

УДК 81'42

Елена Михайловна Петрова, преподаватель
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия
эл. почта: p.elena_98@mail.ru

Elena Mikhailovna Petrova, Lecturer
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia
e-mail: p.elena_98@mail.ru

РОЛЬ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ХЕДЖИРОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ПОЗИТИВНОЙ ВЕЖЛИВОСТИ: КОНТРАСТИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Настоящее исследование посвящено изучению особенностей употребления лингвистического хеджирования как средства реализации стратегий позитивной вежливости. В работе приводятся результаты контрастивного исследования употребления хеджей в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе.

Ключевые слова: лингвистическое хеджирование, хеджи, теория вежливости, стратегии позитивной вежливости, англоязычный разговорный дискурс, русскоязычный разговорный дискурс

LINGUISTIC HEDGING IN THE IMPLEMENTATION OF POSITIVE POLITENESS STRATEGIES: A CONTRASTIVE STUDY

The paper aims to study the peculiarities of the implementation of linguistic hedging as a means of achieving positive politeness strategies. The work contains the results of a contrastive study of hedges in the English and Russian conversational discourses.

Key words: linguistic hedging, hedges, politeness theory, positive politeness strategies, English conversational discourse, Russian conversational discourse

В современных исследованиях лингвистическая вежливость и ее функционирование в межличностных отношениях привлекают особенное внимание. Выступая в качестве регулятора социальной деятельности любого человека, вежливость способствует систематичной организации социально-коммуникативного взаимодействия между собеседниками, а также защите и поддержке индивидуально-личностных ценностей и потребностей.

В соответствии с теорией вежливости П. Браун и С. Левинсона характер коммуникации и интенции собеседников обуславливают следующую дифференциацию видов вежливости: *негативная* (negative politeness) и *позитивная* (positive politeness). Основу позитивной вежливости составляет явление сближения (approach-based), и выражается такой вид вежливости проявлением солидарности говорящего с мнением/желанием слушающего.

Описанные условия коммуникации достигаются как при помощи экстралингвистических средств, так и лингвистических. Нам удалось продемонстрировать, что одним из лингвистических средств является хеджирование (linguistic hedging), благодаря которому речь собеседников становится более гибкой и некатегоричной.

Согласно американскому лингвисту Дж. Лакоффу, хеджи – это «слова, значения которых имплицитно подразумевают нечеткость; слова, функция которых состоит в том, чтобы отобразить вещи более или менее нечеткими». Так, к хеджам Дж. Лакофф относит следующие слова и выражения: *pretty (much), basically, sort of, roughly, kind of, more or less, principally, in essence, etc.*

Таким образом, цель настоящей работы заключается в сопоставительном изучении особенностей употребления хеджей в качестве средства реализации позитивной вежливости в разговорном дискурсе. Материалом исследования послужил корпус устной разговорной речи, состоящий из 2000 диалогов на

английском и русском языках, выявленных приемом сплошной выборки из таких корпусов текстов, как «British National Corpus» и «Национальный корпус русского языка». Кроме того, помимо общенаучных методов, в работе были применены такие методы лингвистического анализа, как дефиниционный метод, метод прагматического и контекстуального анализа, метод лингвистического описания, а также привлекались методы корпусной лингвистики.

В контексте данного исследования нам удалось обнаружить, что хеджирование в англоязычном и русскоязычном разговорном дискурсе можно отнести к одному из наиболее значимых средств реализации двух универсальных стратегий позитивной вежливости: «*Избегайте разногласия*» и «*Утверждайте общую точку зрения*».

Так, в стратегии «*Избегайте разногласия*» хеджи трансформируют семантическое и прагматическое содержание высказывания, позволяя говорящему избежать однозначности, указывая на частичное единство взглядов с собеседником, а также на скрытое несогласие.

- *Yeah you've met, have, am I the last?*
- *Erm I've seen Deborah, Ray and Cynthia. Erm so yes **in a sense**;*
- *У вас там одни женщины?*
- **Ну почти что да.**

Примеры демонстрируют, что хеджи *in a sense* и *ну почти что* предполагают определенную степень согласия с мнением, высказанным собеседником, позволяя говорящему продемонстрировать взаимопонимание и уклониться от прямолинейных высказываний.

Важно заметить, что по результатам проведенного нами анализа была выявлена специфическая для англоязычного разговорного дискурса стратегия позитивной вежливости – «*Предполагайте знание о желаниях собеседника*».

Итак, хеджи можно отнести к важной и одной из основных составляющих при реализации стратегий позитивной вежливости. Хеджирование способствует регулированию диалогических отношений в сравниваемых видах дискурса. Однако наличие специфической для англоязычного разговорного дискурса стратегии позитивной вежливости свидетельствует о более высокой частотности употребления хеджей в англоязычном разговорном дискурсе по сравнению с русскоязычным.