



DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2025.4.9>

UDC 811.161.1'42

LBC 81.411.2-5

Submitted: 31.03.2025

Accepted: 05.06.2025

POLITENESS STRATEGIES IN TEXTBOOKS ON RUSSIAN AS A FOREIGN LANGUAGE ¹

Tatyana S. Veselovskaya

Pushkin State Russian Language Institute, Moscow, Russia

Anna V. Kuptsova

Pushkin State Russian Language Institute, Moscow, Russia

Abstract. The article is devoted to the analysis of politeness strategies implemented in the textbooks of Russian as a foreign language. The success of intercultural cooperation largely depends on the participants' skills to apply communicative strategies, which allow them to maintain harmonious relationships and prevent conflicts. The paper aims to describe the distribution of positive and negative politeness techniques in learning dialogues. The undertaken contextual and pragmatic analysis resulted in identification of significant prevalence of positive politeness strategies in learning dialogues. Most frequent are the strategies: "to notice the listeners, pay attention to their interests and needs" and "to use in-group identity markers." Negative politeness strategies are less common in textbooks, with the dominance of "being conventionally indirect," "questioning and hedging," and "apologizing." This kind of distribution is noted to correspond to the peculiarities of Russian communicative behaviour, which implies intimacy and mutual understanding in converse. Special emphasis is placed on the cross-cultural differences: textbooks intended for Chinese learners commonly employ the strategies that intensify group harmony, while the material intended for European learners emphasises negative politeness strategies. It is explained by cultural diversity of the target groups.

Key words: politeness category, politeness strategy, learning dialogue, Russian as a foreign language, communicative behaviour.

Citation. Veselovskaya T.S., Kuptsova A.V. Politeness Strategies in Textbooks on Russian as a Foreign Language. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2. Yazykoznanie* [Science Journal of Volgograd State University. Linguistics], 2025, vol. 24, no. 4, pp. 104-119. (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2025.4.9>

УДК 811.161.1'42

ББК 81.411.2-5

Дата поступления статьи: 31.03.2025

Дата принятия статьи: 05.06.2025

СТРАТЕГИИ ВЕЖЛИВОСТИ В УЧЕБНИКАХ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ ¹

Татьяна Сергеевна Веселовская

Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, г. Москва, Россия

Анна Владимировна Купцова

Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, г. Москва, Россия

Аннотация. Статья посвящена анализу стратегий вежливости, реализованных в учебниках русского языка как иностранного. Успешность межкультурного взаимодействия во многом зависит от умения участников общения применять коммуникативные стратегии, позволяющие избегать потенциально конфликтных ситуаций. Цель статьи – охарактеризовать распределение стратегий негативной и позитивной вежливости в учебных диалогах. В результате их контекстуального и прагматического анализа выявлено, что в учебных диалогах существенно преобладают стратегии позитивной вежливости. К наиболее частотным относятся стратегии «заме-

чать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям» и «использовать маркеры внутригрупповой идентичности». Стратегии негативной вежливости встречаются в учебных материалах значительно реже, доминирующие из них составляют стратегии «использовать конвенциональную косвенность», «спрашивать, смягчать ответы» и «извиняться». Установлено, что такое распределение соответствует особенностям русского коммуникативного поведения, где важны близость и взаимопонимание при общении. Особое внимание уделено кросс-культурным различиям: в учебниках для китайского контингента чаще встречаются стратегии, подчеркивающие групповую гармонию, в то время как в материалах для европейских учащихся больше стратегий негативной вежливости, что связано с разностью культур целевых аудиторий.

Ключевые слова: категория вежливости, стратегия вежливости, учебный диалог, русский язык как иностранный, коммуникативное поведение.

Цитирование. Веселовская Т. С., Купцова А. В. Стратегии вежливости в учебниках по русскому языку как иностранному // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2, Языкознание. – 2025. – Т. 24, № 4. – С. 104–119. – DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2025.4.9>

Введение

Коммуникация носит стратегический характер [Иссерс, 2017] и основана на выборе оптимальных языковых средств для решения коммуникативных задач. Однако данный выбор может быть затруднен в ситуации межкультурного общения, так как коммуниканты обладают разными наборами стратегий и репертуарами речевых ходов. Одной из важных составляющих коммуникативной подготовки иностранных обучающихся является овладение ими стратегиями и тактиками, свойственными носителям русского языка. В исследованиях показано, что носители с большим терпением относятся к грамматическим ошибкам в речи инофонов, в отличие от нарушений норм коммуникативного поведения, которые воспринимаются как грубость и оскорбление [Uso-Juan, 2007, p. 223]. Коммуникативное поведение связано с осознанием своей принадлежности к той или иной группе социума, поэтому обладает рядом национально-культурных особенностей [Жельвис, 2014; Карасик, 2020; Коммуникативное поведение, 2003; Красных, 2003]. Незнание этих особенностей приводит к тому, что коммуниканты строят высказывания, используя свои собственные стратегии, что становится причиной неверного восприятия собеседниками коммуникативных намерений говорящего и потенциально может приводить к конфликтным ситуациям. Исследование коммуникативных стратегий вежливости в учебных материалах по русскому языку как иностранному вносит большой вклад в решение задачи по обеспечению инофонов набором эффективных речевых инструментов.

Ученые исследуют разные аспекты проявления категории вежливости. Ставятся вопросы о необходимости включения единиц естественной речи в учебные материалы [Вострякова, 2022], анализируется выражение категории вежливости в формулировках заданий на материале учебников по немецкому языку [Закирова, Котюрова, 2016]. В работах показано, что нормы речевого этикета имеют лингвокультурную специфику [Ларина, 2001; 2009; Ларина, Харлова, 2015; Формановская, 2005], одни и те же единицы могут различаться по степени выражаемой ими вежливости (например, использование императивных клише). В настоящей работе в качестве теоретической рамки используется разработанная П. Браун и С. Левинсоном теория вежливости. Исследователи обосновали выделение «позитивного» и «негативного» лица говорящего в процессе коммуникации и показали, что негативная и позитивная вежливость представляют собой комплекс коммуникативных стратегий, которые используются собеседниками для эффективного достижения целей общения [Brown, Levinson, 1987]. Несмотря на критику, связанную с претензией на универсальность, данная теория успешно применяется к анализу материала на разных языках (западноевропейских и восточных) и является одной из самых разработанных (подробно см.: [Leech, 2007; Leech, Larina, 2014]). В рамках данной теории исследуются общение между учителем и учащимися [Ручкина, 2008; Sülü, 2015], маркеры вежливости в учебниках по английскому языку для делового общения [Alemi, Razzaghi, 2013; Kuzhevskaya, 2019], стратегии позитивной и негативной вежливости [Sri, 2022], анализиру-

ются диалоги [Шведко, 2022; Meiratnasari, Wijayant, Suparno, 2019] и прагматический компонент [Shooshtari, Bordbar, Banari, 2017] на материале учебников по английскому языку. При этом наблюдается недостаток работ, связанных с исследованием стратегий вежливости в учебных материалах на русском языке.

Цель статьи – охарактеризовать распределение стратегий негативной и позитивной вежливости в учебных диалогах.

Материал и методы

Материалом исследования послужили 417 учебных диалогов. Диалоги были отобраны из 15 учебников и учебных пособий по общему курсу русского языка как иностранного для учащихся из Китая, Италии, Франции, Португалии, Германии, Японии, стран Западной Африки, владеющих русским языком на уровнях А2–В1 в соответствии с общеевропейской классификацией компетенций владения иностранным языком CEFR (см. список источников). Все учебники написаны носителями русского языка или в соавторстве с зарубежными коллегами и изданы в период с 2000 по 2023 год.

Из учебников сплошной выборкой были отобраны все полнотекстовые диалоги. Для удобства анализа диалоги были разделены на две группы в зависимости от лингводидактической функции: речевые образцы (264 диалога) и собственно диалоги (153 диалога). Под речевыми образцами нами понимаются учебные диалоги, выполняющие функцию эталонного примера, необходимые для отработки целевых лексико-грамматических конструкций и интенций. В учебниках обычно предполагается многократное повторение и/или заучивание таких диалогов. В отличие от них собственно диалоги сопровождаются заданиями рецептивного характера на понимание, могут вводить новую тему, выполняют роль речевого инпута, а также служат для развития сюжетной линии.

