

МІТИГАЦІЯ VS НЕГАТИВНА ВВІЧЛИВІСТЬ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ)

Деде Ю.В.

викладач, Міжнародний гуманітарний університет
ORCID 0000-0002-0701-4216

Стаття присвячена порівнянню комунікативних феноменів ввічливості та мітигації в художній зображеній комунікації. Встановлено, що мітигація функціонує в комунікації як різновид негативної ввічливості, вона визначається як «ввічливість віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем. Стратегії негативної ввічливості орієнтовані на мінімізацію збитку негативному обличчю співрозмовника і вживаються, якщо має місце певна влада мовця над слухачем і / або соціальна дистанція між ними. Негативна ввічливість видається значно ширшим поняттям. Іншою відмінністю мітигації від негативної ввічливості є те, що мовець, який прагне не зачепити співрозмовника, в той же час піклується про те, щоб зберегти власне «обличчя». Таким чином, встановлено, що терміни негативна ввічливість та мітигація гіперо-гіпонімічно співвідносяться один з одним, мітигація визначається як різновид негативної ввічливості. Крім того, в статті запропоновано власну класифікацію мітигативних стратегій, яка включає пом'якшення незгоди з думкою співрозмовника, пом'якшення негативної оцінки адресата або його вчинків, пом'якшення відмови, пом'якшення поганої новини, пом'якшення прохання, пом'якшення поради, пом'якшення промісиву та пом'якшення ухилення. Також виокремлено комунікативні тактики, які реалізують окреслені мітигативні стратегії: тактики вибачення, подяки, позитивної оцінки, часткової згоди та зниження категоричності висловлювання. Простежено та проаналізовано реалізацію виокремлених мітигативних стратегій і тактик у спілкуванні персонажів англомовного художнього дискурсу. Перспективою проведеного дослідження є залучення інших дискурсів для вивчення феномену мітигації в різних соціальних та етнокультурних спільнотах.

Ключові слова: ввічливість, мітигація, художній дискурс, комунікативна стратегія, комунікативна тактика.

МИТИГАЦИЯ VS НЕГАТИВНАЯ ВЕЖЛИВОСТЬ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНОГО ХУДОЖЕСТВЕННОГО ДИСКУРСА)

Деде Ю.В.

преподаватель, Международный гуманитарный университет

Статья посвящена сравнению коммуникативных феноменов вежливости и митигации в художественной изображенной коммуникации. Установлено, что митигация функционирует в коммуникации как разновидность негативной вежливости, она определяется как «вежливость отдаления», которая помогает сохранить дистанцию между говорящим и слушающим. Стратегии негативной вежливости ориентированы на минимизацию ущерба негативному лицу собеседника и используются, если имеет место определенная власть говорящего над слушателем и / или социальная дистанция между ними. Негативная вежливость представляется значительно более широким понятием. Другим отличием митигации от негативной вежливости является то, что говорящий, который стремится не задеть собеседника, в то же время заботится о том, чтобы сохранить собственное «лицо». Таким образом, установлено, что понятия негативная вежливость и митигация гиперо-гипонимически соотносятся друг с другом, митигация определяется как разновидность негативной вежливости. Кроме того, в статье предложена собственная классификация митигативных стратегий, которая включает смягчение несогласия с мнением собеседника,

смягчение негативной оценки адресата или его поступков, смягчение отказа, смягчение плохой новости, смягчение просьбы, смягчение совета, смягчение промислива и смягчение уклонения. Также выделены коммуникативные тактики, которые реализуют указанные митигативные стратегии: тактики извинения, благодарности, положительной оценки, частичного согласия и снижения категоричности высказывания. Выявлена и анализируется реализация выделенных митигативных стратегий и тактик в общении персонажей англоязычного художественного дискурса. Перспективой проведенного исследования является привлечение других дискурсов для изучения феномена митигации в различных социальных и этнокультурных сообществах.

Ключевые слова: вежливость, митигация, художественный дискурс, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика.

