

ДИАЛОГ И ПРАГМАТИКА ВЕЖЛИВОСТИ

DOI 10.37386/2305-4077-2021-1-216-227

Г. Р. Власян¹

Челябинский государственный университет

Е. М. Петрова²

Челябинский государственный университет

ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВЕЖЛИВОСТИ В РАЗГОВОРНОМ ДИАЛОГЕ³

Данная статья посвящена исследованию лингвистического хеджирования и его реализации в английском разговорном диалоге. Приводятся различные подходы к определению хеджей, рассматриваются примеры их использования в рамках негативной и позитивной стратегий вежливости. Вежливость и хеджирование – это взаимосвязанные лингвистические явления, которые помогают поддерживать и регулировать отношения между коммуникантами и играют важную роль в достижении взаимопонимания в различных ситуациях интеракционного общения.

Ключевые слова: лингвистическое хеджирование, теория вежливости, лицо, стратегии негативной и позитивной вежливости.

G. R. Vlasyan

Chelyabinsk State University

E. M. Petrova

Chelyabinsk State University

LINGUISTIC HEDGING AS MEANS OF REALIZATION OF POLITENESS STRATEGIES IN SPOKEN DIALOGUE

The paper presents the study of linguistic hedging in English spoken dialogue. It reviews the meaning of hedges and discusses their use within the framework of negative and positive politeness strategies. Politeness and hedging are interrelated linguistic phenomena that help maintain and regulate relationships between interlocutors and play an important role in harmonizing communication and achieving mutual understanding in various situations of interaction.

Key words: linguistic hedging, politeness theory, face, negative and positive politeness strategies

¹ Гаянэ Рубеновна Власян, кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и практики английского языка факультета лингвистики и перевода Челябинского государственного университета, член РАЛК (Челябинск).

² Елена Михайловна Петрова, магистрант 1 курса факультета лингвистики и перевода Челябинского государственного университета (Челябинск).

³ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Челябинской области в рамках научного проекта № 20-412-740001

1. Введение

В современных лингвистических исследованиях особое внимание привлекает проблема роли языка как регулятора социальной деятельности человека, в том числе межличностных отношений. Вежливость рассматривается нами как базовый принцип человеческих взаимоотношений, который структурирует социальные отношения и защищает основные человеческие ценности и потребности, такие как личная свобода, свобода выбора, право на личное пространство, желание быть понятым и получить одобрение, быть причастным к чему-то общему, проявить солидарность и получить поддержку. Вежливость направлена на гармоничное, бесконфликтное общение и соблюдение общественно-принятых норм при интеракциональной коммуникации.

Формирование благоприятных психологических условий общения достигается также за счет использования некатегоричных и нечетких высказываний, к которым относится и лингвистическое хеджирование.

Исследование лингвистического хеджирования интегрирует такие смежные дисциплины, как риторика, прагмалингвистика, психолингвистика и др., что указывает на современный подход к изучению данного феномена. Кроме того, несмотря на активный научный интерес к явлению хеджирования, следует отметить, что значительное количество релевантных исследований проводилось зарубежными учеными [Lakoff, 1973; Fraser, 1975; Hübler, 1983; Kranich, 2015; Barotto, 2018].

Среди российских ученых, занимающихся данной проблемой, можно отметить исследования А. П. Марюхина, О. Д. Пастуховой и Е. М. Ручкиной в рамках научного и политического дискурсов.

Актуальность данного исследования связана, прежде всего, со становлением диалогического типа культуры в обществе, возрастанием роли интеракциональной коммуникации и формированием новых требований к качеству коммуникативного процесса, направленного на достижение взаимопонимания, недостаточной изученностью такого феномена, как хеджирование в отечественном языкознании, потребностью исследования вопросов практического регулирования межличностного вербального общения и взаимодействия людей. Определяющей чертой языковой личности становится способность общаться, вести конструктивный диалог на основе богатства лексикона, культурной и коммуникативной компетентности, используя разные способы гармонизации отношений, соответствующие различным прагматическим конвенциям общения.

