

## ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕЖЛИВОСТИ КАК РЕГУЛЯТОР ВЕРБАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

*А. Ф. Шамахмудова*

*Самаркандский государственный институт иностранных языков, Самарканд, Узбекистан*

Речь идет о вежливости, имеющей большую значимость в межличностной коммуникации. Вежливость охарактеризована с точки зрения прагмалингвистики, приводятся примеры, демонстрирующие наличие и отсутствие вежливости в испаноязычном дискурсе. Автором представлены предложения, каким образом можно научить учащихся стратегиям вежливости на занятиях по испанскому языку как иностранному.

**Ключевые слова:** прагмалингвистика, категории вежливости, речевые акты, вербальная и невербальная коммуникация, коммуникативные функции.

За долгие годы прагматический подход обосновался в сфере методологии преподавания вторых языков. Предполагается, что в рамках такого подхода интерес возникает к реальному использованию языка, поэтому формальная и грамматическая система языка не может существовать отдельно от контекстов использования, индивидуальной и социальной идентичности собеседников, их намерений и мировоззрения. Только таким образом нам удастся общаться эффективно и адекватно с использованием характеристик коммуникативного события. Консенсусное речевое взаимодействие обуславливается комплексом мотивационно-психологических, вербально-когнитивных, а также прагмалингвистических факторов [1].

Очевидно, с этой перспективы, различные социальные и духовные факторы вовлечены в добровольное общение и совокупно связаны с выражением вежливости. Успех коммуникации часто зависит именно от вежливости и от того, насколько собеседниками принимается во внимание социальный имидж другого. Соответственно, мы склоняемся к теоретическому подходу, в рамках которого учитываются следующие основные черты:

а) признание вербальной вежливости в качестве основного прагматического принципа, ориентированного на сохранение социального равновесия;

б) определение социальных и духовных факторов, вовлеченных в различные стратегии вежливости;

в) связь вербальной вежливости со способностью выражения и интерпретации коммуникативных функций и развития спонтанных бесед;

г) принятие межкультурной перспективы, позволяющей отражать культурное разнообразие при понимании вежливости;

д) стимулирование систематического и прогрессивного применения вежливости в сфере преподавания испанского языка в качестве иностранного, что позволило бы справиться с такими типичными недостатками, как отсутствие взаимоотношений, недостаточность информации, и т. д.

Хорошо известно, что способ обращения к человеку зависит не только от наших коммуникативных намерений, но и от других факторов, таких как степень доверия, различия в возрасте, иерархия и др. Другими словами, между говорящим и слушателем существуют социальные отношения, которые организуются вокруг двух основных осей [11. Р. 87]: горизонтальная ось, определяемая уровнем предварительных знаний, доверия и близости, и позволяющая выстраивать отношения в плане равенства, и вертикальная ось, устанавливающая различия в иерархии, основанные на возрасте, статусе, приобретенных знаниях и т. д.

Для того чтобы объяснить, каким образом происходят социальные взаимоотношения в коммуникативных актах, уместно будет раскрыть два других основополагающих термина.

Первый из них — это образ. Э. Гоффман представляет коммуникативную деятельность как театральную пьесу, в которой участники играют роль, определяемую по мере того, как развивается действие [8. Р. 91]. Образ — это не то, чем мы на самом деле являемся, а то, как мы себя позиционируем, и то, что мы стремимся продемонстрировать остальным. В этом плане развивается ряд

ритуалов, которые пытаются не навредить образу участников или же восстановить его и компенсировать, если коммуникация прошла в негативном ключе.

Другим ключевым концептом является территория. Это понятие связано с распределением территории, но оно легко «заряжается» психологическим и символическим значением. То есть это включает в себя аспекты, которые социальный объект считает сугубо личными, а если их затронуть, то может возникнуть конфликт. Есть некоторые темы, которые мы считаем очень личными и предпочитаем не обсуждать, поскольку это будет предполагать вмешательство в наши сокровенные чувства, внутренний мир.

Эти два понятия стали ключевыми в теоретическом описании вербальной вежливости, имевшем большой резонанс в последние десятилетия, в работе П. Брауна и С. Левинсона [2. Р. 157]. По мнению этих авторов, каждый член общества имеет свой публичный образ, который он сам себе создает. Этот образ формируется совокупностью желаний, имеющихся у всех, и представляет собой две взаимодополняющие стороны:

— негативное лицо: желание свободы действий, быть свободным от принуждений, контролировать свою территорию;

— позитивное лицо: желание быть оцененным и принятым остальными, чтобы другие люди разделяли его желания.