MITIGATION VS NEGATIVE POLITENESS (ON THE SAMPLES FROM ENGLISH FICTIONAL DISCOURSE)

Dede Yu.V.

lecturer, International Humanitarian University

The article is focused on the comparison of communicative phenomena of politeness and mitigation in fictional communication. It has been established that mitigation functions in communication as a kind of negative politeness; it has been defined as "distance politeness", which helps to maintain the distance between the speaker and the listener. Negative politeness strategies are aimed at minimizing the threat to the negative face of the interlocutor and are used if the speaker has a certain power upon the listener and / or a social distance is observed between them. Negative politeness seems to be a much broader concept. Another difference between mitigation and negative politeness is that the speaker, trying not to offend the interlocutor, at the same time, sees to keeping his/her own "face". Thus, it has been established that the terms negative politeness and mitigation are related to each other as a hypernym and a hyperonym, mitigation is defined as a type of negative politeness. Besides, the article offers our own classification of mitigation strategies, which includes mitigation of disagreement of the interlocutor's opinion, mitigation of the addressee's negative opinion or actions, mitigation of refusal, mitigation of breaking bad news, mitigation of request, mitigation of advice, mitigation of promise, and mitigation of topic avoidance. The article also offers a number of communication tactics that realize the mitigation strategies: apology tactics, gratitude tactics, approval tactics, praise tactics, partial agreement tactics and the tactics of categoricalness reduction. The implementation of the outlined strategies and tactics has been followed up in the personage speech in English fictional discourse. The prospect of the study is to involve other discourses into study of the phenomenon of mitigation in different social and ethno-cultural communities.

Key words: politeness, mitigation, fictional discourse, communication strategy, communication tactics.

Вступ. Звернення мовців до митигативних форм репрезентації інтенцій мовців обумовлено правилами ввічливості, які забезпечують скорочення можливих комунікативних ризиків за рахунок створення позитивної емоційної атмосфери спілкування. Як слушно зазначає В.І. Карасик, мета ввічливої поведінки полягає в тому, щоб «переконати партнера в доброму ставленні до нього і викликати у відповідь добре ставлення» (Карасик, 2002; 83). Цілком виправданим є інтерес до ввічливості, який лінгвістика виявляє протягом останніх десятиліть, про що свідчить чимало досліджень, присвячених вивченню цього явища (Волкова, 1998; Земська, 2004; Карабань, 2006; Крилова, 2006; Кузьменкова, 2005; Ларина, 2003; Федорова, 2004; Формановская, 2005;

Шамьєнова, 2000; Fraser, Nolen, 1981; Janney, Arndt, 1992; Kasper, 1990; Watts, 1992; Luger, 2002 та ін.).

Проте, слід зазначити, що в сучасній лінгвістиці не існує єдиного погляду на категорію ввічливості. Г.Р. Власян виділяє наступні підходи і концепції ввічливості: ввічливість як мовленнєві максими, правила (Г.П. Грайс, 1975; Р. Лакофф, 1973, 1995; Дж. Ліч, 2014); ввічливість як етична категорія (Л. Кастлер, 2004; Н.І. Формановская, 1984; С.А. Рісінзон, 2010); ввічливість як оцінка статусу людини (В. Е. Гольдін, 1983; В.І. Карасик, 1991); ввічливість як збереження обличчя (Е.Гоффман, 1972; П. Браун, 1987; С. Левінсон, 1987; Р. Сколлон, 2001).

У свою чергу, комунікативна стратегія мітігації, яку співвідносять з категорією ввічливості, потрапила до кола інтересів лінгвістики в 1980 році, перш за все, завдяки роботам Б. Фрейзера (Fraser, 1980); потім мітігацію досліджували Дж. Флауердью (Flowerdew, 1991), М. Лангнер (Langner, 1994); Дж. Елвуд (Allwood, 1996); К. Каффі, (Caffi, 1999); Б. Мартиновський (Martinovski, 2006); О.О.Селіванова (2010); С.С. Тахтарова (2010).