Материалом исследования выступают разговорные диалоги, взятые из таких современных англоязычных произведений, как “A Week in December” С. Фолкса, “The Mission Song” Дж. ле Каппе, “number9dream” Д. Митчелла, “Bellman & Black” Д. Сеттерфилд и “Dear John” Н. Спаркса. Анализ предполагал исследование прагматических особенностей хеджирования как способа достижения позитивной и негативной вежливости.

Необходимо отметить, что исследование прагматического аспекта разговорной речи на основе диалогической речи художественного произведения является в достаточной степени продуктивным. Так, по мнению В. И. Шаховского, хотя художественное общение и считается стилизованным и имитирующим естественное общение, оно непосредственно соотносится с реальной речью, имея одни и те же характерные черты [Шаховский, 2003]. В свою очередь профессор О. А. Лаптева отмечает, что кодифицированный литературный язык и разговорная речь должны рассматриваться в качестве подсистем литературного языка, взятого как целое [Лаптева, 2003]. Таким образом, для диалогической речи художественного текста свойственно подражание устной речи, а также воспроизведение ее структурных особенностей [Агапова, 2003]. Диалог в рамках художественного произведения обладает такими качествами разговорной речи, как непринужденность, спонтанность, непосредственность, эллиптичность и др., при помощи чего создается диалог как проявление естественной разговорной речи. Описывая вербальные и невербальные действия героя произведения, автор создает полноценную естественную диалогическую ситуацию, а сам герой становится моделью реальной языковой личности.

Среди использованных **методов** следует отметить метод интерпретации, являющийся базовым при декодировании информации, а также методы лингвистического наблюдения, прагматического и контекстуального анализа.

2. Определение понятия «хеджирование»

Понятие хеджирования (hedging) впервые было введено в лингвистических обиход Дж. Лакоффом в статье «Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts». Согласно Д. Лакоффу, хеджи – это «слова, значения которых имплицитно подразумевают неясность; слова, функция которых заключается в том, чтобы представить вещи более или менее неясными» [Lakoff, 1973, p. 471].

Термин «хеджирование» был заимствован из экономики, где он означает меры, нацеленные на страхование рисков на финансовых рынках. Целью лингвистического хеджирования также является «страхование» ответственности говорящего за неверность пропозиции, избегание абсолютной трактовки.

Первоначально хеджирование рассматривалось Дж. Лакоффом с точки зрения формальной семантики в рамках когнитивной функции естественного языка. В реальных ситуациях редко встречаются объекты, которые точно соответствуют тому или иному классу или категории. Некоторые категории не имеют четких границ и принадлежность к ним выражается не абсолютно, а градуально. Хеджи уместно использовать в отношении удаленных от прототипа понятий [Vlasyan, 2018]. Например, малиновка для большинства носителей английского языка является более характерным представителем категории «птица» (прототипом), чем пингвин. Поэтому выражение «Малиновка – это **что-то вроде** птицы» – ложно, а «Пингвин – это **что-то вроде** птицы» – истинно или близко к истине [Lakoff, 1973, p. 471].

Позднее понятие хеджирования получило свое дальнейшее развитие в русле лингвистической прагматики, где его смысловое содержание значительно расширилось.

По мнению Б. Фрейзера, хеджирование является риторической стратегией, используя которую говорящий сигнализирует о неуверенности в истинности пропозиции или о своем отношении к иллюкутивной силе высказывания [Fraser, 2010].

All I know is that smoking is harmful to your health.

Выражение *all I know* указывает на истинность последующей пропозиции с точки зрения говорящего, а не в абсолютном измерении [Fraser, 2010].

В. Намсараев, в свою очередь, указывает на то, что хеджирование является «прагматической категорией, которая включает в себя лингвистические средства, функционирующие на уровне межличностного метадискурса и осуществляющие защитную трансформацию высказывания» [Namsaraev, 1997, p. 65].

