
**ПРОСОДИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ
ВЕЖЛИВОСТИ/НЕВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОМ
КОНФЛИКТНОМ ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

Статья посвящена выявлению просодических средств реализации вежливости/невежливости в англоязычном формальном и неформальном конфликтном диалогическом дискурсе. Установлено, что основными просодическими средствами реализации вежливости в формальном и неформальном общении являются темп, мелодия и тембр, невежливости в формальном общении — мелодия, темп и фразовое ударение, а в неформальном — темп, громкость и фразовое ударение.

Ключевые слова: вежливость, невежливость, формальный конфликтный диалогический дискурс, неформальный конфликтный диалогический дискурс, просодические средства.

Пеліван О.К. Просодичні засоби реалізації ввічливості/неввічливості в англійському конфліктному діалогічному дискурсі. Стаття присвячена виявленню просодичних засобів реалізації ввічливості/неввічливості в англійському формальному і неформальному конфліктному діалогічному дискурсі. Встановлено, що основними просодичними засобами реалізації ввічливості у формальному і неформальному спілкуванні є темп, мелодія і тембр, невічливості у формальному спілкуванні — мелодія, темп і фразовий наголос, а в неформальному — темп, гучність і фразовий наголос.

Ключові слова: ввічливість, неввічливість, формальний конфліктний діалогічний дискурс, неформальний конфліктний діалогічний дискурс, просодичні засоби.

Pelivan O.K. Prosodic means of realization of politeness/impoliteness in English conflict dialogical discourse. The immediate aim of the article is to define prosodic means of realization of politeness/impoliteness in English-language formal and informal conflict dialogical discourse. It is proved that the main prosodic means of realization of politeness in formal and informal intercourse are tempo, melody and timbre, of impoliteness in formal intercourse are melody, tempo and phrasal stress, and in informal intercourse are tempo, volume and phrasal stress.

Key words: politeness, impoliteness, formal conflict dialogical discourse, informal conflict dialogical discourse, prosodic means.

Данная статья представляет собой фонетическое исследование, посвященное изучению просодических средств реализации вежливости/невежливости в английском конфликтном диалогическом дискурсе.

Актуальность работы обусловлена тем, что исследование роли межличностной коммуникации остается одной из центральных проблем современной лингвистики. Залогом успешной коммуникации является соблюдение собеседниками определенных правил речевого и неречевого поведения, в частности, принципа вежливости, в основе которого лежит уважение к личности собеседника, его точке зрения, интересам, желаниям и стремление к предотвращению возможных конфликтных ситуаций.

Труды отечественных и зарубежных лингвистов охватывают широкий спектр проблем, связанных с пониманием вежливости.

Как предмет лингвистического анализа вежливость подвергалась изучению в работах таких лингвистов как: Lakoff (1973); Brown, Levinson (1987); Kasper (1990); Leech (1993); Формановская (1989); Карасик (1992), Земская (1994); Ратмайр (2003). В их трудах вежливость анализируется либо с точки зрения общих стратегий поведения, либо с точки зрения выявления специфики выражения положительного отношения к человеку на материале частных речевых актов в конкретном языке. Вежливость, по общему убеждению, является демонстрацией уважения к собеседнику. Определение вежливости как хороших манер акцентирует процессуальную сторону (поведенческий, внешний план) названного феномена. Вежливость трактуется как корпус стратегий ухода от конфликтов [13, 197], а также как тип социальной индикации (прагматический подход к вежливости как лингвистическому явлению) [6, 76]. Принципы вежливости предстают как прагматические особенности речи. В теоретическом плане понятие вежливости получило разработку в современной прагматике в рамках теории речевого общения. Одним из принципов, сформулированных Г.П. Грайсом [1, 229], является принцип вежливости, играющий решающую роль в оформлении высказывания и в отборе речевых вариантов выражения этикетных речевых актов.

В наиболее общем плане вежливость можно определить как принцип социального взаимодействия, в основе которого лежит уважение к личности партнера. Следование принципу вежливости накладывает определенные ограничения на поведение членов общества, которые заключаются в том, чтобы учитывать интересы партнера, считаться

с его мнением, желаниями, чувствами, облегчать, по возможности, возлагаемые на него задачи. Соблюдение данного принципа, в конечном счете, имеет целью добиться максимальной эффективности социального взаимодействия за счет «соблюдения социального равновесия и дружественных отношений» [1, 230].

