



УДК 811.112.2'27
ББК 81.432.4

МАКСИМА ТАКТА В АСПЕКТЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ВЕЖЛИВОСТИ (НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА)

Р.А. Газизов

В статье описаны наиболее частотные способы реализации максимы такта в немецкой лингвокультуре. Выявлены коммуникативные стратегии вежливости, направленные на сохранение лица адресата в речевых актах просьбы, совета и приглашения, отражающие доминантные особенности коммуникации в немецкой лингвокультурной общности.

Ключевые слова: лингвистическая вежливость, максима такта, импозитив, речевой акт, коммуникативная стратегия.

Вежливость – важный и неотъемлемый элемент культуры любого народа. Реализация вежливости в коммуникации тесно связана с особенностями коммуникативного поведения и коммуникативного сознания той или иной лингвокультурной общности.

Категория вежливости исследована уже достаточно широко как в отечественном (см., например: [2; 3; 5; 10; 11; 12]), так и в зарубежном языкознании (см., например: [13; 15; 16; 17; 20; 21]). Однако остается еще много нерешенных задач, в том числе и выявление набора коммуникативных стратегий вежливости, реализующих максимы речевого общения в той или иной лингвокультуре.

Изучение максим речевого общения, в частности максимы такта, в аспекте лингвистической вежливости предполагает выявление соответствующих коммуникативных стратегий, при помощи которых соблюдаются требования определенных максим. В связи с этим актуальным для данного исследования является понятие лингвистической вежливости (ср.: вербальная вежливость, sprachliche Höflichkeit, linguistic politeness), представляющей собой «сложную систему национально-специфических стратегий, направленных на

гармоничное, бесконфликтное общение и соответствующих ожиданиям партнера» [5, с. 169]. Таким образом, лингвистическую вежливость можно определить как систему коммуникативных стратегий и тактик, направленных на сохранение лица как слушающего, так и самого говорящего (адресат vs. адресант).

Лингвистическая вежливость, согласно теории «сохранения лица» П. Браун и С. Левинсона, подразделяется на негативную и позитивную. Р. Ратмайр предлагает использовать в целях прозрачности и ясности терминов следующие: *солидарная* (Solidaritätshöflichkeit) – для обозначения позитивной вежливости и *дистанционная* (Distanzhöflichkeit) – для обозначения негативной вежливости [19]. Т.В. Ларина считает целесообразным вместо термина «позитивная вежливость» использовать «вежливость сближения», или «вежливость контакта», а вместо термина «негативная вежливость» – «вежливость отдаления», или «вежливость дистанции» [3, с. 46]. Несмотря на то что «термины *негативный/позитивный* в применении к понятию *вежливость* не являются удачными» [2, с. 272], следует признать, что значимость введенного П. Браун и С. Левинсоном разграничения понятия «вежливость» на два типа бесспорна.

Каждый из этих типов вежливости представляет собой систему стратегий и тактик коммуникативного поведения, свойствен-

ных той или иной лингвокультурной общности. Если стратегии *позитивной вежливости* связаны с демонстрацией единства и солидарности говорящего со слушающим, с проявлением внимания и интереса к собеседнику, со стремлением к взаимопониманию и согласию с ним, с созданием атмосферы внутригрупповой идентичности, то стратегии негативной вежливости реализуются с целью предоставления свободы действий адресату, удовлетворения его потребности в неприкосновенности личной территории.

Целью нашего исследования является описание коммуникативных стратегий вежливости, реализующих максиму такта в речевом общении немцев.

Как известно, максима такта (*Tact Maxim*), по мнению Дж. Лича [16], предполагает минимизацию возможного ущерба, наносимого собеседнику (первая субмаксима), и увеличение выгоды для него (вторая субмаксима). Вместе с другими максимами речевого общения – максимой благородства (*Generosity Maxim*), максимой одобрения (*Approbation Maxim*), максимой скромности (*Modesty Maxim*), максимой согласия (*Agreement Maxim*) и максимой симпатии (*Sympathy*) – максима такта образует Принцип вежливости, реализация которого позволяет поддерживать социальное равновесие, а также доброжелательные отношения между общающимися, в результате чего достигается взаимопонимание.

