

Violation of P. Grice's maxims of cooperation as a strategy of politeness and face-saving in chinese interpersonal communication

Нарушение максим кооперации п. Грайса как стратегия вежливости и сохранения лица в китайском межличностном общении

Мирзиева Лейсан Рифхатовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия
ch_leisang@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-0199-3871>

Leysan R. Mirzeva

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia
ch_leisang@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-0199-3871>

УДК 81'33 | НАУЧНАЯ СТАТЬЯ | [HTTPS://DOI.ORG/10.24412/2686-9675-3-2025-59-69](https://doi.org/10.24412/2686-9675-3-2025-59-69)

АННОТАЦИЯ

В данной статье проводится подробный анализ отступления коммуникантами от правил кооперативного общения по П. Грайсу с позиции вежливой интеракции. Результаты исследования показали, что максимы Грайса не противоречат, а, наоборот являются подтверждением, теории вежливой коммуникации Дж.Лича. При этом, ключевым средством поддержания лица, гармонии и баланса в общении является митигация и различные языковые средства ее выражения. Следует отметить, этико-культурные и поведенческие установки накладывают определенный отпечаток на способы репрезентации коммуникативного смягчения, в том числе и в китайском языке. Так, в контексте китайского межличностного дискурса участники общения зачастую прибегают к тактике намека, уклонения или умолчания,

ABSTRACT

This article provides a detailed analysis of communicators' deviations from Grice's rules of cooperative communication from the perspective of polite interaction. The study's results demonstrate that Grice's maxims do not contradict, but rather confirm, G. Leech's theory of polite communication. Furthermore, mitigation and various linguistic means of expressing it are key to maintaining face, harmony, and balance in communication. It should be noted that ethical, cultural, and behavioral attitudes influence the ways in which communicative mitigation is represented, including in Chinese. Thus, in the context of Chinese interpersonal discourse, participants often resort to tactics of hinting, evasion, or silence, which helps mitigate communicative risks in face-threatening situations. The findings can be further used in research on politeness and the linguistic and cultural

что позволяет снизить коммуникативные риски в ликоугрожающих ситуациях. Полученные выводы могут в дальнейшем быть использованы в исследованиях, посвященных вежливости и лингво-культурным особенностям китайского языка.

Ключевые слова и фразы: максимы кооперации П.Грайса, принцип вежливости ДжЛича, митигация, неконфликтная коммуникация, вежливость, поддержание лица, китайский язык

Для цитирования: Мирзиева Л.Р. Нарушение максим кооперации П.Грайса как стратегия вежливости и сохранения лица в китайском межличностном общении. *Современные востоковедческие исследования*. 2025; Том 7 (3). С. 59–69 <https://doi.org/10.24412/2686-9675-3-2025-59-69>

Принцип кооперации был введен американским филологом и философом Г. Грайсом в 1967 году. Согласно исследователю, разработанные им постулаты были призваны помочь говорящему выстроить языковое взаимодействие так, чтобы суть его слов соответствовала тону, вектору разговора, а также способствовать поддержанию эффективной коммуникации между говорящим и слушающим. Теория кооперации Грайса зиждется на четырех ключевых максимах (P.Grice 1975, p.42-43):

- максима полноты (количества) информации;
- максима качества информации;

characteristics of the Chinese language.

Key words and phases: Grice's maxims of cooperation, Leach's principle of politeness, mitigation, non-conflict communication, politeness, maintaining face, Chinese language

For citation: Mirzieva L.R. Violation of p. grice's maxims of cooperation as a strategy of politeness and face-saving in chinese interpersonal communication. *Modern Oriental Studies*. 2025; Volume 7 (№3). P. 59-69 (In Russ.) <https://doi.org/10.24412/2686-9675-3-2025-59-69>

- максима релевантности;
- максима манеры речи.

Предложенные Г. Грайсом постулаты успешной кооперации носят ограничительный характер, практика показывает, что говорящие в процессе речевого взаимодействия поступают наперекор этим правилам в зависимости от конкретной коммуникативной задачи, например, для достижения комического эффекта (Хутыз 2019, с.454). Помимо этого, несмотря на универсальный характер, нельзя не согласиться с тем, что рассматривать максимы кооперации необходимо с учетом социокультурных факторов, норм и ритуалов коммуникации

конкретного социума (Там же, с. 456-460).

Следующим шагом в осмыслении принципов эффективной коммуникации можно считать разработанные Дж. Личем постулаты, которые получили общее название «принципы вежливости Дж. Лича» (Leech, p. 56-73). Сам термин ясно показывает, что в отличие от Грайса, не кооперация, а вежливость по мысли ученого представляет собой ключевую основу общения и чем она прочнее, тем позитивнее взаимодействие между индивидами.

По мнению Дж. Лича, категория вежливости и принцип кооперации одинаково значимы в прагматике речи и находятся в комплиментарных, а не в подчинительных отношениях (Leech, p. 80-87). Из этого следует, что они обладают равной объяснительной и функциональной силой: например, случаи косвенной реализации речевых актов, которые нарушают принцип количества, могут быть объяснены вежливостью, так как импликация более вежлива, чем прямое значение. Можно предположить, что рассмотрение коммуникативных постулатов Пола Грайса поможет лучше понять природу речевого этикета и особенность его репрезентации в межличностном языковом взаимодействии, в том числе в китайском языке.