Распределение стратегий позитивной и негативной вежливости, %

The distribution of positive and negative politeness strategies, %

Тип стратегий	Общее количество	Диалогические образцы	Собственно диалоги
Стратегии позитивной вежливости	83	63	72
Стратегии негативной вежливости	17	37	28

Материал был подвергнут контекстуальному и прагматическому анализу. В качестве основных методов исследования использовались контент-анализ и описательный метод. Была осуществлена экспертная разметка стратегий вежливости. Стратегии позитивной и негативной вежливости выделены в соответствии с классификацией, разработанной П. Браун и С. Левинсоном (перевод названий стратегий с английского языка в нашей статье приводится по работе [Руднева, 2018]).

Результаты и обсуждение

В соответствии с целью исследования каждая стратегия была проанализирована нами изолированно. Однако зачастую в диалогах используется набор взаимосвязанных стратегий, что сближает учебные тексты с реальной коммуникацией. Отобранные диалоги отражают действительность, но имеют ряд существенных отличий от общения в спонтанных ситуациях устного взаимодействия.

Распределение стратегий вежливости в учебных диалогах

В большинстве проанализированных диалогов обнаруживается стремление к гармоничному общению, проявляется нацеленность на кооперацию, смягчение конфронтации, представление дружеского контекста общения. Это согласуется с овладением коммуникативной компетенцией как основной целью обучения иностранному языку. В таблице представлено распределение стратегий позитивной и негативной вежливости в учебных диалогах.

Стратегии позитивной вежливости выражаются в проявлении заинтересованности к собеседнику, гармонизации процесса общения, выстраивании межличностных отношений на принципах взаимоуважения. В проанализированных диалогах стратегии позитивной вежливости более широко представлены и в диа-

логах-образцах (63 %), и в собственно диалогах (72 %). В учебных пособиях зачастую коммуникативный контекст диалогов с главными героями реконструируется через общую сюжетную линию, а контексты взаимоотношений между второстепенными персонажами не комментируются. В таких случаях предполагается, что коммуниканты нацелены на конструктивное общение, стремятся к сохранению социального лица друг друга, не имеют намерения быть невежливыми или агрессивными. При анализе такие случаи были помечены нами по умолчанию как позитивная вежливость.

Стратегии позитивной вежливости

Проведенное исследование показывает, что в учебных диалогах присутствует нацеленность на поддержание дружеских отношений между коммуникантами, а также иерархии «учитель – ученик», поощрение развернутых ответов учащихся, создание безопасной среды для высказываний. Позитивная вежливость способствует вовлечению всех участников и мягкой коррекции поведения. В проанализированных контекстах коммуниканты чаще всего находятся в близких отношениях или их общение имеет тенденцию к сближению. Примеры диалогов с незнакомыми собеседниками демонстрируют их заинтересованность в решении проблемы инициатора общения (например, поиск места, указание верного маршрута, предъявление исчерпывающей информации). Как отмечает Р. Ратмайр, в русской культуре более распространена позитивная вежливость (оказание внимания) по сравнению с западноевропейскими культурами [Ратмайр, 2003, с. 25]. Приведем фрагменты диалогов для иллюстрации каждой стратегии позитивной вежливости.

Стратегия 1 – Замечать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям. В учебных диалогах широко представлены иницирующие реплики, обращенные к собеседнику, демонстрирующие заинтересованность, проявление внимания к его нуждам, приветствие, вопросы для знакомства. Например: *Расскажите, что вы любите делать?*; *Наташа, почему ты грустная?* Значительное количество диалогов, реализующих

данную стратегию, связано с методическими задачами по освоению интенций на уровне А2–В1: установление контакта, знакомство, приветствие, обращение, умение задавать вопрос, благодарить и т. д. Например:

(1) – Оля, **о чем ты читаешь** ^{2?}

– О Красной площади (Русский язык. Китай, с. 14);

(2) Лю Ин: **Хочешь, я покажу тебе** наши семейные фотографии?

Петя: **Конечно**, будет интересно посмотреть.

Лю Ин: **Смотри**, это наша семья. <...> А это мои младшие братья.

Петя: **Как зовут твоих младших братьев?** (Русский язык 3, с. 54).

В примере (1) показан интерес к занятию Оли, в примере (2) представлен разговор двух одноклассников, в котором Петя проявляет интерес к семье Лю Ин, задает уточняющие вопросы.

Стратегия 2 – Преувеличивать (интерес, одобрение, симпатию к собеседнику). Данная стратегия зачастую представлена в разделах, связанных с отработкой интонационных конструкций: *Какой прекрасный кот!*; *Какой чистый класс!*, а также в работе с лексическим материалом в диалогах-образцах. Так, вопросы личного характера о распорядке дня (преувеличенный интерес) в таком контексте не претендуют на нарушение личных границ: *Саша, когда ты обычно ложишься спать?*; *Наташа, что ты обычно делаешь утром?*; *А как ты обычно завтракаешь?* В диалогах частотно использование интенсификаторов, сопровождающих похвалу или одобрение: *полностью, точно, разумеется*, а также избыточно использование оценочных прилагательных: *Фильм отличный, играют великолепные актеры!* Ученики преувеличивают одобрение, чтобы сделать комплимент учителю: *Нам очень нравятся ваши уроки. На них всегда интересно!* Контекст похвалы учителю в целом достаточно широко представлен в учебниках. В примере (3) показано эмоциональное выражение радости, заинтересованности и похвалы при встрече двух друзей:

(3) Лена: Ой, Катюша! **Какая встреча! Сто лет не виделись!**

Катя: Да, быстро время идет. **Сколько лет твоим малышам? Какие милые!**

Лена: <...> Да, нашей Танюше три года.

Катя: **Ах, какая красавица!** (Раз, два, три, с. 313–314).

Стратегия 3 – Утверждать общую точку зрения, общие знания, сочувствие. Эта стратегия частотно представлена в диалогах, при ее реализации собеседники стремятся показать общность мнений, синхронизироваться в одинаковом отношении к чему-либо: *Я тоже люблю прозу Бунина; Конечно, я хочу посмотреть.* В примере (4) учитель проявляет подчеркнутый интерес к здоровью учащихся, а также желание добиться согласия со своим мнением о взаимовыручке у друзей:

(4) Анна Петровна: **Ах, Лю Ин!** Тебе нельзя было есть мороженое и пить холодную воду вместе. <...> Тебе надо было отдыхать дома и пить лекарство! <...> Да, я думаю, что так и нужно делать. **Надо помогать друзьям** (Русский язык. Китай, с. 189–190).

Стратегия 4 – Использовать маркеры внутригрупповой идентичности. Данная стратегия является одной из самых частотных стратегий, которая представлена широким языковым репертуаром: обращениями по имени (*Саша, Маша, Петя, Гриша*), употреблением имен с уменьшительно-ласкательными суффиксами (*Танюша, Катюша, Леночка*), местоимения *мы* и глагольных форм 1-го лица мн. числа. С помощью маркеров внутригрупповой идентичности говорящий дает слушателю понять, что включает их обоих в одну группу: *наша новая школа, наш светлый класс, мы с вами, мы с тобой, друзья.* В учебном контексте это создает дружескую и комфортную среду, где каждый ощущает себя частью команды, которая решает общие задачи. Например: *Ребята, познакомьтесь, пожалуйста; Ребята, договорились, приду.* В учебнике «Раз, два, три» в диалоге между коллегами есть приметы разговорного стиля и эллиптические конструкции, которые свидетельствуют о едином коммуникативном стиле коллег: *шеф, ага, окей, черт!*

Стратегия 5 – Искать согласия. Позитивная вежливость также может выражаться через согласие говорящего со слушателем. Основными лингвистическими средствами выражения этой стратегии является повторение и перефразирование того, что сказал со-

беседник. Например: – *Пойдем в кино? – Пойдем!* Однако, несмотря на методический потенциал работы с повторениями, данная стратегия мало представлена в проанализированных диалогах.

Стратегия 6 – Избегать несогласия, использование знаков согласия и псевдосогласия. Данная стратегия часто реализуется в диалогах через конструкцию *Да, но: Да, хорошая идея, но у нас мало времени; – Эта книга неинтересная. – Да, но она полезная.* В примере (5) представлена последовательная реализация данной стратегии:

(5) – Ты ездил к ним в среду?

