

УДК 802/809.1-52+811.112.2

**ГРАММАТИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ИМПЛИЦИТНОЙ
ВЕЖЛИВОСТИ В НЕМЕЦКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ**

© Р. А. Газизов, Р. З. Мурясов*

*Башкирский государственный университет
Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32.*

Тел.: +7 (347) 2726 228.

*Email: fund-lingua@rambler.ru

В настоящей статье проанализированы грамматические способы реализации имплицитной вежливости на материале немецкой лингвокультуры. При этом имплицитная вежливость представлена совокупностью коммуникативных стратегий, направленных на удовлетворение потребностей «позитивного и негативного лица» собеседника. Обращение к коммуникативным стратегиям вежливости связано с необходимостью выражения солидарности с собеседником, с одной стороны, и соблюдения дистанции с ним, с другой стороны. В ходе исследования было установлено, что наиболее распространенными грамматическими способами выражения имплицитной вежливости в немецкой лингвокультурной общности являются употребление глаголов в сослагательном наклонении, использование вопросительной формы, неопределенно-личной формы, отрицания, пассивного залога, безличных конструкций. Данные грамматические способы направлены, как правило, на реализацию стратегий негативной вежливости, представляющих собой стратегии смягчения, такие как использование конвенциональных косвенных высказываний, семантическая минимизация импозиции, имперсонализация, демонстрация вежливого пессимизма, выражение уважения.

Ключевые слова: немецкая лингвокультура, имплицитная вежливость, коммуникативная стратегия, директивные речевые акты, «позитивное и негативное лицо».

Коммуникативная категория вежливости реализуется в общении при помощи эксплицитных и имплицитных форм, служащих для обозначения конвенционального и неконвенционального выражения рассматриваемой категории. Дихотомия эксплицитной и имплицитной вежливости была впервые предложена австрийским ученым Р. Ратмайр [1]. Эксплицитная, или конвенциональная вежливость выражается посредством речевых стереотипов, употребляемых в ситуациях коммуникативного этикета. В свою очередь, репрезентация имплицитной, или индивидуальной вежливости связана с реализацией коммуникативных стратегий позитивной и негативной вежливости.

Существование эксплицитных и имплицитных форм вежливости свидетельствует о неоднородности данной коммуникативной категории, непосредственно связанной с социально-культурным контекстом, социальной организацией общества, ценности и традиции которого она отражает. Неоднородность категории вежливости позволяет, в свою очередь, выделять различные типы и уровни, «которые соотносятся с контекстом коммуникации, с коммуникативными намерениями ее участников, с различными стилистическими характеристиками» [2, с. 72]. При этом выделение типов и уровней вежливости способствует пониманию основных механизмов коммуникативного взаимодействия между людьми, в межкультурном общении помогает понять национально-культурную специфику и выявить особенности национальных стилей коммуникации [2, с. 76].

Относительно имплицитной формы вежливости следует сделать следующую оговорку: как из-

вестно, понятие имплицитной формы чаще всего используется в значении скрытой формы. Имплицитный компонент выявляется адресатом самостоятельно «с учетом эксплицитного содержания, контекста и коммуникативной ситуации» [3, с. 399] (ср. также понятие имплицитности, которое «проявляет себя через экономию языковых средств, краткость, лаконичность диалогических форм предложения» [4, с. 20]). В нашем исследовании имплицитная вежливость рассматривается как вежливость, проявляющаяся при межличностном взаимодействии с учетом «сохранения лица» адресата vs. адресанта, в отличие от эксплицитной вежливости, которая ситуативно обусловлена и зависима от устоявшихся конвенций.

Таким образом, имплицитная вежливость образует систему коммуникативных стратегий, направленных на «сохранение лица» как слушающего, так и самого говорящего (адресата vs. адресанта). Изучение вежливости в рамках теорий коммуникативных стратегий позволяет определить рассматриваемую категорию как коммуникативную, «представляющую собой сложную систему национально-специфических стратегий, направленных на гармоничное, бесконфликтное общение и соответствующих ожиданиям партнера» [5, с. 169].

