

РОССИХИНА Мария Юрьевна, кандидат филологических наук, доцент, доцент Школы иностранных языков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва). Автор 50 научных публикаций*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5514-8219>

ИКАТОВА Инна Ивановна, кандидат филологических наук, доцент кафедры теории английского языка и переводоведения Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. Автор 16 научных публикаций**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7816-6535>

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УМЕСТНОГО ВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В РЕЧЕВЫХ АКТАХ ПРОСЬБЫ

В статье рассматривается прагматика стратегий и тактик, характерных для нормативного вербального поведения в ситуациях с низким уровнем импозиции в русской лингвокультуре. Краткий экскурс в историю изучения лингвистической вежливости как основного регулятора социального взаимодействия показывает, что стремление исследователей к прескриптивности и оценочности поведения, игнорирование культурной вариативности, фактора адресанта и реакции адресата, ряда экстралингвистических факторов и недостаточность используемой эмпирической базы пока не позволили создать универсальную теоретическую концепцию вежливости. Существующее разнообразие интерпретативных подходов, с одной стороны, расширяет сферу объяснительных возможностей, с другой – зачастую приводит к противоречивым выводам в данной области исследований. Подобный теоретический и методологический плюрализм заставляет избирательно подходить к выбору трактовок ключевых лингвистических понятий, материала и инструментария исследования. В настоящей работе вежливое общение рассматривается как совокупность уместных речевых действий и анализируется в рамках интегративного подхода, объединяющего элементы прагмалингвистического и социокультурного анализа, предполагающего, что речевой акт просьбы семантизируется не только адресантом, но и вербальной реакцией, которую он вызывает у слушающего. Поскольку любое общение определяется сложным механизмом контекстуального взаимодействия и индивидуальная спонтанность затрудняет выявление общих прагматических принципов, регулирующих социоречевую практику, в качестве предмета исследования были выбраны стандартные речевые формулы, употребляемые интерактантами с приблизительно равным социальным статусом в стереотипных коммуникативных ситуациях. Делается вывод о том, что социально одобренные априори речевые формулы в рассмотренных контекстах имеют целый ряд прагматических характеристик, игнорирование или непонимание которых препятствует способности видеть мир не только через призму своей культуры. Их стереотипность обеспечивает согласо-

*Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; e-mail: rosmira@yandex.ru

**Адрес: 241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, д. 14; e-mail: Ikatova_Inna@mail.ru

Для цитирования: Россихина М.Ю., Икатова И.И. Прагматические аспекты уместного вербального поведения в речевых актах просьбы // Вестн. Сев. (Арктич.) федер. ун-та. Сер.: Гуманит. и соц. науки. 2020. № 3. С. 32–40. DOI: 10.37482/2227-6564-V017

ванность перцептивных факторов, они рациональны, целенаправленны и обладают иллюкуцией вежливости, поскольку защищают позитивное и негативное лицо обоих интерактантов.

Ключевые слова: лингвистическая вежливость, речевой акт просьбы, социолингвистический анализ, прагматический анализ, инициация вербального взаимодействия, русская лингвокультура, речевые формулы.

Изучение коммуникативной категории вежливости через призму национальной специфики открывает новые перспективы в объяснении стратегий и тактик, стоящих за использованием конвенциональных речевых формул, правильное употребление которых является частью прагматической компетенции. Непонимание национальных особенностей, узкое толкование норм вербального общения и, как следствие, порождение стереотипов затрудняют диалог культур, создавая предвзятое отношение и атмосферу нетерпимости, а следовательно, как никогда важно изучать феномены, стоящие за использованием языка в различных контекстах реального общения. Несоответствие поведенческих реалий, разнящихся от культуры к культуре, отмечали многие лингвисты. Так, анализ общественного мнения представителей различных стран показал, что русские, с их точки зрения, отличаются агрессивностью, излишним любопытством, бесцеремонностью, пессимизмом, не всегда извиняются, редко благодарят, оказывают давление на собеседника и т. д. [1]. Подобные оценки демонстрируют игнорирование невербализованных компонентов в традиционных разговорных формулах, отражающих культурно закрепившуюся норму. Поэтому цель данной статьи заключается в выявлении имплицитной информации в стереотипных высказываниях, иницирующих вербальное взаимодействие в типичных ситуациях в русской лингвокультуре в рамках интегративного подхода к анализу речевых актов, раскрывающего объемный коммуникативный смысл, состоящий из разнородных «информационных пластов» [2, с. 166].

