

**СТРАТЕГИИ, ТАКТИКИ И СПОСОБЫ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО
ОФОРМЛЕНИЯ ПРОСЬБЫ, ПРИОРИТЕТНЫЕ ДЛЯ БРИТАНСКОЙ,
АМЕРИКАНСКОЙ И АВСТРАЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУР**

Работа представлена кафедрой английской филологии РГПУ им. А. И. Герцена.

Научный руководитель – доктор филологических наук, профессор И. Б. Руберт

На основании проведенного исследования автор выделяет наиболее часто используемые, приоритетные стратегии совершения речевого акта просьбы для трех англоязычных культур: британской,

американской и австралийской. Выявляются различия в использовании стратегий, тактик и способов лингвистического оформления просьбы представителями трех лингвокультур.

Ключевые слова: стратегии лингвистической вежливости, негативная вежливость, позитивная вежливость, косвенная вежливость, просьба, прямая просьба, британская (американская, австралийская) лингвокультура.

N. Grigorieva

REQUEST STRATEGIES, TACTICS AND MEANS OF LINGUISTIC REALISATION MOST COMMON FOR THE BRITISH, AMERICAN AND AUSTRALIAN LINGUACULTURES

On the basis of her own research results the author distinguishes the most common and preferable request strategies for the three linguacultures – British, American and Australian ones. The author finds differences in the use of strategies, tactics and means of linguistic realisation of requests by representatives of the three linguacultures.

Key words: politeness strategies, negative politeness, positive politeness, off-record politeness, request, direct request, British (American, Australian) lin-guaculture.

Для анализа лингвистического материала нами была разработана классификация стратегий, тактик и способов лингвистического оформления речевого акта (РА) просьбы, в соответствии с четырьмя глобальными макростратегиями лингвистической вежливости, выделенными П. Браун и С. Левинсоном [3, р. 68–71]: 1) прямая просьба; 2) негативная вежливость; 3) позитивная вежливость; и 4) косвенная вежливость. Каждая макростратегия была далее подразделена на ряд стратегий, тактик и способов лингвистического оформления. Всего внутри четырех макростратегий было выделено 37 стратегий, 57 тактик и 214 способов лингвистического оформления речевого акта просьбы. При составлении классификации способов лингвистического оформления просьбы, насчитывающей 214 оформлений, использовался ранее созданный Е. И. Беляевой [1, с. 90, 91] перечень из сорока с лишним способов словесной реализации просьбы.

В ходе работы было просмотрено 30 фильмов (по 10 фильмов для каждой разновидности английского языка), из которых было выделено 1725 примеров реализации речевого акта просьбы (по 575 примеров из каждой разновидности английского языка). Для анализа были выбраны современные британские, американ-

ские и австралийские фильмы, выпущенные за последние десять лет (с 1998 по 2008 г.). В основном анализируемые фильмы относились к жанрам драмы, мелодрамы и романтической комедии, так как данные жанры являются наиболее разговорными и, соответственно, продуктивными для речевого акта просьбы.

Проанализируем сходства и различия в выборе стратегий, тактик и способов лингвистического оформления просьбы британцами, американцами и австралийцами. Исследование британских, американских и австралийских фильмов позволило сделать следующие выводы о стратегиях, тактиках и способах лингвистического оформления просьбы, приоритетных для каждой и трех лингвокультур.

Из четырех макростратегий РА просьбы: 1 – прямая просьба; 2 – прямая просьба со смягчением в стратегии негативной вежливости; 3 – прямая просьба со смягчением в стратегии позитивной вежливости и 4 – косвенная просьба – представители всех трех лингвокультур чаще всего выбирают макростратегию негативной вежливости, при этом американцы выбирают данную макростратегию чаще, чем британцы и австралийцы. На втором месте во всех трех лингвокультурах макростратегия прямой просьбы, в этой макростратегии вы-

бор американцев также сильно отличается от выбора британцев и австралийцев – из трех лингвокультур американцы реже других выбрали макростратегию прямой просьбы, чаще всего (с небольшим перевесом) ее выбирают австралийцы. На третьем месте во всех трех лингвокультурах макростратегия позитивной вежливости, и на четвертом – макростратегия косвенной вежливости. Интересно отметить, что во всех макростратегиях кроме второй американцы преобладали по количеству над британцами и австралийцами, число же британцев и австралийцев во всех макростратегиях было примерно равным.