Целью настоящей работы является анализ наиболее частотных грамматических способов репрезентации коммуникативных стратегий, актуализирующих имплицитную вежливость в немецкой лингвокультуре.

Согласно теории «сохранения лица» [6], в речевом общении коммуниканты прибегают к определенным стратегиям вежливости в целях сохране-

ния как позитивного, так и негативного лица. Коммуникативные стратегии и средства их реализации направлены на выражение солидарности с собеседником, с одной стороны, и на соблюдение дистанции с ним, с другой стороны.

Необходимость использования коммуникативных стратегий вежливости в речевом общении продиктована тем, что каждый человек «постоянно нуждается в признании, в устойчивой и, как правило, высокой оценке собственных достоинств, каждому из нас необходимы и уважение окружающих нас людей, и возможность уважать самого себя» [7, с. 88]. В этом случае у человека порождается «чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, адекватности, чувство, что он полезен и необходим в этом мире» [6].

Среди распространенных стратегий *позитивной* вежливости можно выделить: 1) демонстрацию интереса к потребностям, мнению и вещам адресата, 2) выражение одобрения и симпатии к адресату, 3) проявление заботы о потребностях и пожеланиях адресата, 4) маркирование внутригрупповой принадлежности, 5) использование шутки, 6) предложение помощи, 7) подчеркивание факта общих знаний, 8) поиск соответствия или выражение согласия, 9) избегание разногласий, 10) предложение к совместным действиям, 11) проявление стратегического оптимизма относительно желаний и возможности адресата сделать что-либо для адресанта, 12) «дарение» коммуникативных подарков и др.

В свою очередь, *негативная* вежливость представлена совокупностью следующих коммуникативных стратегий: 1) использованием конвенциональных косвенных высказываний, 2) выражением извинения и благодарности, 3) семантической минимизацией импозиции, 4) имперсонализацией, 5) демонстрацией вежливого пессимизма, 6) выражением уважения и др.

В ходе проведенного исследования было установлено, что одним из наиболее распространенных грамматических способов выражения коммуникативных стратегий, составляющих суть имплицитной вежливости, является употребление глагола в сослагательном наклонении, в результате чего имплицитруется, прежде всего, стратегия косвенного выражения высказывания, представляющая собой стратегию негативной вежливости. Как известно, в потенциально конфликтных ситуациях стратегии негативной вежливости направлены на смягчение и компенсацию наносимого адресату морального и эстетического ущерба, поэтому данные стратегии связаны в большинстве случаев с директивными речевыми актами. С.С. Тахтарова определяет стратегии негативной вежливости как стратегии директивного смягчения, используемые, как правило, в ситуациях, осложненных коммуникативными рисками, и направленные на сохранение позитивной тональности общения и, тем самым, на обеспечение эффективности коммуникативного контакта [8, с. 1810].

Так, использование модальных глаголов в сослагательном наклонении в составе директивов минимизирует импозицию просьбы, предложения, совета и приглашения, ср. использование глаголов *können* в

речевом акте предложения (а), *dürfen* в речевом акте просьбы (b), *möchten* в речевом акте приглашения (c), *sollen* в речевом акте совета (d):

(а) „*Du könntest mit in den Umkleidewagen kommen*“, *ich lächelte über mein Angebot* [9, с. 136].

(b) „*Von Kunst*“, *sagte ich, „aber wenn ich bitten dürfte: reden wir lieber übers Geschäft.“* [9, с. 108–109].

(c) *Er wandte sich an den Erfinder. „... Aber ich möchte Sie für morgen einladen, wenn es Ihnen recht ist.“* [10, с. 136].

(d) *Er kämpfte sich durch. „Sie sollten der Frau kein Geld schulden. Ich bin entschlossen.“* [11, с. 140].

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]. Следует подчеркнуть, что переключение модальной характеристики высказывания из действительной в предположительную является наиболее распространенным способом смягчения категоричности высказывания. «Модальность предположительности служит более тактичной формой выражения мысли по сравнению с модальностью действительности» [12, с. 14]. В связи с этим использование говорящим сослагательного наклонения, представляющего событие как гипотетическое, не существующее в реальности, смягчает импозитивность побуждения.