В нашей работе под хеджированием мы понимаем «прагматическую стратегию, выполняющую защитную функцию высказывания за счет представления предметов и явлений нечеткими и неоднозначными. Средствами выражения хеджирования являются хеджи, цель которых – ослабление иллюкутивной силы высказывания, смягчение пропозиции в целом или ее отдельных частей» [Власян, 2019, с. 75].

3. Хеджирование как одна из главных стратегий проявления вежливости

На данный момент хеджирование как лингвистический феномен занимает центральное место в работах многих современных исследователей [Kranich, 2015; Takimo, 2015; Barotto, 2018; Malyunga & McCarthy, 2018]. В последние годы хеджированию стали уделять внимание также и в рамках социального взаимодействия, поскольку оно является основной стратегией проявления вежливости и сохранения «лица» как слушающего, так и говорящего.

3.1. Хеджирование как средство реализации негативной вежливости

В рамках теории вежливости П. Браун и С. Левинсона под лингвистическим хеджированием понимается использование определенных слов и сочетаний в качестве средств, которые сохраняют «лицо» собеседника и ориентированы на гармонизацию речевого взаимодействия.

Термин «лицо» (*face*) было позаимствовано П. Браун и С. Левинсоном у американского социолога Эрвинга Гоффмана. Данное понятие подразумевает позитивную социальную ценность, которой обладает каждый член общества [Brown, Levinson, 1987, Goffman, 1967, 1972]. Выделяются два основных типа лица: «позитивное» и «негативное».

Позитивное лицо – достойный, положительный образ, на который претендуют коммуниканты в ходе речевого взаимодействия, дословно «желание быть желанным другими». Негативное лицо – желание каждого взрослого человека иметь свободу действий, недопустимость вмешательства со стороны других [Brown, Levinson, 1987, с. 61–62].

Считается, что хеджи являются средством выражения стратегий негативной вежливости. По результатам нашего исследования мы пришли к выводу, что хеджирование также может являться и средством реализации стратегий позитивной вежливости.

Согласно теории вежливости П. Браун и С. Левинсона, хеджирование является одной из пятнадцати стратегий негативной вежливости – «**Задавайте вопросы, будьте уклончивыми**» (*Question, hedge*) [Brown, Levinson, 1987]. Данная стратегия направлена на смягчение угрозы негативному лицу адресата посредством использования хеджей. Хеджирование позволяет говорящему выражать мнение, избегая прямолинейности и/или уклоняясь от ответственности за свое высказывание.

Рассмотрим применение стратегии в диалогах, взятых из произведений Донны Тартт “The Goldfinch” и Себастьяна Фолкса “A Week in December”:

«– I don’t know about you, but I say enough with all this spring and damp already. Rain, rain –.

– **I think it’s supposed** to clear up this afternoon» (D. Tartt, The Goldfinch, p. 5)

«– **It seems that** a particular rumour started about Allied Royal bank **a couple of days ago**. That it was going to be taken over by First New York. Did you know about that?

– I saw something on one of the cable channels.

– Yes, it was denied in New York last night by the chief executive of First New York.

– So I heard. These things happen. **Perhaps** they **might have made** a good fit, but **I suppose** people are scared of over-expanding at the moment» (S. Faulks, A Week in December, p. 167)

Данные примеры демонстрируют, что хеджи, такие, как эпистемические глаголы **to think** и **to suppose**, модальное наречие **perhaps**, аппроксиматор времени **a couple of** и др., делают высказывания субъективными, а также смягчают их иллокутивную силу. Начиная свою реплику с модусного оператора **I think it’s supposed**, собеседник дает понять, что у него существуют определенные основания думать, что погода к дневному времени изменится, однако его высказывание не является абсолютной истиной. Данный хедж позволяет звучать уклончиво и частично снять с себя ответственность за высказывание, избегая прямолинейности при выражении своего мнения, оценок и суждений.

Хеджи выполняют ключевую роль в стратегии «**Выражайтесь косвенно**» (**Be conventionally indirect**). Стратегия заключается в использовании косвенных речевых актов, с помощью которых говорящий выражается неявно, создавая при этом минимальные ограничения для слушающего.