Максима такта реализуется прежде всего в импозитивах – речевых актах просьбы, совета и приглашения.

Рассматриваемые речевые акты относятся к классу директивных высказываний и содержат общий семантический компонент ‘лицо каузирует действие (состояние) другого лица’ [9, с. 176]. Он является основой всех директивных высказываний, репрезентирующих следующее семантическое отношение: адресант воздействует на адресата с целью каузации ответного действия, то есть высказывания в директивных ситуациях реализуют акт волеизъявления адресанта, которое проявляется в побуждении адресата к определенному поведению, к совершению того или иного действия.

При использовании прямых речевых актов существует угроза наступления коммуни-

кативных неудач, поскольку в этом случае нарушаются интересы и потребности «негативного лица» адресата в соблюдении личной дистанции, а также в предоставлении ему свободы выбора в случаях импозиции. Следовательно, в целях уменьшения ущерба адресату адресант должен прибегать к стратегиям негативной вежливости, в частности к употреблению косвенных речевых актов, способных смягчить или компенсировать наносимый адресату моральный и эстетический ущерб.

Данная коммуникативная стратегия направлена на удовлетворение потребности «негативного лица» собеседника, которое ассоциируется со стремлением к независимости, личной свободе, с неприкосновенностью личной территории человека, с возможностью выбора реакции на то или иное речевое действие со стороны говорящего.

В ходе анализа способов конвенционального косвенного выражения импозитивов как наиболее эффективной и частотной коммуникативной стратегии реализации максимы такта нами было установлено, что данная стратегия вежливости в немецкой лингвокультурной общности используется часто, поскольку немецкая культура относится к индивидуалистическому типу. По мнению Т.В. Лариной, «индивидуалистический тип культуры предполагает дистантные отношения между членами общества, что предопределяет такие культурные ценности, как автономия личности (*privacy*), независимость, невмешательство, недопустимость коммуникативного давления» [4, с. 50]. Именно в западных странах, в том числе в Германии, распространена идея индивидуализма, сущность которой заключается в желании человека сохранить неприкосновенность личной территории, быть свободным и неограниченным в выборе своего решения.

Представляется целесообразным рассмотреть основные способы косвенного выражения каждого из импозитивов – просьбы, совета и приглашения. Наряду со стратегией косвенности проанализируем также функционирование других коммуникативных стратегий вежливости, направленных на смягчение иллюктивной силы рассматриваемых импозитивов.

Итак, основной способ конвенционального косвенного выражения просьбы в немецком

языке реализуется при помощи модальных глаголов *können* (мочь) и *dürfen* (иметь разрешение). Данные глаголы, так же как и *sollen* (быть должным), *müssen* (быть должным), *mögen* (нравиться, хотеть), *wollen* (хотеть), могут употребляться в сослагательном или изъявительном наклонении, в вопросительных или неопределенно-личных конструкциях, в утвердительной или отрицательной формах. Как справедливо отмечает Е.В. Милосердова, «предложения с модальными глаголами позволяют говорящему, с одной стороны, высказать свою волю... а с другой стороны, соблюсти “принцип вежливости”, являющийся одной из важнейших предпосылок человеческого общения. Модальный глагол в составе таких предложений снижает уровень “императивности”, так как прибегает к обоснованию побуждения» [6, с. 106]. Ср.: использование глаголов *können* (a) и *dürfen* (b) в речевых актах просьбы:

(a) *Mädchen: Dankeschön. Können wir dann gleich bestellen?* (AG, с. 122).

(b) «*Darf ich Sie noch einmal anrufen?*» *fragte ich leise* (BA, S. 198).

Если модальный глагол представляет собой одно из лексических средств реализации стратегии косвенности, то его употребление в сослагательном наклонении является грамматическим способом реализации данной стратегии, ср.: использование глаголов *können* (a) и *dürfen* (b) в следующих примерах:

(a) «*Pardon*», *sagte ich schließlich, «könnte ich den Studenten der Theologie Leo Schnier sprechen?»* (ibid., S. 68).