Таким образом, в немецком языке модальные глаголы, используемые в сослагательном наклонении, смягчают иллокутивную силу директивов, поэтому «негативное лицо» адресата в немецкой лингвокультуре в данном случае не подвергается коммуникативной угрозе.

Однако в сослагательном наклонении могут употребляться не только модальные глаголы. При выражении косвенных просьб, имплицитующих негативную вежливость, часто используется конструкция *würden* + *Infinitiv* (а). Обороты с *würden* (сослагательное наклонение от глагола *werden*) представляют собой некатегорические, ненастойчивые выражения, которые относятся к высказываниям с высокой степенью вежливости, ср. также использование глагола *brauchen* (b) в сослагательном наклонении:

(а) „*Doktor Bender. Würden Sie bitte Ihre Zigarette wieder ausmachen?*“ [13, с. 183].

(b) „*Ich bräuchte eine Cola...*“, *sagt Judith. „Kein Problem!“ brüllt Tom und rennt noch mal in den Supermarkt* [14, с. 148].

Употребление глаголов в сослагательном наклонении актуально также в речевых актах совета. И если при этом адресант ставит себя на место адресата, советы звучат более убедительно, ср. примеры (а) и (b):

(а) „*An Ihrer Stelle wäre ich nicht so sicher, Schnier*“, *sagte Kinkel. „Es ist schlimm, daß Ihnen offenbar das Organ für Metaphysik fehlt.“* [15, с. 92].

(b) „*An deiner Stelle würd' ich mir das nicht gefallen lassen*“, *sprach Durach, kramte in der Hosentasche und hielt ihm den Damenrevolver hin* [16, с. 138].

Очень вежливыми считаются просьбы, советы, приглашения и предложения, выраженные в вопросительной форме и характеризующиеся неназойливостью и деликатностью. Данные выражения вводятся зачастую модальными глаголами, например, в речевых актах приглашения (а) или совета (б):

(а) *“Dürfen wir Sie dieses Mal zum Essen einladen?” fragt Georg und gibt mir einen Stoß mit dem Ellbogen, mich nicht wie ein Maultier zu benehmen* [17, с. 258].

(б) *Im Herbst sagte Doktor Langhals: “Die Nerven, Herr Senator... Darf ich mir einen Ratschlag erlauben? Sie sollten sich dieses Jahr noch ein bißchen ausspannen!”*... [18, с. 643].

Имплицитная вежливость может выражаться также при помощи устойчивых вопросительных конструкций *Wie wäre es mit...?* (а), *Wie wäre es, wenn...?* (б), например, в речевых актах предложения:

(а) *“Wie wäre es mit dem Luziner See?” fragte Albert...*

“Kennst du den schon?”

“Ja, ich war mal dort. Ist sehr schön da, Haussee, Breiter Luzin.” [9, с. 182].

(б) *“Wie wär’s, wenn du uns mal was dazu sagen würdest”, schlug Hardy vor.*

“Nun – wenn es zum Kampf kommt, habe ich hier einen würdigen Rahmen.” [16, с. 176].

Необходимо отметить, что в косвенных интеррогативных высказываниях реализуется стратегия вежливого пессимизма, которая заключается в том, что адресант сомневается в успешности своего речевого акта. Как справедливо отмечает Т. В. Ларина, «косвенный вопрос в еще большей степени усиливает разрыв между истинным намерением говорящего и семантическим значением его высказывания» [5, с. 248], за счет чего минимизируется степень воздействия на адресата. Условием реализации стратегии вежливого пессимизма помимо вопросительной формы является также отрицательная форма, при которой адресату предоставляется выбор совершить то или иное действие или отказаться от него, ср. употребление глагола *wollen* в речевом акте просьбы:

“Wollen Sie uns nicht ein wenig die Ehre geben, gnädige Frau?” [19, с. 118].