– **Да, но не в эту**, а в прошлую.

– Я плохо переносу самолет, меня укачивает. А поезд очень удобный.

– **Да, но на самолете быстрее.**

– **Это верно, но знаете, как говорят:** «Тише едешь – дальше будешь» (Русский язык 5, с. 55).

Коммуниканты не согласны друг с другом, но формально используют знаки псевдосогласия, чтобы избежать прямого столкновения мнений. В этом примере также есть апелляция к общим фоновым знаниям в виде русской пословицы (стратегия «предлагать, увеличивать и подтверждать общее между коммуникантами»).

Реализация этой стратегии возможна через прием «белая ложь». Например: – *Вам понравился фильм? – Да, очень...* (хотя на самом деле фильм не понравился). Такие примеры частотны при запросе об оценивании чего-либо (нового дома, техники, предмета мебели). В нескольких диалогах показан шутливый контекст оценивания мужем обновлений жены (новая прическа, новая одежда).

Стратегия 7 – Предполагать, увеличивать и подтверждать общее между коммуникантами.

Эта стратегия широко представлена в диалогах, коммуниканты нацелены на поиск общего, укрепление связей с группой. Общее выстраивается вокруг общего опыта и знаний (*новоселье, дача, получение квартиры, коммунальная квартира*), общие ценности обсуждаются учащимися из разных стран (ценность семьи, дружбы, образования, патриотическое отношение к родной стране, родному городу, бережное отношение к природе).

Подчеркивание общего опыта: *Мы тоже были в Германии, и нам было даже жарко!*; – *Ты тоже учила русский язык?* – *Да, я часто смотрела русские фильмы.* Подтверждение общности: *Мы с тобой оба не любим летать на самолетах.* Общие культурные корни как основа для диалога: – *Ты тоже русский? Мы приехали из Санкт-Петербурга.* В примере (6) есть отсылка к русскому суеверию, которое показывает, что у коммуникантов общие фоновые знания:

(6) Маша: Саша, предположим: что бы ты делал, если бы не сдал экзамен?

Саша: **Тыфу-тыфу-тыфу!** Маша, что это за вопрос?!? <...> Сейчас понятно. Но **я все равно постою по дереву** (Ура 3, с. 154–155).

Стратегия 8 – Шутить. Представленные в диалогах авторитетные фигуры с высоким социальным статусом (учитель, директор, начальник) создают комфортную среду общения с помощью шуток и подробных ответов на вопросы, показывая свое желание помочь и поддержать. В примере (7) учитель использует иронию, чтобы смягчить проверку. В примере (8) сын в разговоре с мамой смягчает общение и уходит от прямого конфликта с помощью шутливого высказывания:

(7) Учитель: Скажи правду, это твоё стихотворение?

Саша: Конечно, это я его написал.

Учитель: **Ах, какое счастье видеть живого Пушкина!** (Русский язык 3, с. 25);

(8) – Сколько можно летать? Ты же не птица!
– **Я не птица, я человек-птица.** Такая у меня работа – все время летать (Раз, два, три, с. 320).

Стратегия 9 – Утверждать или предполагать знание о желаниях собеседника, выразить заботу о них. В разговоре между друзьями о планах Гриша учитывает интересы Саши: *Знаешь, в торговом центре есть большой магазин видеоигр, а ты любишь видеоигры, правда? Ты будешь смотреть новые игры.* В диалогах частотное предугадывание желания, которое воспринимается как забота о собеседнике: – *Ты, наверное, хочешь чай?* – *Да, спасибо!*; – *Тебе холодно? Возьми мой плащ;* – *Я дам тебе учебник, не волнуйся!*

(9) – Олег: **Если не поймешь, поможем. Таня тоже пойдет** (Русский язык для начинающих, с. 131).

В примере (9) Олег демонстрирует заботу о Марио, свою готовность помочь ему в театре, а указание Олега на присутствие Тани также утверждает знание о том, что Марио будет чувствовать себя комфортнее в незнакомой обстановке с друзьями. Помимо этого, в примере реализована стратегия «обещание».

Стратегия 10 – Предлагать, обещать. В диалогах присутствуют обещания друзей, которые они дают друг другу. В проанализированных контекстах это в большей степени связано с формальным поддержанием вежливого и дружеского тона общения, чем с обещанием, которое нельзя нарушить. Например: *Спасибо, Аита! Обязательно позвоню!*; – *Я тебе пришлю рецепт глинтвейна;* – *Приходи, посмотришь.* – *Спасибо. Приду обязательно!* Также в диалогах есть примеры предложений: *Хочешь, я тебе помогу?* В материале представлены и другие способы реализации рассматриваемой стратегии:

(10) Сун Да: Привет, Анна! **Хочешь посмотреть фильм «Зимние цветы»? Я тебя приглашаю.**

Анна: **С удовольствием!** (Русский язык. Китай, с. 114).

В примере (10) представлено дружеское предложение без давления, хотя Сун Да обращается к Анне, используя полную форму имени, что в русской культуре является маркером достаточно формальных отношений.

(11) – А поесть ты взяла? Я сделала прекрасные котлетки.

– Пока, мамуля! **Приеду, съем твои котлетки** (Раз, два, три, с. 320).

Разговор мамы с сыном в примере (11) демонстрирует обещание. Сын заканчивает диалог на позитивной ноте и обещает по приезду съесть котлеты, которые приготовила его мама.

Стратегия 11 – Быть оптимистичным. Данная стратегия реализуется через создание общего позитивного фона общения, что свойственно большинству учебных диалогов. Выражение энтузиазма, предложение помощи, предложение совместной деятельности: *Конечно! И я могу помочь Ли Мину. Все будет*

хорошо! Главное – не нервничать! Уверенность в положительном исходе: Поедем, не пожалеешь!; Не волнуйся! Позанимаемся вместе, и завтра ты получишь «пятерку»!; Все будет хорошо. Поэтому учись и не беспокойся. В примере (12) представлено выражение уверенности, что Анна успеет сделать все необходимое в срок:

(12) Анна: Уже шесть тридцать? А мне еще надо идти домой.

Сун Да: *Успеешь*, у нас еще сорок пять минут (Русский язык. Китай, с. 114).

Стратегия 12 – Включать коммуникантов в совместную деятельность. Вовлечение в совместную деятельность (*давай, давайте, пойдём, вместе*) подчеркивает заинтересованность не только в общении, но и в активностях, выходящих за пределы коммуникативной ситуации: – *Пойдем, посмотрим! – Пойдем! Отличная идея!; И потом проведем несколько дней на Байкале. Мы втроем в палатке на природе!; Мы вместе пойдём к врачу.*

Стратегия 13 – Приводить (и просить) объяснения действий. Употребление данной стратегии частотно при отказе от приглашения: *К сожалению, я не смогу. Завтра уезжаю в командировку.* В диалогах есть объяснение причины действий, что делает общение более открытым и ясным. Например: – *Почему ты не хочешь в лес? – Мне не нравится, когда холодно; – Зачем тебе три билета? – Чтобы мы все пошли вместе!* Лю Ин объясняет причину своего состояния учительнице: *Я вчера гуляла весь вечер, поэтому сегодня заболела.*

Стратегия 14 – Предполагать или утверждать взаимность. В проанализированных примерах данная стратегия представлена незначительно. Она может быть объединена со стратегией «предлагать, преувеличивать и подтверждать общее между коммуникантами». Взаимный обмен: – *Ты мне можешь, а я тебе потом расскажу о новой работе.* Сун Да подчеркивает взаимную дружбу с Наташей: *Мы всегда помним друг о друге.* Жена подчеркивает взаимность через упоминание общих желаний со своим мужем: *Мы с ним всегда о большой семье мечтали – о пяти, шести детях.*

Стратегия 15 – Делать подарки собеседнику. Эта стратегия предполагает не только материальные подарки, но и подарки в метафорическом смысле, в области человеческих отношений, например выслушать собеседника. В речи такие «подарки» выполняют функцию коммуникативной поддержки. Анна Петровна обещает помочь в обучении, оказывает поддержку и укрепляет мотивацию учащихся: *Ребята, вот на этом уроке мы научимся, как это сказать по-русски.* Эмоциональная поддержка как подарок: *Я тебя выслушаю, рассказывай.* В примере (13) Андрей помогает другу, даже не имея ручки, дает полезную информацию:

(13) – *А ты не знаешь*, у кого есть красная ручка?