В прагматической теории речевого общения вежливость рассматривается как универсальный принцип. Принцип вежливости определяется как особая стратегия речевого поведения, направленная на «предотвращение конфликтных ситуаций», «цель которой – сохранить «лицо» в ситуациях, когда существует угроза его потерять» [1, 230]. Данный стратегический принцип реализуется в практике речевого общения с помощью различных тактических приемов, посредством которых говорящий регулирует свое речевое поведение, исходя из оценки ситуации. Говорящий оценивает риск «потери лица» в заданной обстановке, он решает совершать или нет речевой акт, а если совершать, то какую форму выражения вежливости избрать – открытую, эксплицированную, или скрытую, имплицированную. Принцип вежливости, регулирующий отношения между личностью и обществом, относится к области этикетного поведения. Браун и Левинсон в своей специальной «теории вежливости» [12] подвергают анализу типы интеракции, стратегии вежливости. Акцент при этом ставится на рассмотрение вежливости как манеры говорения и слушания коммуникантов, т.е. подчеркивается внешняя по отношению к языку, процессуальная сторона коммуникации. В их модели вежливость предстает как компенсирующий акт, предпринимаемый в противовес разрушительному воздействию ликоущемляющего акта (*FTA – face threatening act*).

Вежливость может проявляться в двух аспектах: позитивном и негативном [11; 10; 3; 8]. «Позитивная вежливость служит усилению положительного имиджа адресата: говорящий показывает, что он... с симпатией относится к нему и солидарен с ним... Демонстрация внимания, комплименты,... взаимное подчинение – вот примеры проявления позитивной вежливости. Негативная вежливость выражает дистанцированную позицию, т.е. подчеркивает независимость личности, ее потребность в неприкосновенной территории и основана, главным образом, на стратегии избегания, с помощью которой говорящий дает понять адресату, что он, по возможности, не нарушит границ его территории. Негативная вежливость включает сдержанность, официальность и владение собой; все возможные угрозы для авторитета адресата сглаживаются с помощью извинений и перемены темы» [8, 21].

На наш взгляд, именно негативная вежливость наиболее ярко должна проявляться в исследуемых нами конфликтных диалогах.

Несмотря на большое количество работ, посвященных изучению феномена вежливости, следует отметить, что просодические средства реализации вежливости изучены недостаточно.

Целью данной работы является выявление просодических средств реализации вежливости/невежливости в англоязычном формальном и неформальном конфликтном диалогическом дискурсе.

В связи с этим, представляется целесообразным подробнее остановиться на определении конфликта в целом и речевого конфликта в частности. Следует отметить, что феномен конфликта достаточно глубоко изучен в психологии, а на современном этапе исследования межличностной коммуникации представляет огромный интерес и для лингвистов.

По мнению В.С.Третьяковой «Под конфликтом (от лат. *conflictus* – столкновение) мы понимаем ситуацию, в которой происходит: 1) столкновение 2) двух сторон (участников конфликта) 3) по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, 4) в результате которого одна из сторон (S) сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), а вторая сторона (А), осознавая, что указанные действия направлены против его интересов, предпринимает ответные действия против первого участника» [9, 129]. Что же касается речевого конфликта, то он «имеет место тогда, когда одна из сторон в ущерб другой сознательно и активно совершает речевые действия, которые могут выражаться соответствующими негативными средствами языка и речи. Такие речевые действия говорящего – субъекта речи – определяют речевое поведение другой стороны – адресата: он, осознавая, что указанные речевые действия направлены против его интересов, предпринимает ответные речевые действия подобного рода, выражая отношение к предмету речи или собеседнику. *Эта противонаправленная интеракция и есть речевой конфликт*» [9, 131].