В интеррогативных речевых актах предложения адресант часто прибегает к вопросу о желании адресата совершить определенное действие. Подобные вопросы, которые образуются посредством модальных глаголов *wollen* (а), *können* (б), а также лексико-синтаксической конструкции *Lust haben* с отрицанием (с) и без отрицания (д), предоставляют адресату выбор принять то или иное предложение или отказаться от него, что способствует реализации стратегии «Предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие»:

(а) *“Ich glaube, ich muß raus und mir ein Taxi rufen, mein Fahrrad ist kaputt.”*

“Willst du meins nehmen?” [9, с. 65].

(б) *Er rechnete wieder und sagte: “Könnten Sie nicht das Gepäck im Taxi mitnehmen?”* [15, с. 18].

(с) *“Hättest du nicht Lust, heut abend ins Kino zu gehn und uns deine Bude zu überlassen?”*

“Wie bitte?” [16, с. 49].

(д) *“Ich wollte gerade etwas einkaufen. Hast du Lust, nachher zu mir runter zu kommen?” fragte Albert.*

“Ja, wann den?” [9, с. 79].

Следует отметить, что вопросительная форма реализует не только стратегии косвенности и вежливого пессимизма, но и собственно стратегию «Задавайте вопросы, будьте уклончивы». Сам по себе вопросительный акт, по мнению Е. И. Беляевой, относится к категории «невежливых», поскольку, «задавая вопрос, говорящий берет коммуникативную инициативу на себя и получает возможность контролировать действия слушающего как по характеру (побуждая его к ответной реакции), так и по содержанию (задавая тематику разговора)», т.е. «говорящий вторгается в сферу существования слушающего и тем самым нарушает правило непосягательства на его права, а также ограничивает его свободу выбора действий» [20, с. 44]. Данное утверждение, на наш взгляд, имеет особую силу в тех случаях, когда вопрос затрагивает табуированные темы, неприятные для адресата. Что касается вопросительной формы побудительных речевых актов, то она является средством смягчения импозиции.

Особенно вежливыми считаются вопросы, содержащие придаточные условия, оформленные в сослагательном наклонении, ср. примеры (а) и (б):

(а) *„Wenn Sie vielleicht eine Flasche Wein hätten? Italienischen, wenn’s geht?“*

„Oh, o ja, selbstverständlich... Daran hab ich nicht gedacht. Warten Sie...“ [14, с. 295].

(б) *“Sehen Sie”, sagte sie zu mir, “...Wie wäre es, wenn Sie nach oben ziehen?” Sie fragte es zögernd, als falle es ihr nicht leicht, um etwas zu bitten, oder als habe sie nie um etwas bitten müssen und wise nicht, wie das geht* [9, с. 3].

Таким образом, вопросительная форма является распространенным грамматическим способом реализации негативной вежливости, например, стратегии косвенного выражения высказывания, стратегии вежливого пессимизма или стратегии «Предоставляйте слушающему выбор, возможность не совершать действие».

В ходе исследования было также установлено, что вопросы в некоторых случаях могут реализовывать стратегии позитивной вежливости, которые направлены на сближение с партнером по коммуникации и удовлетворение потребностей его «позитивного лица».

Так, если партнеры по коммуникации уже здоровались, но встретились снова в тот же день, то они могут использовать в знак внимания друг к другу так называемые *осведомительные вопросы* (Evidenzfragen), выражающие фоновые знания общающихся о планах друг друга на определенный день, так как при первоначальной встречи собеседники делились тем, что они собирались делать в течение дня, например, *Trocknet die Wäsche heute gut?, Na, das Auto hat’s wohl wieder mal nötig?* и т.д. Авторы пособия [21, с. 12] называют такие вопросы «рабочими приветствиями» (Arbeitsgrüße), которые

демонстрируют дополнительные знаки внимания со стороны адресанта.

Как известно, выразить симпатию к человеку можно использованием стратегии проявления интереса и заботы по отношению к адресату. Данная стратегия вербализуется, к примеру, путем постановки вопросов о здоровье адресата, близких (а), о состоянии дел, а также посредством выражения пожеланий (b), которые сопровождают приветствие:

(a) "Servus, Robert"

"Servus, Rosa. **Was macht die Kleine?**" [19, с. 40].