(b) «*Von Kunst*», *sagte ich, «aber wenn ich bitten dürfte: reden wir lieber übers Geschäft»* (ibid., S. 108–109).

Как справедливо отмечает Т.В. Ларина, «ирреальная модальность смещает все отношения, в результате чего побуждение часто исходит якобы не от говорящего, а совершать действие будет якобы не слушающий» [5, с. 275]. В связи с этим использование говорящим сослагательного наклонения смягчает императивность побуждения.

Стратегия косвенности реализуется также с употреблением синонимичных глаголов *gestatten*, *erlauben* (разрешать, позволять), смягчающих категоричную модальность ди-

рективных высказываний. Данные глаголы используются преимущественно для выражения косвенных просьб, реже для образования речевых актов совета и приглашения:

«*Sie erlauben nun, daß ich mir einen genaueren Eindruck in die Lage der Dinge verschaffe*», *sagte der Konsul...* (MB, S. 215).

При самостоятельном употреблении рассматриваемого лексического средства, реализующего стратегию косвенного выражения импозитивов, имплицитно выражается вежливая просьба о разрешении какого-либо действия, распознаваемая адресатом в конкретной ситуации общения, например, просьба присесть за столик или закурить: *Sie gestatten?* (*Ist es gestattet / erlaubt?*) (*Разрешите?/Вы позволите?*).

Наряду с вышеперечисленными средствами смягчения иллюкутивной силы импозитивов можно выделить определенные лексико-синтаксические конструкции, такие как *Es wäre freundlich von dir* (a) / *Ihnen* (*Не окажете ли вы одолжение*), *Es wäre mir so lieb* (*Неплохо было бы*), *Sei(en) Sie (so) nett / liebenswürdig / freundlich / gut* (b) (*Будьте добры / Сделайте одолжение / Окажете любезность / Не сочтите за труд*), *Wenn es Ihnen nichts ausmacht* (*Если вас не затруднит*), ср.: использование некоторых из них:

(a) «*Es wäre freundlich von dir*», *wies ihn mit scharfer Höflichkeit Oskar zurecht, «wenn du deine albernen Hänseleien unterließe...»* (FD, S. 41).

(b) «*Sei doch so gut, lieber Gottfried*», *bat ich ihn vorgestern, «und schicke mir eine Abschrift jener Anzeige vor Gericht, die du vor etwa zwei Jahren machtest, die meinen Prozeß auslöste»* (GD, S. 676).

С употреблением модальных глаголов в сослагательном наклонении при отрицательной и вопросительной формах реализуется негативная стратегия вежливого пессимизма, которая минимизирует ущерб адресату потому, что она смягчает категоричность высказывания:

Er rechnete wieder und sagte: «Könnten Sie nicht das Gepäck im Taxi mitnehmen?» (BA, S. 18).

Следует также отметить, что в составе косвенных высказываний может использоваться стратегия семантической минимизации

ции импозиции, которая основана на употреблении модификаторов, или, по терминологии С.С. Тахтаровой, «митигативных квантификаторов» [10, с. 13], смягчающих категоричность импозитивов. В немецком языке такими модификаторами являются лексемы *ein bisschen, ein wenig, etwas* (немного) (a), *einige, ein paar* (несколько) (b), *(einen) Moment* (минуточку) (c), (d), *einen Augenblick, ein Weilchen* (минуточку, немного) (e) и др.:

(a) *Jedes Wort seines langsam und wie zum Mitschreiben betonten Ausrufes verstand ich: «Ach, lieber Herr, würden Sie mir bitte etwas Wasser bringen?»* (GD, S. 600).

(b) *«Ich werde wie eine Schnecke schleichen und wie ein Omnibus hupen. Nur ein paar Kilometer in der Stadt».*

Otto schloß die Augen bis auf einen kleinen Spalt und lächelte. «Gut, Robby, meinetwegen» (RD, S. 80).

