

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА ПЕНЗЫ  
Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
«Гимназия № 53» г. Пензы  
(МБОУ «Гимназия № 53» г. Пензы)  
ул.Попова, 14, г.Пенза, 440046  
телефон (8-412)54-32-03, 54-30-32, E-mail:school53@guoedu.ru  
ОКПО 24020409, ОГРН 1025801443568  
ИНН/КПП 5837009907/583701001

Национально-культурные особенности английского  
коммуникативного поведения в выражении просьбы (на примере произведения Джоан К.  
Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов»)

Выполнила:  
Баранник Ксения  
ученица 9 «В» класса

Научный руководитель:  
Шмелькова Светлана Ивановна

Пенза 2021

## Содержание

Введение	с. 2 - 4
1. Вежливость дистанцирования и стиль коммуникации	с. 5 - 8
2. Выражение просьбы в английской коммуникативной культуре	с. 9 - 13
2.1. Прямой способ	с. 9 - 11
2.2. Косвенный способ	с. 11 - 14
3. Особенности выражения просьбы в английском языке на примере произведения Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов»	с. 15 - 17
Заключение	с. 18 - 19
Литература	с. 20
Приложение 1.	с. 21 - 22
Приложение 2.	с. 23

## Введение

Успешность и эффективность межкультурного взаимодействия предопределяется не только знанием языка. Язык – лишь первое условие, необходимое для общения. Помимо языка, важно знать культуру народа, его традиции, ценности, понять его мировосприятие. Как отмечал А. А. Леонтьев, «чтобы язык мог служить средством общения, за ним должно стоять единое понимание реальности» [Леонтьев 2003].

Невозможность успешной коммуникации без знания особенностей культуры признана в настоящее время очевидным фактом. Исследователи различных областей знаний о человеке пришли к выводу, что культура отражается в сознании людей и определяет особенности коммуникативного поведения.

Интерпретация поведения представителей других культур должна основываться на признании и понимании культурных различий. Собственное поведение в межкультурном общении должно строиться с их учетом, в противном случае возможны серьезные коммуникативные неудачи. Многие исследователи отмечают тот факт, что в общении с иностранцами люди прощают грамматические и лексические ошибки, объясняя их недостатком лингвистических знаний, однако очень чувствительны к нарушению этикетных норм, так как полагают, что они были нарушены преднамеренно [Janney, Arndt 1992]. С. Г. Тер-Минасова в этой связи отмечает, что самое худшее, к чему могут привести ошибки в речи, – это насмешки и снижение репутации человека, ошибки же культурного поведения могут вызвать этнические конфликты [Тер-Минасова 2007]. Не случайно, помимо лингвистического уровня владения языком, исследователи предлагают выделять национально-культурный уровень, предполагающий владение национальной спецификой использования языковых средств [Беликов, Крысин 2001].

Вопросам культуры, особенно тем ее аспектам, которые непосредственно влияют на коммуникацию, отводится большое место в книге Лариной Т.В. «Категория вежливости в английской и русской коммуникативной культуре», так как знание культуры помогает нам лучше узнать своего партнера по общению, понять его мировосприятие, объяснить его поведение, помогает научиться самим правильно действовать в инокультурном контексте в соответствии с принятыми в нем нормами и традициями, в соответствии с национальным стилем коммуникации.

Коммуникативное поведение, как вербальное, так и невербальное, имеет свои национально-специфические особенности не только из-за различий в средствах коммуникации, но и из-за различий в механизме их выбора, предпочтительности и частотности их употребления в тех или иных ситуациях общения. Выбор средств коммуникации в процессе общения не является свободным. Как отмечал Э. Сепир,

«чувство почти безграничной свободы, ощущаемое индивидом при пользовании своим родным языком, находится как бы на сдерживающем поводе у какой-то регулируемой нормы» [Сепир 1993]. Эта регулируемая норма имеет социокультурную природу и в межкультурном общении предопределяется типом культуры, особенностями социальных отношений, являющихся, по мнению исследователей, важнейшими параметрами культуры [Hofstede 1991], культурными ценностями, которыми руководствуются носители данной культуры в повседневной коммуникативной деятельности. На это указывает Ю. С. Степанов: «Принцип отбора лежит не в языке, а вне его, в организации общества, в том, какого поведения оно требует от человека в типичных ситуациях» [Степанов 1975].

Национальные особенности коммуникативного поведения, с которыми мы сталкиваемся в межкультурном общении, представляют собой закрепленные традицией привычки народа, проявляющиеся в выборе и предпочтительности употребления в процессе межличностного взаимодействия тех или иных коммуникативных стратегий и языковых средств, в результате чего вырабатывается национальный стиль коммуникации. Национальный стиль коммуникации непосредственно связан с категорией вежливости, которая, несмотря на универсальность, является национально-специфической и предопределяется культурой народа. Обращение к категории вежливости в межкультурном аспекте имеет важное значение. Многие проблемы межкультурной коммуникации возникают из-за неумения собеседников продемонстрировать свое отношение друг к другу в соответствии с нормами данного общества.

Исследования показали, что всем людям свойственно считать именно происходящее в своей культуре естественным и правильным. Незнание национально-культурной специфики поведения представителей иных культур приводит к отрицательным оценкам, к появлению стереотипов и предрассудков. Одним из таких стереотипов является мнение о чрезмерно вежливых и неискренних англичанах.

Вежливость, как правило, связывают с культурой речи, речевым этикетом, которым традиционно уделяется большое внимание. При этом мы хотим показать, что, несмотря на универсальный характер вежливости, конкретная её реализация имеет национальную специфику, свидетельством чему являются стратегии вежливости, характерные для английской коммуникативной культуры.