(b) *Er erdrückte die jungen Leute mit seiner Liebenswürdigkeit. "Welcome in this place! Herzlich willkommen! Unseren Eingang segne Gott! Fühlen Sie sich wohl und so weiter!"* [22, с. 66].

Некоторые вопросы в немецкой лингвокультуре перестали восприниматься как полнозначные, а формула *Wie geht's!* перешла в стандартную формулу приветствия. Ср. также в следующем примере использование вопроса *Geht es dir gut?*, который остался без ответа, что служит примером семантической опустошенности и конвенциональности данного вопроса. Однако подобные вопросы очень важны для выражения заинтересованности и внимания по отношению к собеседнику:

"Guten Abend, Justus", sagte die Konsulin. "**Geht es dir gut? Nimm Platz.**" [18, с. 242].

Следующим грамматическим способом реализации имплицитной вежливости в немецком языке является употребление неопределенно-личной формы, при помощи которой актуализируется стратегия имперсонализации. Суть данной стратегии негативной вежливости заключается в выводе говорящего или слушающего из дискурса, а также в их дистанцировании по времени и пространству, ср. речевой акт просьбы (a) и предложения (b):

(a) "**Darf man hier rauchen?**"

Die Ärztin stellte einen Aschenbecher bereit [23, с. 7].

(b) „*Können Sie sich rühren? "fragt man auf ihn ein. „Soll man einen Arzt holen? Sanität? Einen Schutzmann? Was war eigentlich?" Der Herr richtet sich halb hoch, ächzt und knurrt ein bißchen, kommt, von allen unterstützt, hoch. „Danke, ich glaube, ich brauche nichts“, sagt er* [24, с. 123].

Стратегия имперсонализации может быть выражена также посредством пассивного залога, с использованием которого говорящий избегает прямого давления на адресата, ср. речевые акты приглашения (a) и совета (b):

(a) "**Du bist eingeladen.** Du bist mein erster Besuch. Wir gehn dann, ja?"

"Ja", sagt Tahir [25, с. 211].

(b) "**Am besten ist, es wird möglichst wenig über die ganze Sache geredet**", sagte ich.

"Das meine ich auch", sagte Frau Zalewski [19, с. 323].

Анализируемая стратегия вежливости может быть реализована также в безличных конструкциях, в которых из дискурса выводится не только адресат, но и сам говорящий. В этом случае максималь-

ным образом минимизируется степень импозиции, например, при выражении совета:

"**Es ist sehr ungesund, Fleisch im blanken Feuer zu braten!**" behauptete B.

"So schmeckt's aber am besten", erwiderte ich unwirsch [16, с. 77].

Таким образом, среди распространенных грамматических способов выражения имплицитной вежливости в немецкой лингвокультуре можно выделить употребление глаголов в сослагательном наклонении, использование вопросительной формы, неопределенно-личной формы, отрицания, пассивного залога, безличных конструкций. Данные грамматические способы направлены, как правило, на реализацию стратегий негативной вежливости, представляющих собой стратегии смягчения, или митигативные стратегии, обращение к которым, по мнению С. С. Тахтаровой, обусловлено: 1) стремлением говорящего к «сохранению лица», как своего, так и собеседника (прескрипция глорификации), 2) интенцией самопрезентации с целью создания впечатления коммуникативно компетентного, тактичного собеседника, 3) стремлением говорящего избежать нежелательных отрицательных эмоций в процессе общения и, наконец, 4) такими коммуникативными ценностями, как позитивность общения, кооперативность, толерантность, тактичность и пр. [26, с. 155–156].