По мнению М.Я.Дымарского, «речекоммуникативный конфликт – это возникшее в ходе речевой коммуникации (коммуникативного контакта) столкновение, противостояние двух сторон (партнеров) коммуникации, которое обнаруживает себя через конфликтные коммуникативные ходы, такие как нанесение адресату коммуникативного и/или психологического ущерба (недоверие, угроза), понижение его статуса (дискредитация, негативная характеристика,

оскорбление, высмеивание), противодействие нанесенному ущербу, а также через коммуникативные ходы, в которых наряду с тем или иным неконфликтным заданием содержится конфликтный потенциал за счет употребления особых средств, таких как директивный речевой акт как потенциальный конфликтный коммуникативный ход» [2, 29].

Исходя из того, что целью нашей работы является рассмотрение феномена вежливости/невежливости в *конфликтном* диалогическом дискурсе, логично предположить, что вежливость (хоть большей частью и негативная) в конфликтной ситуации может реализовываться при помощи интересных нестандартных речевых средств.

Научная новизна настоящего исследования обусловлена тем фактом, что вежливость/невежливость в английском конфликтном диалогическом дискурсе изучается не просто с точки зрения просодических характеристик, а с точки зрения соответствия просодического оформления диалога степени формальности отношений между коммуникантами.

Материалом настоящего исследования послужили саундтреки к 4 англоязычным фильмам. Общий объем материала составил 120 страниц стандартного текста А-4, 254 диалога, 228 минут звучащего текста, из которого был отобран экспериментальный материал для аудиторского анализа (34 минуты звучащего текста, 52 конфликтных диалога).

Для достижения поставленной цели был проведен аудиторский анализ материала исследования.

Аудиторский анализ – один из этапов экспериментального исследования; в его цели входило выявление просодических параметров, служащих для реализации вежливости/невежливости в англоязычном конфликтном диалогическом дискурсе.

В аудиторском анализе приняли участие преподаватели, аспиранты и студенты старших курсов РГФ ОНУ им. И.И. Мечникова, специализирующиеся в области фонетики (всего 20 человек).

На первом этапе аудиторам было предложено отнести прослушиваемые диалоги к вежливым или невежливым, оценить степень эмоциональности диалогов, обозначить эмоцию (эмоции), выраженную в них, определить степень формальности отношений между коммуникантами.

Аудиторы определили, что вежливые конфликтные диалоги составили 28,8% из общего числа, а невежливые – 71,2%.

Данные обработки ответов аудиторов представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Определение аудиторами вежливости/невежливости в исследуемых диалогах (в %)

Конфликтные диалоги			
Вежливые		Невежливые	
Формальное общение	Неформальное общение	Формальное общение	Неформальное общение
46,7	53,3	16,2	83,8

Таблица 2

Определение аудиторами эмоций в формальных и неформальных конфликтных диалогах (в %)

Эмоция	Формальное общение	Неформальное общение
Спокойствие	32, 46	-
Смущение	30,02	1,8
Презрение	15,07	2,63
Интерес	10,38	2,1
Раздражение	3,57	32,52
Злость	3,28	12,42
Безразличие	2,69	6,02
Упрек (укор)	2,53	4,08
Гнев	-	21,64
Ярость	-	6,78
Неприязнь	-	5,96
Грубость	-	4,05
Итого	100,00	100,00

Как свидетельствуют данные таблицы, аудиторами распознавались не только отрицательные, но и положительные эмоции в конфликтных диалогах. По мнению аудиторов, в формальных диалогах чаще всего выражаются такие эмоции, как спокойствие (32,46%), смущение (стеснение) – 30,02% и презрение (15,07%).

В неформальных диалогах наиболее распространенными эмоциями являются раздражение (32,52%), гнев (21,64%) и злость (12,42%).

Аудиторы отметили преобладание разных эмоций в формальном и неформальном общении. На наш взгляд, это не случайно, так как при формальном общении рамки эмоциональности значительно сужены, накал и степень реализации эмоций ограничены; собеседники стараются держать себя «под контролем» с целью сокрытия собственных внутренних переживаний и создания определенного впечатления о себе. Поэтому при формальном общении гораздо реже встречаются раздражение, гнев, грубость, ярость, упреки, в отличие от неформального общения, при котором данные эмоции могут превалировать.

Несмотря на то, что в основные задачи данной статьи не входит рассмотрение лексико-синтаксических средств реализации вежливости и невежливости в формальных и неформальных конфликтных диалогах, представляется целесообразным вкратце остановиться на основных лексических и синтаксических средствах.