Что касается вербальной коммуникации, утверждается, что существуют речевые акты, характеризующиеся именно угрозой публичного образа участников в какой-либо из его сторон. Таким образом, встречаются:

— акты, угрожающие негативному образу тех, кто их осуществляет: обещания, соглашения, так как они ограничивают свободу поступков человека;

— акты, угрожающие позитивному образу тех, кто их осуществляет: признание, самокритика, поскольку они являются самоуничижительными и подвергают опасности социальный образ человека;

— акты, угрожающие негативному образу другого: побудительные или директивные акты, так как они вторгаются на территорию другого человека и ограничивают свободу его поступков;

— акты, угрожающие позитивному образу другого: оскорбления, насмешки, упреки, опровержения, поскольку они воздействуют на желание человека быть оцененным и признанным другими.

Потенциальная угроза речевого акта формируется из следующих переменных величин [Ibid. Р. 76]: социальное расстояние между собеседниками (горизонтальная ось), относительная власть между ними (вертикальная ось) и уровень принуждения в речевом акте, то есть затрата/выгода, которую его реализация приносит собеседникам. Увеличение какого-либо вышеперечисленного аспекта должно повлечь за собой большее выражение вежливости. К примеру, в плане последней переменной величины попросить кого-то передать солонку и попросить одолжить большое количество денег — это не одно и то же.

Вежливость участвует в этом как корректирующая мера для поддержания социального равновесия и избегания конфликта. В зависимости от благоприятного публичного образа речь идет о позитивной вежливости, ориентированной на сохранение позитивного образа собеседника (интерес к его словам, проявление эмпатии, доверия), и негативной вежливости, поддерживающей его негативный образ и старающейся уклониться: человек стремится не навязывать ничего, не оспаривать желания другого, то есть смягчить ситуацию и не вторгаться на территорию собеседника.

Самое интересное заключается в том, что здесь устанавливается ряд стратегий, которые могут выражаться вербально в различных формах. Каждая стратегия подразумевает различные способы восприятия социальных отношений с собеседником. Предлагаются пять типов, упорядоченных от меньшего риска угрозы к большему:

1. Открытые и прямые стратегии, не принимающие во внимание публичный образ слушателя (в ситуациях фамильярности, явно выраженной иерархии, исключительной срочности): *Ponte a fregar inmediatamente los platos.*

2. Открытые стратегии, ориентированные на позитивный образ: *Anda, cariño, porfa, ¿friegas tú los platos y yo recojo la cocina?*

3. Открытые стратегии, ориентированные на негативный образ: *Juan, sino estás ocupado, ¿podrías fregar los platos? es que no hay ninguno limpio.*

4. «Замаскированные» стратегии: здесь подразумевается косвенное использование языка. Предлагается какой-либо тип намека, позволяющий собеседнику сделать вывод об истинном намерении говорящего: *El fregadero está lleno de cacharros y ya no hay platos para la cena.*

5. Избегание реализации акта угрозы.

Работа Брауна и Левинсона была одной из самых влиятельных, и тем не менее она часто подвергалась

критике. Особенно ее упрекали в этноцентризме, в том, что их модель отражает вежливость, преобладающую в западной культуре англосаксонского типа. Однако эта критика не вполне оправданна, поскольку Браун и Левинсон обращаются к соответствующим данным неевропейских языков и культур (малгаче, тамил, целтал и др.), а также дают понять, что универсальными являются только общие принципы модели, тогда как их применение варьируется в различных культурах [Ibid. P. 283]. Таким образом, понятие публичного образа универсально, равно как и необходимость сохранить его в отношениях с остальными, но все же конкретные факторы, определяющие его как желаемый образ, варьируются в зависимости от культуры.

Более оправданным является упрек в том, что они представили очень пессимистичное и даже несколько параноидальное видение социальных отношений. Получается, что нельзя сделать ни шагу без угрозы своему и чужому публичному образу. Эти авторы придают слишком большую значимость негативной вежливости. В рамках такой установки К. Керброт-Оречони [11. P. 44] подчеркивает, что наряду с актами угрозы существуют и другие акты, преследующие противоположные цели: повысить значимость публичного облика собеседника. Они вежливые по сути и укрепляют социальные отношения: комплимент, похвала, благодарность, выражение добрых пожеланий, поздравление и др.