Основным прагматическим фактором успешной коммуникации считается следова-

ние определенным принципам, которые разные школы исследователей характеризуют как совокупность стратегий по сохранению лица [3], речевые максимы [4–6], правила этикета [2], социальные нормы поведения [7], контракт общения [8], конвенциональность [9] и др. Несмотря на разброс в терминологии, все эти стратегии оптимизации процесса коммуникации традиционно изучаются в рамках лингвистической теории вежливости, которая на начальном этапе своего существования основывалась на теоретических положениях лингвофилософии П. Грайса, Дж. Остина, Р. Лакоффа, П. Браун, С. Левинсона, Дж. Лича и др. и строилась исключительно на англоязычном материале, отражая ценности одной лингвокультуры. Позже был предложен дискурсивный подход к изучению феномена вежливости (Д. О'Киф, Дж. Илен, М. Локер, С. Миллз и др.), который позволил анализировать не отдельные речевые акты, а целый спектр параметров вербального и невербального поведения коммуникантов. В настоящее время ряд ученых (К. Грейнджер, М. Теркурафи, Д. Кадар, М. Хо и др.) активно работает в рамках социального (интеракционального) подхода, рассматривающего в динамике процесс совместного продуцирования смыслов интерактантами.

С целью описания прагматических стратегий и тактик, характеризующих уместное речевое поведение, ученые применяют анкетирование различных групп респондентов, характеризуют отдельные речевые акты, интерпретируют примеры художественной литературы или используют электронные корпуса диалогов. Но, на наш взгляд, понимание вежливости и способов ее вербальной репрезентации возможно главным образом через ана-

лиз эмпирических данных. Настоящая статья основана на анализе живой разговорной речи, что дает достоверное представление о характере общения в конкретном контексте, облегчает работу исследователя, которому нет необходимости «домысливать» детали, и помогает более объективно интерпретировать примеры общения. Речевой материал взят из корпуса диалогов, собранных преподавателями и студентами Брянского государственного университета в общественных местах с 2014 по 2018 год с целью изучения прагматики инициации общения незнакомых между собой представителей русской лингвокультуры. В корпусе представлены примеры бесконфликтного взаимодействия с низким уровнем импозиции в типичных ситуациях неинституционального общения.

Как уже отмечалось, однозначная дефиниция термина «вежливость» часто отсутствует в теоретических работах, рассматривающих данную категорию, или авторы опираются на трактовку вежливости в обиходном смысле. Пытаясь решить подобную проблему, Р. Дж. Уоттс вводит термин «*politic behavior*» [10], под которым подразумевает подобающее, ожидаемое поведение. Поскольку речевое взаимодействие происходит в соответствии с правилами и нормами, принятыми в конкретном сообществе, мы вслед за А. Мейер будем определять вежливость как «социально одобренную вербальную уместность» [11, р. 387].

Здесь возникает вопрос: какую модель взять за основу теоретико-методологического анализа? Попытки предложить универсальные принципы (отдельные перечислены в начале статьи), в соответствии с которыми можно трактовать вербальное поведение и которые являлись бы действительными для всех культур и объясняли человеческую коммуникацию в целом, показывают, что они в основном прескриптивны и их трудно применить ко всем без исключения случаям без модификации или уточнений. Так, теория вежливости П. Браун и С. Левинсона по-прежнему остается значимой в многочисленных прагма- и социолингвистических исследованиях, поскольку дает

наиболее эффективный инструмент для понимания вербального поведения участников коммуникации. Однако, как справедливо замечает М. Хо, при интерпретации речевых актов в поле зрения ученого должны находиться более широкие вопросы, чем стратегии позитивной и негативной вежливости [12]. Исходя из того, что вежливость является лишь частью всего спектра межличностных отношений, считаем целесообразным анализировать ее стратегии в рамках метода, который включает в себя более объемную область исследовательских позиций.