Наиболее часто употребляемой тактикой в макростратегии прямой просьбы является голый инфинитив (например: Help me), на втором месте во всех трех культурах находится инфинитив со смягчением (например: God, please don't sing it), инфинитив с усилением (например: Do come.) используется во всех трех культурах реже всего.

Австралийцы употребляют голый инфинитив чаще представителей двух других культур, а британцы чаще других пользуются инфинитивом со смягчением. Это подтверждает стереотипное мнение о том, что представители австралийской лингвокультуры являются наиболее прямолинейными из трех культур, а британцы – чаще других двух культур пользуются смягчающим действием.

Негативная вежливость является наиболее продуктивной макростратегией для англоязычных культур, с этим связана и наибольшая частотность в выборе ее представителями трех лингвокультур.

Наиболее употребительной в рамках макростратегии негативной вежливости для всех трех лингвокультур является стратегия *конвенциональной уклончивости*, однако реже всего конвенциональной уклончивостью пользуются британцы, чаще всего – американцы. Таким образом, британцы оказываются наиболее прямолинейными, а американцы наиболее уклончивыми.

На втором месте по частотности находится стратегия *использования вопросов и средств увеливания*. Данную стратегию реже всего употребляют австралийцы; британцы и аме-

риканцы пользуются данной стратегией на равных.

На третьем месте в негативной вежливости находится стратегия *быть пессимистичным*. В выборе данной стратегии, как и в выборе стратегии *конвенциональной уклончивости*, преобладают американцы, британцы же используют данную стратегию реже всего из трех лингвокультур. Данные результаты не совпадают со стереотипным мнением о том, что британцы обычно настроены наиболее пессимистично из трех лингвокультур в выражении речевого акта просьбы.

Четвертое место делят между собой стратегия *уменьшения импозиции* (в выборе которой преобладают британцы, а реже всего ею пользуются американцы) и стратегия *обезличивания адресанта и адресата*, которую чаще всего используют австралийцы, а реже всего – британцы. Эти результаты снова противоречат общепринятому стереотипному мнению, что австралийцы являются наиболее прямолинейными из трех лингвокультур.

В стратегии *извинения* преобладают британцы, а реже всего извиняются австралийцы. Остальные стратегии внутри негативной вежливости выбираются представителями трех лингвокультур достаточно редко.

Итак, стратегией негативной вежливости, употребляемой британцами чаще, чем представителями двух других культур, является стратегия *уменьшения импозиции* (например: I just wanted a bit of a chat; Can I call you back in just a minute?).

Американцы в основном пользуются следующими стратегиями и тактиками негативной вежливости:

а) Средство увеливания + просьба, относящейся к стратегии использования вопросов и средств увеливания.

Например: Actually, we could use a little privacy.

б) Конструкцией You have / have got to do X, относящейся к стратегии конвенциональной уклончивости.

Например: You have to dry yourself; I'm afraid, you've got to go.

Австралийцы чаще представителей двух других лингвокультур выбрали конструкцию

Can I / you please do X, являющуюся самым известным и популярным способом лингвистического оформления стратегии *конвенциональной уклончивости*. Например: Can I use your restroom? Can you take a message?

Наиболее часто употребляющейся стратегией *позитивной вежливости* для всех трех лингвокультур стала стратегия *использования опознавательных знаков определенной группы людей*. В использовании других стратегий были найдены значительные расхождения между наиболее популярными стратегиями для британцев, американцев и австралийцев, однако можно выделить еще три стратегии, важные для всех трех лингвокультур: 1) стратегия *быть оптимистичным*; 2) стратегия *включать в действие и адресанта и адресата*; и 3) стратегия *подразумевать общее с адресатом*.

Наиболее частыми в использовании стратегиями позитивной вежливости для британцев стали стратегия использования опознавательных знаков определенной группы людей и стратегия *быть оптимистичным*.

Например: Where's the phone, mate? and I'll start with the artichoke, please. Then I'll have a mushroom omelet with fries and a coke. I'll have a vegetable platter.