(c) *...sagte ich «aber vielleicht gedulden Sie sich einen Moment, ich habe noch zu tun»* (ibid., S. 74).

(d) *«Ach, Gott», sagte ich, «das macht doch nichts. Haben Sie die Noten da?»*

«Irgendwo werden sie sein», sagte sie. «Moment bitte» (BA, S. 190).

(e) *Die Konsulin antwortete:*

«Sie erweisen uns eine Liebenswürdigkeit, wenn Sie nicht sofort mit meinem Manne von Geschäften reden, sondern ein Weilchen mit unserer Gesellschaft fürlieb nehmen wollen. Nehmen Sie Platz!» (MB, S. 89).

Как правило, модификаторы используются в составе импозитивов, однако некоторые модификаторы часто употребляются самостоятельно. Это касается таких лексем, как *einen Moment* (a), *einen Augenblick* (b):

(a) *«Bitte, rufen Sie die Klinik an. Ich warte hier. Sie haben doch noch einen zweiten Apparat».*

«Einen Moment» (RD, S. 228).

(b) *...Herr Grünlich... rief mit bewegter Stimme: «Einen Augenblick!.. Oh, lassen Sie mich noch eine einleitende Bemerkung vorausschicken!»* (MB, S. 215).

Соблюдению максимы такта способствует также, на наш взгляд, обращение к стратегии выражения уважения, которая реализуется с упоминанием личного имени (a), употреблением лексем, обозначающих ту или

иную степень родства (b), а также с использованием вежливых обращений в официальной обстановке общения (c):

(a) *«Ich bitte dich, Alfred, stell doch das Radio ab. Man versteht ja sein eigenes Wort nicht!»* (GD, S. 286).

(b) *Oskar erhob sich müde... und zwang sich zum halblauten aber eindringlichen Sprechen: «Lass ihn doch, Papa»* (ibid., S. 282).

(c) *Unrat eilte herbei, mit ausgestreckten Armen; er bat, mit dem Ausdruck der Not: «Lieber Mann, so holen Sie mir doch den Schüler heraus!»* (MP, S. 58).

В вышеперечисленных примерах речевой акт просьбы выражен в прямой форме, поэтому коммуникативная стратегия выражения уважения смягчает иллокутивную силу директивных высказываний и понижает, тем самым, степень импозиции. К тому же в составе вышеприведенных примеров используется модальная частица *doch*, которая наряду с другими частицами (*mal, halt, auch, vielleicht, denn, bloß, nun, nur, schon, etwa, ja* и др.) представляет собой частотное лексическое средство для смягчения просьб и других речевых действий. Как образно отмечает Г. Хельд, «частицы принципиально направлены на создание коммуникативной общности. Они сглаживают конфликты... смягчают “увесистые” иллокуции, редуцируют угрозы лица/имиджа, устраняют противоречия» [15, S. 7] (перевод наш. – П. Г.).

Однако не все частицы используются для выражения вежливых речевых действий. Актуальными в аспекте вежливости являются те частицы, которые употребляются в составе директивных высказываний. Так, частица *mal*, сигнализируя «о чем-то непринужденном, вежливом и ни к чему не обязывающем» [14, S. 350] (перевод наш. – П. Г.), используется для выражения вежливой просьбы, ср.: *Leih mir mal zwei Euro (bitte)!* В просьбах часто встречаются *doch, vielleicht*, а также комбинация из двух частиц, например, *vielleicht* и *mal*. Так, просьбу *Gib mir das Buch!* можно смягчить и сделать вежливой следующим образом: *Könntest du mir mal das Buch leihen? / Leih mir doch das Buch! / Vielleicht leihst du mir das Buch / Vielleicht leihst du mir ja mal das Buch!* [18, S. 11].

Использование речевого акта совета обусловлено доминантными особенностями коммуникации в немецкой лингвокультурной общности. Как известно, немцы предпочитают давать советы исключительно знакомым и родным.