Перспективы изучения имплицитной вежливости могут быть связаны с анализом лексических средств репрезентации коммуникативных стратегий, поскольку в языке существует определенный арсенал средств, направленных на удовлетворение потребностей как «позитивного», так и «негативного лица» собеседника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ратмайр Р. Функциональные и культурно-сопоставительные аспекты прагматических клише (на материале русского и немецкого языков) // Вопросы языкознания. 1997. №1. С. 15–23.
2. Ларина Т. В. Типы и уровни вежливости // Слово есть Дело: Юбилейный сборник научных трудов в честь профессора И. П. Лысаковой. СПб.: Сударья, 2010. Т. 1. С. 72–77.
3. Фэ Х. Семантика высказывания // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985. С. 399–405.
4. Михайлов Л. М. Грамматика немецкой диалогической речи: Учеб. пособие для студентов ин-тов и фак. иностр. яз. М.: Высш. шк., 1986. 110 с.
5. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Языки славянских культур, 2009. 512 с.
6. Brown, P., Levinson, S. C.: Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
7. Маслоу А. Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
8. Тахтарова С. С. Коммуникативное смягчение в бытовом общении // Вестник Башкирского университета. 2012. Т. 17. №4. С. 1808–1811.
9. Franck, J. Liebediener. Roman. München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG, 2001. 240 S.
10. Kästner, E. Fabian. Die Geschichte eines Moralisten. Zürich: Atrium Verlag, 1999. 254 S.
11. Mann H. Professor Unrat. Roman. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1952. 248 S.

12. Беляева Е. И. Принцип вежливости в речевом общении (Способы оформления декларативных высказываний в английской разговорной речи) // Иностранные языки в школе. 1985. № 1. С. 12–16.
13. Franck J. Lagerfeuer. Roman. München: Deutscher Taschenbuch, 2005. 335 S.
14. Krausser H. Welt F. Roman. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch, 1999. 320 S.
15. Böll H. Ansichten eines Clowns. Roman. 21. Auflage. Köln: Kiepenheuer&Witsch, 1997. 240 S.
16. Krausser H. Die Zerstörung der europäischen Städte. Erzählungen. Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1995. 192 S.
17. Ремарк Э. М. Ночь в Лиссабоне: Книга для чтения на немецком языке. СПб.: КАРО, 2005. 384 с.
18. Mann T. Buddenbrooks. Verfall einer Familie, 2. Auflage. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1959. 750 S.
19. Remarque E. M. Drei Kameraden. Roman. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1960. 454 S.
20. Беляева Е. И. Принцип вежливости в вопросительных речевых актах // Иностранные языки в школе. 1990. № 1. С. 43–47.
21. Улиш Г. Приветствие и обращение в немецком языке. Grüßen und Anreden im Deutschen. М.: НВИ-ТЕЗАУРУС, 2001. 60 с.
22. Strittmatter Erwin. Der Wundertäter. Roman. Berlin; Weimar: Aufbau-Verlag, 1967. 502 S.
23. Krausser H. Der große Baragozy. Roman. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, 1999b. 187 S.
24. Feuchtwanger, L. Erfolg. Drei Jahre Geschichte einer Provinz. Roman. Berlin: Buchclub65, 1969. 782 S.
25. Schulze, I. Simple Storys. Ein Roman aus der ostdeutschen Provinz. 5. Auflage. Berlin: Berlin Verlag, 1998. 303 S.
26. Тахтарова С. С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. 382 с.

Поступила в редакцию 15.09.2014 г.

GRAMMATICAL MEANS OF IMPLICIT POLITENESS REPRESENTATION IN GERMAN LINGUISTIC CULTURE

© R. A. Gazizov, R. Z. Muryazov*

*Bashkir State University
32 Zaki. Validi St., 450076 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.*

Phone: +7 (917) 737 69 34.

**Email: frgf.dekanat@rambler.ru*

The analysis of grammatical means of implicit politeness representation based on German linguistic culture is given in the article. The implicit politeness is represented by a system of communicative strategies, leading to the interlocutor's "positive and negative face" satisfaction. Application of the communicative strategies of politeness is provoked by the need to express solidarity with the interlocutor, on the one hand, and keep distance with them, on the other hand. It is shown that the most commonly used grammatical means of implicit politeness representation in German linguistic culture are the use of verbs in conjunctive mood, the use of interrogatory form, indefinite-personal form, negation, passive voice, impersonal constructions. These grammatical forms are, as a rule, directed to realization of the strategies of negative politeness, which are strategies of abatement. Among them the use of conventional indirect expressions, semantic minimization of imposition, impersonalization, demonstration of polite pessimism, expressing respect.