Формальные диалоги характеризуются отсутствием разговорной, заниженной лексики; как правило, сложными синтаксическими структурами (сложно-подчиненные и сложно-сочиненные предложения); использованием косвенных вопросительных и повелительных речевых актов (просьбы, приказа, приглашения); употреблением уклончивых выражений для оформления просьбы и приглашения (конструкции с “*I wonder*”, “*I was wondering*”, “*I wondered*”, “*I hope*”, “*I was hoping*”); употреблением конструкций “*Would/Could you tell me...?*” для смягчения просьбы.

1) Gregory: *Yeah. Come on. So, are you busy during the week?*

Rose: *Um, well, I...*

Gregory: *I was hoping you could help me with my teaching.*

(The Mirror Has Two Faces)

2) Gregory: *Oh, and could you bring her a little side dish of extra dressing? She likes a little extra. Thank you.*

Waiter: *Certainly.* (The Mirror Has Two Faces)

Неформальные диалоги характеризуются наличием заниженной, иногда даже табуированной, лексики; простых синтаксических конструкций; эллипсиса; прямых повелительных конструкций.

3) Oliver: *Listen, you Radcliffe bitch. There's a hockey game on Friday.*

Jennifer: So?

Oliver: I want you to come. (Love Story)

4) Mother: Rose, go put the coffee on.

Rose: Mother, I made dinner. Why don't you put the coffee on?
(The Mirror Has Two Faces)

На втором этапе эксперимента аудиторам было предложено определить, какие просодические средства (мелодия, фразовое ударение, темп, тембр, громкость, высотный уровень, ритм) служат для выражения вежливости и невежливости в англоязычном формальном и неформальном конфликтном диалогическом дискурсе.

Для большей наглядности полученные данные по определению частотности употребления просодических средств, служащих для выражения вежливости и невежливости в формальных и неформальных конфликтных диалогах, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Частотность употребления просодических средств реализации вежливости и невежливости в формальных и неформальных конфликтных диалогах (%)

Просодические средства	Конфликтные диалоги			
	Вежливость		Невежливость	
	Формальное общение	Неформальное общение	Формальное общение	Неформальное общение
Мелодия	23,8	25	29,4	9,2
Фразовое ударение	14,3	20	17,6	21,1
Темп	33,4	30	23,5	27,8
Тембр	19,1	20	11,8	11,3
Громкость	9,4	5	7,9	22,4
Высотный уровень	-	-	6,2	8,2
Ритм	-	-	3,6	-

Результаты аудиторского анализа показали, что главным просодическим средством реализации вежливости в конфликтных диалогах как при формальном, так и при неформальном общении, является темп (33,4% и 30% соответственно). Следующими по частотности просодическими средствами выражения вежливости выступают в формальных диалогах мелодия (23,8%) и тембр (19,1%), а в неформальных – мелодия (25%), фразовое ударение и тембр (по 20%).

Превалирующим просодическим средством реализации невежливости в формальных диалогах выступает мелодия (29,4%), а также темп (23,5%) и фразовое ударение (17,6%). В неформальном общении превалирует темп (27,8%), а также громкость (22,4%) и фразовое ударение (21,1%).

С учетом того, что темп, по мнению аудиторов, является ведущим просодическим параметром выражения вежливости/невежливости, представляется целесообразным подробнее остановиться на характере вариативности темпа в исследуемых диалогах.

Таблица 4

Характер вариативности темпа в конфликтных диалогах (%)

Просодические средства		Вежливость		Невежливость	
		Формальное общение	Неформальное общение	Формальное общение	Неформальное общение
Темп	Убыстренный	-	-	5,4	58,4
	Нормальный	85,7	66,5	66,7	41,6
	Замедленный	14,3	33,5	27,9	-

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в формальном вежливом и невежливом общении, а также в неформальном вежливом общении преобладает нормальный темп (85,7%, 66,7% и 66,5% соответственно), наряду с которым используется замедленный темп (14,3%, 27,9% и 33,5% соответственно). В неформальном невежливом общении результаты несколько отличаются, поскольку здесь преобладает убыстренный темп (58,4%), наряду с которым используется нормальный (41,6%).