Одной из наиболее распространенных стратегий реализации максимы такта в речевом акте совета, так же как и просьбы, является косвенное выражение высказываний при помощи модальных глаголов, в частности *sollen* (быть *должным*) (а) и *müssen* (быть *должным*) (б). При этом модальные глаголы, как правило, используются в сослагательном наклонении, представляющем собой один из частотных грамматических способов смягчения иллокутивной силы импозитивов. В этом отношении уместным и справедливым является вывод С.С. Тахтаровой о том, что употребление конъюнктива в функции смягчения директивной интенции становится практически конвенциональным [10, с. 25]:

(а) *Er kämpfte sich durch.*
«*Sie sollen der Frau kein Geld schulden*» (MP, S. 140).

(б) *Er zeigt auf eine Schüssel, die noch halbvoll ist. Ich gerate in Erregung. «Franz, du musst essen. Essen ist die Hauptsache. Das ist doch ganz gut hier»* (RI, S. 40).

Модальное значение необходимости при выражении совета имеет также глагол *brauchen* (нуждаться), который выступает в предложении в сочетании с частицей *zu* и инфинитивом в значении «следует (сделать что-л.)»:

Uwe Breitner: Wissen Sie was? Sie brauchen nur einen Knoten in Ihr Taschentuch zu machen. Sehen Sie – so – dann vergessen Sie gar nichts mehr (AG, S. 214).

С использованием модального глагола *können* (мочь) актуализируется модальное значение возможности осуществления того или иного совета. Сослагательная форма данного глагола делает совет тактичным:

«*Eigentlich sollte ich Ihnen dankbar sein. So komme ich wenigstens einen Tag mal raus.*»

«*Das könnten Sie doch öfter machen*», sagte Käster. «*Abends wegfahren und am nächsten Abend wieder zurück*» (RD, S. 239–240).

Советы, выраженные перформативными глаголами *raten* (советовать) (а), *empfehlen* (рекомендовать) (б), представляют собой прямые речевые акты. Но в силу того, что советы не обладают высокой степенью импозитивности и даются адресату исходя из его интересов, они не повреждают негативное лицо адресата:

(а) «*Ich rate Ihnen wirklich*», sagte ich, «*essen Sie keinen Fisch, mein Herr, unter keinen Umständen*» (FH, S. 17).

(б) «*Ich kann Ihnen nur noch einmal empfehlen, meinen Ruf in der Geschäftswelt meine eigene Sache sein zu lassen*», sagte der Konsul (MB, S. 219).

Многие речевые акты совета, выраженные в прямой форме, содержат указание на рациональные причины выполнения тех или иных советов, поэтому данная стратегия также отвечает требованиям максимы такта в немецкой культуре:

«*Komm, wische dir erst die Brille ab, du kannst ja gar nichts sehen. So, gib dein Taschentuch. Was wollen wir denn trinken? Burgunder?*» (HD, S. 98).

В прямых речевых актах совета адресант может прибегать к стратегии маркирования групповой принадлежности. Данная коммуникативная стратегия реализуется при помощи фамильярных обращений, сленга, жаргона:

Herbert sagte: «Mensch, du musst gehen!» (FH, S. 33).

С использованием вежливых обращений связана такая стратегия негативной вежливости, как стратегия выражения уважения, которая часто употребляется в составе косвенных высказываний:

Sie sollten sich das wirklich noch einmal überlegen, Herr Matzerath. Das Kind muss von der Straße fort (GD, S. 458).

Следует отметить, что в составе высказываний наряду со стратегией косвенности может использоваться стратегия семантической минимизации импозитивности, предполагающая употребление модификаторов, смягчающих категоричность советов, например: *ein bisschen* (а), *ein wenig* (б) и др.:

(a) *Im Herbst sagte Doktor Langhals: «Die Nerven, Herr Senator... Darf ich mir einen Ratschlag erlauben? Sie sollten sich dieses Jahr noch ein bißchen ausspannen!»* (MB, S. 643).

(b) *«Du solltest immerhin noch ein wenig Honig nehmen, Tony», sagte die Konsulin, als sie mit ihrer Tochter allein geblieben war... «Essen muß man hinlänglich...»* (ibid., S. 98).