С целью расширения интерпретативного подхода за счет разнообразных лингвистических и экстралингвистических факторов анализ примеров будет методологически проводиться в формате конверсационного анализа, предполагающего следующие этапы:

- рассмотрение структуры и содержания высказывания с точки зрения семантики языковых единиц;

- анализ системы взаимосвязанных ситуативных параметров, влияющих на характер коммуникации;

- учет социокультурного аспекта, диктующего нормы и пресуппозиции для употребления данных языковых форм;

- определение прагматики стратегий вежливости с учетом фактора адресата и адресанта.

При выборе способа языкового выражения говорящий учитывает социальную дистанцию, соотношение статуса между интерактантами и степень импозиции [3]. Социальная дистанция (горизонтальная, по терминологии Т. Лариной), которая показывает степень социально-психологической близости между адресатом и адресантом и определяется таким параметром, как коллективизм/индивидуализм, в русской и английской культурах рассматривается по-разному, в частности характеризуясь более высокой степенью коммуникативного воздействия или прямолинейности у русских и сохранением дистанции (автономии) у англичан [1]. Соотношение статуса (вертикальная дистанция у Т. Лариной) выявляет степень социального неравенства, разделяющего собеседников.

В русской культуре она выше, чем в английской, поэтому наблюдается более подчеркнутая вежливость младших к старшим (возрастной статус) и мужчин к женщинам (гендерный статус) [13].

За продуцированием и восприятием смыслов стоит сложная иерархическая система когнитивных характеристик интерактантов и других разнообразных коммуникативных факторов. Несмотря на то, что каждый участник общения представляет собой уникальную личность со своими знаниями, опытом, предпочтениями, эмоциями, отношением к окружающему миру и т. д., выбор стереотипной речевой формулы и факт успешности коммуникации свидетельствуют об общности сформированных знаний по распознаванию ситуации и правил поведения в ней. Социальный контекст всех интеракций также характеризуется приблизительной однородностью следующих параметров:

- место действия (общественные места);
- гендерное и приблизительное возрастное равенство;
- большая социально-психологическая дистанция (хотя принадлежность к русской лингвокультуре обеспечивает значительную общность фоновых знаний о правилах поведения в типичных ситуациях);
- вид инициации вербального взаимодействия (просьба);
- низкий уровень импозиции;
- фонационные, кинетические и другие паралингвистические средства, формирующие выбранные вербальные взаимодействия. Данные средства в основном подтверждают ролевые ожидания интерактантов и не приводят к речевому конфликту.

Объектом нашего внимания выступает речевой акт просьбы, либо реализующий побудительную функцию языка, либо представляющий собой запрос информации неличного характера, что не является значительной угрозой лицу адресата [3].

Ш. Блюм-Калка разграничивает 4 вида просьбы (побуждение к действию, запрос ин-

формации, разрешение и просьба о предоставлении ресурса), которые в зависимости от контекста можно разместить на шкале эксплицитности/имплицитности, начиная от императивов (прямой речевой акт) и заканчивая намеками (косвенный речевой акт), в то время как просьбы, начинающиеся с *would* и *could*, займут промежуточную позицию [14]. Преимущество этого подхода заключается в том, что он дает возможность использовать данную шкалу применительно к задачам конкретного исследования.

Иницируя общение, адресант нарушает автономию адресата, т. е. угрожает его негативному лицу. Одновременно говорящий ставит под угрозу свое позитивное лицо, поскольку находится в ситуации зависимости от собеседника, который может проигнорировать его или грубо ответить. Следовательно, планируя и осуществляя речевую деятельность, адресант оценивает многочисленные контекстуальные параметры и выбирает соответствующие митигационные стратегии для обеспечения успешности коммуникации. Поэтому, систематизируя собранный материал, мы разделили все просьбы в зависимости от степени репрезентации стратегии смягчения в начальном речевом акте (таблица, см. с. 36). В проанализированных примерах успешной коммуникации в отличие от намеков, которые остались за рамками исследования, намерения говорящего выражены довольно ясно.