– Спроси у Антона. **По-моему**, у него есть (Русский язык. Китай, с. 67).

Вручение материального подарка (открытки) – символический жест дружбы. Сун Да передает открытку Наташе от китайской подруги: *...Ее открытка у меня в руках! Я пришел передать ее тебе!* В диалогах частотны ситуации вручения подарков: – *Вот тебе книга, которую ты хотел; Это вам цветы, Анна Петровна! С Днем учителя!* Это связано с традициями русской культуры, а также подобные коммуникативные ситуации позволяют тренировать употребление имен существительных и прилагательных в дательном падеже в речи.

Таким образом, в учебных диалогах активно используются стратегии позитивной вежливости, особенно «внимание к собеседнику», «создание общности», «демонстрация заботы», «оптимизм и вовлечение». Самыми широко представленными стратегиями являются: «замечать слушающего и уделять внимание его интересам», «использование маркеров внутригрупповой идентичности». Стратегия поддержания внутригрупповой идентичности значима для учебного процесса и включает широкий репертуар разных речевых форм.

Стратегии негативной вежливости

Анализ работ показывает, что стратегии негативной вежливости, которые подчеркивают уважение к автономии собеседника: изви-

нения, косвенные просьбы, вопросы (*Можешь ли ты...?*), – в меньшей степени присутствуют в учебных материалах на русском языке, чем стратегии позитивной вежливости. Напротив, собеседники стремятся к подчеркиванию близости, включению в группу «мы», взаимопониманию и налаживанию близких связей.

Кроме того, в реальной коммуникации на выбор стратегий смягчения влияет социальный статус коммуникантов. В учебных диалогах общение, как правило, строится между учителем и учениками или близкими людьми. Оно в меньшей степени требует маркеров смягчения.

Стратегия 1 – Использовать конвенциональную косвенность. Наиболее частотной стратегией негативной вежливости в проанализированных учебных диалогах является использование конвенциональной косвенности: *Простите, вы не скажете, как проехать к гостинице «Москва»?; Извините, пожалуйста, вы не могли бы поменяться со мной местом?* Просьба формулируется в виде вопроса: *Мама, можно спросить у тебя совета?; Не хотите ли вы провести с нами вместе праздник Луны?* Просьба может быть выражена косвенно: *Простите, у вас есть русско-итальянский словарь?; Андрей, скажи, пожалуйста, у тебя есть красная ручка?*

В проанализированных диалогах обычно ситуация отказа на просьбу имеет лингводидактическую цель (например, работа с интенцией отказа) или сопровождается объяснением / предложением другого решения. Данное наблюдение расходится с реальной коммуникативной практикой носителей русского языка, в речи которых вежливый отказ частотен.

Стратегия 2 – Спрашивать, смягчать ответы. Говорящий использует формулы (*кажется, вероятно, возможно, наверно, может быть, по-моему, на мой взгляд*), позволяющие не выражать категоричного мнения: *По-моему, шахматы – это не спорт; Может быть, поедem на метро?; Я думаю, вам нужно встать на учет.* Смягчение ответов показывает вежливость собеседников, а также дает возможность собеседнику ответить отрицательно: *Дед, могу я взять у тебя интервью?; Может быть, купим ей большой подарок?* Однословные ответы присутствуют в диалогах редко. Они

подчеркивают отстраненность и транслируют нежелание собеседника поддерживать общение. В рамках реализации лингводидактической цели использование полного ответа также связано с необходимостью повторения в речи учащихся определенных конструкций. Смягчение прерывания беседы: *Наташа, сейчас моя остановка. Потом поговорим. Я тебе позвоню.* В этом примере присутствует также стратегия обещания продолжения общения. Смягчение критики через отсылку к мнению эксперта в этой области показано в примере (14):

(14) Саша: Маша, а зачем мне стилист? Я уже умею одеваться!

Маша: Саша, не нервничай и слушай внимательно. **Советы профессионала всегда полезны** (Ура 3, с. 72–73).

Смягчение отказа с помощью извинения, а также предложение частичного решения – пример (15).

(15) – Андрей, скажи, пожалуйста, у тебя есть красная ручка?

– Нет, **извини, у меня нет** красной ручки. **У меня есть только** синяя ручка (Русский язык. Китай, с. 67).

Стратегия 3 – Быть пессимистичным. Диалоги, построенные с использованием этой стратегии, в проанализированном учебном материале не представлены.

Стратегия 4 – Преуменьшать неудобство. Данная стратегия представлена маркерами: *ничего, ничего страшного, все в порядке, не переживайте, не беспокойтесь, не стоит.* Коммуниканты могут конвенционально преуменьшать значимость оказанной услуги: *Это мелочь, не стоит благодарности; Это не трудно.*

Стратегия 5 – Выразить почтение. Эта стратегия передается через указание на различия в социальных статусах, обращение по имени-отчеству или полному имени, обращение на Вы: *Очень приятно, Иван Сергеевич; Господин Судзуки, вы очень воспитанный молодой человек; Госпожа Бауэр! Сегодня у вас свободный вечер.* Однако дистанция не увеличивается за счет маркеров вежливости, есть общая тенденция на сближение даже в рамках формальных ситуаций общения. Например, собеседник с более вы-

соким социальным статусом достаточно быстро предлагает перейти на «ты».

Стратегия 6 – Извиняться. Извинение – один из самых типичных способов минимизировать вторжение в автономию собеседника. Например: *Извините, как пройти в Институт Пушкина?*; *Извините, можно видеть Ивана Петровича Галкина?* В диалогах с интенцией извинения представлена причина нарушения договоренностей: *Извини, я все перепутал! Вышел не на той станции.* Есть несколько примеров, в которых указана реальная причина опоздания: *Прости за опоздание. Спала как убитая; Извините за опоздание. Я проспала.* Данные модели демонстрируют направленность русского коммуникативного поведения на открытость и прямоту.

Стратегия 7 – «Обезличивать» себя и собеседника. Частотно представлены контексты, в которых должествование или необходимость действия формулируется в обобщенном виде: *Надо позвонить.* Ли Мин обобщает ситуацию, избегая прямого указания на себя: *Надо помогать друзьям.* Эта стратегия позволяет уйти от обвинения собеседника: *Иногда случаются задержки. Так бывает, что багаж теряется* (вместо *Вы потеряли багаж*).

Стратегия 8 – Формулировать опасный речевой акт как общее правило. Данная стратегия позволяет избежать прямого личного запрета: *запрещено, тут нельзя, все должны, у нас принято, говорят, здесь такие правила.* Например, правила оплаты передаются обезличено: *обязаны оплатить штраф.* Однако таких контекстов в учебных диалогах мало, поскольку они, как правило, выходят за рамки социально-бытового взаимодействия: *Так принято в нашей компании; Обычно в таких случаях оформляют регистрацию.* Указывается объективная причина спешки, нивелируется упрек: *Почта закрывается в семь, поэтому надо спешить.* Данная стратегия может вводить контекст русской культуры: *Как говорят: лучше поздно, чем никогда.* В такой конструкции также присутствует позитивная стратегия, связанная с упоминанием общих фоновых знаний.

Стратегия 9 – Использовать субстантивацию. Диалоги, построенные с ис-

пользованием этой стратегии, в проанализированном учебном материале не представлены.

Стратегия 10 – Формулировать прямо, признавая долг по отношению к собеседнику. Данная стратегия представлена единичными примерами: *Я должен вам помочь – это мой долг; Я обязан вам помочь.*

Таким образом, в диалогах стратегии негативной вежливости представлены фрагментарно. Это в большей степени связано с направленностью учебников на межличностное общение в социально-бытовой сфере, ограниченным количеством ситуаций формального общения и общей тенденцией на сближение коммуникантов в рамках заданных ситуаций общения. Наиболее частотны следующие стратегии негативной вежливости: «использовать конвенциональную косвенность», «спрашивать, смягчать ответы» и «извиняться». Стратегии «быть пессимистичным» и «использовать субстантивацию» не представлены в отобранном материале.