Следующие примеры наглядно демонстрируют то, как реализуется стратегия через применение косвенных речевых актов:

«–Yes, it is, and **I’d like to** speak to Hannah, please. It’s personal and it’s a tiny bit urgent. **Could you** kindly bring her to the phone? Just tell her it’s “Me”.

– Hannah she’s busy, Salvo» (J. le Carré, *The Mission Song*, p. 72)

«– We’ll go to my office to discuss books and reading. **Could you** bear to arrange for some fruit and tea to be served to us in about twenty minutes?

– Of course, love» (S. Faulks, *A Week in December*, p. 120)

Английский язык располагает множеством общеизвестных средств выражения косвенности: использование глаголов условного наклонения *would* или *could*, просьбы, задаваемые через вопросы о способности или желании слушающего выполнить просьбу, избегая прямого формулирования просьбы, косвенные вопросы, задаваемые через утверждение о наличии у говорящего интереса по отношению к конкретному вопросу, стремление избежать категоричности в выражении собственного мнения. Эти выражения общеизвестны и однозначны по своей функции, являясь своего рода базой вежливой коммуникации в английском языке.

Косвенность и неимпозитивность являются важнейшими чертами английского коммуникативного поведения и коммуникативного сознания, нацеленных на социальное дистанцирование, недопустимость прямого воздействия на адресата, на соблюдение интерперсональных границ между собеседниками.

Также хеджирование остается одним из главных средств реализации стратегии «**Будьте пессимистом**» (**Be pessimistic**). Так, разделительные вопросы, модальные слова и др. являются хеджами, которые отражают сомнение говорящего или маловероятность выполнения некоторых условий просьбы, тем самым смягчая угрозу негативному лицу слушающего. Нижеприведенные диалоги демонстрируют, что употребление хеджей подчеркивает нежелание говорящего ограничивать свободу действий его собеседника:

«– **Perhaps** you would like to see the ledgers while you are waiting? You’ll find the records are up to date, very complete, nothing forgotten!

– Nothing forgotten?

– Not a thing!» (D. Setterfield, Bellman & Black, URL)

«– You don’t mind, **do you**, Salv?»

– Mind? It’s a glorious evening! I couldn’t borrow your phone a moment, **could I?** Penelope may not be picking up her messages.

– Sorry, darling. Against the regs, **I’m afraid**» (J. le Carré, *The Mission Song*, p. 51)

Во втором примере видно, что фраза “**You don’t mind, do you, Salv?**” посредством хедж-обработки выражает мнение говорящего и неявно демонстрирует адресату то, что он должен согласиться с ранее озвученным мнением/предположением адресанта. С такой же целью используется разделительный вопрос “**..., could I?**”, когда говорящий просит телефон у своего собеседника, однако адресант не позволяет взять его, используя в данном случае хедж **I’m afraid**, которой передает переживание в адрес второго участника коммуникации.

Нередко хеджирование применяется в рамках стратегии «**Минимизируйте степень вмешательства**» (**Minimize the imposition**). В пределах данной стратегии хеджи указывают на минимальные затраты со стороны адресата, тем самым смягчая действие ликоугрожающего акта. Доказательством этого могут послужить следующие диалоги:

«– Before I answer that, Caroline, can I ask you **a couple of** questions?

– Yes, of course» (S. Faulks, *A Week in December*, p. 167)

«– Yeah, I **just** wanted to come over and thank him for what he did, then decided to bore him with family stories.

– Good. I was hoping you two would have a chance to meet» (N. Sparks, *Dear John*, p. 18)

Рассмотрев первый диалог, мы можем сказать, что хедж **a couple of** используется в данном контексте целенаправленно. Хотя адресант может не ограничиться парой вопросов, употребляя данный хедж, он позволяет адресату понять, что вопросов будет больше одного, однако их количество будет небольшим. Как видно из примеров, для уменьшения степени вмешательства используются различные минимизаторы, уменьшающие затраты адресата (*just, a couple of, for a moment, a few minutes, на секундочку, минуточку, маленькая просьба и т. д.*).