Наголошуючи на нерозривному зв'язку ввічливості та мітігації, вчені, між тим, досі не диференціювали їх між собою, що становить лінгвістичну лакуну, яку ми пропонуємо заповнити. Отже, **актуальність** пропонованої розвідки зумовлена необхідністю відмежування мітігації від ввічливості.

Метою дослідження є порівняння комунікативних феноменів ввічливості та мітігації в художній зображеній комунікації.

Реалізація поставленої мети передбачає виконання таких **завдань**:

- проаналізувати та порівняти існуючі визначення ввічливості та мітігації;
- визначити особливий статус мітігації як комунікативної стратегії;
- визначити мітігацію як різновид негативної ввічливості;
- надати власну класифікацію мітігативних стратегій і тактик та прослідкувати їх реалізацію в спілкуванні персонажів англомовного художнього дискурсу.

Матеріалом дослідження слугувала вибірка із 250 епізодів пом'якшення мовлення, виокремлених методом суцільної вибірки з сучасних англомовних романів.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано *описовий метод* – для планомірної інвентаризації та виокремлення ознак аналізованого фактичного матеріалу, а також *функціональний метод*, який застосовано для дослідження мовних одиниць у процесі функціонування.

Результати та обговорення. Норми ввічливості, які складають етичний аспект комунікативного акту, послідовно систематизовані у вигляді максимум, постулатів, принципів спілкування; досить інтенсивно досліджуються дискурсивні характеристики ввічливості, ситуативна обумовленість важливих стратегій.

У роботах Г.П. Грайса (Grice, 1975), Р. Лакоффа (Lakoff, 1973, 1995) і Дж. Ліча (Leech, 2014 року) ввічливість формулюється як постулати мовленнєвого спілкування. Принцип кооперації Г.П. Грайса складається з чотирьох постулатів,

або максим: 1) Максима якості: не говори того, що є неправдивим; не говори того, для чого немає достатніх підстав; 2) Максима кількості: говори інформативно; не говори більше, ніж потрібно; 3) Максима релевантності: говори по суті; не відхиляйся від теми; 4) Максима манери: будь послідовним; уникай двозначності; викладай думки (Grice, 1975).

Р. Лакофф пропонує розширити принцип кооперації Г.П. Грайса правилами ввічливості, які вказують задовольняти потреби адресата: 1) не будь нав'язливим (*Don't impose*); 2) надавай вибір (*Give option*); 3) будь доброзичливим, щоб твій співрозмовник добре себе почував, спілкуючись з тобою (*Make A feel good – be friendly*) (Lakoff, 1973; 298). Залежно від того, яка максима реалізується в тій чи іншій ситуації, Р. Лакофф пропонує диференціювати формальну (*Formal Politeness*), неформальну (*Informal Politeness*) і інтимну ввічливість (*Intimate Politeness*) відповідно (Lakoff, 1973).

Ще одним засновником теорії ввічливості є Дж. Ліч (Leech, 2014). У розумінні Дж. Ліча ввічливість є стратегічним запобіганням конфліктів і проявом поваги до інших. Дж. Ліч вказує, що ввічливість забезпечує довіру і добру волю, які необхідні для духу співробітництва, який лежить в основі принципу співробітництва Г.П. Грайса (Grice, 1975). Тракткування ввічливості Дж. Ліча відрізняється від трактування Р. Лакофф в тому, що він не бачить опозиції між принципом кооперації і ввічливістю. Дж. Ліч заявляє, що в спілкуванні принцип кооперації і принципи ввічливості взаємодіють один з одним. Більш того, він вважає ввічливість основою, що створює передумови для функціонування принципу кооперації (Leech, 2014).

Найбільший інтерес в плані реалізації мітігації представляють наступні максими ввічливості:

1) максима такту («Не надавай надмірної ваги своїм бажанням»), керуючись якою мовець пом'якшує директивні інтенції, залишаючи адресату можливість вибору. Російська дослідниця ввічливості Т.В. Ларіна розуміє цю максиму як безконфліктне спілкування, яке відповідає очікуванням партнерів; зведення до мінімуму прямого впливу на адресата в тих мовних актах, де цей вплив доводиться надавати, тобто дотримання комунікативної недоторканності (Ларіна, 2007: 11).