Описав основные концепты прагматического подхода к вербальной вежливости, мы представим далее некоторые методологические и дидактические установки, которые могут быть полезны на уроке испанского языка в качестве иностранного. Мы считаем, что материалы, используемые для демонстрации определенных целей языка, могут применяться, чтобы побудить ученика поразмыслить о значимости вербальной вежливости. В синтетической, индуктивной и юмористической форме, без углубления в теорию можно объяснить такие концепты, как социальный образ, территория, контекстуальное приспособление и др. Иногда, не понимая важности социальных ограничений, можно ответить на вопрос искренне и ясно, но неподобающе. В некоторых случаях происходит столкновение норм принципа сотрудничества [9. P. 45], согласно которому следует передавать четкую и ясную информацию, и норм принципа вежливости, когда стараются сохранить хорошие социальные отношения.

С другой стороны, такие ситуации позволят нам продемонстрировать противоположную ситуацию:

как эта ложь «во благо» помогает сохранить социальную связь, несмотря на то что это противоречит принципу беседы, который требует от нас искренности:

«Дело в том, что ложь с благими намерениями выступает в качестве необходимой социальной “смазки”, позволяющей всем “подшипникам” отношений функционировать должным образом. Ненавижу тех людей, которые идут по жизни с искренностью, щеголяют своей необузданной правдивостью без обиняков, а на самом деле они просто грубияны, потому что обычно бывают искренними только для неприятных комментариев» [15. P. 34].

Очевидно, что практически неизбежно вводить понятие «вежливость», не охватив определенные грамматические темы (личные местоимения, повелительное наклонение, условное наклонение, и т. д.). Вежливость действительно связана с некими грамматическими категориями и влияет на большую часть уровней языка. Тем не менее на старших курсах было бы полезно рассматривать вежливость более масштабно и глобально, чтобы с помощью простых и ясных примеров способствовать размышлению учащихся о том, что представляет собой вербальная вежливость, и о таких фундаментальных вопросах, как следующие:

— в любом коммуникативном событии перед нами предстают две альтернативы — быть вежливыми или быть невежливыми;

— вежливость не следует путать с формальным языком или любезностью;

— мы можем быть вежливыми по-разному, в зависимости от типа создаваемого нами публичного образа;

— по большей части существуют две основные стратегии: одна ориентирована на сближение, то есть эмпатия (позитивная вежливость), а другая — на сохранение дистанции, невмешательство в пространство другого (негативная вежливость).

Что касается вербального выражения вежливости, здесь речь идет не о том, чтобы предложить более или менее широкий репертуар вежливых формул. Уместнее было бы приблизить ученика к ряду более общих стратегий, которые не являются исключительно присущими вежливости, но имеют с ней много общего: имеются в виду вербальные операции смягчения и интенсификации [5. P. 117]. Первая представляет собой «стратегическую лингвистическую операцию минимизации высказанной точки зрения» [Ibid. P. 230]. Речь идет о том, чтобы смягчить, лишить иллюкутивной силы, скрыть истинное намерение, чтобы избежать возможной

ответственности. Поэтому смягчение типично для смягчающей или негативной вежливости. В качестве компенсации в некоторых контекстах больше подходит противоположное явление: интенсификация. Здесь говорящий придает больше силы своим действиям, мыслям, проявляет себя более прямо и темпераментно. Что касается вежливости, здесь действует оценивающая или позитивная вежливость, типичная для близких отношений, доверия и отсутствия угрозы. Обе указанные операции вербально выражаются по-разному (лексика, морфология, стереотипные словосочетания и формулы, фонетика, паралингвистика и т. д.), и следует разработать упражнения, где учащиеся, опираясь на конкретные контексты, будут использовать различные приемы, чтобы сделать выбор в пользу того или иного типа вежливости:

— *La paella te ha quedado estupenda / La paella te ha quedado BUENA, BUENA, ¡REQUETEBUENA!* (+усиление, +вежливость).

— *¡So inútil! ¡más que inútil! Todo el día metiendo la pata* (+усиление, –вежливость) / *Has cometido un error* (нейтрально) / *Sólo hay un pequeño error sin importancia* (+смягчение, +вежливость).