Стратегия «**Обезличьте говорящего и слушающего**» (**Impersonalize S and H**) также может быть реализована посредством хеджирования. В этой стратегии хеджи способствуют обобщению точки зрения говорящего, т.е. указывают на то, что ликоугрожающий акт был выполнен не адресантом или (как минимум) не только адресантом, или же на то, что адресатом выступает не слушающий/не только слушающий, тем самым смещая с говорящего фокус ответственности за высказывание. Кроме того, в английском языке хеджирование применяется при обезличивании императивов.

«–I’ve had a call from the Social Services. They’ve contacted your grandparents. Unfortunately **it seems that** your grandmother is unwell.

– Dorothy?

– If that’s what you call her, yes» (D. Tartt, *The Goldfinch*, p. 48)

«– Was Xandra here?

– I haven’t seen her. **I’d appreciate if** you didn’t say anything about it» (D. Tartt, *The Goldfinch*, p. 171)

В первом примере говорящий с помощью хеджа, выраженного безличной конструкцией **It seems that**, обезличивает адресанта, создавая дистанцию между говорящим и высказыванием. В данном примере говорящий с помощью хеджа указывает на то, что его умозаключение стало результатом каких-либо фактов или мнений других людей. Во втором диалоге хедж **I’d appreciate if** снижает степень категоричности императива, что позволяет смягчить воздействие ликоугрожающего акта в адрес негативного лица слушающего.

«**Извиняйтесь**» (**Apologize**) является еще одной стратегией негативной вежливости, в которой хеджирование занимает важное место. Прибегая к хеджированию во время коммуникативного акта извинения, говорящий подчеркивает свое нежелание вторгаться в свободу действий слушающего и выражает сожаление по этому поводу.

Рассмотрим наглядные примеры использования хеджей в представленной стратегии:

«– I know this is going to sound rather naive and **I hope you'll forgive me asking, but** do you ever trade on rumours?

Of course» (S. Faulks, A Week in December, p. 166)

«– And **I hope you aren't blaming me for** pointing out that we are going to run out of filters by five o'clock. I just thought I should say something. Why don't I take some petty cash and go and buy some more?

– I am the shift supervisor. I make that sort of decision» (D. Mitchell, Number9dream, p. 17)

В данных случаях хеджи функционируют в качестве страховки, используемой адресантами, которая способствует сохранению негативного лица адресата. Так, например, употребляя хедж **I hope you aren't blaming me for** во втором диалоге, говорящий таким образом признает определенную вину перед своим собеседником, но одновременно пытается ему продемонстрировать правильность своих действий, что не должно быть воспринято негативно со стороны слушающего.

3.2. Хеджирование как средство реализации позитивной вежливости

Однако стоит заметить, что хеджирование также может использоваться в стратегиях позитивной вежливости, которые нацелены на демонстрацию общей позиции и гармонизацию общения. Хеджирование можно отнести к одному из основных средств реализации двух стратегий позитивной вежливости, первой из которых является стратегия «**Избегайте разногласия**» (**Avoid disagreement**). Характерной чертой данной стратегии является символическое согласие (token agreement), которое зачастую достигается при помощи хеджирования. Хеджи модифицируют высказывание и помогают говорящему звучать нечетко, скрывая несогласие или указывая как минимум на частичное единство взглядов.

«– You make it sound almost romantic.

– It was, **in a way**» (N. Sparks, Dear John, p. 100)

«– But you felt an uncontrollable need to help a lady in distress?

– **Something like that**» (N. Sparks, Dear John, p. 13)

Как видно из примеров, хеджи **in a way** и **something like that** предполагают некоторую степень общности мнений и взаимопонимания между коммуникантами, одновременно позволяя говорящему избежать прямолинейных высказываний. Оба случая употребления хеджей носят созидательный характер, позволяя продолжать гармоничное общение между собеседниками.