**Цель** данного исследования – выявить специфику языковых средств и коммуникативных стратегий при выражении просьбы в английской коммуникативной культуре.

**Цель** исследования предполагает решение круга задач:

- определить основное содержание концепта вежливости в английском коммуникативном сознании
- дать характеристику основным стратегиям вежливости дистанцирования как основе коммуникативного поведения англичан;
- изучить языковые средства выражения просьбы на примере произведения Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов»

**Объект** данного исследования - коммуникативное поведение представителей английской лингво-культуры в выражении просьбы.

**Предмет исследования** – способы выражения просьбы в различных ситуациях общения на примере произведения Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов».

В ходе исследования использовались следующие **методы**;

- метод наблюдения и анализа – для работы по вычленению ситуаций с просьбами из речевого общения;
- сравнительно-сопоставительный метод – для изучения особенностей речевых выражений просьб, выявлению общих закономерностей;
- метод индукции – для формирования логического вывода на основе имеющейся информации.

В предлагаемом исследовании мы выдвигаем **гипотезу**: понимание особенностей коммуникативного поведения носителей языка в ситуациях выражения просьбы способствует формированию общепринятого этикета в процессе межкультурного общения.

В качестве источников фактического материала мы использовали примеры из художественного произведения Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов». Кроме того, материалом для исследования послужили высказывания в повседневных ситуациях реального речевого общения.

Насколько практически значимо знание особенностей коммуникативного поведения вообще и в выражении просьбы в частности, могут свидетельствовать миллионы людей, которые пытаются войти в контакт с англоязычным миром посредством изучаемого ими языка. Наша работа объяснит многие особенности в характере и поведении англичан, поможет преодолеть не только языковой, но и культурный барьеры, окажет помощь изучающим английский язык в школе, а также выезжающим за границу.

## **1. Вежливость дистанцирования и стиль коммуникации**

Вежливость – универсальная коммуникативная категория, представляющая собой сложную систему национально-специфических стратегий, направленных на гармоничное, бесконфликтное общение. Вежливость – это соблюдение оптимального баланса между дистантностью и близостью, между формальностью и фамильярностью, который является ситуативно и культурно вариативным, т. е. точка этого равновесия варьируется не только в зависимости от конкретного коммуникативного контекста, но и от типа культуры в целом [Brown, Levinson 1978]. Задача коммуникантов состоит в оптимальном выборе стратегий вежливости в соответствии с социально-культурными нормами и ожиданиями партнера, с тем, чтобы не оказаться ни излишне формальным, ни чрезмерно фамильярным. Именно поэтому вежливость представляет собой гибкую систему стратегий.

Речевая стратегия – это комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Коммуникативную стратегию можно определить как соотнесение речевых действий с целью коммуникации. Стратегии позитивной и негативной вежливости, выделенные П. Брауном и С. Левинсоном, охватывают основные приёмы, используемые в повседневном общении, и наглядно показывают, как действует механизм человеческих взаимоотношений.

Вежливость дистанцирования представляет собой набор стратегий, направленных на то, чтобы продемонстрировать собеседнику признание его независимости, личной автономии, заверить в отсутствии намерений нарушить существующие между ним и адресатом границы, продемонстрировать свое уважение. Вежливость дистанцирования составляет основу английской вежливости, что не является случайным для культуры, в которой личная автономия – одна из важнейших ценностей [Brown, Levinson 1978]. В связи с этим, мы остановимся именно на этой категории.

### **Назовем основные стратегии «негативной» вежливости:**

- **Выражайтесь косвенно.**
- **Задавайте вопросы, будьте уклончивы.**
- **Предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие.**
- **Минимизируйте свои предположения о желании адресата совершить действие.**
- **Будьте пессимистом.**
- **Выводите говорящего и слушающего из дискурса (ситуации).**
- **Извиняйтесь.**
- **Используйте фамилии и титулы.**

В данном исследовании не ставится цель подробно проанализировать все английские стратегии негативной вежливости, тем более что часто они комбинируются. Попытаемся выделить те из них, которые определяют основные особенности английского коммуникативного поведения. Но прежде кратко остановимся на рассмотрении некоторых из перечисленных стратегий и тех языковых средств, при помощи которых они реализуются, исходя из свидетельств, которые находим в научной и художественной литературе.

**Выражайтесь косвенно.** Прямой стиль общения в целом не характерен для английской межличностной коммуникации, предпочтение отдается косвенному, что проявляется в разных коммуникативных ситуациях, в том числе в обращении с просьбой. Так, необходимая информация часто запрашивается не прямо (Как вас зовут? /Кто говорит? ит.д.), а через вопрос о возможности адресата дать нужную информацию или через вопрос-разрешение задать вопрос. Особенно это характерно для официального общения: *Could you give me your name, please?*– при регистрации в гостинице; *May I ask who is calling?* (Могу я спросить, кто звонит?) – секретарь в офисе.

Наиболее ярко стратегия «выражайтесь косвенно» проявляется в побудительных речевых актах, прежде всего в тех, которые представляют особую «угрозу» для коммуникантов. Так, обращаясь с просьбой, англичане избегают говорить прямо *Do that, please*, наиболее конвенциональным способом выражения просьбы в английском языке является вопрос с модальными глаголами *can/could, will/would*.

Выбор глагола также влияет на степень косвенности: глаголы в сослагательном наклонении увеличивают ее, так как они выражают в некоторой степени предположительность, сомнение в возможности или желании адресата совершить действие. Ср.: *Can you give me this book?* (Ты можешь дать мне эту книгу?) – *Could you give me this book?* (Ты мог бы дать мне эту книгу?). Еще большую косвенность высказывания наблюдаем в косвенном вопросе с *I wonder*, где происходит смещение акцента с адресата на самого говорящего: *I wonder whether you could give me this book* (Я интересуюсь, мог бы ты дать мне эту книгу), а также в вопросах с *Do you think* – *Do you think you could give me this book?* (Ты думаешь, ты мог бы дать мне эту книгу?). Здесь мы наблюдаем многократное отступление от прямолинейности.