При другом положении дел мы думаем, что знакомство со стратегиями вежливости следует осуществлять с перспективы, в которой принимаются во внимание основные механизмы функционирования спонтанной беседы. Здесь предполагается рассмотрение таких вопросов:

Беседа в порядке очередности: беседа развивается посредством необусловленного чередования очереди. Обычно со сменой очереди не бывает проблем. Существуют так называемые «места соответствующего перехода», которые с помощью вербальных знаков или жестов указывают на возможность начала новой очереди. Следует признать, что этот механизм чередования обычно не рассматривается в учебниках, возможно, потому что он воспринимается как нечто спонтанное и легкое для усвоения, хотя на самом деле предполагает владение широким разнообразием дискурсивных признаков, а также определенных социокультурных норм взаимодействия. Если их не знать, то это может привести к проблемам, так же, как у этой японской девушки:

— Когда Сузуки приехала в Испанию, она ждала очереди, чтобы говорить, и долго ей не удавалось вставить слово в общую беседу. Однажды подружки ей сказали: «Почему ты никогда не разговариваешь?» Она ответила: «Потому что вы мне никогда не даете». И тогда ей объяснили, что здесь очередь говорить не уступают, а нужно ее «завоевывать»,

«расталкивая других». Она засмеялась и сказала: «Когда я приехала сюда, группы разговаривающих девушек мне казались похожими на петушинные бои» [15. Р. 95].

Ясно, что Сузуки не распознавала границы, указывающие на возможность смены очереди, таким образом, ее поведение, с испанской точки зрения, было прагматически неадекватным. Данный анекдот нам демонстрирует также другой важный факт: иногда в чередовании очереди бывают накладки, прерывания, моментальные присвоения. Мотивы ее появления могут быть разными. Однако мы сейчас хотим подчеркнуть, что не всегда смена очереди предполагает разрыв, и не всегда перебивают друг друга [5. Р. 74; 6. Р. 39]. Напротив, иногда это рассматривается как признак сотрудничества, содействия, интереса и внимания. Поэтому, на наш взгляд, следует отказаться от стереотипов, очень распространенных среди иностранных студентов, как, например, аспект, приведенный А. Бриз: «В Испании, прежде чем человек закончит фразу, другой уже начинает говорить. Часто перебивают речь другого, и это у них нормально, но мне это кажется невоспитанностью» [5. Р. 10]. Очевидно, все это не имеет никакого отношения к плохому воспитанию, а просто это различные способы устного общения. Испанцы в спонтанных беседах открыто склоняются к позитивной вежливости, предполагающей интенсивное и прямое вовлечение, способствующее этому типу прерываний и накладок фатической и кооперативной функций.

Обмен — это структурная единица беседы, состоящая из двух последовательных очередей, производимых двумя говорящими. Очень важен тип кооперативного обмена «смежная пара». Смежные пары, типичные для беседы, представляют собой вопрос/ответ, приглашение / принятие — отказ, предложение / принятие — отказ. Особым механизмом в функционировании смежных пар является понятие приоритета или предпочтительности [13. Р. 294], базирующееся на отражении, которое вторая часть смежной пары может иметь в социальном образе собеседников. Таким образом, существуют вторые приоритетные части, благоприятствующие социальным отношениям (например, принятие приглашения), и вторые неприоритетные части, которые могут подвергнуть риску данные отношения (например, отказ от приглашения). Тем самым доказывается, что понятие приоритета тесно связано с выражением вербальной вежливости. Все это имеет структурное и формальное отражение, поскольку вторые предпочтительные части не мар-

кированы, то есть содержат простые и прямые ответы, тогда как непредпочтительные имеют структурную маркированность с помощью появления задержек, недомолвок, оправданий, объяснений и др. [12. С. 295]. Важность этих факторов в среде обучения вторым языкам является решающей, поскольку приоритетность или неприоритетность варьируются в зависимости от культуры. Таким образом, следует научить наших учеников вторым приоритетным частям самых распространенных смежных пар. Кроме того, если ученикам придется произвести вторую неприоритетную часть, они должны знать, что обязательно следует использовать стратегии смягчения, которые сгладят потенциальный конфликт при использовании неприоритетной очереди. Результат будет лингвистически более сложным и разработанным:

— А: Luis, pasa mañana por casa, te quedas a comer y hablamos más tranquilamente.

— В: La verdad, me encantaría, pero me viene mal. He quedado ya con Sara para ir a comprar un nuevo ordenador. Si quieres, nos vemos la próxima semana.