Также хеджирование играет немалую роль в другой стратегии позитивной вежливости, которая называется «*Утверждайте общую точку зрения*» (*Presuppose/ raise/ assert common ground*). В рамках представленной стратегии хеджи могут быть использованы как для вовлечения в диалог, так и для подтверждения общей точки зрения.

Приведем примеры применения хеджей в пределах данной стратегии:

«– Had a hell of time getting in here, **y’know**. Artificial intelligence! Artificial stupidity. Ms Kato’s office is down this corridor, **is it?**

– Yes, but, look, Mr Joji, I have to ask you for a retinal scan» (D. Mitchell, Number9dream, p. 12)

«– Who does Maxie report to? For the purposes of this exceptional operation? Unless otherwise directed? I mean, we all report to someone, **don’t we**, Mr. Anderson? Even you.

– I understand there is a Philip» (J. le Carré, The Mission Song, p. 46)

В данных ситуациях хеджи используются как маркеры позитивной вежливости и уменьшают угрозу позитивному лицу слушающего. Хеджи **y’know** и **is it?** демонстрируют единство взглядов, чувств, отношений, взаимности и взаимопонимания.

4. Заключение

В ходе исследования было выявлено, что лингвистическое хеджирование представляет собой прагматическую стратегию, употребление которой в рамках разговорного диалога может изменять условия истинности пропозиции, смягчать иллокутивную силу речевого акта с целью сохранения позитивного коммуникативного баланса в процессе интеракции и снижения возможных коммуникативных рисков. Следовательно, хеджи делают выражение неточным, смягчают категоричность высказывания, могут ослаблять или полностью снимать ответственность с говорящего за высказывание. В дополнение к этому хеджи способствуют созданию дистанции между участниками коммуникации, что является важным фактором для реализации категории вежливости в разговорном дискурсе. Нам удалось продемонстрировать, что хеджирование можно рассматривать как одно из средств реализации стратегий не только негативной, но и позитивной вежливости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Агапова, С. Г. Прагмалингвистический аспект английской диалогической речи: автореф. дис. ... д-ра филол. наук / С. Г. Агапова. – Ростов-на-Дону, 2003. – 42 с.

Власян, Г. Р. Хеджирование как способ гармонизации общения в процессе социального взаимодействия / Г. Р. Власян // Журналистский текст в новой технологической среде: достижения и проблемы: сб. материалов III конф. PMMIS (Post massmedia in the modern informational society), Челябинск, 28–29 марта 2019 г. / под общ. ред. М. В. Загидуллиной. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2019. – С. 74–77.

Лаптева, О. А. Русский разговорный синтаксис: монография / О. А. Лаптева. – Москва: УРСС, 2003. – 396 с.

Марюхин, А. П. Непрямая коммуникация в научном дискурсе (на материале русского, английского, немецкого языков): автореферат дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / А. П. Марюхин. – Москва, 2010. – 24 с.

Пастухова, О. Д. Коммуникативно-прагматические особенности эвфемизмов в политическом медиадискурсе (на материале английского и русского языков): автореферат дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.20 / О. Д. Пастухова. – Чебоксары, 2019. – 24 с.

Ручкина, Е. М. Хеджирование как лингвистическое средство минимизации речевого конфликта в английском и русском языках / Е. М. Ручкина // Международный Научный Институт «Educatio». – IX (16). – 2015. – С. 22–27.

Шаховский, В. И. Эмоции – мотивационная основа человеческого сознания / В. И. Шаховский // Аксиологическая лингвистика: проблемы языкового сознания: сб. науч. тр. – Волгоград: Колледж, 2003. – С. 3–11.

Barotto, A. The hedging function of exemplification: Evidence from Japanese / A. Barotto // Journal of Pragmatics, 2018. – P. 24–37.

Brown, P., Levinson, S. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.

Fraser, B. Pragmatic Competence: the Case of Hedging / B. Fraser // New Approaches to Hedging. – Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2010. – P. 15–34.

Fraser, B. Hedged Performatives / B. Fraser // Syntax and Semantics. – Indiana University Linguistics Club, 1975. – P. 187–210.