**Задавайте вопросы, будьте уклончивы.** Данная стратегия непосредственно связана с предыдущей, поскольку вопрос переводит прямое высказывание в косвенное. В просьбе широко распространенным элементом, способствующим уклончивости, является *Do you think*, который употребляется как в формулах, ориентированных на

говорящего (в просьбах-разрешениях), так и в формулах, ориентированных на слушающего (в просьбах о действии):

Do you think you could help me? (Ты думаешь, ты мог бы помочь мне?) (просьба о действии).

Do you think I could leave work early? (Вы думаете, я мог бы уйти пораньше с работы?) (просьба-разрешение).

**Предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие.** Самым распространенным способом ее реализации может считаться вопросительное высказывание, широко употребляемое в побудительных речевых актах. Поскольку вопрос по своей семантике предполагает возможность как утвердительного, так и отрицательного ответа, задавая его, говорящий дает возможность собеседнику ответить по его усмотрению, то есть предоставляет выбор: Can you help me? – Sure /Sorry, I'm very busy at the moment.

Однако в английском языке, вопросительные высказывания широко используются и в тех ситуациях, где реальный выбор отсутствует: Would you like to read? (Ты хотел бы читать?) (учитель – ученику) или Could you please come to my office for a moment? (Могли бы вы зайти ко мне в кабинет на минуту?) (начальник – подчиненному). Несмотря на то, что адресат обязан выполнить действие, создается видимость, что ему предоставляется возможность выбора – реагировать на вопрос утвердительно или отрицательно, совершать действие или нет. Использование речевой формулы, содержащей семантическую опцию в ситуации, которая в действительности никакой опции не предполагает, является эффективным средством дистанцирования, снижения степени давления на собеседника.

**Минимизируйте свои предположения о возможности и желании адресата.**

Прежде всего, это использование в английском языке в вопросах-просьбах помимо глаголов can/could, will/would определенных модификаторов, которые минимизируют наши предположения о возможности и желании адресата.

Could you possibly do that? (Мог бы ты, возможно, это сделать?)

Would you kindly do that? (Пожелал бы ты любезно это сделать?).

Сомнение в желании адресата совершить действие содержится и в конструкции с Would you mind, которая широко употребляется не только в официальном, но и повседневном общении, когда коммуниканты находятся в близких отношениях:

Would you mind repeating that, please? (Ты бы не возражал повторить это, пожалуйста?) (учитель – ученику).

Would you mind closing the door? (Ты бы не возражала закрыть дверь?) (муж – жене).



**Будьте пессимистом.** Сомневаясь в возможности реализации действия, к которому говорящий побуждает собеседника, он тем самым уменьшает степень воздействия на него и помогает в случае необходимости отказаться от совершения этого действия.

Сомнение может выражаться, как в примере I don't suppose you'd know the time, would you? (Я не полагаю, что вы бы знали время, да?) или I don't suppose you could collect my books for me, could you? (Я не полагаю, что ты мог бы забрать мои книги, да?). Использование данной стратегии позволяет выразить просьбу в столь косвенной форме, что не каждый человек сразу поймет, что в первом случае его спрашивают, который час, во втором просят помочь забрать книги.

Возвращаясь к анализируемой здесь стратегии «будьте пессимистом», отметим, что для ее реализации используются разнообразные лексико-грамматические средства со значением сомнения, предположительности: модальные глаголы, сослагательное наклонение, также разнообразные средства субъективной модальности со значением сомнения: possibly, maybe, probably, perhaps и др.:

Is there any chance of borrowing your note-book? (Есть какой-нибудь шанс одолжить твой ноутбук?).

#### **Выводите говорящего и слушающего из дискурса (ситуации).**

Вывод из ситуации адресата характерен для просьбы, которая предполагает действие слушающего в интересах говорящего. Например, высказывание Could I leave a message for her? является более вежливым, чем Could you give her a message?

Такая стратегия является типичной для английской коммуникации. В результате переноса акцента на говорящего оказывается завуалированным не только исполнитель действия, но и само действие, к которому его побуждают.

Вывод адресата возможен также при помощи использования косвенного обращения вместо прямого: Pedestrians are kindly requested to abide by the rules. (Пешеходов любезно просят придерживаться правил).

#### **Извиняйтесь.**

Принося извинение, мы признаем факт вторжения в запретную зону, зону независимости собеседника, и выражаем сожаление по этому поводу (или сожаление о намерении совершить это вторжение).

I'm sure you must be very busy, but/ I know this is a bore, but...

I'm sorry to bother you. I hope you'll forgive me if...

## 2. Выражение просьбы в английской коммуникативной культуре.

Просьба – побудительный речевой акт, предполагающий действие, совершаемое слушающим в интересах говорящего, при этом у исполнителя действия есть свобода выбора относительно того, совершать это действие или нет. Просьба является, в меньшей или большей степени, опасным речевым актом, поскольку содержит угрозу для обоих участников коммуникации: угрозу для объекта, на свободу которого покушаются, и угрозу для самого субъекта, который может получить отказ. Соблюдение говорящим принципа вежливости в нем сводится к сглаживанию его изначальной «невежливости», которая связана с тем, что в нем совмещается, с одной стороны, волеизъявление говорящего, а с другой – побуждение адресата к действию. Этот факт, а также то, что у слушающего есть прагматическая опция не совершать действие, к которому его побуждают, приводит к тому, что при реализации данного речевого акта коммуниканты наиболее активно используют стратегии дистанцирования, хотя в разных коммуникативных культурах с разной степенью интенсивности, поскольку степень «угрозы», которую несет в себе этот речевой акт, также культурно вариативна [Шульженко 1992].