Для американцев самыми популярными оказались стратегии включения в действие и адресанта, и адресата (использование местоимения we (вместо I, you) и конструкции let's), использование фамильярных форм обращения к незнакомым людям. Например: We should see this last guy. Let's go; и Start talking, bud. Whoop, my man. Coke, no ice.

Для австралийцев основными стратегиями оказались стратегия *использовать сокращения и эллиптические предложения* и конструкция Why don't you / I do X? Например: Mom, clothes? A double bourbon with ice; и Why don't you just do your job?

Основными стратегиями и тактиками косвенной вежливости для трех лингвокультур являются: 1) стратегия *намекать*; 2) стратегия *недоговаривать, использовать эллиптические предложения*; 3) стратегия *быть ироничным*; 4) *пользоваться ассоциативным ходом мыслей*.

Из стратегий *косвенной вежливости* самыми часто употребляемыми для британцев явились стратегии *недоговаривать, использовать эллиптические предложения и подразумевать*. Например: Can I just? (просьба сфотографировать); и All right, all right, all right. I give up. I give up (просьба не бить, прекратить драку).

Американцы чаще представителей двух других групп пользовались стратегиями *быть ироничным* и *использовать тавтологии*. Например: Do you want to save some of that for later? (просьба не грызть ногти).

Австралийцы превзошли две другие группы в выборе стратегий *намекать* и *пользоваться ассоциативным ходом мыслей*. Например: I lost my earring (просьба помочь найти сережку); My car went off the road (просьба довести до дома); и

A: That your rig, yes?

B: Yes.

A: Good.

B: No, I just... I just need to get home.

A: Perfect. Someone's got under a train right near your place. It's on the way (просьба подвезти до места происшествия, чтобы снять там репортаж).

Именно австралийцы чаще других пользуются самой популярной стратегией косвенной вежливости для всех трех лингвокультур – *намекать*.

Большинство просьб, рассмотренных в исследовании, невозможно было отнести к одной-единственной стратегии. Чаще всего акт просьбы составляет совокупность различных стратегий и тактик. Эти стратегии и тактики комбинируются в акте просьбы в непредсказуемые сочетания, т. е. предвидеть весь возможный спектр комбинаций стратегий и тактик, а значит, и исчерпывающий перечень способов лингвистического оформления просьбы невозможно. Общее количество гибридных просьб составляет примерно по 65% в каждой из трех разновидностей английского языка.

Согласно Сифиану [2, р. 99] и Блум-Кулка [4, р. 40], просьбы состоят из двух частей: ядра просьбы (главное действие) и различных периферийных элементов (предупреждающих сигналов и вспомогательных действий).

Результаты исследования показывают, что частотность использования периферийного эле-

мента зависит от конкретной макростратегии и различна у представителей трех лингвокультур. Так, британцы чаще всего используют периферийный элемент в стратегиях позитивной вежливости, американцы – в стратегиях негативной вежливости, австралийцы – в стратегиях прямой просьбы и косвенной вежливости.

Очевидно, что многие результаты настоящего исследования противоречат общепринятым бытующим стереотипным мнениям о представителях трех лингвокультур и о том, какое речевое поведение является типичным для носителей каждой из трех разновидностей английского языка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Беляева Е. И.* Грамматика и прагматика побуждения. Воронеж: Изд-во воронеж. ун-та, 1992. 167 с.
2. *Blum-Kulka S.* Playing it safe: The role of conventionality in indirect requests // *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies* / eds. S. Blum-Kulka, J. House, and G. Kasper. Norwood, N.J.: Alex Publishing Corporation, 1989. P. 37–70.
3. *Brown P. and Levinson S.* Politeness: Some Universals in Language Use. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
4. *Sifianou M.* Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective. Oxford: Oxford University Press, 2000. 254 p.

REFERENCES

1. *Belyayeva E. I.* Grammatika i pragmatika pobuzhdeniya. Voronezh: Izd-vo voronezh. un-ta, 1992. 167 s.
2. *Blum-Kulka S.* Playing it safe: The role of conventionality in indirect requests // *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies* / eds. S. Blum-Kulka, J. House, and G. Kasper. Norwood, N.J.: Alex Publishing Corporation, 1989. P. 37–70.
3. *Brown P. and Levinson S.* Politeness: Some Universals in Language Use. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
4. *Sifianou M.* Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective. Oxford: Oxford University Press, 2000. 254 p.