Примеры корпуса свидетельствуют об использовании самых разных речевых формул просьбы, начиная от менее вежливых «*А где здесь регистратура?*» (в поликлинике) до более учтивых «*Извините, не подскажете, как пройти в приемную комиссию?*» (в университете). И поскольку инициатор общения в каждом случае успешно решает свою коммуникативную задачу, можно сделать вывод, что адресат интерпретирует подобное речевое поведение как приемлемое и уместное. Какие же факторы позволяют носителям языка считать его вежливым? Анализ показывает, что социально одобренная вербальная практика в русской

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОЛУЧЕННЫХ ПРИМЕРОВ ИНИЦИАЦИИ ВЕРБАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Прямой запрос информации	Директива		
	с низким уровнем митигации	со средним уровнем митигации	с высоким уровнем митигации
<i>(А) здесь где-нибудь есть банк? Здесь нет парка поблизости?</i>	<i>Скажите, (пожалуйста) как мне доехать до Кургана?</i>	<i>Вы не подскажете (не знаете), как получить талон?</i>	<i>Извините, можно попросить Вас пройти (подвинуться, подать...)? Извините, не могли бы Вы сказать...?</i>
57 примеров в корпусе	125 примеров в корпусе	103 примера в корпусе	51 пример в корпусе

лингвокультуре предполагает целый спектр стратегий, направленных на обеспечение успешности коммуникации и защиту позитивного и негативного лица обоих интерактантов.

Пример 1.

Кофе-брейк на научной конференции. Одна из участниц уже взяла чашку чая, но не может подойти к столику, где лежат салфетки, т. к. небольшая группа людей загораживает его. Она обращается к женщине:

– *Извините! Можно попросить Вас подать (мне) салфетку?*

– *Да-да, пожалуйста.* (Передает ей салфетки.)

– *Спасибо!*

Понимая, что, возможно, вмешивается в чей-то разговор, адресант выбирает маркированную вежливую форму, используя следующие тактики: извинение и вопрос о способности собеседника выполнить просьбу. Употребление вежливой формы местоимения (*Вас*) подчеркивает адресность просьбы, усиливая ее иллокутивную силу.

Пример 2.

Мужчина с ребенком останавливает другого мужчину:

– *Не подскажете, где здесь детская площадка?*

– *Вот за этим домом есть горки и качели, а так Вам только в парк надо идти.*

– (Обращаясь к ребенку.) *Нет, в парк мы не пойдем. Времени нет...*

Запрос информации в примере 2 отличается некоторой степенью косвенности, которую П. Браун и С. Левинсон связывают с вежливостью. Отрицательная форма, отражающая стратегию негативной вежливости («Будь пессимистичен!» [3]), снижает иллокутивную силу просьбы, т. к. говорящий намеренно занижает свои ожидания в отношении слушающего, чтобы избежать импозитивности.

Анализ имеющихся в нашем распоряжении примеров показывает, что одной из наиболее распространенных речевых формул прямой просьбы выступают фразы: *Скажите, 1) (а) где (находится, останавливается, продается и т. д.), (здесь поблизости банк, «Детский мир», почта...); 2) как (пройти, доехать, добраться и т. д. до...); 3) я (пройду, доберусь, доеду и т. д. до...)? 4) когда (открывается, начинается, отправится и т. д.)?* Все эти высказывания, несмотря на свою двойную иллокутивную силу (просьба и вопрос), представляют собой императивы, которые редко используются в качестве просьбы в английском языке [15], что лингвисты объясняют стремлением говорящего не оказывать слишком большого давления на собеседника, сохраняя тем самым его автономию. В русской лингвокультуре вышеприведенные примеры – это конвенциональные

речевые средства, традиционно используемые незнакомыми между собой людьми при запросе информации.

Пример 3.

В здании налоговой инспекции многолюдно: у каждого из 5 работающих отделов – очередь из двух-трех человек. За одним из столиков женщина заполняет бланк. К ней подходит другая и спрашивает:

– Скажите, где можно взять бланк 6-НДФЛ?

– (Показывает рукой.) *Вон там, около стены – стенд: там все формы есть...*

– Спасибо...