Основываясь на проведенных исследованиях, описанных в литературе, а также на материал из художественной литературы, рассмотрим, при помощи каких языковых средств выражается просьба в английском языке и какие коммуникативные стратегии при этом используются.

Английский язык отличается большим разнообразием средств выражения просьбы: это императивные высказывания, вопросительные конструкции, косвенные вопросы, развернутые высказывания, высказывания-намёки. Все они могут быть оформлены при помощи разнообразных лексико-грамматических средств и осложнены многочисленными модификаторами. Выбор тех или иных конструкций зависит от многих факторов и определяет разную степень вежливости [Rintell 1981].

С точки зрения способа выражения просьба может быть выражена прямо или косвенно, причем степень косвенности также существенно варьируется. Поскольку, как мы знаем, «выражайтесь косвенно» – одна из стратегий английской вежливости, предпочтение отдается именно этому способу, однако прямой способ также возможен, хотя и в очень ограниченной степени [Rintell 1981].

**2.1.Прямой способ.** При прямом способе просьба выражается императивными высказываниями (Help me, please) и декларативными (I ask you to help me /I want you to help me). В силу того, что императив в английской коммуникации закреплён, главным

образом, за выражением директивных речевых актов (команды, приказа), его роль в выражении просьбы незначительна. Императивные высказывания, так же, как и прямые декларативные конструкции (I want / I need) характерны главным образом для низкого уровня вежливости, т. е. в некоторых ситуациях при неформальном общении в кругу близких. Интересные данные приводит Э. Ринтель. Согласно результатам ее исследования, прямой способ выражения просьбы (не только императивные высказывания, но и высказывания типа I want you to help me) составляет при низком уровне вежливости 34,4 %, при среднем уровне на долю таких высказываний приходится всего 3,1 %, а в высоком они вообще отсутствуют [Rintell 1981].

Такое строгое ограничение на употребление императива естественно для культуры, где важнейшей ценностью является автономия личности, поскольку императив – самый прямой способ выражения желания говорящего, который практически не оставляет слушающему возможности не совершать действие. Употребление императива для выражения просьбы допускается в очень ограниченных ситуациях и только при неформальном общении с близкими (друзьями, членами семьи). Как правило, он сопровождается модификаторами: Hang on a minute, please. Pass me my handbag, dear.

Однако, даже добавление модификаторов, в том числе и слова please, не смягчает императив настолько, чтобы он мог стать нейтральным средством выражения побуждения. Как отмечают английские исследователи, единственная функция слова please – быть индикатором вежливости, но сам по себе он не играет большой роли [Leech, Svartvik 1994]. Эффект смягчения побуждения достигается только в комбинации please с другими средствами (в вопросительном предложении в сочетании с could или would). Употребленное в начале предложения слово please усиливает просьбу: Please, stop making all that noise!

Говорящий может смягчить воздействие императива конечным формативом (will you, would you, could you,), как бы пытаясь таким образом заручиться согласием адресата совершить действие, убедиться в том, что он не возражает: Pass me that salt, would you? Thank you.. В высказываниях этого типа конечный форматив will you / would you утратил значение вопроса и стал маркером вежливости, приблизившись по значению к слову please. Об этом свидетельствует тот факт, что после подобных высказываний ответная реплика часто отсутствует или не предполагается [Вежицкая 2007].

Важнейшую роль в смягчении императива играет интонация. Те же речевые формулы в других контекстах и с иным интонационным оформлением могут звучать с оттенком нетерпения, настойчивости и даже раздражения: You mind your own business!

Отрицательные императивные конструкции, содержащие просьбу к адресату не совершать то или иное действие (Don't smoke), также отличаются пониженной степенью вежливости. На более вежливом уровне общения предпочтение отдается развернутой конструкции I'd rather you didn't smoke, if you don't mind.

Прямые декларативные высказывания, выражающие просьбу (I want you to do this /I ask you to do this), тоже не типичны для английской коммуникативной культуры. По прямолинейности в восприятии англичан они очень близки императивным, поскольку в них говорящий также прямо говорит о своем желании, не принимая при этом во внимание желания или возможности собеседника. С точки зрения английских коммуникантов, в подобных высказываниях говорящий ставит свои интересы выше интересов партнера по коммуникации и таким образом демонстрирует свое превосходство над ним: I want to speak to the manager. Чтобы избежать этого, используются средства смягчения побуждения: I'd like to speak to the manager (сослагательное наклонение); I wanted to speak to the manager (прошедшее время).

**2.2. Косвенный способ.** Явно выраженное предпочтение в английской коммуникации отдается косвенным способам выражения просьбы, чего требует английская вежливость. Вежливость косвенных высказываний объясняется тем, что они облегчают слушающему возможность отказа, предоставляют возможность не совершать действие, демонстрируют уважение говорящего к независимости адресата, поскольку звучат не как прямое побуждение к действию, а как вопрос о возможности адресата это действие совершить [Rintell 1981].

Наиболее распространенным способом выражения просьбы являются вопросительные высказывания с модальными глаголами. Среди вопросительных высказываний выделяются **два основных типа:**

**1) объектно-ориентированные, т. е. ориентированные на слушающего:** Can you give me a lift home? Would you mind doing something? Would you care to do it?

**2) субъектно-ориентированные, т. е. ориентированные на говорящего:**  
“What’s that?” - “Only some books.” - “Shall I open it for you?” - “If you like.”