2) максима схвалення (*Давай високу оцінку якостям інших*), яка зобов'язує мовця уникати в спілкуванні негативних характеристик адресата або об'єктів, з ним пов'язаних. Якщо ж вираження негативної оцінки становить іллокутивну силу даного висловлювання, то, слідуючи вказаній максимі, суб'єкт висловлювання прагне пом'якшити категоричність своїх оцінок.

3) максима скромності (*Не переоцінюй свої власні риси*), що реалізується, перш за все, в мовленнєвих актах, які містять позитивну оцінку мовця самому собі, так як вона зобов'язує адресанта бути стриманим у вираженні похвал на свою адресу.

4) максима згоди (*Давай високу оцінку думок інших, зводь до мінімуму незгоду між собою і співрозмовником*), яка детермінує, зокрема, пом'якшення асертивної іллокуції, залишаючи можливість іншої думки (Leech, 2014).

На думку Н.І. Формановської, ввічливість є проявом шанобливого ставлення до адресата, соціально-культурним компонентом спілкування, пов'язаний з мовленням, моральною рисою, яка характеризує поведінку людини. Вербалізацією ввічливості є мовленнєвий етикет (Формановская, 1984; 2008).

Більшість лінгвістів, що аналізують ввічливість як концепт, категорію або стратегію відзначають дві основні цільові характеристики мовленнєвих засобів ввічливості – служити захисту «обличчя» комунікантів і забезпечити безконфліктний перебіг мовленнєвого контакту, що проявляється, зокрема, в толерантності, тактовності комунікативної поведінки мовців.

Е. Гоффман (Goffman, 1972), а також П. Браун і С. Левінсон (Brown & Levinson, 1987), засновники теорії «обличчя», розглядають «обличчя» як основну складову теорії ввічливості.

«Обличчя», за Е. Гоффманом, є позитивною соціальною цінністю, суспільно безпечним засобом, за допомогою якого кожен член суспільства хоче заявити про себе. «Обличчя» складається з двох пов'язаних аспектів: позитивного і негативного. Позитивне обличчя є позитивним образом, який прагнуть створити учасники комунікації, бажанням отримати позитивну оцінку і схвалення з боку учасників комунікації. Негативне обличчя є бажанням учасників комунікації мати свободу дій і неприпустимість втручання з боку інших. Негативне обличчя позначає особистий простір мовця, сукупність його думок, почуттів, інформації (Goffman, 1972).

Учасники комунікації повинні бути зацікавлені в збереженні свого обличчя і обличчя інших учасників комунікації. Відповідно розрізняють позитивну і негативну ввічливість. Перша заснована на зближенні, друга на дистанціюванні (Brown & Levinson, 1987). Позитивна ввічливість полягає в вираженні ставлення мовця до подій (вітання, подяка, оцінка, комплімент та ін.). Позитивна ввічливість означає бути люб'язним і великодушним. Це «ввічливість зближення», яка орієнтована на виявлення засобів, що вказують на спільність поглядів, солідарність, демонстрацію близькості, дружби, взаємності.

Метою негативної ввічливості є в демонстрація поваги особистій автономії адресата і пов'язана із спонукальними мовленнєвими актами. Негативна ввічливість мінімізує примушування. Це «ввічливість віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем. Стратегії негативної ввічливості орієнтовані на мінімізацію збитку негативному обличчю співрозмовника і вживаються, якщо має місце певна влада мовця над слухачем і / або соціальна дистанція між ними (Brown & Levinson, 1987; 176).

На нашу думку, стратегії негативної ввічливості дуже близькі до стратегій мітігації. Саме тому вважаємо за необхідне зупинитися на них докладніше. Згідно з В.І. Карасиком, стратегії негативної ввічливості полягають у наданні свободи дій слухачеві, що в традиціях західної культури зазвичай і розуміється як ввічливість (Карасик, 1991, 50).