При выражении совета адресант может дистанцироваться от содержания речевого акта по времени, месту и дейктическому центру высказывания. В таком случае реализуется стратегия имперсонализации:

Herr Bebra hob seinen zerknitterten Zeigefinger und ermahnte mich: «Bester Oskar, glauben Sie einem erfahrenen Kollegen. Unsereins darf nie zu den Zuschauern gehören. Unsereins muss auf die Bühne, in die Arena...» (ibid., S. 127).

Советы, в которых адресант ставит себя на место адресата, звучат более убедительно, а сослагательное наклонение делает совет тактичным:

«An Ihrer Stelle wäre ich nicht so sicher, Schnier», sagte Kinkel. «Es ist schlimm, daß Ihnen offenbar das Organ für Metaphysik fehlt» (BA, S. 92).

Среди основных коммуникативных стратегий вежливости при соблюдении максимы такта в речевых актах приглашений следует выделить, прежде всего, негативную стратегию косвенного выражения рассматриваемого импозитива. При этом наиболее частотным средством реализации анализируемой стратегии выступает модальный глагол *mögen* (*нравиться, хотеть*) в значении мягкого пожелания: *Ich möchte Sie zum Abendessen einladen!* (*Я хотел бы пригласить вас на ужин!*). Для выражения пожелания глагол *mögen* необходимо использовать исключительно в сослагательном наклонении и в прошедшем времени, поскольку в изъявительном наклонении данный глагол имеет значение «нравиться, любить».

Стратегия косвенности реализуется также при помощи глагола каузативности *lassen* (*позволять*), который в ряде грамматических исследований включается в класс модальных глаголов [7, с. 13; 8, с. 60; и др.]:

«Ach», sagte ich bittend, «lass dich doch von mir einladen! Ich hielt das für selbstverständlich, wir

sind doch Freunde geworden. Lass dich einladen, wohin du willst, ich bitte dich (HD, S. 111).

В вышеприведенном примере используется помимо прочего модальная частица *doch*, которая является одним из лексических средств смягчения импозиции в директивных высказываниях.

Необходимо также отметить, что в речевых актах приглашений часто употребляется частица *vielleicht*. В контексте вежливости у этой частицы особая функция, поскольку она создает дружелюбный тон, а вопрос не звучит как риторический [14, S. 354]: *Vielleicht gehen wir heute Abend ins Kino?* (*Не пойдёте ли нам сегодня вечером в кино?*). В приглашениях может использоваться также комбинация из двух частиц *doch* и *auch*: *Sie kommen doch auch mit?* (*Вы же тоже пойдёте с нами?*).

При перформативном употреблении глагола *einladen* (*приглашать*) реализуются коммуникативная стратегия маркирования групповой принадлежности посредством использования обращений, сленга, жаргона:

Wir folgten seinem Wink, unter der Tür sagte er leise zu mir: «Bruder Harry, ich lade Sie zu einer kleinen Unterhaltung ein» (ibid., S. 186).

Проанализированные коммуникативные стратегии вежливости являются способами реализации первой субмаксимы максимы такта (возможный моральный и эстетический ущерб для собеседника должен быть сведен к минимуму), которая, по мнению Дж. Лича, является основной и наиболее распространенной в западной культуре. Соблюдение требований максимы такта предписывает использование таких коммуникативных стратегий вежливости, как негативные стратегии косвенности, семантической минимизации импозиции, вежливого пессимизма, выражения уважения, имперсонализации.

Вторая субмаксима максимы такта – увеличение выгоды для собеседника – составляет, на наш взгляд, суть первой субмаксимы максимы благородства, так как сведение к минимуму выгоды для себя означает увеличение ее для адресата. К аналогичному выводу пришла также О.А. Васильева в своем диссертационном исследовании, посвященном ана-

лизу функционирования принципа вежливости в английском и русском диалогах [1, с. 134].

Таким образом, речевой акт предложения, рассмотренный в некоторых исследованиях в качестве сферы действия второй субмаксимы максимы такта, можно закрепить за максимальной вежливости.