Среди вопросов первой группы (объектно-ориентированных) можно выделить вопросы о возможности адресата совершить действие (can you, could you) и вопросы о его намерении и желании (will you, would you). Вопросы о возможности наиболее употребительны на всех уровнях вежливости, что позволяет говорить о том, что они являются наиболее нейтральными. При этом высказывания с глаголом could звучат более мягко, чем с can. Вопросы с глаголом would характеризуются большей степенью вежливости по сравнению с could и употребляются на среднем и высоком уровнях вежливости.

Возможны и вопросы с глаголом *will*, которые также являются достаточно распространенным способом выражения просьбы, однако разница между *will* и *would* более значительная, чем между *can* и *could*. В зависимости от ситуации вопросы с *will* могут звучать с большей или меньшей степенью вежливости, так как могут выражать как вопрос о желании адресата совершить действие, так и о его намерении (в последнем случае высказывание порой содержит оттенок раздражения) [Aijmer 1996].

Вопросы с *will you* представляют собой достаточно прямое выражение просьбы, в то время как высказывания с *would you* сигнализируют о некоторой социальной дистанции и формальности.

“Foreman, will you come into the vestry for a minute. I have something to say you.”

“Very good, sir.” “Won’t you sit down?” said the doctor.

Английское *please* является не столь сильным модификатором, при этом оно употребляется часто, особенно с глаголами *could* и *would*. *Can* и *will* реже сопровождаются модификаторами. Возможно, это происходит потому, что их выбор уже свидетельствует о желании говорящего звучать менее вежливо [Aijmer 1996].

Таким образом, *Could you please* является одним из наиболее предпочитаемых способов выражения просьбы: *Could you please ring me back?*

Помимо *please*, возможны и другие модификаторы: *could you kindly /could you sweetly /could you perhaps /could you possibly /could you just /do you think you could*.

В одном высказывании может употребляться несколько средств модальности: *Do you think you could possibly ring me at eight?*

Субъектно-ориентированные вопросы характерны главным образом для ситуаций, в которых содержится просьба о предмете. Они оформляются при помощи глаголов *can*, *could*, *may*, *might*. Наиболее распространенными в неофициальном стиле общения являются вопросительные конструкции с глаголом *can* (*Can I have another cup of coffee, please?*). Высказывания с глаголом *could*, отличающиеся большей долей сомнения, характеризуются большей степенью вежливости (*Could I use your telephone, please?*). Модели с глаголами *may/might* звучат еще более вежливо и уважительно по отношению к адресату и более характерны для официального стиля общения [Aijmer 1996].

Развернутые высказывания являются в английском языке наиболее вежливой (косвенной) формой выражения просьбы. Они характерны для высокого и среднего уровней вежливости – для ситуаций, когда коммуниканты разделены значительной дистанцией: “I hope you won’t mind if we wait and go down by the afternoon train. I’ve got some things to do in the morning.” “No, that’s all right. Shopping?” “Do you mind if I get on with my letters?”.

Интересно отметить, что Дж. Лич и Дж. Свартвик, называя вежливой просьбой такие высказывания, как *Would you mind starting again? Would you be / kind enough to let me know?* подчеркивают, что они **типичны для разговорного английского** [Leech, Svartvik 1994:]. При этом уточняют, что в формальных письмах используются *I would be very grateful if you would...* [Leech, Svartvik 1994]. Данный факт свидетельствует о том, что в английской коммуникативной культуре нейтральный уровень вежливости сдвинут в сторону высокого уровня, то есть в сторону формальной вежливости.

Зная, какие стратегии вежливости характерны для выражения английской просьбы и при помощи, каких языковых средств они реализуются, мы получаем возможность самим моделировать высказывания, исходя из конкретного контекста и своего коммуникативного намерения.

Рассмотрим это на примере высказываний, выражающих просьбу одолжить книгу:

1. Can you give me your book?
2. Could you give me your book?
3. Could you possibly give me your book?
4. Could I have your book?
5. I wonder if I could possibly have your book.
6. I am (was) just wondering whether I could possibly have your book?
7. I am (was) just wondering whether I could possibly have your book for a moment?
8. I'm sorry to bother you, but I am (was) just wondering whether I could possibly have your book for a moment?

Стратегии «выражайтесь косвенно», «задавайте вопросы», «предлагайте выбор» реализуются во всех высказываниях, поскольку все они содержат вопрос.

В высказываниях 2 и 3 к ним добавляется стратегия «будьте пессимистом» (при помощи сослагательного наклонения и модального слова *possibly* со значением сомнения). В высказывании 4 реализуется стратегия «выводите адресата из дискурса», смещение коммуникативной нагрузки переносится с адресата на самого говорящего.

В высказываниях 5–8 увеличивается степень косвенности за счет косвенного вопроса с *I wonder*, в 6 также за счет смещения временного плана (*I was wondering...*).

В высказываниях 6–7 используется стратегия «минимизируйте степень вмешательства» (*for a moment, just*).

В высказывании 8 к ним добавляется стратегия «извиняйтесь» (*I'm sorry to bother you.*).

Все используемые здесь стратегии направлены на смягчение степени воздействия на собеседника, на демонстрацию уважения к его личной независимости. Чем больше

стратегий вежливости использовано в высказывании, тем более косвенно оно выражено, а значит в нем сведено до минимума давление на адресата, тем самым увеличивается степень вежливости. Однако следует помнить, что важнейшую роль при выборе модели играет уместность, коммуникативный контекст. Вне контекста определить степень вежливости языковой модели невозможно. Одно и то же высказывание в разных коммуникативных ситуациях, при разных условиях общения может восприниматься по-разному. Например при общении близких людей более вежливые формы могут оказаться неуместными [Hofstede 1991]. Таким образом, как мы уже отмечали, следует различать абсолютную вежливость, определяемую вне контекста, и относительную, определяемую с учетом контекста.