В случаях с вежливыми неформальными диалогами наблюдалось резкое контрастирование убыстренного темпа с замедленным, что привело к тому, что аудиторы отметили темп как ведущий просодический параметр в реализации вежливости.

Учитывая тот факт, что, по мнению аудиторов, вторым ведущим просодическим параметром реализации вежливости/невежливости является мелодия, представляется целесообразным остановиться подробнее на характере мелодии, рассмотреть типы шкал в исследуемых диалогах.

Типы шкал в конфликтных диалогах (%)

Типы шкал	Конфликтные диалоги			
	Вежливость		Невежливость	
	Формальное общение	Неформальное общение	Формальное общение	Неформальное общение
Высокая (High Head)	14,5	16,7	19,1	10,5
Нисходящая ступенчатая (Descending Stepping)	47,3	20,7	29,2	17,9
Восходящая ступенчатая (Ascending Stepping)	—	7,1	—	2,8
Нисходящая скользящая (Descending Sliding)	5,4	9,3	11,4	12,3
Восходящая скользящая (Ascending Sliding)	—	—	—	3,1
Нисходящая скандентная (Descending Scindent)	—	3,4	7,5	8,7
Восходящая скандентная (Ascending Scindent)	—	1,2	3,8	4,1
Падающая (Falling)	30,5	15,3	19,6	11,2
Поломанная (Broken Descending)	2,3	26,3	9,4	29,4

Данные таблицы свидетельствуют о том, что, по мнению аудиторов, в формальном вежливом и невежливом общении превалирует нисходящая ступенчатая шкала (47,3% и 29,2% соответственно). Это связано, на наш взгляд, с тем, что нисходящая ступенчатая шкала в большей мере свойственна формальному общению, которое требует от партнеров по коммуникации сдержанности, минимальной эмоциональности, максимального сокрытия внутренних переживаний. Довольно часто нисходящая ступенчатая шкала сочеталась, по данным аудиторов, с низким нисходящим ядерным тоном, что придавало высказываниям

серьезность и весомость. В формальном невежливом общении нисходящая ступенчатая шкала в сочетании с низким нисходящим ядерным тоном в специальных вопросах выражала раздражение и нетерпение, в повелительных предложениях – некую категоричность.

Следующей по частотности употребления шкалой, с точки зрения аудиторов, в формальном вежливом и невежливом общении является падающая шкала (30,5% и 19,6% соответственно). На наш взгляд, это не случайно, поскольку падающая шкала в сочетании с низким нисходящим ядерным тоном в утверждениях выражает категоричность и завершенность суждения, в специальных вопросах – серьезность, а в некоторых случаях и раздражение, что, как считают аудиторы, больше присуще формальному невежливому общению. В формальном вежливом общении аудиторы отмечают частое сочетание падающей шкалы с низким восходящим ядерным тоном, которое выражает определенную заинтересованность в общении, стремление успокоить собеседника, приободрить его.

Третьей по частотности употребления шкалой в формальном вежливом и невежливом, а также в неформальном вежливом общении аудиторы отмечают высокую шкалу (14,5%, 19,1% и 16,7% соответственно). По мнению аудиторов, высокая шкала в формальном невежливом общении чаще всего встречается в утверждениях, специальных вопросах и повелительных предложениях, подчеркивая законченность суждения или категоричность просьбы или приказа. В неформальном вежливом общении высокая шкала большей частью встречается в восклицаниях, придавая речи эмоциональность и эмфатичность.

В неформальном вежливом и невежливом общении преобладает поломанная шкала (26,3% и 29,4% соответственно), что свидетельствует об эмоциональности, естественности и спонтанности речи.

Второй по частотности в неформальном вежливом и невежливом общении выступает нисходящая ступенчатая шкала (20,7% и 17,9% соответственно). В неформальном общении аудиторы отметили сочетание нисходящей ступенчатой шкалы с низким нисходящим ядерным тоном, которое выражает раздражение, нетерпение, категоричность и давление на собеседника.

Третьей по частотности в неформальном невежливом общении является падающая шкала, которая в сочетании с низким нисходящим тоном выражает значительную категоричность, напряженность и эмоциональность в общении.