Лингвокультурные особенности стратегий вежливости

В каждой культуре есть правила коммуникативного поведения. Тип культуры влияет на реализацию стратегий вежливости, их последовательность и сочетание друг с другом. В работах показано, что русскому коммуникативному поведению в меньшей степени свойственны негативные стратегии, которые частотны в индивидуалистических (преимущественно западноевропейских) культурах. Тем не менее культуры Южной Европы, в частности Италии и Испании, как правило, проявляют позитивную вежливость, что согласуется с их стремлением к эмоциональной близости и неформальности в общении [Spencer-Oatey, 2008, р. 56]. Исследования азиатских культур показывают направленность китайской коммуникации на внутригрупповую гармонию, а не на защиту личной автономии [Gu, 1990; Mao, 1994].

Проведенный нами анализ учебных материалов для разных целевых аудиторий согласуется с данными, полученными учеными. В учебниках для европейских учащихся было обнаружено значительно больше стратегий негативной вежливости, чем в учебниках для азиатского контингента. В учебниках по русскому языку для китайских учащихся также

присутствовало конвенциональное выражение почтения к китайской культуре (*мы любим нашу великую Родину, наш великий Китай, ваш Китай – прекрасная страна*).

Приведем несколько примеров развернутого анализа учебных диалогов, в которых наблюдается смешение стратегий, а также ярко проявлена культурная специфика.

В примере (16) представлен диалог между двумя друзьями:

(16) Марко: Марио, **ты не хочешь** есть?

Марио: **Ты идешь в буфет?**

Марко: Да.

Марио: **Идем вместе**. Есть я не хочу, я **уже** обедал, **но** я хочу пить (Русский язык для начинающих, с. 103).

Контекст коммуникативной ситуации задан в учебнике с помощью предваряющего текста: *В столовой я часто вижу Марио и Марко. Они обычно обедают и ужинают там. Сейчас они идут в буфет*. В тексте есть указание на локацию, а также на регулярность действия и роли коммуникантов. В диалоге позитивная вежливость передается через несколько стратегий: «замечать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям», «искать согласия», а также «использовать маркеры внутригрупповой идентичности». Негативная стратегия выражена через смягчение иллокутивной силы интенции предложения Марко и стратегию «спрашивать, смягчать ответы». Кроме того, в последней реплике Марио негативная вежливость реализована посредством стратегии «преуменьшать неудобство» (предложение альтернативы). Следует также подчеркнуть, что пример диалога взят из учебника для итальянцев, в культуре которых стратегии позитивной вежливости более частотны.

Анализ диалогов из учебников для китайцев подтверждает указанную выше тенденцию к сохранению групповой гармонии. Стратегии поиска согласия в этих диалогах всегда сопутствует стратегия выражения взаимности. Это может быть проявлено не только на интенциональном уровне, но и вербально.

В примере (17) представлен разговор двух друзей Димы (Д) и Кости (К) об их увлечениях, что соотносится с тематикой раздела:

(17) Д: Привет, **Костя!**

К: Здравствуй, **Дима! Куда это ты так спешишь?**

Д: Я на почту покупать марки – вышла новая серия.

К: **Так ты филателист?** Вот новость. **Значит, у нас с тобой есть общий язык.**

Д: Ты **тоже** марки собираешь?

К: Да, это мое любимое занятие. У меня уже большая коллекция.

Д: **Вот это да!** А я филателист, можно сказать, начинающий. Я коллекционирую марки на тему «самолеты».

К: У меня **как раз есть** лишняя марка на эту тему. Я могу подарить ее тебе.

Д: Спасибо! **Пойдем** сначала на почту, а потом я тебе **покажу** мою **коллекцию** (Русский язык 3, с. 51).

Стратегия позитивной вежливости «замечать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям» занимает главенствующее место в разговоре: каждый из друзей проявляет искренний интерес друг к другу, общение еще больше сближает друзей. Также в диалоге реализованы стратегии «включать коммуникантов в совместную деятельность», «использовать маркеры внутригрупповой идентичности», «быть оптимистичным». Стратегия «предполагать, увеличивать и подтверждать общее между коммуникантами» подчеркивается не только общим увлечением друзей, но и на вербальном уровне использованием таких слов, как *общий язык, тоже, как раз, у нас с тобой*. Взаимность усиливается стратегией «делать подарки собеседнику»: материальный подарок в виде марки от опытного филателиста Кости дополняется метафорическим подарком в виде проявленной заботы по отношению к Диме и его интересам. Позитивный контекст поддерживается выражением доверия со стороны Димы, который хочет показать свою коллекцию более опытному товарищу (стратегия «предлагать, обещать»).

Примеры подчеркнутого, преувеличенного интереса к собеседнику мы встречаем в учебниках для китайской аудитории и в формальном (общение между учителем и учениками на уроке), и в неформальном общении между друзьями. В примере (18) представлено поздравление учеников Лю Ин (ЛИ) и Ян Юн (ЯЮ) своей учительницы Анны Петровны (АП) с праздником:

(18) АП: Здравствуйте, ребята! Начнем наш урок. Сегодня мы... Ой, какие красивые цветы!

ЛИ: Это вам, Анна Петровна! Сегодня День учителя, и мы хотим поздравить вас с этим **прекрасным** праздником!

ЯЮ: **Нам очень нравятся ваши уроки. На них всегда интересно!** Мы хотим вам пожелать здоровья и успехов в работе.

<...>

АП: **Дорогие** ученики, спасибо вам большое! Мне очень приятно (Русский язык. Китай, с. 249–250).

Ситуация поздравления с Днем учителя в русской лингвокультуре представляется формальными поздравлениями и пожеланиями, однако, поскольку речь идет о китайском учебнике, мы наблюдаем не только частотные стратегии позитивной вежливости «замечать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям» и «использовать маркеры внутригрупповой идентичности», но и стратегию «преувеличивать (интерес, одобрение, симпатию к собеседнику)», которая реализуется в словах учеников в виде преувеличенной оценки занятий с учителем и в словах благодарности учительницы в виде усиления перед обращением. Это не воспринимается как фрагмент естественного общения с позиции русской лингвокультуры.

Аналогичная стратегия демонстрации преувеличенного интереса эксплицируется в диалоге (19). Это ситуация неформального разговора о дружбе между друзьями Наташей (Н) и Петей (П):

(19) П: Наташа, как ты думаешь, настоящая дружба – это важно?

Н: Петя, конечно, очень важно. Настоящий друг **всегда вместе** с тобой, когда тебе весело и когда тебе грустно. Когда вы вместе, вам не скучно и **на сердце весело. Вы всегда помогаете друг другу.**

П: **Как ты правильно сказала, Наташа! Ты хорошая подруга!** (Русский язык. Китай, с. 195).

В диалоге (19) реализована стратегия «использовать маркеры внутригрупповой идентичности» (обращения по имени, использование слов *вместе, дружба, друг, друг другу*). Подчеркнутый интерес Пети выражается в неестественном преувеличении оценки качеств Наташи, которая тоже довольно преувеличенно описывает качества настоящего друга, пользуясь гиперболизированными вы-

ражениями. Кажется, что для неформального общения друзей подобные высказывания не совсем естественны. Однако для китайцев желание подчеркнуть общие цели и поддерживать внутригрупповую гармонию – важнейшие функции общения.

Косвенность накладывает на собеседника обязательства по интерпретации сообщения. В учебных диалогах преимущественно все диалоги представлены прямо и ясно, так как это в большей степени соответствует учебным целям.

В диалоге (20) из учебника для китайцев коммуникативные роли и контекст задаются посредством самопредставления героев в начале диалога: клиент (К) и агент туристической фирмы (А) общаются в ситуации заказа путевки:

(20) А: Добрый день. **Что вас интересует?** Я агент туристической фирмы «Нева».

К: **Я бы хотела купить** у вас тур в Финляндию.

А: **Вас интересует** четырехдневный или пятидневный тур?

К: 4 дня?! **Это так мало!** 5 – тоже. Я бы хотела поехать на неделю. Лучше в конце августа.

А: Есть тур на неделю на 29 августа. Проживание в Хельсинки. **Это вам подходит?** <...>

К: Ну, **аквапарк меня совсем не интересует.** А сколько городов мы посетим?

А: 4.

К: **Так мало?**

А: **Вот подробная программа вашего тура, посмотрите, пожалуйста** (Русский язык 3, с. 72–73).