Любопытно, что английский язык не всегда имел столь развитую систему средств выражения просьбы, и не всегда предпочтение отдавалось именно косвенным способам ее выражения. В языке Шекспира свободно употреблялись и императив, и перформативные глаголы «требования». На этот факт обращает внимание А. Вежбицкая [Вежбицкая 2007], которая предлагает выделять четыре этапа в английской исторической прагматике:

Этап I – свободное использование императивов и перформативных глаголов «требования» (I pray thee, do it).

Этап II – рост ограничений на использование императивов, распространение «whimperatives», отказ от перформативного использования глаголов «требования» (Could you /would you do it?).

Этап III – распространение предложений suggestions разных типов (I would suggest. / Perhaps you could./ You might like to. ).

Этап IV – от I would suggest до I was wondering if (I was wondering if you could... / I was wondering if you'd like to...) [там же].

Таким образом, в исторической перспективе в английской коммуникативной культуре наблюдается движение от прямого способа выражения просьбы к все более косвенному.

### 3. Особенности выражения просьбы в английском языке на примере произведения Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов»

В качестве источников фактического материала мы использовали примеры коммуникативных ситуаций с семантикой просьбы в художественном произведении Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов».

Всего нами были выявлено около восьмидесяти подобных ситуаций, которые характеризуются разнообразными средствами выражения; от краткой прямой просьбы до развернутых высказываний являющихся наиболее вежливыми формами выражения просьбы. Проанализированные примеры доказывают, что выбор формы просьбы зависит от особенности коммуникативной ситуации.

Поскольку, как мы говорили ранее, «выражайтесь косвенно» – одна из стратегий английской вежливости, предпочтение в произведении отдается именно этому способу, однако прямой способ выражения просьбы также широко представлен как в императивных высказываниях без модификаторов, так и с помощью прямых декларативных высказываний.

Рассмотрим некоторые примеры **прямого способа** выражения просьбы в исследуемом нами произведении.

Пример 1. "Let me go!" Harry snarled, tugging.

Пример 2. "Help me, help me," Harry muttered wildly, "someone - anyone!"

Данные примеры императивных высказываний без модификаторов характерны для низкого уровня вежливости, т. е. в ситуациях при неформальном общении в кругу близких. Исследуемое нами произведение характеризуется большим количеством диалогов между детьми подросткового возраста, что может объяснить наличие подобных грубых с точки зрения культурных норм форм просьб. Таких примеров нами было выявлено семь, что составило 8% от общего количества.

Пример 3. "Calmly, don't push, there ... mind the books, **please**...".

Пример 4. " Pass me those rolls, **would you**? I'm starving. Thank you."

В приведенных выше высказываниях использованы модификаторы please, в первом случае отрицательная императивная конструкция, отличающаяся пониженной степенью вежливости. Смягчающий конечный форматив would you во втором случае использован с целью заручиться согласием адресата совершить действие и убедиться в том, что он не возражает: В данном примере конечный форматив would you утратил значение вопроса и стал маркером вежливости, приблизившись по значению к слову please.



В произведении присутствуют и **прямые декларативные высказывания**, выражающие просьбу.

Пример 5. "I must **ask you** not to scream," said Lockhart in a low voice. "It might provoke them." Отрицательная императивная конструкция с просьбой к адресату не совершать действие в данном контексте отличается пониженной степенью вежливости.

Пример 6. "**Please** perhaps it **would** be better if you used a different owl." В последнем примере эффект смягчения побуждения достигается в комбинации please в начале предложения с would.

Выделенные нами тридцать примеров выражения просьбы с использованием модификаторов и декларативных высказываний в произведении подтверждают необходимость использования средств смягчения побуждения в процессе общения на английском языке даже в ситуации неформального общения.

Выраженное предпочтение в коммуникативных ситуациях просьбы в произведении отдается **косвенным** способам ее выражения, чего требует английская вежливость.

Пример 1. "Maybe your friend could take it and I could stand next to you? And then, could you sign it?" Данная форма представляет **объектно-ориентированное (ориентированное на слушающего) вопросительное высказывание** и является наиболее нейтральным.

Пример 2. I've been really worried and if Harry is all right, **will you please** let me know at once.

Пример 3. "**Could you please** open it, Ron," said Neville in a timid whisper. "It'll be worse if you don't".

Приведенные примеры являются одними из наиболее предпочитаемых способов выражения просьбы. Коммуникативная ситуация в данном случае требует быть вежливым.

Пример 4. "**Would you mind** taking Professor Lockhart up to the infirmary, too?" Dumbledore said to Ron. В данной ситуации ученик разговаривает с учителем, поэтому в вопросительном высказывании употребляется глагол would употребляющийся на среднем и высоком уровнях вежливости.

В произведении представлены **субъектно-ориентированные вопросы**, характерные для ситуаций, в которых содержится просьба о предмете.

Пример 5. "Professor Dumbledore," he said hurriedly. "**Can** I give that diary back to Mr. Malfoy, **please**?"

Пример 6. "'Potter, **could** I have your picture, Potter? **Could** I have your autograph? **Could** I lick your shoes, **please**, Potter?" Данный пример с глаголом could, выражающим большую долю сомнения, характеризуются большей степенью вежливости.

Модели с глаголами **may/might**, звучащие еще более вежливо и уважительно по отношению к адресату в произведении отсутствуют. Этот факт можно объяснить спецификой произведения и отсутствием в нем официального стиля общения.