Goffman, E. Interactional Ritual: Essay on Face-to-Face Behaviour / E. Goffman. – New York: Anchor Books, 1967. – 270 p.

Goffman, E. On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction / E. Goffman // Communication in Face-to-Face Interaction. – Harmondsworth: Penguin, 1972. – P. 319–346.

Hübler, A. Understatements and Hedges in English / A. Hübler. – Amsterdam: John Benjamins, 1983. – 192 p.

Kranich, S. To hedge or not to hedge: the use of epistemic modal expressions in popular science in English texts, English-German translations, and German original texts. / S. Kranich // Text & Talk – An Interdisciplinary Journal of Language, Discourse & Communication Studies. – 31(1). – 2015. – P. 77–99.

Lakoff, G. Hedges: a Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts / G. Lakoff // Journal of Philosophical Logic. – 1973. – № 2 – P. 458–508.

Malyuga, E. & McCarthy, M. English and Russian vague category markers in business discourse: Linguistic identity aspects / E. Malyuga, & M. McCarthy // Journal of Pragmatics, 2018. – P. 39–52.

Namsaraev, V. Hedging in Russian Academic Writing in Sociological Texts / V. Namsaraev // Hedging and Discourse: Approaches to the Analysis of a Pragmatic Phenomenon in Academic Texts / ed. R. Markkanen, H. Schroder. – Berlin, New York: Walter de Gruyter, 1997. – P. 64–79.

Takimoto, M. A corpus-based Analysis of Hedges and Boosters in English Academic Articles / M. Takimoto // Indonesian Journal of Applied Linguistics.– 5(1).– P. 95–105.

Vlasyan, G. R. Linguistic Hedging in the Light of Politeness Theory / G. R. Vlasyan // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.– 2018.– Volume XXXIX.– P. 685–890.

Vlasyan, G. R. Linguistic Hedging in Interpersonal Communication / G. R. Vlasyan // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.– 2019.– Volume LXVI.– P. 617–623.

Художественная литература

Faulks, S. A Week in December / S. Faulks – London: Hutchinson, 2009.– 235 p.

Le Carré, J. The Mission Song / J. Le Carré – London: Hodder & Stoughton, 2007.– 352 p.

Mitchell, D. Number9dream / D. Mitchell – London: Hodder & Stoughton, 2001.– 599 p.

Setterfield, D. Bellman & Black // BookFrom.– URL: https://bookfrom.net/diane-setterfield/34724-bellman_&_black.html, 2013 (accessed: 30.03.2020).

Sparks, N. Dear John / N. Sparks – New York: Warner Books, 2006.– 290 p.

REFERENCES:

Agapova, S. G. Pragmalingvističeskij aspekt anglijskoy dialogičeskoy reči: avtoref. dis. ... d-ra filol. nauk / S. G. Agapova.– Rostov-na-Donu, 2003.– 42 s.

Lapteva, O. A. Russkiy razgovornyy sintaksis: monografiya / O. A. Lapteva.– Moskva: URSS, 2003.– 396 s.

Maryukhin, A. P. Nepryamaya kommunikatsiya v nauchnom diskurse (na materiale russkogo, anglijskogo, nemetskogoazykov): avtoreferat diss. ... kand. filol. nauk: 10.02.19 / A. P. Maryukhin.– Moskva, 2010.– 24 s.

Pastukhova, O. D. Kommunikativno-pragmatičeskiye osobennosti evfemizmov v političeskom mediadiskurse (na materiale anglijskogo i russkogoazykov): avtoreferat diss. ... kand. filol. nauk: 10.02.20 / O. D. Pastukhova.– Cheboksary, 2019.– 24 s.

Ruchkina, E. M. Khedzhirovaniye kak lingvističeskoye sredstvo minimizatsii rečevogo konflikta v anglijskom i russkomazykakh / E. M. Ruchkina // Mezhdunarodnyy Nauchnyy Institut «Educatio».– IX (16).– 2015.– S. 22–27.