В репликах агента, согласно его позиции, реализована стратегия позитивной вежливости «замечать слушающего, уделять внимание его интересам и потребностям» и «преувеличивать (интерес, одобрение, симпатию к собеседнику)»: *Что вас интересует?*; *Это вам подходит?* Однако в диалоге представлена конфликтная ситуация, поэтому клиент показывает свое недовольство, используя категоричные высказывания (*аквапарк меня совсем не интересует; Так мало!*). Косвенный отказ без смягчения в конце диалога (*Так мало?*) демонстрирует, что коммуникация не состоялась, агенту не удалось заинтересовать клиента. Прямое предложение агента ознакомиться с программой тура полностью игнорируется клиентом. В этом диалоге представлена коммуникатив-

ная неудача, которая не была успешно преодолена, такие тексты нехарактерны для учебных материалов. Однако при рассмотрении диалога с позиции естественной коммуникации можно заметить ряд несоответствий в использовании маркеров вежливости: обращения, представление, прямые вопросы. Конфликтное поведение смоделировано в учебных целях, оно не является следствием некорректного использования стратегий вежливости коммуникантами.

Использование стратегии негативной вежливости в немецкой культуре выражается интенцией несогласия и косвенным отказом, подкрепленным логическими аргументами, помогая избежать прямого противостояния [Rütz, 1991]. В проанализированных учебниках для немецкоговорящих учащихся стратегии «использовать конвенциональную косвенность» и «спрашивать, смягчать ответы» представлены широко. Например:

(21) Ж: Максим, скоро отпуск. Поедем в деревню?

М: **Мы каждый год туда ездим!** Давай в этот раз поедем на море! Будем купаться, загорать...

Ж: **А как же мама?** Она ведь ждет нас!

М: Пусть твоя мама приедет в этот раз к нам. **Посетит здесь все наши достопримечательности и будет отдыхать у нас с внучкой. Наташка ведь еще маленькая,** и ей еще рано ехать так далеко (Мост 1, с. 116).

В диалоге (21) косвенный отказ Максима (М) на предложение его жены (Ж) сопровождается аргументами (*Мы каждый год туда ездим!*), конструкцией с частицей *пусть*. Дополнительная аргументация отказа вводит пресуппозицию, что теща Максима не видела достопримечательности места, в котором они с семьей живут. Ответ, сформулированный в виде вопроса (*А как же мама?*), также можно трактоваться как косвенный отказ.

Извинение как стратегия негативной вежливости представлена в учебнике для немцев и в диалоге (22), где взаимодействуют Вера Петровна (ВП) и ее приятельница (П):

(22) П: Вера Петровна, здравствуйте! **Извините, что опоздала.**

ВП: **Не волнуйтесь, ничего страшного.**

П: **А у нас электричку отменили. Пришлось ехать на автобусе. Потом по дороге к вам зашла в магазин. Вот торт купила.**

ВП: Спасибо. <...>

П: Так это и есть ваш новый дом... И **участок большой.** Я вокруг дома обошла: **красиво. И в доме все удобства** (Мост 2, с. 69)

В данном диалоге сложно восстановить коммуникативные роли, так как обращение по имени отчеству и на Вы сигнализирует о разном статусе и/или возрасте собеседников. Однако контекст приглашения в новый дом, который предлагается осмотреть, показывает, что П входит в достаточно близкий круг ВП. В диалоге негативная стратегия «извиняться» сопровождается стратегией «преуменьшать неудобство» (*Не волнуйтесь, ничего страшного*), чтобы собеседник не чувствовал дискомфорта. Общение выстраивается в дружелюбном формате благодаря извинению в начале и указанию причины опоздания (*У нас электричку отменили*). Покупка торта хозяйину – это, с одной стороны, часть традиций русского гостеприимства, а с другой стороны, способ реализовать дополнительный смысл нивелирования вины за опоздание (позитивная стратегия «делать подарки собеседнику»). Эти стратегии позволяют поддерживать благоприятный настрой диалога и способствуют реализации стратегии «быть оптимистичным».

Заключение

В учебных пособиях проявляется общая тенденция к преобладанию вежливой коммуникации: направленность на кооперативное общение, ориентация на собеседника, учет его интересов. В учебных диалогах на русском языке значительно шире представлены стратегии позитивной вежливости по сравнению с негативной вежливостью. Это согласуется с лингводидактическими задачами учебного материала и особенностями русского коммуникативного поведения, которому в большей степени свойственны стратегии сближения.

В качестве задач для будущих исследований обозначим два основных направления. Во-первых, анализ набора коммуникативных стратегий и их соотношения в учебниках. Во-вторых, соотнесение реальной коммуникатив-

ной практики носителей русского языка и сконструированного авторского материала. Это имеет очевидную прикладную ценность, так как позволяет инофонам освоить актуальный речевой инструментарий, способствующий значительному сокращению коммуникативных неудач при общении с русскими. Одним из возможных решений этих задач видится использование корпусного подхода при создании учебных материалов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда «Лингвистические механизмы социального взаимодействия: категория вежливости в словаре и дискурсе», проект № 23-18-00238, <https://rscf.ru/project/23-18-00238/>

The reported study was funded by RSF “Linguistic mechanisms of social interaction: politeness in lexis and discourse”, Project 23-18-00238, <https://rscf.ru/en/project/23-18-00238/>

² Здесь и далее в примерах полужирное выделение сделано авторами статьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вострякова Н. А., 2022. Речь современной эпохи в учебнике РКИ как условие успешного диалога культур // Вестник Томского государственного университета. № 479. С. 213–225. DOI: 10.17223/15617793/479/22
- Жельвис В. И., 2014. Лингвокультурологический анализ дихотомии «прилично – неприлично» в англоязычных и русской культурах // Вестник РУДН. Серия: Лингвистика. № 4. С. 101–118.
- Закирова А. В., Котюрова И. А., 2016. Выражение категории вежливости в формулировках заданий в учебных пособиях по немецкому языку // Вестник Донбасской национальной академии строительства и архитектуры. № 4 (120). С. 93–96.
- Иссерс О. С., 2017. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 8-е, испр. и доп. М. : ЛЕНАНД. 308 с.
- Карасик В. И., 2020. Языковые картины бытия. М. : Ин-т рус. яз. им. А.С. Пушкина. 468 с.
- Коммуникативное поведение, 2003. Вып. 17. Вежливость как коммуникативная категория / науч. ред. И. А. Стернин. Воронеж : Истоки. 172 с.
- Красных В. В., 2003. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? М. : Гнозис. 375 с.
- Ларина Т. В., 2001. Сопоставление способов реализации реквестивных интенций в английском и русском языках (культурологический аспект) // Вопросы исследования и преподавания иностранных языков : межвуз. темат. сб. науч. тр. Вып. 3. Омск : Омск. гос. ун-т. С. 60–68.
- Ларина Т. В., 2009. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М. : Рук. памятники Древ. Руси. 507 с.
- Ларина Т. В., Харлова М. Л., 2015. Невежливость и грубость в межличностном общении американцев // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. Т. 13, № 3. С. 34–42.
- Ратмайр Р., 2003. Прагматика извинения : Сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры / пер. с нем. Е. Араловой. М. : Яз. слав. культуры. 272 с.
- Руднева Е. А., 2018. Стратегии лингвистической вежливости в спонтанном речевом взаимодействии : дис. ... канд. филол. наук. СПб. 208 с.
- Ручкина Е. М., 2008. Взаимодействие коммуникативных стратегий и стратегий вежливости в аргументативном диалоге // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки. Вып. 4. С. 236–241.
- Формановская Н. И., 2005. Культура общения и речевой этикет. Изд. 2-е. М. : ИКАР. 250 с.
- Шведко А. Ю., 2022. Принцип вежливости и его реализация в диалогах, представленных в учебнике С.И. Гарагуля «Английский язык для студентов технических колледжей» // Сборники конференций НИЦ «Социосфера». № 8. С. 27–31.
- Alemi M., Razzaghi S., 2013. Politeness Markers in English for Business Purposes Textbook // International Journal of Research Studies in Language Learning. Vol. 2, № 4. P. 109–123. DOI: 10.5861/ijrsl.2012.191
- Brown P., Levinson S., 1987. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press. 345 p.
- Gu Y., 1990. Politeness Phenomena in Modern Chinese // Journal of Pragmatics. Vol. 14, iss. 2. P. 237–257.
- Kuzhevskaya E. B., 2019. Politeness Strategies in Business English Discourse // Training, Language and Culture. Vol. 3, iss. 4. P. 36–46. DOI: 10.29366/2019tlc.3.4.4
- Leech G. N., 2007. Politeness: Is There an East-West Divide? // Journal of Politeness Research. Vol. 3, № 2. P. 167–206.
- Leech G. N., Larina T., 2014. Politeness: West and East // Russian Journal of Linguistics. № 4. С. 9–34.