Развернутые высказывания являются в английском языке наиболее вежливой (наиболее косвенной) формой выражения просьбы. Они характерны для высокого и среднего уровней вежливости – для ситуаций, когда коммуниканты разделены более значительной дистанцией. В произведении мы обнаружили три подобных примера.

Пример 1. "It **would** be such an honor if you **would** attend. Mr. Weasley and Miss Granger **would** be most welcome, too, of course - but I daresay you'd rather go to the school feast?" He watched Harry on tenterhooks.

Пример 2. "Do you think you **could possibly** mention to Sir Patrick how very frightening and impressive you find me, **please**?"

Пример 3. "And it'd **be** really good **if** I had one of you" - he looked imploringly at Harry - "**maybe** your friend **could** take it and I **could** stand next to you? And then, **could** you sign it?"

В результате исследования способов выражения просьбы в произведении Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов», нами было выявлено, что процент использования прямого способа составляет 45% при низком уровне вежливости (см. приложение 2.) , что расходится с данными Э. Ринтель, согласно которым этот процент должен составлять 34,4% [Rintell 1981]. Данный факт свидетельствует о том что, не смотря на то, что в современной английской коммуникативной культуре нейтральный уровень вежливости сдвинут в сторону высокого уровня, то есть в сторону формальной вежливости, следует помнить, что важнейшую роль при выборе языкового оформления просьбы играет уместность, коммуникативный контекст. Вне контекста определить степень вежливости языковой модели невозможно. Одно и то же высказывание в разных коммуникативных ситуациях, при разных условиях общения может восприниматься по-разному, иногда более вежливые формы могут оказаться неуместными.

## Заключение.

Итак, исходя из данного исследования, можно сделать следующее заключение:

В английской коммуникации, где неприкосновенность личности, неизбежность зоны личной автономии (privacy) делают недопустимым прямое воздействие на адресата, просьба, как отмечалось, представляет собой один из наиболее опасных речевых актов. Именно поэтому английские коммуниканты направляют особые усилия на сохранение дистанции и смягчение давления на адресата, активно используя стратегии вежливости дистанцирования. В результате они избегают употребления императива, предпочитая вопросительные конструкции с модальными глаголами, содержащими вопрос о возможности или желании адресата совершить действие, а также разнообразные модификаторы, привносящие сомнение, неуверенность в этой возможности.

Причины перечисленных коммуникативных особенностей кроются, по нашему убеждению, в исторически сложившемся типе социальных отношений, в культурных ценностях, в особенностях коммуникативного сознания.

Замечательный пример находим в брошюре The How to be British (Как быть британцем), авторы которой, отмечая, что неотъемлемой чертой англичан является вежливость, учат иностранцев, как снискать их расположение. На картинке тонущий в реке человек кричит HELP! Проходящий мимо джентльмен не реагирует. Тогда несчастный, собрав все силы, кричит ему вдогонку: Excuse me, Sir. I'm terribly sorry to bother you, but I wonder if you would mind helping me a moment, as long as it's no trouble, of course. Джентльмен оборачивается, снимает со стенда спасательный круг и бросает его счастливцу. Приведенный юмористический пример выражения просьбы демонстрирует все основные стратегии английской вежливости, а именно:

- при обращении с просьбой соблюдайте дистанцию и будьте подчеркнуто вежливым;
- не выражайте свою просьбу прямо, даже если она элементарна; предпочтительней избегать употребления императива, к кому бы вы ни обращались;
- необходимо помнить, что английское please не обладает «волшебными» вежливыми качествами, и его недостаточно для смягчения побуждения;
- не используйте средства усиления просьбы;
- формулируйте просьбу в виде вопроса;
- помните, что вопрос, ориентированный на говорящего, всегда вежливее вопроса, ориентированного на собеседника, поэтому отдавайте предпочтение фразам Could I have your telephone number, please (вместо Could you give me your telephone number);
- при желании обратиться с более вежливой просьбой, используйте косвенные высказывания (косвенные вопросы, развернутые конструкции);

- выразите сомнение в возможности и желании адресата выполнить вашу просьбу: Do you think you could possibly help me with this?;

- необходимо помнить, что чем многословней вы выражаете свою просьбу, тем более вежливо она звучит, при этом, однако, выбор фразы определяется ее уместностью в конкретной коммуникативной ситуации.

Обобщая сказанное можно сделать **вывод**. В связи с тем, что англичане строго придерживаются существующих норм общения необходимо строить высказывания в соответствии с особенностями английского стиля коммуникации, ибо понимание особенностей коммуникативного поведения носителей языка в ситуациях выражения просьбы способствует формированию общепринятого этикета в процессе межкультурного общения.

Подводя итог нашего исследования способов выражения просьбы в английском языке, подчеркнем, что выбор языковых моделей для данного речевого акта и количество используемых в них модификаторов зависит от коммуникативного контекста, куда входят такие факторы, как ролевые отношения коммуникантов, статусная дистанция, обстановка общения, степень сложности выполнения просьбы, и др. В межкультурном аспекте важную роль в этом выборе играют социально-культурные отношения и ценности, особенности систем вежливости, используемые стратегии.