Keywords: *German linguistic culture, communicative strategy, directive communication acts, positive and negative face.*

Published in Russian. Do not hesitate to contact us at bulletin_bsu@mail.ru if you need translation of the article.

REFERENCES

1. Ratmair R. Voprosy yazykoznanija. 1997. No. 1. Pp. 15–23.
2. Larina T. V. Slovo est' Delo: Yubileinyi sbornik nauchnykh trudov v chest' professora I. P. Lysakovi. Saint Petersburg: Sudarynya, 2010. Vol. 1. Pp. 72–77.
3. Fe Kh. Novoe v zarubezhnoi lingvistike: No. 16. Lingvisticheskaya pragmatika. Moscow: Progress, 1985. Pp. 399–405.
4. Mikhailov L. M. Grammatika nemetskoj dialogicheskoi rechi: Ucheb. posobie dlya studentov in-tov i fak. inostr. yaz. [German Dialogical Speech Grammar: Textbook for Students of Foreign Language Faculties]. Moscow: Vyssh. shk., 1986.
5. Larina T. V. Kategoriya veshlivosti i stil' kommunikatsii: Sopostavlenie angliiskikh i russkikh lingvokul'turnykh traditsii [Category of Politeness and Style of Communication: Comparison of English and Russian Linguistic and Cultural Traditions]. Moscow: Yazyki slavyanskikh kul'tur, 2009.
6. Brown, P., Levinson, S. C.: Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
7. Maslou A. G. Motivatsiya i lichnost' [Motivation and Personality]. Saint Petersburg: Evraziya, 1999.
8. Takhtarova S. S. Vestnik Bashkirskogo universiteta. 2012. Vol. 17. No. 4. Pp. 1808–1811.
9. Franck, J. Liebediener. Roman. München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG, 2001. 240 S.
10. Kästner, E. Fabian. Die Geschichte eines Moralisten. Zürich: Atrium Verlag, 1999. 254 S.
11. Mann H. Professor Unrat. Roman. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1952. 248 S.
12. Belyaeva E. I. Inostrannye yazyki v shkole. 1985. No. 1. Pp. 12–16.
13. Franck J. Lagerfeuer. Roman. München: Deutscher Taschenbuch, 2005. 335 S.
14. Krausser H. Welt F. Roman. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch, 1999. 320 S.
15. Böll H. Ansichten eines Clowns. Roman. 21. Auflage. Köln: Kiepenheuer&Witsch, 1997. 240 S.
16. Krausser H. Die Zerstörung der europäischen Städte. Erzählungen. Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1995. 192 S.
17. Remark E. M. Noch' v Lissabone: Kniga dlya chteniya na nemetskom yazyke [Night in Lisbon: A book for Reading in German]. Saint Petersburg: KARO, 2005.
18. Mann T. Buddenbrooks. Verfall einer Familie, 2. Auflage. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1959. 750 S.
19. Remarque E. M. Drei Kameraden. Roman. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur, 1960. 454 S.
20. Belyaeva E. I. Inostrannye yazyki v shkole. 1990. No. 1. Pp. 43–47.
21. Ulish G. Privet-stvie i obrashchenie v nemetskom yazyke. Grüßen und Anreden im Deutschen. Moscow: NVI-TEZAUROS, 2001.
22. Strittmatter Erwin. Der Wundertäter. Roman. Berlin; Weimar: Aufbau-Verlag, 1967. 502 S.
23. Krausser H. Der große Baragozy. Roman. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, 1999b. 187 S.
24. Feuchtwanger, L. Erfolg. Drei Jahre Geschichte einer Provinz. Roman. Berlin: Buchclub65, 1969. 782 S.
25. Schulze, I. Simple Storys. Ein Roman aus der ostdeutschen Provinz. 5. Auflage. Berlin: Berlin Verlag, 1998. 303 S.
26. Takhtarova S. S. Kategoriya kommunikativnogo smyagcheniya (kognitivno-diskursivnyi i etnokul'turnyi aspekty) [Communicative Mitigation Category (Cognitive-Discursive and Cultural Aspects)]. Volgograd: Izd-vo VolGU, 2009.

Received 15.09.2014.