Що стосується стратегій мітігації, то цей термін був введений в 1980 році Б.Фрейзером, який визначив її як процес модифікації мовленнєвого акту, спрямований на зменшення можливих небажаних ефектів (*unwelcome effects*) в

тих ситуаціях, коли мовленнєва поведінка мовця може привести до комунікативного збою або навіть конфлікту (Fraser, 1980: 341).

На думку М. Лангнер, мітігація є комунікативною стратегією, за допомогою якої учасники інтеракції намагаються мінімізувати порушення території партнера по комунікації, тобто вона є окремим випадком негативної ввічливості (Langner, 1994: 22).

К. Каффі визначає мітігацію як зонтичну категорію в прагматиці, що включає широкий набір стратегій, за допомогою яких мовець пом'якшує інтеракційний аспекти своєї промови, з метою зменшити можливі комунікативні ризики (Caffi, 2007: 40).

Згідно С.С. Тахтаровою, мітігація є «комунікативною категорією, основним змістом якої є прескрипції, установки і правила, детерміновані максимами ввічливості і спрямовані на мінімізацію комунікативних ризиків в інтеракції» (Тахтарова, 2009: 90).

Б. Фрейзер зазначає, що мітігація не є ввічливістю, оскільки мітігація передбачає зменшення небажаного ефекту від того, що зроблено, в той час як ввічливість залежить від того, наскільки правильно оратор діяв в цьому контексті (Fraser, 1980: 343).

Ми вважаємо, що мітігація тісно пов'язана з ввічливістю, причому саме з її негативною формою, адже негативна ввічливість передбачає формулювання висловлювань в пом'якшувальній модальній упаковці. Негативна ввічливість є, по-перше, значно ширшим поняттям. По-друге, відмінність мітігації від негативної ввічливості бачимо в тому, що мовець, який прагне не зачепити співрозмовника, в той же час піклується про те, щоб зберегти власне «обличчя». Таким чином, вважаємо, що терміни *негативна ввічливість* та *мітігація* гіперо-гіпонімічно співвідносяться один з одним. Інакше кажучи, *мітігація* є різновидом *негативної ввічливості*.

Ми пропонуємо власну класифікацію *мітігативних стратегій* та виокремлюємо такі стратегії:

1. пом'якшення незгоди з думкою співрозмовника,
2. пом'якшення негативної оцінки адресата або його вчинків,
3. пом'якшення відмови,
4. пом'якшення поганої новини,
5. пом'якшення прохання,
6. пом'якшення поради,
7. пом'якшення промісиву (обіцянки виповнити певну дію),
8. пом'якшення ухилення (перебивання та зміни теми).

Названі мітігативні стратегії реалізують певні комунікативні тактики, до яких ми відносимо *тактику вибачення, тактику подяки, тактику позитивної оцінки, тактику часткової згоди та тактику зниження категоричності висловлювання*.

Розглянемо вживання окреслених мітігативних стратегій, які є частковим випадком стратегій негативної ввічливості. Використання мітігаційної стратегії *пом'якшення незгоди з думкою співрозмовника* зумовлено бажанням мовця

«зберегти обличчя» співрозмовника. Наведемо епізод з англomовного художнього дискурсу, в якому незгода із співрозмовником пом'якшена вставним реченням *I'm afraid*, яке мовці активно вживають як тактику зниження категоричності висловлювання:

"Tell these daft biddies to go away," said Iain. "They are after saying I cannot bulldoze that ruin because there are bats in it. Haff you ever heard the like?"

"I'm afraid they are right," said Hamish. "Bats are protected, Iain, and you'll need to leave that ruin alone" (Beaton, 2011: 27).

Використання мітігаційної стратегії пом'якшення негативної оцінки адресата або його вчинків теж зумовлено бажанням мовця «зберегти обличчя» співрозмовника. Наведемо епізод, в якому критика одягу співрозмовника пом'якшується схваленням: одяг, який Агата вважає непридатним для села, проте, на її думку, підійшов би для Лондона:

"You'd better wear something more conservative. She and her partner are a couple of bitches."