Shakhovskiy, V. I. Emotsii – motivatsionnaya osnova chelovečeskogo soznaniya / V. I. Shakhovskiy // Aksiologičeskaya lingvistika: problemyazykovogo soznaniya: sb. nauch. tr.– Volgograd: Kolledzh, 2003.– S. 3–11.

Vlasyan, G. R. Khedzhirovaniye kak sposob garmonizatsii obshcheniya v protsesse sotsial'nogo vzaimodeystviya / G. R. Vlasyan // Zhurnalistskiy tekst v novoy tekhnologičeskoy srede: dostizheniya i problemy: sb. materialov III konf. PMMIS (Post massmedia in the modern informational society), Chelyabinsk, 28–29 marta 2019 g. / pod obshch. red. M. V. Zagidullinoy.– Chelyabinsk: Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2019.– S. 74–77.

Barotto, A. The hedging function of exemplification: Evidence from Japanese / A. Barotto // Journal of Pragmatics, 2018.– P. 24–37.

Brown, P., Levinson, S. Politeness: Some Universals in Language Usage.– Cambridge: Cambridge University Press, 1987.– 345 p.

Fraser, B. Pragmatic Competence: the Case of Hedging / B. Fraser // New Approaches to Hedging.– Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2010.– P. 15–34.

Fraser, B. Hedged Performatives / B. Fraser // Syntax and Semantics.– Indiana University Linguistics Club, 1975.– P. 187–210.

Goffman, E. Interactional Ritual: Essay on Face-to-Face Behaviour / E. Goffman.– New York: Anchor Books, 1967.– 270 p.

Goffman, E. On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction / E. Goffman // Communication in Face-to-Face Interaction.– Harmondsworth: Penguin, 1972.– P. 319–346.

Hübler, A. Understatements and Hedges in English / A. Hübler.– Amsterdam: John Benjamins, 1983.– 192 p.

Kranich, S. To hedge or not to hedge: the use of epistemic modal expressions in popular science in English texts, English-German translations, and German original texts. / S. Kranich // Text & Talk – An Interdisciplinary Journal of Language, Discourse & Communication Studies.– 31(1).– 2015.– P. 77–99.

Lakoff, G. Hedges: a Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts / G. Lakoff // Journal of Philosophical Logic.– 1973.– № 2 – P. 458–508.

Malyuga, E. & McCarthy, M. English and Russian vague category markers in business discourse: Linguistic identity aspects / E. Malyuga, & M. McCarthy // Journal of Pragmatics, 2018.– P. 39–52.

Namsaraev, V. Hedging in Russian Academic Writing in Sociological Texts / V. Namsaraev // Hedging and Discourse: Approaches to the Analysis of a Pragmatic Phenomenon in Academic Texts / ed. R. Markkanen, H. Schroder.– Berlin, New York: Walter de Gruyter, 1997.– P. 64–79.

Takimoto, M. A corpus-based Analysis of Hedges and Boosters in English Academic Articles / M. Takimoto // Indonesian Journal of Applied Linguistics.– 5(1).– P. 95–105.

Vlasyan, G. R. Linguistic Hedging in the Light of Politeness Theory / G. R. Vlasyan // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.– 2018.– Volume XXXIX.– P. 685–890.

Vlasyan, G. R. Linguistic Hedging in Interpersonal Communication / G. R. Vlasyan // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences.– 2019.– Volume LXVI.– P. 617–623.

Hudozhestvennaya literatura

Faulks, S. A Week in December / S. Faulks – London: Hutchinson, 2009.– 235 p.

Le Carré, J. The Mission Song / J. Le Carré – London: Hodder & Stoughton, 2007.– 352 p.

Mitchell, D. Number9dream / D. Mitchell – London: Hodder & Stoughton, 2001.– 599 p.

Setterfield, D. Bellman & Black // BookFrom.– URL: https://bookfrom.net/diane-setterfield/34724-bellman_&_black.html, 2013 (accessed: 30.03.2020).

Sparks, N. Dear John / N. Sparks.– New York: Warner Books, 2006.– 290 p.