Проведенный анализ способов реализации максимы такта в немецкой лингвокультуре позволяет сделать вывод о том, что использование речевых актов просьбы, совета и приглашения обусловлено доминантными особенностями коммуникации в рассматриваемой общности, среди которых можно выделить анонимность, сдержанность, замкнутость, неискренность, формальную приветливость, скромность. Немцы заботятся о защите своей территории. Причем для них также важна неприкосновенность чужой территории, поэтому в общении немцы сдержанны, проявляют малоинформированность, отвечают «не знаю» на многие вопросы, не относящиеся непосредственно к их занятиям. В немецкой лингвокультурной общности не принято вмешиваться в дела других, обращаться с просьбами к незнакомым. Немецкое коммуникативное поведение характеризуется высоким уровнем бытовой вежливости, что выражается в косвенности коммуникативных интенций, в предоставлении адресату возможности выбора, составляющих суть стратегий негативной вежливости. В немецком коммуникативном поведении директивные высказывания носят более формальный характер, чем в русском. Немцы часто употребляют некатегорические и ненастойчивые директивные высказывания, образованные при помощи модальных глаголов в сослагательном наклонении, устойчивых конструкций, специальных модификаторов и т. д.

Перспективным представляется дальнейшее исследование максим вежливости, в частности максимы такта, в культурно-сопоставительном плане. В этом случае возможно описание национально-культурной специфики функционирования принципа вежливости в речевом общении той или иной лингвокультурной общности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева, О. А. Реализация максим вежливости в английском и русском диалогах : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20 / Васильева Оксана Александровна. – Уфа, 2000. – 158 с.
2. Земская, Е. А. Категория вежливости: общие вопросы – национально-культурная специфика русского языка / Е. А. Земская // Zeitschrift fuer slawische Philologie. – 1997. – Bd. LVI, 2 h. – S. 271–301.
3. Ларина, Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах : монография / Т. В. Ларина. – М. : Изд-во РУДН, 2003. – 315 с.
4. Ларина, Т. В. Межкультурная коммуникация и межкультурная коммуникативная компетенция / Т. В. Ларина // Иностранные языки в высшей школе. – 2005. – № 1. – С. 47–51.
5. Ларина, Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М. : Яз. славянских культур, 2009. – 512 с. – (Язык. Семиотика. Культура).
6. Миросердова, Е. В. Как важно быть вежливым, говоря на иностранном языке / Е. В. Миросердова // Иностранные языки в школе. – 1991. – № 4. – С. 104–106.
7. Молчанова, И. Д. Краткая грамматика немецкого языка : справ. пособие / И. Д. Молчанова. – 2-е изд., испр. – М. : Высш. шк., 1992. – 143 с.
8. Москальская, О. И. Теоретическая грамматика немецкого языка : учеб. для ин-тов и фак. иностр. яз. / О. И. Москальская. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Высш. шк., 1983. – 344 с.
9. Романов, А. А. К разграничению директивных высказываний / А. А. Романов // Стилистика текста. Языковые средства экспрессивности текста : межвуз. науч. сб. – Уфа : Изд-во Башк. ун-та, 1989. – С. 176–182.
10. Тахтарова, С. С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 / Тахтарова Светлана Салаватовна. – Волгоград, 2010. – 40 с.
11. Формановская, Н. И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения / Н. И. Формановская. – М. : ИКАР (Ин-т русского языка им. А.С. Пушкина), 1998. – 294 с.
12. Формановская, Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н. И. Формановская. – М. : ИКАР, 2007. – 480 с.
13. Brown, P. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. C. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1988. – 345 p.
14. Feyrer, C. Höflichkeitsstrukturen und Partikeln – Überlegungen aus transkultureller und translationsrelevanter Sicht / C. Feyrer // Partikeln und Höflichkeit / Gudrun Held (Hrsg.). – Frankfurt a/M : Peter Lang : Europäischer Verl. der Wissenschaft, 2003. – S. 341–365.