- Mao L. R., 1994. Beyond Politeness Theory: 'Face' Revisited and Renewed // *Journal of Pragmatics*. Vol. 21, № 5. P. 451–486.
- Meiratnasari A., Wijayant A., Suparno S., 2019. An Analysis of Politeness Strategies in Indonesian English Textbooks // *ELS Journal on Interdisciplinary Studies in Humanities*. Vol. 2, № 4. P. 529–540. DOI: 10.34050/els-jish.v2i4.8393
- Pütz M., 1991. Linguistic Aspects of Face-Saving and Politeness in German // *Multilingua*. Vol. 10, iss. 3. P. 231–252.
- Shooshtari Z. G., Bordbar A., Banari R., 2017. Pragmatic Knowledge and Its Reflection in ESP Textbooks: The Case of Unauthentic Textbooks // *Theory and Practice in Language Studies*. Vol. 7, № 8. P. 701–707. DOI: <http://dx.doi.org/10.17507/tpls.0708.14>
- Spencer-Oatey H., 2008. *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory*. 2nd ed. L. : Continuum International Publishing Group. 379 p.
- Sri A., 2022. Politeness Strategies Represented in an English Textbook for Senior High School: A Thesis Presented to Department of English Language Education as Partial Fulfilment of Requirements to Obtain the Sarjana Pendidikan Degree in English Language Education. Yogyakarta : [s. n.]. 50 p.
- Sülü A., 2015. Teacher'S Politeness in EFL Class // *International Online Journal of Education and Teaching (IOJET)*. Vol. 2, № 4. P. 216–221.
- Uso-Juan E., 2007. The Presentation and Practice of the Communicative Act of Requesting in Textbooks: Focusing on Modifiers // *Intercultural Language Use and Language Learning*. Dordrecht : Springer. P. 223–243. DOI: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4020-5639-0_12
- Русский язык для начинающих* – Овсенко Ю. Г. Русский язык для начинающих. М. : Рус. яз. ; Рим : Иль пунто Эдиториале, 2002. 458 с.
- Русский язык. Китай* – Литвинова Н. Д., Сапегина И.А. Русский язык. 3. Пекин : Изд-во нар. образования Китая, 2013. 330 с.
- Ура 3* – Ванин М., Заниван Б. Ура! 3. Guarda. Bologna : Zanichelli, 2021. 268 с.
- Акишина А. А., Санэфудзи М. Русские в Японии. Токио : Ток. ин-т рус. яз., 2007. 210 с.
- Асадзума Э., Головина К. Русский минимум. Пекин : Асахи, 2009. 55 с.
- Балде Н., Датта Д., Прокопишин А.К. Диалог А2. Португалия : Coimbra : Grácio Editor, 2019. 200 с.
- Балде Н., Датта Д., Прокопишин А. К. Диалог В1. Португалия : Coimbra : Grácio Editor, 2017. 195 с.
- Ванин М., Заниван Б. Ура! 2. Guarda. Bologna : Zanichelli. 207 с.
- Шаклеин В. М., Дерябина С. А., Микова С. С., Митрофанова И. И., Ндяй М., Рыжова Н. В. Русский язык для учащихся стран Западной Африки (Сенегал, Гамбия, Мали) : учеб. пособие. М. : РУДН, 2016. 110 с.
- Tchernychev A. Как? Russe pour bien débuter et tout revoir. 2nd ed. France : Ellipses Édition Marketing S.A., 2021. 315 p.

REFERENCES

- Vostryakova N.A., 2022. Rech sovremennoy epokhi v uchebnike RKI kak uslovie uspehnogo dialoga kultur [Speech of the Modern Era in an RFL Textbook as a Condition for a Successful Dialogue of Cultures]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta* [Tomsk State University Journal], no. 479, pp. 213–225. DOI: 10.17223/15617793/479/22
- Zhelvis V.I., 2014. Lingvokulturologicheskiy analiz dikhotomii «prilichno – neprilichno» v angloyazychnykh i russkoy kulturakh [Linguistic and Cultural Analysis of the Dichotomy “decent – indecent” in English and Russian]. *Vestnik RUDN. Seriya: Lingvistika*, no. 4, pp. 101–118.
- Zakirova A.V., Kotyurova I.A., 2016. Vyrazhenie kategorii vzhlivosti v formulirovkakh zadaniy v uchebnykh posobiakh po nemeckomu yazyku [Expression Category of Politeness in Given Formulation Tasks in Text Editions in German]. *Vestnik Donbasskoy natsionalnoy akademii stroitelstva i arhitektury* [Proceeding of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture], no. 4 (120), pp. 93–96.
- Issers O.S., 2017. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi* [Communication Strategies and Tactics of the Russian Language]. Moscow, LENAND Publ. 308 p.

ИСТОЧНИКИ

- Мост 1* – Адлер И., Болгова Л. Мост 1. Штутгарт : Ernst Klett Sprachen, 2018. 232 с.
- Мост 2* – Адлер И., Болгова Л., Трубаева Н. Мост 2. Продвинутый русский язык. Штутгарт : Ernst Klett Sprachen, 2018. 143 с.
- Раз, два, три* – Шибарова А., Ярин А. Раз, два, три! Вып. 2. Milan : Zibido San Giacomo, 2022. 337 с.
- Русский язык 3* – Ши Тецянь, Хуан Мэй. Русский язык (новое издание). III : учеб. для учащихся. Пекин : Изд-во преподавания и изучения иностр. яз., 2009. 296 с.
- Русский язык 5* – Ши Тецянь, Ван Фэнин. Русский язык (новое издание). V : учеб. для учащихся. Пекин : Изд-во преподавания и изучения иностр. яз., 2011. 232 с.