Обычно, когда планируется изучение речевых актов, предлагаются примеры, состоящие из одного высказывания, или максимум обмен двумя высказываниями (типичная смежная пара). Для исходной точки это может быть вполне пригодным, но, если преподаватель хочет, чтобы ученики действовали менее грубо и более внимательно к социальному образу собеседника, ему следует ознакомить их с более сложными стратегиями взаимодействия. Результаты такого подхода могут быть разными. В первую очередь поскольку мы являемся носителями определенных языка и культуры, мы привыкли к определенным нормам поведения, сформированным обусловленной последовательностью действий, и мы ждем от всех остальных уважения к этим нормам. Если же это не так, то результат бывает прагматически аномальным и даже явно невежливым. К примеру, в испанской культуре [14. Р. 7] при выражении похвалы обычно используются следующий сценарий: А хвалит Б, Б лишает значимости похвалу, А настаивает, Б благодарит за похвалу и делает какой-то комментарий; а когда что-то предлагают в формальном контексте, обычно действуют так: А предлагает что-то, Б не принимает предложение, А настаивает, Б наконец принимает. Однако эти нормы поведения меняются в других культурных контекстах, и их незнание может повлиять на социальный образ собеседников.

Если отойти от этих наиболее стереотипных ситуаций, следует уяснить, что различные речевые

акты обычно представляют собой сложную структуру, состоящую из нескольких частей [7. Р. 189]. В примере: Juan, ahora que estás de vacaciones y tienes tiempo, ¿por qué no te animas a sacar el carnet de conducir? Te vendría muy bien de cara a encontrar un trabajo en el futuro — мы можем выделить ядро (минимальное содержание, которое может быть выражено в речевом акте, в этом случае — вопросительное предложение), обращение (призыв, чтобы привлечь внимание собеседника) и различные вспомогательные части, которые смягчают воздействие речевого акта (объяснения и оправдания). Поэтому необходимо ориентироваться в перспективе последовательностей, дискурса, как монологического, так и диалогического, и способствовать появлению макроактов или макрофункций, то есть последовательностей прагматически взаимосвязанных высказываний, отвечающих общей стратегии. В макроакте можно различить ядро или центральный акт и ряд факультативных актов, которые служат поддержкой для первого и обычно отвечают различным стратегиям вежливости. Появление таких актов поддержки оказывается необходимым, когда наши коммуникативные цели вступают в конфликт с целями собеседника и могут повлиять на его социальный образ: Perdona, ya sé que no se pueden sacar los libros más de tres días, y que las normas son las normas, pero necesitaría algo más de tiempo para terminar un trabajo sin el que no puedo aprobar la asignatura. De verdad, me haría un auténtico favor.

Обычно во время введения определенной коммуникативной функции в аудитории, это ограничивается более условными формулами и общим употреблением. Однако по крайней мере учащимся с высоким уровнем знания языка, следует разъяснить, что существует множество различных альтернатив выражения одного и того же речевого акта, и они соответствуют разнообразным контекстам и стратегиям вежливости.

Способ лингвистической демонстрации речевого акта зависит не только от намерения говорящего, но и от взаимоотношений между собеседниками (уровень доверия, иерархия и др.) и воздействия, которое выполнение речевого акта может оказать на эти отношения [Ibid. Р. 191]. Такие эффекты можно измерить с помощью шкалы затраты/выгоды [12. Р. 109], позволяющей нам различать две крупные категории речевых актов:

— Вежливые: благоприятствующие собеседнику и предполагающие затрату или усилие для говорящего. Они способствуют укреплению социальных

отношений: поздравление, приветствие, благодарность, извинение, приглашение, обещание...

— Невежливые: предполагают какую-то затрату для слушателя и, напротив, определенную выгоду для говорящего. Парадигматическим примером являются побудительные акты, не допускающие возражений: просьбы, мольбы, приказания...

Лингвистическое воздействие этих речевых актов играет большую роль, и ученик должен уметь их хорошо различать. Действительно, типичные вежливые акты склонны выражаться напрямую, без стратегий компенсации. Кроме того, в них возможность интенсификации и выразительных усилий воспринимается хорошо. Напротив, типичные невежливые акты требуют употребления различных стратегий, направленных на компенсацию своей невежливости, если адресант стремится сохранить некое социальное равновесие. В этом плане приемы смягчения бывают очень полезными.