15. Held, G. Partikeln und Höflichkeit – oder: wie problematisch ist die Symbiose wirklich? / G. Held // Partikeln und Höflichkeit / Gudrun Held (Hrsg.). – Frankfurt a/M : Peter Lang : Europäischer Verl. der Wissenschaft, 2003. – S. 3–9.

16. Leech, G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L. ; N. Y. : Longman, 1983. – 250 p.

17. Liang, J. Höflichkeit / J. Liang // Handbuch interkulturelle Germanistik / Hrsg. von A. Wierlacher und A. Bogner. – Stuttgart ; Weimar : Verl. J. B. Metzler, 2003. – S. 244–253.

18. Lüger, H.-H. Höflichkeit und Höflichkeitsstile / H.-H. Lüger // Höflichkeitstile. – 2., korrigierte Aufl. – Frankfurt a/M ; Berlin ; Bern ; Bruxelles ; N. Y. ; Oxford ; Wien : Lang, 2002. – S. 3–23.

19. Rathmayr, R. Höflichkeit als kulturspezifisches Konzept: Russisch im Vergleich / R. Rathmayr // Wechselbeziehungen zwischen slawischen Sprachen, Literaturen und Kulturen in Vergangenheit und Gegenwart / J. Ohnheiser (Hrsg.). – Innsbruck : Verl. des Inst. für Sprachwissenschaft, 1996. – S. 174–185.

20. Über die deutsche Höflichkeit: Entwicklung der Kommunikationsvorstellungen in den Schriften über Umgangsformen in den deutschsprachigen Ländern / zsgest. und hrsg. von A. Montandon. – Berne ; Berlin ; Frankfurt a/M ; N. Y. ; Paris ; Wien : Lang, 1991. – 238 S.

21. Wolff, I. Umgangsformen. Ein moderner Knigge / I. Wolff. – München : Bassermann Verl., 2004. – 344 S.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И СОКРАЩЕНИЙ

AG – Alles Gute : телевизион. курс нем. яз. – М. : Акция, 1991. – 288 с.

BA – Böll, H. Ansichten eines Clowns : Roman / H. Böll. – Köln : Verl. Kiepenheuer & Witsch, 1997. – 240 S.

FD – Feuchtwanger, L. Die Brüder Lautensack : Roman / L. Feuchtwanger. – Rudolstadt : Greifenverl., 1956. – 346 S.

FH – Frisch, M. Homo Faber. Ein Bericht / M. Frisch. – Frankfurt a/M : Suhrkamp Verl., 1995. – 222 S.

GD – Grass, G. Die Blechtrommel : Roman / G. Grass. – 5. Aufl. – München : Deutscher Taschenbuch Verl. GmbH & Co. KG, 1997. – 719 S.

HD – Hesse, H. Der Steppenwolf / H. Hesse // Ausgewählte Werke. – Bd. 3. – Frankfurt a/M : Suhrkamp Verl., 1994. – S. 7–232.

MP – Mann, H. Professor Unrat : Roman / H. Mann. – Moskau : Verl. für fremdsprachige Literatur, 1952. – 248 S.

MB – Mann, T. Buddenbrooks. Verfall einer Familie / T. Mann. – Moskau : Verl. für fremdsprachige Literatur, 1959. – 750 S.

RI – Remarque, E. M. Im Westen nichts Neues : Roman / E. M. Remarque. – Moskau : Verl. für fremdsprachige Literatur, 1956. – 224 S.

RD – Remarque, E. M. Drei Kameraden : Roman / E. M. Remarque. – Moskau : Verl. für fremdsprachige Literatur, 1960. – 454 S.

**MAXIMUM OF TACT IN THE ASPECT OF LINGUISTIC POLITENESS
(ON THE BASIS OF THE GERMAN LANGUAGE)**

R.A. Gazizov

The most frequent ways of maximum of tact realization in German culture are described in the article. Communicative strategies of politeness, aimed at keeping the face of the addressee in the speech acts of regret, advice, and invitation are singled out as dominant peculiarities of the speech acts in German lingua-cultural community.

Key words: *linguistic politeness, maximum of tact, impositive, speech act, communicative strategy.*