Следует отметить, что такие шкалы, как восходящая ступенчатая, восходящая скользкая, восходящая и нисходящая скандентная, по мнению аудиторов, совершенно не свойственны формальному вежливому общению. Этот факт можно объяснить тем, что формальное общение характеризуется минимальной эмоциональностью и спонтанностью, а эти шкалы, как правило, встречаются в эмоциональной, естественной, спонтанной речи.

Таким образом, проведенный аудиторский анализ позволил сделать следующие **выводы**.

1. Основными просодическими средствами реализации вежливости в формальном и неформальном общении являются темп, мелодия и тембр, невежливости в формальном общении – мелодия, темп и фразовое ударение, а в неформальном – темп, громкость и фразовое ударение.

2. Общими просодическими характеристиками, служащими для выражения вежливости и невежливости как в формальных, так и в неформальных диалогах, являются темп и мелодия. Однако характер их вариативности в формальном и неформальном общении различный: в вежливом формальном и неформальном и в невежливом формальном общении преобладает нормальный темп, а в неформальном вежливом – убыстренный темп. В формальном вежливом и невежливом общении превалирует нисходящая ступенчатая шкала, а в неформальном вежливом и невежливом общении – поломанная шкала.

3. Выбор просодических и лексико-синтаксических средств, набор эмоций, выражаемых коммуникантами в процессе общения, обусловлен, прежде всего, степенью формальности отношений между ними. Степень формальности отношений между коммуникантами расширяет или, наоборот, сужает рамки эмоциональности; ограничивает или, напротив, предоставляет свободу выбора и реализации эмоций; предполагает или исключает естественность общения, соблюдение правил ролевого поведения, сокрытие собственных внутренних переживаний и отношения к собеседнику, создание определенного впечатления о себе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. – Вып. XVI. – М.: Прогресс, 1985. – С.217-236.
2. Дымарский М.Я. Где находится порог языкового конфликта? // Аспекты речевой конфликтологии: Сб.ст. под. ред. чл.-корр. Российской Академии образования, проф. Ильенко. – СПб., 1996. – С. 25-34.

3. Земская Е.А. Категория вежливости в контекстах речевых действий // Логический анализ языка: Язык речевых действий. – М.: Наука, 1994. – С. 131-137.
4. Земская Е.А., Китайгородская М.В., Розанова Н.Н. Особенности мужской и женской речи / Е.А.Земская, М.В.Китайгородская, Н.Н. Розанова // Русский язык и его функционирование / Под ред. Е.А.Земской, Д.Н. Шмелева. – М.: Наука, 1993. – С. 90-136.
5. Земская Е.А. Русская разговорная речь / Е.А. Земская. – М.: Наука, 1973. – 239 с.
6. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М.: Ин-т языкознания РАН, Волгоградский пед. Ин-т, 1992. – 333 с.
7. Ключев Е. В. Фатика как предмет дискуссии // Поэтика. Стилистика. Язык и культура: Памяти Т.Г. Винокур. – М.: Наука, 1996. – С. 212-220.
8. Ратмайр Р. Прагматика извинения: Сравнительные исследования на материале русского языка и русской культуры / Р. Ратмайр. – М.: Языки славянской культуры, 2003. – 272 с.
9. Третьякова В.С. Конфликт глазами лингвиста // Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. – Барнаул, 2000. – С. 127-140.
10. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения / Н.И.Формановская. – М.: Высшая школа, 1989. – 234 с.
11. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge / P. Brown, S. Levinson. – UK: Cambridge University Press, 1987. – 352 p.
12. Brown P., Levinson S. Universals in language usage: Politeness phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and politeness: Strategies in social interaction // Eds. Goody E.N. – Cambridge: Cambridge University Press, 1978. – P. 56-289.
13. Kasper, G. Linguistic Politeness: Current Research Issues / G. Kasper // Journal of Pragmatics, 1990. – № 2. – P. 193-218.
14. Lakoff, R. Language and Women's Place / R. Lakoff. – New York: Harper & Row, 1975. – P. 45-79.
15. Leech, G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – London: Longman Publishing Group, 1983. – P. 131-139.