## Литература

1. Вежбицкая А. Сопоставление культур через посредство лексики и прагматики. / - М.: Языки слав. культуры, 2007.
2. Зализняк А.А. Заметки о словах общение, отношение, просьба, чувства, эмоции. / - М.: Просвещение, 1978.
3. Крысин Л. П. Русское слово, свое и чужое: Исследование по современному русскому языку и социалингвистике. / - М.: Языки слав. культуры, 2004.
4. Ларина Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. / М.: Изд-во РУДН, 2003.
5. Ларина Т. В. 'Privacy', или автономия личности, как важнейший концепт английской культуры. / - Вестник РУДН. Сер. 2003. № 1. С. 60–67.
6. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. / - М.: Смысл, 2003.
7. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии. / - М., 1993.
8. Степанов Ю. С. Основы общего языкознания. / - М.: Просвещение, 1975.
9. Тер-Минасова С. Г. Война и мир языков и культур: вопросы теории и практики межъязыковой и межкультурной коммуникации. / - Учебное пособие. М.: АСТ: Астрель: Хранитель, 2007.
10. Шульженко Г. А. Просьба и сопровождающие ее элементы речевого этикета: Автореф. канд. филол. наук. / - Саратов, 1992..
11. Agar M. Language shock: Understanding the Culture of Conversation. / - N. Y.: William Morrow and company, 1994.
12. Aijmer K. Conversational Routines in English: Convention and Creativity. / - L.: Longman, 1996.
13. Brown P., Levinson S. Universals in language usage: politeness phenomena. Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction. / - Cambridge University Press, 1978. P. 56-289.
14. Hofstede G. H. Cultures and Organizations: Software of the mind. / - L. 1991
15. Janney R. W., Arndt H. Universality and relativity in cross-cultural politeness research: a historical perspective. / - Multilingua 12. 1993.
16. Leech G. Politeness: Is there an East-West Divide? / - Journal of Foreign Languages. General Serial № 160. 1994. № 6.
17. Rintell E. Sociolinguistic variation and pragmatic ability: a look at learners / - Journal of the Sociology of Language. № 27. The Hague, 1981.
18. Rowling J.K., "Harry Potter and the chamber of secrets". / - Bloomsbury. Retrieved, 2015.

## Приложение 1.

Примеры прямого способа выражения просьб.

"Oh, no," said Hermione, stopping abruptly. "**Turn back, turn back**, I don't want to talk to Moaning Myrtle -"

"**Make way** for the Heir of Slytherin, seriously evil wizard coming through ...

"Let me show you."

"**Help me - help me** -" Harry thought, his eyes screwed tight under the hat. "**Please** help me!"

"**Help me, help me**," Harry muttered wildly, "someone - anyone!"

"**Let me go!**" Harry snarled, tugging.

"Hermione, **let me read** your composition," said Ron desperately, checking his watch.

"Least I could do, Dobby," said Harry, grinning. "**Just promise** never to try and save my life again."

"Excuse me," said Ron, hurrying up to her. "We've forgotten the way to our common room."

"Ah, **please**, speak not the name, sir! Speak not the name!"

"**Please**, Hermione, tell me you weren't one of the forty-six, 51 said Ron.

"Ginny, **please wake up**," Harry muttered desperately, shaking her.

"**You've got to help me**, Tom," Harry said, raising Ginny's head again. **Please, help me.**"

"Ginny!" Harry muttered, sprinting to her and dropping to his knees. "Ginny - **don't be dead - please don't be dead** -"

"Harry Potter **mustn't be** angry with Dobby. Dobby did it for the best ..."

"Pass the frying pan, **please.**"

"All students to return to their House dormitories at once. All teachers return to the staff room. Immediately, **please.**"

"Ah, sir, this is a danger you must not face! Say you **won't go back, sir, please!**"

"Calmly, **please**, ... **Don't push**, there ... **mind the books**, now ... "

"Gentlemen, **please - please!**" cried the assistant, and then, louder than all, "**Break it up, there, gents, break it up** -"

"All I ask is that you remain calm, **wont you?**"

Harry drew nearer to his desk and stammered, "Er - I'll just go, **shall I?**"

"Pass me those rolls, **would you?** I'm starving. Thank you."

"I **must ask you not to scream**," said Lockhart in a low voice. "It might provoke them."

"**Please, sir, don't** legends always **have** a basis in fact?"

"If, in a month or so, you feel like explaining, you **will let us know, won't you?**" said Ron irritably.

"**Let me introduce** my assistant, Professor Snape," said Lockhart, flashing a wide smile.

**Примеры косвенного способа** выражения просьб.

"**Please perhaps it would be better if** you used a different owl.

"I've been really worried and if Harry is all right, **will you please let me know** at once.

"**Could you please open it**, Ron," said Neville in a timid whisper. "**It'll be worse if you don't**

"But there is something you could do for me," said Nick excitedly. "Harry - **would I be asking too much - but no, you wouldn't want -**"

"**Potter, can I have your picture, Potter? Can I have your autograph? Can I lick your shoes, please, Potter?!**"

"**I wish he was mine**, he's really divine, The hero who conquered the Dark Lord."

"My **dear man, please believe me**, I have no pleasure at all in being inside your - er - **d'you call this a house?**" said Lucius Malfoy.

"We'll just go, then," Harry called desperately to Aragog.

"**Could you pass me those rolls**, Harry, I'm starving."

"**Would you mind taking** Professor Lockhart up to the infirmary, too?" Dumbledore said to Ron.

"Professor Dumbledore," he said hurriedly. "**Can I give that diary back to Mr. Malfoy, please?**"

**Развернутые высказывания** - наиболее вежливая (косвенная) форма выражения просьбы.

"It **would be** such an honor **if you would** attend. Mr. Weasley and Miss Granger would be most welcome, too, of course - but I daresay **you'd rather** go to the school feast?" He watched Harry on tenterhooks.

"**Do you think you could** possibly mention to Sir Patrick how very frightening and impressive you find me?"

"And **it'd be really good if I had one of you**" - he looked imploringly at Harry - "**maybe your friend could take it and I could stand** next to you? And then, **could you sign** it?"

## Приложение 2.

Соотношение использования прямого и косвенного способов выражения просьбы в произведении Джоан К. Роулинг «Гарри Поттер и комната секретов»

