; 1982. P. 83-97.

13. Vlasyan GR. Linguistic Hedging in the Light of Politeness Theory. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.* 2018; XXXIX:685-690.

14. Vlasyan GR, Pastukhova OD, Shusharina VA. On Hedging and Mitigation in the Speeches of Boris Johnson. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.* 2020;86:185-194.

15. Weinreich U. On the Semantic Structure of Language. In: Universals of Language. M.I.T., Cambridge: Cambridge Press, Mass.; 1966. P. 142-216.

16. Zadeh LA. Fuzzy Sets. *Information and Control.* 1965;8:338-353.

Информация об авторе

Е. М. Петрова — преподаватель, аспирант кафедры теории и практики английского языка.

Information about the author

E. M. Petrova — Lecturer, Postgraduate Student, Department of the Theory and Practice of the English Language.

Статья поступила в редакцию 10.09.2026; одобрена после рецензирования 03.10.2026; принята к публикации 26.10.2026.

The article was submitted 10.09.2026; approved after reviewing 03.10.2026; accepted for publication 26.10.2026.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declare no conflicts of interests.