В качестве примера последних можно привести побудительные речевые акты, не требующие возражений. С их помощью говорящий хочет, чтобы слушатель осуществил определенное действие для выгоды первого. Это происходит в случае просьб. К примеру, мы хотим, чтобы наш собеседник закрыл дверь комнаты, в которой мы находимся. Для выражения этого намерения мы сталкиваемся с множеством альтернатив. Мы можем прибегнуть к прямой формуле, содержащей глагол в повелительном наклонении: *Cierra la puerta*, которую можно смягчить с помощью маркера *por favor*: *Por favor, Juan, cierra la puerta*, или же усилить ее посредством междометий: *Cierra la puerta, ¡soño!* Также можно употребить глаголы реализации, обозначающие осуществляемый речевой акт: *Te ruego que cierres la puerta* (без модификации), *Le debo pedir que cierre la puerta* (с модификацией). Они также очень рентабельны, как формулы выражения негативной вежливости, это так называемые условные косвенные акты: *¿Puedes cerrar la puerta?*, *¿Quieres cerrar la puerta?* Введение условного наклонения как результата выражаемого метафорического дистанцирования добавляет еще больше вежливости: *¿Podrías cerrar la puerta?* *¿Querrías cerrar la puerta?* Не нужно упоминать способности или желание слушателя, чтобы вопросительное предложение функционировало как просьба: *¿Cierres la puerta?* Эта формула воспринимается как вежливая, без всяких излишеств. С другой стороны, псевдоинклюзивное упоминание первого лица [10. P. 184] может также послужить для выражения взаимной вежливости: *¿Cerramos la puerta?*

Наконец, существует множество альтернативных выражений, которые можно охарактеризовать как эксплицитные, поскольку точный смысл просьбы дедуктивно определяется только в очень специфических контекстах. Уровень вежливости также отличается: *¡Eh! ¡La puerta!*, *Te has dejado la puerta abierta, ¿Has cerrado la puerta? Hace frío aquí, ¿no? ¡Qué hace frío, eh!*, *Se va a escapar el gato...*

С дидактической точки зрения, ясно, что учащемуся, конечно, не нужно запоминать длинные списки различных альтернативных приемов для выражения одной и той же коммуникативной функции. В любой момент следует принимать во внимание контексты использования, в которые вписываются эти лингвистические процедуры, и различные сопряженные уровни вежливости. Обучение должно быть полностью контекстуализированным, поскольку в противном случае имеется опасность того, что ученик будет использовать определенный тип высказывания в неподходящем контексте. Важность контекстуализации заключается в том, что даже самые условные формулы выражения вежливости (*¿Puedes cerrar la puerta?*, *¿Te importaría cerrar la puerta?*) с подходящей интонацией могут добавить контекстуальные оттенки невежливости, выражения раздражения, нетерпения, иронии... Поэтому очень важно уяснить различия между кодифицированной и интерпретированной вежливостью [5. P. 187].

Выражение речевых актов имеет другую перспективу: один и тот же лингвистический показатель может быть связан с различными коммуникативными функциями. Поэтому следует избегать его идентификации с конкретным речевым актом. В качестве примера можно привести повелительное наклонение. В базовых грамматических описаниях оно обычно идентифицируется с выражением приказания, и его склонны рассматривать как невежливый прием. Однако в реальности все намного сложнее. С помощью повелительного наклонения можно выразить изначально вежливые акты и приглашения (*Sírvete un poco más de sopa, está muy buena*), добрые пожелания (*Pasad lo bien, Mejóra te*), предоставление разрешения (— *¿Puedo entrar?* — *Entre, entre*). В некоторых случаях оно приобретает оттенок условности (*Sigue mis consejos y no te arrepentirás. Suspende y te acordarás de quién soy yo*). В рамках побуждения повелительное наклонение используется для выражения мольбы, просьб, приказаний, советов, предложений и т. д. Поэтому следует разъяснить ученикам, что повелительное наклонение не является вежливым или

невежливым само по себе. Даже в речевых актах, не допускающих возражений (с некоторыми затратами для слушателя), использование повелительного наклонения не всегда является невежливым [10. С. 166]: в контекстах фамильярности (Cariño, *tráe me la camisa que está enlapercha*); повседневных обменах четко определенными высказываниями (Camarero, *róngame un café con leche*); или когда просят о каких-то действиях, не предполагающих больших усилий. Таким образом, перед этим богатством и разнообразием употребления повелительного наклонения объяснения в учебниках в основном очень сдержанны и практически не принимают во внимание различные контексты его использования.

Мы хотели бы закончить свои размышления, сделав упор на необходимости включения в изучение вежливости межкультурной перспективы. Для этого воспользуемся рассказом студентки из США, где она делится своими впечатлениями о пребывании в Испании в течение всего курса.