- Karasik V.I., 2020. *Yazykovye kartiny bytiya* [Linguistic Patterns of Being]. Moscow, In-t rus. yaz. im. A.S. Pushkina. 468 p.
- Sternin I.A., ed., 2003. *Kommunikativnoe povedenie. Vyp. 17. Vezhlivost kak kommunikativnaya kategoriya* [Communicative Behavior. Iss. 17. Politeness as a Communicative Category]. Voronezh, Istoki Publ. 172 p.
- Krasnyh V.V., 2003. «Svoy» sredi «chuzhikh»: mif ili realnost? [Our “Own” Among “Strangers”: Myth or Reality?]. Moscow, Gnozis Publ. 375 p.
- Larina T.V., 2001. Sopostavlenie sposobov realizatsii rekvestivnykh intentsiy v angliyskom i russkom yazykakh (kulturologicheskiy aspekt) [Comparison of Ways of Implementing Requestive Intentions in English and Russian (Cultural Aspect)]. *Voprosy issledovaniya i prepodavaniya inostrannykh yazykov: mezhvuz. temat. sb. nauch. tr. Vyp. 3* [Issues of Research and Teaching of Foreign Languages. Interuniversity Thematic Collection of Scientific Works. Iss. 3]. Omsk, Omsk. gos. un-t, pp. 60-68.
- Larina T.V., 2009. *Kategoriya vezhlivosti i stil kommunikatsii: sopostavlenie angliyskikh i russkikh lingvokulturnykh traditsiy* [Category of Politeness and Communication Style: Comparison of English and Russian Linguacultural Traditions]. Moscow, Rukop. pamyatniki Drev. Rusi Publ. 507 p.
- Larina T.V., Kharlova M.L., 2015. Nevezhlivost i grubost v mezhlichnostnom obshchenii amerikantsev [Impoliteness and Politeness in International Interaction of Americans]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Lingvistika i mezhkulturnaya kommunikatsiya* [NSU Vestnik. Series: Linguistics and International Communication], vol. 13, no. 3, pp. 34-42.
- Ratmayr R., 2003. *Pragmatika izvineniya: Srovnitelnoe issledovanie na materiale russkogo yazyka i russkoy kultury* [Pragmatics of Apology: A Comparative Study Based on the Russian Language and Russian Culture]. Moscow, Yaz. slav. kultury Publ. 272 p.
- Rudneva E.A., 2018. *Strategii lingvisticheskoy vezhlivosti v spontannom rechevom vzaimodeystvii: dis. ... kand. filol. nauk* [Strategies of Linguistic Politeness in Spontaneous Speech Interaction. Cand. philol. sci. diss.]. Saint Petersburg. 208 p.
- Ruchkina E.M., 2008. Vzaimodeystvie kommunikativnykh strategiy i strategiy vezhlivosti v argumentativnom dialoge [Interaction of Conversation Strategies and Strategies of Politeness in Argumentative Dialogue]. *Vestnik Chuvashskogo universiteta. Gumanitarnye nauki*, iss. 4, pp. 236-241.
- Formanovskaya N.I., 2005. *Kultura obshcheniya i rechevoy etiket* [Communication Culture and Speech Etiquette]. Moscow, IKAR Publ. 250 p.
- Shvedko A.Yu., 2022. Printsip vezhlivosti i ego realizatsiya v dialogakh, predstavlenykh v uchebnike S.I. Garagulya «Angliyskiy yazyk dlya studentov tekhnicheskikh kolledzhey» [The Principle of Politeness and Its Implementation in Dialogues Presented in S.I. Garagul's Textbook English for Students of Technical Colleges]. *Sborniki konferentsiy NIC «Sotsiosfera»* [Collections of Conferences of SIC Sociosphere], no. 8, pp. 27-31.
- Alemi M., Razzaghi S., 2013. Politeness Markers in English for Business Purposes Textbook. *International Journal of Research Studies in Language Learning*, vol. 2, no. 4, pp. 109-123. DOI:10.5861/ijrsl.2012.191
- Brown P., Levinson S., 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, Cambridge University Press. 345 p.
- Gu Y., 1990. Politeness Phenomena in Modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, vol. 14, iss. 2, pp. 237-257.
- Kuzhevskaya E.B., 2019. Politeness Strategies in Business English Discourse. *Training, Language and Culture*, vol. 3, iss. 4, pp. 36-46. DOI: 10.29366/2019tlc.3.4.4
- Leech G.N., 2007. Politeness: Is There an East-West Divide? *Journal of Politeness Research*, vol. 3, no. 2, pp. 167-206.
- Leech G.N., Larina T., 2014. Politeness: West and East. *Russian Journal of Linguistics*, no. 4, pp. 9-34.
- Mao L.R., 1994. Beyond Politeness Theory: “Face” Revisited and Renewed. *Journal of Pragmatics*, vol. 21, no. 5, pp. 451-486.
- Meiratnasari A., Wijayant A., Suparno S., 2019. An Analysis of Politeness Strategies in Indonesian English Textbooks. *ELS Journal on Interdisciplinary Studies in Humanities*, vol. 2, no. 4, pp. 529-540. DOI:10.34050/els-jish.v2i4.8393
- Pütz M., 1991. Linguistic Aspects of Face-Saving and Politeness in German. *Multilingua*, vol. 10, iss. 3, pp. 231-252.
- Shooshtari Z.G., Bordbar A., Banari R., 2017. Pragmatic Knowledge and Its Reflection in ESP Textbooks: The Case of Unauthentic Textbooks. *Theory and Practice in Language Studies*, vol. 7, no. 8, pp. 701-707. DOI: <http://dx.doi.org/10.17507/tpls.0708.14>
- Spencer-Oatey H., 2008. *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory*. London, Continuum International Publishing Group. 379 p.

- Sri A., 2022. *Politeness Strategies Represented in an English Textbook for Senior High School: A Thesis Presented to Department of English Language Education as Partial Fulfillment of Requirements to Obtain the Sarjana Pendidikan Degree in English Language Education*. Yogyakarta, s.n. 50 p.
- Sülü A., 2015. Teacher's Politeness in EFL Class. *International Online Journal of Education and Teaching (IOJET)*, vol. 2, no. 4, pp. 216-221.
- Uso-Juan E., 2007. The Presentation and Practice of the Communicative Act of Requesting in Textbooks: Focusing on Modifiers. *Intercultural Language Use and Language Learning*. Dordrecht, Springer, pp. 223-243. DOI: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4020-5639-0_12
- Shi Tecyan, Van Fenin. *Russkiy yazyk (novoje izdanie). V: ucheb. dlya uchashchihsya* [Russian Language (New Edition). 5. Textbook for Students]. Beijing, Izd-vo prepodavaniya i izucheniya inostr. yaz., 2011. 232 p.
- Ovsienko Yu.G. *Russkiy yazyk dlya nachinayushchikh* [Russian for Beginners]. Moscow, Rus. yaz. Publ.; Rome, Il' punto Editoriale, 2002. 458 p.
- Litvinova N.D., Sapegina I.A. *Russkiy yazyk. 3* [Russian 3]. Beijing, Izd-vo nar. obrazovaniya Kitaya, 2013. 330 p.
- Vanin M., Zanivan B. *Ura! 3* [Hooray! 3]. Guarda, Bologna, Zanichelli, 2021. 268 p.
- Akishina A.A., Sanefudzi M. *Russkie v Yaponii* [Russians in Japan]. Tokio, Tok. in-t rus. yaz., 2007. 210 p.
- Asadzuma E., Golovina K. *Russkiy minimum* [Russian Minimum]. Beijing, Asahi Publ., 2009. 55 p.
- Balde N., Datta D., Prokopishin A.K. *Dialog A2*. Coimbra, Grácio Editor, 2019. 200 p.
- Balde N., Datta D., Prokopishin A.K. *Dialog B1*. Coimbra, Grácio Editor, 2017. 195 p.
- Vanin M., Zanivan B. *Ura! 2* [Hooray! 2]. Guarda, Bologna, Zanichelli, 207 p.
- Shaklein V.M., Deryabina S.A., Mikova S.S., Mitrofanova I.I., Ndyay M., Ryzhova N.V. *Russkiy yazyk dlya uchashchihsya stran Zapadnoy Afriki (Senegal, Gambiya, Mali): ucheb. posobie* [Russian Language for Students of West African Countries (Senegal, Gambia, Mali). Textbook]. Moscow, RUDN, 2016. 110 p.
- Tchernychev A. *Kak? Russe pour bien débiter et tout revoir* [How? Russian to Start Well and Review Everything]. France, Ellipses Édition Marketing S.A., 2021. 315 p.

SOURCES

- Adler I., Bolgova L. *Most 1* [Bridge 1]. Stuttgart, Ernst Klett Sprachen, 2018. 232 p.
- Adler I., Bolgova L., Trubacheva N. *Most 2. Prodvinityy russkiy yazyk* [Bridge 2. Advanced Russian]. Stuttgart, Ernst Klett Sprachen, 2018. 143 p.
- Shibarova A., Yarin A. *Raz, dva, tri! Vyp. 2* [One, Two, Three! Iss. 2]. Milan, Zibido San Giacomo, 2022. 337 p.
- Shi Tecyan, Huan Mey. *Russkiy yazyk (novoje izdanie). III: ucheb. dlya uchashchihsya* [Russian Language (New Edition). 3. Textbook for Students]. Beijing, Izd-vo prepodavaniya i izucheniya inostr. yaz., 2009. 296 p.

Information About the Authors

Tatyana S. Veselovskaya, Candidate of Sciences (Philology), Researcher, Laboratory of Cognitive and Linguistic Studies, Pushkin State Russian Language Institute, Moscow, Russia, veselovskayats@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5163-5650>

Anna V. Kuptsova, Candidate of Sciences (Pedagogy), Senior Researcher, Laboratory of Research on Speech Communication and the Category of Politeness, Pushkin State Russian Language Institute, Moscow, Russia, ania.kovaleva@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0007-2426-4624>

Информация об авторах

Татьяна Сергеевна Веселовская, кандидат филологических наук, научный сотрудник лаборатории когнитивных и лингвистических исследований, Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, г. Москва, Россия, veselovskayats@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5163-5650>

Анна Владимировна Купцова, кандидат педагогических наук, старший научный сотрудник лаборатории исследований речевой коммуникации и категории вежливости, Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, г. Москва, Россия, ania.kovaleva@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0007-2426-4624>