"I think I look rather smart in a sinister way."

Agatha looked at Roy's rather weak face topped with its crop of gelled dyed-black hair. "Very nice for London," said Agatha with rare tact. "But a bit too exotic for down here" (Beaton, 2007: 33).

Пом'якшення поганої новини зазвичай відбувається шляхом використання тактики зниження категоричності висловлювання (вставне речення *I'm afraid*):

"Who would attack him? James didn't have any enemies."

"I am afraid the police are going to be concentrating on you for a bit."

"Why me?"

"You've been heard threatening him." (Beaton, 2009: 27).

Пом'якшення прохання, як і інші стратегії негативної ввічливості, передбачають приниження власного положення мовця. Наприклад, Тріксі, яка намагається випросити у поліцейського щось з його меблів для свого майбутнього хостелу, спочатку каже, що не хоче бути докучливою:

When they stood up to go, Trixie said, "I don't want to be a pest, but if you've any little thing in the way of furniture...? I mean, it's all paid for by the government anyway." (Beaton, 2011: 86).

Крім того, у наведеному прикладі пом'якшення прохання досягається вживанням непрямого мовленнєвого акту, у даному разі, квеситиву, а також увиразнюється умовним реченням з апозіопезісом. Нагадаємо, що стратегії негативної ввічливості обов'язково передбачають уникнення прямих прохань та використання непрямих мовленнєвих актів.

У іншому прикладі вживання стратегії мітігації для пом'якшення поганої новини та промісиву спостерігаємо позитивну оцінку мовця, яку вважаємо лестощами, а також знову вставну конструкцію *I am afraid*:

He called on the dentist, a Mr Jones, who was justifiably annoyed at his call, having already been interviewed by the Inverness police. Hamish was not surprised. He knew Blair had sent him to Inverness to get him out of the way.

“You are such an important witness, Mr Jones,” he said, “that I am afraid you have to be questioned all over again. I will not be taking up much of your time.”

“Oh, well,” said the dentist, mollified (Beaton, 2011: 38).

Як бачимо з реакції адресата, лестощі були ефективними: поліцейський може приступати до повторного опитування свідка.

Щодо пом'якшення зміни теми, то воно, як правило, досягається висловленням позитивної оцінки, наприклад схвалення:

“She was here when I started.” He smiled. “I really liked her.”

“That’s sweet, Mr. D, really, but there’s a girl missing” (Coben, 2007: 303).

Висновки. Дослідивши сутність таких комунікативних явищ, як *негативна ввічливість* та *mitigaція*, доходимо висновку про те, що вони гіперо-гіпонімічно співвідносяться один з одним: *mitigaція* є різновидом *негативної ввічливості*, оскільки вона є «ввічливістю віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем. Перспективою проведеного дослідження вважаємо залучення інших дискурсів для вивчення феномену *mitigaція* в різних соціальних та етно-культурних спільнотах.