Первое ее впечатление касается устного общения испанцев: «У членов семьи обычно есть свое конкретное мнение на разные темы, а споры и диспуты — обычное явление. Часто мне кажется, что все родичи раздражены, потому что постоянно разговаривают на повышенных тонах, но это не рассматривается как признак неуважения или невежливости...»

Очевидно, что эта девушка осознала, что способ общения в испанской семье отличается от ее страны в плане паралингвистических средств (тон, ритм, интенсивность) как способ выражения мнений. Она подчеркивает, что в Испании существует толерантность к выражению мнений, даже когда они отличаются от собственных, что способствует живости беседы и стимулирует обмен мнениями [4. Р. 169]. Напротив, в других культурных сферах, как например, в Швеции, преобладает стремление к сплоченности, чтобы избежать конфликтов и согласиться с собеседником [Ibid. Р. 172].

Другое впечатление относится к способу выражения речевых актов в качестве советов, рекомендаций и др. Если в ее стране было бы нормальным использование более косвенных и смягчающих приемов, то здесь, в Испании, женщина, у которой она была в гостях, использовала повелительное наклонение на повышенных, на ее взгляд, тонах. «Если вы учитесь в Леоне и живете в испанской семье, я уверяю, что не нужно бояться и думать, что ваша “испанская мама” вас ненавидит. Она будет говорить очень громко, часто

командовать: “Оденься тепло!”, “Ешь!”, “Никогда больше так не одевайся!”, но это манера давать советы и стараться помочь тебе, это не что-то неприятное». Конечно, в семейном контексте, когда речь идет о действиях, благоприятствующих слушателю, повелительное наклонение не может рассматриваться с испанской перспективы как признак невежливости, хотя первое впечатление студентки было иным.

Определенно благодаря долгому процессу пребывания в языковой среде этой девушке удалось осознать, что некоторые моменты, с точки зрения культурных норм в ее стране, которые могут рассматриваться как пример конфликта, раздражения, агрессивности или невежливости, с испанской перспективы вполне нормальны. Если бы эта девушка продолжила придерживаться норм поведения своей культуры, она совершила бы ошибку прагматической деятельности и ее мнение об испанцах было бы наполнено предрассудками. Поэтому обучение иностранному языку должно быть направлено на то, чтобы учащиеся осознавали эти различия и во время использования нового языка обратили внимание на нормы поведения соответствующей культуры.

Таким образом, нам представляется ясным, что хотя понятие вежливости является универсальным, все же имеются различия в способе ее восприятия (в зависимости от преобладающего типа социального образа) и в вербальных стратегиях, используемых для ее выражения. Если не придавать значения этому аспекту в преподавании иностранного языка, то это может вызвать прагматические ошибки прагмалингвистического типа, то есть связанные с использованием вербальных формул для выражения определенного речевого акта, или социопрагматического типа, а именно относящиеся к способу восприятия социальных отношений между собеседниками и адекватного поведения [3. Р. 165].

Мы настаиваем на том, что в обучении языку следует обращать внимание на эти различия и возможные прагматические ошибки, особенно когда присутствует риск культурного недопонимания или оценивания иных, непривычных факторов с помощью предрассудков. Для этого следует предложить ученику ясную, прагматическую, подробную информацию с деталями контекстов использования самых важных речевых актов и средств выражения, наиболее подходящих к этим контекстам.

## Список литературы

1. Шелестюк Е. В. Психолингвистические факторы консенсусного речевого взаимодействия // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 26 (355). Филология. Искусствоведение. Вып. 93. С. 133—143.
2. Brown R. Levinson S. Universals in Language Usage: Politeness Phenomena // Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction. L.: Cambridge Univ. Press. 1987. P. 56—289.
3. Blum-Kulka S. Playing it safe: The role of conventionality in indirectness. In: Blum-Kulka, House y Kasper (comps.), Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Norwood, NJ: Ablex, 2000. P. 155—177.
4. Bravo Diana: “¿Imagen “positiva” vs. Imagen “negativa”?”: pragmática socio-cultural y componentes de face” // Oralia. 1999. N 2. P. 155—184.
5. Briz G. A. La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española // La perspectiva no etnocéntrica de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes / D. Bravo (ed.). Actas del 1er Coloquio del Programa EDICE, 2003. URL: www.edice.org.
6. Cestero M. A. M. Conversación y enseñanza de lenguas extranjeras. Madrid: Arco Libros, 2005. 248 p.
7. Escandell V., María V. Aportaciones de la pragmática // Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE) / L. J. Sánchez, G. I. Santos (eds.). Madrid: SGEL, 2004. 345 p.
8. Goffman Erving: Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. Nueva York: Garden City, 1967.
9. Grice Herbert Paul: “Logic and conversation” // Syntax and semantics 3. Speech acts / P. Colé y J. L. Morgan (eds.). Nueva York: Academic Press. P. 41—58.
10. Haverkate H. La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico. Madrid: Gredos, 1994. 245 p.
11. Kerbrat-Orecchioni C. Les interactions verbales. Vol II. París: Armand Colin, 1992. 145 p.
12. Leech G. Principles of pragmatics. NY.: Longman, 1983. 250 p.
13. Levinson, Stephen C. Pragmática. Barcelona: Teide, 1989.
14. Miquel Lourdes. Lengua y cultura desde la perspectiva pragmática: algunos ejemplos aplicados al español // Frecuencia. L., 1997. P. 3—14.
15. Portoles José. Pragmática para hispanistas. Madrid: Síntesis, 2004. 107 p.
16. Tuson Amparo. Análisis de la conversación. Barcelona: Ariel, 1997. 97 p.