Поскольку все сотрудники заняты, женщина обращается к посетительнице за нужной ей информацией. Она употребляет императив «скажите», однако вторая часть высказывания представляет собой безличную модальную конструкцию, которая не затрагивает ни лица адресанта, ни лица ее собеседника. Таким образом угроза лицу обоих интерактантов смягчается. Употребление глагола в форме 2-го лица множественного числа («скажите») в русской лингвокультуре свидетельствует о почтительном отношении к говорящему и обеспечивает оптимальную защиту его негативного лица, поэтому адресат с готовностью предоставляет желаемые сведения в ответ на легко узнаваемую традиционную форму обращения.

Пример 4.

На улице мужчина останавливает прохожего:

– *Здесь есть аптека поблизости?*

– *Да, дома через три-четыре. Там увидите. Только дорогу перейдите.* (Показывает рукой на перекресток.)

Иницирующий общение коммуникант достигает своей цели, несмотря на то, что вопрос в примере 4 на прагмалингвистическом уровне практически не содержит никаких средств митигации. Необходимо также отметить, что синтаксическая конструкция высказывания не затрагивает лица адресата, что в какой-то мере снижает импозитивность. Однако на социокультурном уровне в начальной реплике можно

выделить целый ряд стратегий позитивной и негативной вежливости.

Позитивная вежливость по отношению к собеседнику:

1. Адресант формулирует свой вопрос кратко и ясно, что позволяет собеседнику не тратить время на интерпретацию. (Забота о нуждах адресата.)

2. Обращаясь к незнакомому человеку за необходимой информацией, адресант демонстрирует свое доверие к нему и уверенность в том, что тот предоставит достоверные сведения.

Негативная вежливость по отношению к собеседнику:

1. Сдержанность и отсутствие эмоций позволяют сохранить необходимую дистанцию, поскольку на первый план выходит не установление дружеских отношений, а эффективность передачи информации.

2. Низкая степень импозиции.

Сохранение позитивного лица адресанта:

1. Выбор конвенциональной формулы для установления контакта свидетельствует о знании говорящим норм и требований к коммуникации в данной лингвокультуре.

2. Забота о позитивном и негативном лице адресата обеспечивает говорящему положительную оценку его социального образа.

Сохранение негативного лица адресанта:

1. Говорящий не употребляет маркеры вежливости (извините, пожалуйста и т. д.), чтобы избежать вербальной демонстрации признания своей зависимости от собеседника.

2. Краткость и прямолинейность вопроса не допускают сокращения дистанции и нежелательного сближения.

Подобная комбинация стратегий позволяет говорящему достичь своей коммуникативной цели, не переходя в зону деструктивного общения. Более того, «развернутые извинения перед обращением рассматриваются в русской коммуникативной культуре с подозрением, как показатель неправомерности просьбы» [13, с. 185].

Как показывает корпус диалогов, начальные речевые акты могут не содержать явных

лингвистических маркеров вежливости: *Вы последний?*; *Вы стоите в очереди?* (в магазине); *Вы выходите?* (в автобусе); *Пройдите назад, (там) еще люди заходят!* (в маршрутном такси); *Вы уже закончили?* (в паспортном столе, в ожидании когда освободятся образец заполнения документа и ручка). Свобода вступления в контакт в русской лингвокультуре не предполагает развернутых формул вежливости, и фраза «Извините, пожалуйста. Можно у Вас спросить, Вы стоите в очереди?» вызовет недоумение и даже подозрение в потенциальном манипулировании или сарказме, несмотря на обилие митигационных стратегий. Здесь имеет место эффект нарушения ожиданий, который может как положительно (например, в случае особой привлекательности адресанта), так и отрицательно (неопрятный внешний вид или язвительный тон обращения) повлиять на результат коммуникационного взаимодействия, поэтому для обеспечения успешности интеракции и с целью исключения непредвиденной реакции инициатор общения в ситуации запроса информации выбирает узнаваемую речевую формулу, отвечающую как предсказывающему (распространенному), так и предписывающему (уместному) ожиданию адресата. Немаловажное значение имеет также такой ситуационный параметр, как место действия: все записанные речевые обмены происходят в многолюдных местах (улицы, магазины, больницы, вокзалы и т. д.), где прохожие обычно спешат по своим делам и надолго не задерживаются, поэтому вербальная рациональность высоко ценится.