Список літератури

- Власян Г.Р. Различные подходы к определению лингвистической вежливости. *Вестник Нижневартковского государственного университета*. 2010. №3. С.29-39.
- Карасик В.И. Язык социального статуса. М: ИТДГК «Гнозис», 2002.333 с.
- Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 512 с.
- Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты): автореф. дис... докт. филол. наук: 10.02.19. Волгоград, 2010. 38 с.
- Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) : Монография. Волгоград, 2009. 382 с.
- Формановская Н.И. Способы выражения просьбы в русском языке (прагматический подход). *Русский язык за рубежом*. 1984. №6. С.67-72.
- Beaton, M.C. (2011). *Death of a Perfect Wife*. London: C & R Crime. 240 p.
- Beaton M.C. (2007). *Death of a Poison Pen*. Edinburgh: Constable and Co. 268 p.
- Beaton M.C. (2009). *Love from Hell*. London: C & R Crime. 257 p.
- Brown P., Levinson S. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 348 p.
- Caffi C. *Mitigation*. Amsterdam: Elsevier, 2007. 342 p
- Coben H. (2007). *Promise me*. London: Orion. 454 p.
- Goffman E. *On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction*. *Communication in Face to Face Interaction*. Harmondsworth, 1972. P. 5-45.
- Fraser B. *Conversational mitigation*. *Journal of Pragmatics*. 4(4). North- Holland, 1980. P. 341-350.
- Grice H. *Logic and Conversation. Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. N.Y., 1975. P. 41-58.
- Lakoff R. *The logic of politeness; or minding your p’s and q’s*. *Papers from the Ninth Regional Meeting of Chicago Linguistic Society*. 1973. №9. P. 292–305.
- Lakoff R. *Conversational Implicature*. *Handbook of Pragmatics*. Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins, 1995. P. 1-24.
- Leech G. *The pragmatics of politeness*. *Oxford studies in sociolinguistics*. New York: Oxford University Press, 2014. 341 p.
- Langner M. *Zur kommunikativen Funktion von Abschwachungen: pragma- und soziolinguistische Untersuchungen*. Mtinster: Nodus-Publ., 1994. 253 s.

References

- Vlasyan, G.R. (2010). Razlichnye podhody k opredeleniyu lingvisticheskoy vezhlivosti. *Vestnik Nizhnevartovskogo gosudarstvennogo universiteta*, №3, 29-39.
- Karasik, V.I. (2002). Yazyk social'nogo statusa. M.: ITDGK «Gnozis», 333 s.
- Larina, T.V. (2009). Kategoriya vezhlivosti i stil' kommunikacii: sopostavlenie anglijskih i russkih lingvokul'turnyh tradicij. M.: Rukopisnye pamyatniki Drevnej Rusi, 512 s.
- Tahtarova, S.S. (2010). Kategoriya kommunikativnogo smyagcheniya (kognitivno-diskursivnyj i etnokul'turnyj aspekty): avtoref. dis... dokt. filol. nauk: 10.02.19. Volgograd, 38 s.
- Tahtarova, S.S. (2009). Kategoriya kommunikativnogo smyagcheniya (kognitivno-diskursivnyj i etnokul'turnyj aspekty): Monografiya. Volgograd, 382 s.
- Formanovskaya, N.I. (1984). Sposoby vyrazheniya pros'by v russkom yazyke (pragmatischeskij podhod), *Russkij yazyk za rubezhom*, №6, 67-72.
- Beaton, M.C. (2011). *Death of a Perfect Wife*. London: C & R Crime. 240 p.
- Beaton, M.C. (2007). *Death of a Poison Pen*. Edinburgh: Constable and Co. 268 p.
- Beaton, M.C. (2009). *Love from Hell*. London: C & R Crime. 257 p.
- Brown, P., Levinson, S. C., & Gumperz, J. J. (1987). Politeness. doi:10.1017/cbo9780511813085
- Caffi, C. (2007). *Mitigation*. Amsterdam: Elsevier. 342 p
- Coben, H. (2007). *Promise me*. London: Orion. 454 p.
- Goffman, E. (1972). On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Communication in Face to Face Interaction*. Harmondsworth, 5-45.
- Grice, H. (1975). Logic and Conversation. *Syntax and Semantics*. Vol. 3: Speech Acts. N.Y., 41-58.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness; or minding your p's and q's. *Papers from the Ninth Regional Meeting of Chicago Linguistic Society*, №9. P. 292–305.
- Lakoff, R. (1995). Conversational Implicature. *Handbook of Pragmatics*. Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins, 1-24.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness*. Oxford studies in sociolinguistics. New York: Oxford University Press, 341 p.
- Langner, M. (1994). Zur kommunikativen Funktion von Abschwachungen: pragma- und soziolinguistische Untersuchungen. *Münster: Nodus-Publ.*, 253 s.

Стаття надійшла до редакції 16.06.2020 р.