## Сведения об авторе

**Шамахмудова Азиза Фуркатовна** — завкафедрой испанского и итальянского языков Самаркандского государственного института иностранных языков, Самарканд, Узбекистан. firuzahalimova@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University.*  
2021. No. 7 (453). Philology Sciences. Iss. 125. Pp. 159—167.

## LINGUISTIC POLITENESS STRATEGY AS A REGULATOR OF VERBAL INTERACTION

**A. F. Shamahmudova**

*Samarkand State institute of foreign languages, Samarkand, Uzbekistan. firuzahalimova@mail.ru*

This article deals with politeness theory which in our view is of a great importance in interpersonal communication. Politeness is characterized from the pragmalinguistic point of view, examples are given, demonstrating the presence and lack of politeness in the Spanish-language discourse. The author's suggestions are presented on how students can be taught politeness strategies in the Spanish language as a foreign language class. The requirement in correlating categories of civility with grammatical categories and context is justified. Such a technique will allow foreign students to learn the rules of language behavior among the Spanish-speaking population. We believe that the materials used to demonstrate certain goals of the language can be used to encourage the students to reflect on the importance of verbal politeness. Concepts such as social

image, territory, contextual adaptation, etc. can be explained in a synthetic, inductive, and humorous form, without delving into theory.

**Keywords:** *pragmalinguistics, politeness theory, speech acts, verbal strategy, verbal and non-verbal communication, communicative functions, positive and negative image.*

## References

1. Shelestyuk E. V. (2014) Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta, no. 26 (355), pp. 133—143 [in Russ.].
2. Brown R. Levinson S. (1987) Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction. Cambridge Univ. Press. Pp. 56—289.
3. Blum-Kulka S. (2000) Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Norwood, NJ, Ablex. Pp. 155—177.
4. Bravo Diana. (1999) *Pragmática socio-cultural y componentes de face, en Oralia*, no. 2, pp. 155—184 [in Span.].
5. Briz G. A. (2003) Actas del 1er Coloquio del Programa EDICE. Available at: [www.edice.org](http://www.edice.org) [in Span.].
6. Cestero M. A. M. (2005) Conversación y enseñanza de lenguas extranjeras. Madrid: Arco Libros. 248 p. [in Span.].
7. Escandell V., María V. (2004) Enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE). Madrid, SGEL. 345 p. [in Span.].
8. Goffman Erving. (1967) Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. New York, Garden City].
9. Grice Herbert Paul. Speech acts, P. Colé y J. L. Morgan (eds.). Nueva York, Academic Press. Pp. 41—58 [in Span.].
10. Haverkate H. (1994) La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico [Verbal courtesy. Pragmalinguistic study]. Madrid, Gredos. 245 p. [in Span.].
11. Kerbrat-Orecchioni C. (1992) Les interactions verbales [Verbal interactions]. Vol II. París, Armand Colin, 145 p. [in French].
12. Leech G. (1983) Principles of pragmatics. NY., Longman. 250 p.
13. Levinson, Stephen C. (1989) Pragmática. Barcelona, Teide.
14. Miquel Lourdes (1997) *Frecuencia. L.*, pp. 3—14 [in Span.].
15. Portoles J. (2004) Pragmática para hispanistas [Pragmatic for spanishes]. Madrid, Síntesis. 107 p. [in Span.].
16. Tuson Amparo (1997) Análisis de la conversación [Conversation analysis]. Barcelona, Ariel. 97 p. [in Span.].