Таким образом, социально одобренные априори речевые формулы в рассмотренных контекстах имеют целый ряд прагматических

преимуществ: обеспечивают согласованность перцептивных факторов, имеют иллюзию вежливости (забота о позитивном и негативном лице обоих интерактантов), рациональны и целенаправленны. Употребляя их, говорящий избегает как языковой недостаточности, так и языковой избыточности, которые являются помехой для восприятия.

Стоит также отметить, что на прагмалингвистическом уровне проанализированные стереотипные высказывания отвечают принципу кооперативности Х. Грайса, в рамках которого ученый выделял 4 максимы, отражающие такие параметры речи, как количество (информации должно быть не больше и не меньше того, чем требуется), качество (не говорить того, для чего нет оснований), релевантность (соблюдение темы разговора) и ясность выражения [4]. В нашем случае соблюдение этих максим оказалось достаточным для достижения цели коммуникации. Запрос информации – это пример транзакционального общения, где на первый план с целью оптимизации процесса интеракции выходит референтная, а не фатическая функция языка, но она тоже присутствует: демонстрация позитивного отношения к собеседнику заключается не в стремлении сократить дистанцию или проявить явный интерес, а в недвусмысленности просьбы, доверии к адресату и отсутствии чрезмерного посягательства на его время и внимание. Следовательно, в ситуациях с низким уровнем импозиции в определенном контексте рассмотренные речевые формулы, являясь частью социально одобренного поведения, вполне уместны и, с точки зрения адресата, достаточно вежливы.

Список литературы

1. Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах: моногр. М.: Изд-во РУДН, 2003. 315 с.
2. Формановская Н.И. Русский речевой этикет: нормативный социокультурный контекст. М.: Рус. яз., 2002. 160 с.
3. Brown P., Levinson S.C. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.

4. Grice H. Logic and Conversation // Syntax and Semantics / ed. by P. Cole, J.L. Morgan. Vol. 3. Speech Acts. N. Y.: Academic Press, 1975. P. 41–58.
5. Lakoff R. The Logic of Politeness; or Minding Your p's and q's // 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago: Chicago Linguistic Society, 1973. P. 291–306.
6. Leech G. Principles of Pragmatics. N. Y.: Longman, 1983. 250 p.
7. Arndt H., Janney R.W. Politeness Revisited: Cross-Modal Supportive Strategies // Int. Rev. Appl. Linguist. Lang. Teach. 1985. Vol. 23, № 4. P. 281–300.
8. Fraser B., Nolen W. The Association of Deference with Linguistic Form // Int. J. Sociol. Lang. 1981. Vol. 27. P. 93–109.
9. O'Keefe D.J. Persuasion: Theory and Research. Newbury Park, CA: Sage, 1990. 270 p.
10. Watts R.J. Politeness. Cambridge: Cambridge University Press, 2003, 320 p.
11. Meier A.J. Defining Politeness: Universality in Appropriateness // Lang. Sci. 1995. Vol. 17, № 4. P. 345–356.
12. Haugh M. The Discursive Challenge to Politeness Research: An Interactional Alternative // J. Politeness Res. 2007. Vol. 3, № 2. P. 295–317.
13. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. 2-е изд., испр. и доп. М.: Флинта: Наука, 2006. 326 с.
14. Blum-Kulka S., Olshtain E. Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP) // Appl. Linguist. 1984. Vol. 5, № 3. P. 196–213.
15. Crystal D. The Cambridge Encyclopedia of Language. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 459 p.

References

1. Larina T.V. *Kategoriya vzhlivosti v angliyskoy i russkoy kommunikativnykh kul'turakh* [The Category of Politeness in English and Russian Communicative Cultures]. Moscow, 2003. 315 p.
2. Formanovskaya N.I. *Russkiy rechevoy etiket: normativnyy sotsiokul'turnyy kontekst* [Russian Speech Etiquette: Normative Sociocultural Context]. Moscow, 2002. 160 p.
3. Brown P., Levinson S.C. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, 1987. 345 p.
4. Grice H. Logic and Conversation. Cole P., Morgan J.L. (eds.). *Syntax and Semantics. Vol. 3. Speech Acts*. New York, 1975, pp. 41–58.
5. Lakoff R. The Logic of Politeness; or, Minding Your p's and q's. *9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago, 1973, pp. 291–306.
6. Leech G. *Principles of Pragmatics*. New York, 1983. 250 p.
7. Arndt H., Janney R.W. Politeness Revisited: Cross-Modal Supportive Strategies. *Int. Rev. Appl. Linguist. Lang. Teach.*, 1985, vol. 23, no. 4, pp. 281–300.
8. Fraser B., Nolen W. The Association of Deference with Linguistic Form. *Int. J. Sociol. Lang.*, 1981, vol. 27, pp. 93–109.
9. O'Keefe D.J. *Persuasion: Theory and Research*. Newbury Park, 1990. 270 p.
10. Watts R.J. *Politeness*. Cambridge, 2003, 320 p.
11. Meier A.J. Defining Politeness: Universality in Appropriateness. *Lang. Sci.*, 1995, vol. 17, no. 4, pp. 345–356.
12. Haugh M. The Discursive Challenge to Politeness Research: An Interactional Alternative. *J. Politeness Res.*, 2007, vol. 3, no. 2, pp. 295–317.
13. Prokhorov Yu.E., Sternin I.A. *Russkie: kommunikativnoe povedenie* [Russians: Communicative Behaviour]. Moscow, 2006. 326 p.
14. Blum-Kulka S., Olshtain E. Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP). *Appl. Linguist.*, 1984, vol. 5, no. 3, pp. 196–213.
15. Crystal D. *The Cambridge Encyclopedia of Language*. Cambridge, 1987. 459 p.

DOI: 10.37482/2227-6564-V017

Mariya Yu. Rossikhina

National Research University Higher School of Economics;
ul. Myasnitskaya 20, Moscow, 101000, Russian Federation;

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5514-8219> e-mail: rosmira@yandex.ru

Inna I. Ikatova

Bryansk State Academician I.G. Petrovski University;
ul. Bezhitskaya 14, Bryansk, 241036, Russian Federation;

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7816-6535> e-mail: Ikatova_Inna@mail.ru

PRAGMATIC ASPECTS OF APPROPRIATE VERBAL BEHAVIOUR IN THE SPEECH ACTS OF REQUESTING

This article explores the pragmatic rules behind social norms in the speech acts of requesting with low degree of imposition in Russian linguoculture. The brief review of the findings in previous research on linguistic politeness governing any social interaction shows that the scholars' attempts to evaluate politeness and work out prescriptive norms that define polite behaviour resulted in failure to produce a universal concept of linguistic politeness. Numerous interpretative methods, on the one hand, widen research opportunities, whereas on the other hand, bring about inconclusive results. Such abundance of theoretical and methodological structures makes linguists choose key concept definitions, data and research methods with great care and in certain cases modify them. This paper views politeness as appropriate verbal behaviour and analyses it within the framework of the pragmalinguistic and sociocultural analysis, which takes into consideration both the speaker's communicative goals and the hearer's verbal response. Since any interaction is determined by numerous details of context, and individualized speech complicates uncovering general pragmatic principles behind the practice of social speech, the authors studied standard formulaic expressions used by speakers with more or less equal social status in typical everyday situations. Socially acceptable speech formulas in these contexts demonstrated certain pragmatic characteristics; being conscious of them enhances one's cross-cultural understanding and tolerance. Since these formulas are easily recognized, their uniform perception is ensured; they are rational, intentional and have an illocution of politeness, thus reducing positive and negative face threats for both interactants.

Keywords: *linguistic politeness, requests, sociolinguistic analysis, pragmalinguistic analysis, initiation of verbal interaction, Russian linguoculture, conversational speech formulas.*

Поступила: 20.01.2020

Принята: 30.04.2020

Received: 20 January 2020

Accepted: 30 April 2020

For citation: Rossikhina M. Yu., Ikatova I. I. Pragmatic Aspects of Appropriate Verbal Behaviour in the Speech Acts of Requesting. *Vestnik Severnogo (Arkticheskogo) federal'nogo universiteta. Ser.: Gumanitarnye i sotsial'nye nauki*, 2020, no. 3, pp. 32–40. DOI: 10.37482/2227-6564-V017