В качестве фактического материала мы взяли отрывки из произведений китайской художественной литературы и кинодискурса. Цао Юй известный китайский драматург XX века, его произведения являются богатым источником лингвострановедческого материала, а бытовые диалоги раскрывают глубину и колорит межличностного общения в китайской лингво-

культуре. Сегодня большинство лингвистических исследований практическую часть стоят вокруг сериального и кинодискурса, пожалуй, потому что он дает многообразие аналитических данных – диалоги, наполненные современной разговорной речью. Более того, для более полного понимания контекста и погружения важным подспорьем становится визуальный ряд: мимика, движения, тон голоса героев и т.д.

Для того, чтобы проанализировать каким образом в китайском языке коммуниканты идут вразрез максимы Грайса и роль митигации в этом процессе, далее рассмотрим конкретные случаи таких нарушений.

Говорящий идет наперекор максиме полноты информации:

Основная суть данной максимы состоит в том, что в процессе коммуникации говорящий произносит информацию в таком объеме, который вписывается в конкретную коммуникативную цель. Однако в определенных коммуникативных ситуациях, столкнувшись с необходимостью избежать конфликта, нивелировать негативный эффект от сообщаемой информации, когда необходимо проявить деликатность по отношению к чувствам собеседника, например в ситуации критики, адресант нарушает этот принцип. Рассмотрим пример из китайского кинофильма «Зажигая звезды» (“人生大事”) (здесь и далее перевод наш):

武小文: 外婆被烧成烟了。

王建仁: 烧成烟也没有消失阿。飘到天上去。是吧?

莫三妹：对，飘到天上变成，变成星星了。

У Сяовэнь: бабушку сожгли, и она превратилась в дымку.

Ван Цзянжэнь: пусть она и стала дымкой, но не исчезла, а поднялась на небо, верно?

Мо Саньмэй: да, она поднялась на небо и превратилась, превратилась в звездочку.

Здесь перед нами представлен полилог: взрослые герои Саньмэй и Цзянжэнь пытаются утешить Сяовэнь, которая потеряла единственного близкого человека — бабушку. Переживать утрату близкого и касаться этой темы в разговоре эмоционально тяжело в любом возрасте, но особенно, если с этим столкнулся впервые ребенок. Необходимо проявить чуткость и осторожность, риторика по возможности должна быть жизнеутверждающей, чтобы адресат не впал в еще большее горе и уныние. Так и здесь, говорящие используют коммуникативное смягчение не только на лексическом, но и на прагматическом уровне, с помощью тонкой, образной метафоры и редупликации 星星, которой в переводе на русский язык соответствует диминутив «звездочка». Саньмэй и Цзянжэнь смогли оказать эмоциональную поддержку девочке, подстраиваясь, адаптируясь под ее стиль общения. Метафоры позволяют обойти излишнюю детализацию, простым языком описать сложные явления. Молодые люди не стали рассказывать научные, философские или теологические теории, объясняющие конечность жизни человека. Саньмэй не просто согласился с другом, но и развил его мысль, подавая информацию в таком объеме,

которую требовала конкретно данная коммуникативная ситуация. Рассмотрим еще один небольшой пример:

莫大姐：你醒了，把我们都吓死了。

老莫：我没事儿，老毛病。

Старшая сестра семьи Мо: ты очнулся! Как же ты нас напугал!

Старик Мо: все в порядке, старые болячки беспокоят.

Пусть дочь старика Мо и не относится к медперсоналу, но даже в этой ситуации он мог бы описать свое состояние после того, как долгое время не приходил в себя. Чтобы не расстраивать дочь, отец ограничился вежливой фразой о том, что нет поводов для беспокойства. Эта устойчивая форма ответа больше несет не информативную, а фатическую функцию, служит поддержанию доброжелательного общения между близкими людьми. Отвлеченная форма ответа не дает полной и необходимой информации, но помогает поддержать позитивный тон общения. Более того, старик Мо избегает говорить правду, чтобы родные не волновались, что противоречит другому правилу кооперации — максиме качества, о которой пойдет речь далее.

Говорящий одновременно нарушает максимы качества и манеры.

Соблюдать и следовать максиме качества — значит говорить правду, либо не произносить слов, что не подкреплены достоверными фактами. А соблюдать максимум манеры — стремиться сделать свою речь ясной и простой,

понятной слушающему. Проанализируем следующий пример из пьесы Цао Юя «Гроза» (曹禺, 2014):

周繁漪: 鲁奶奶, 我知道四凤是个明白的孩子, 不过有了这种不幸的情形, 我的意思, 是非常容易叫人发生误会的。

鲁侍萍 (叹气): 今天我到这来是万没想到的事, 回头我就预备把她带走, 现在我就请太太准了她的长假。

Чжоу Фань: Бабушка Лу, я знаю, что Сы Фэн умная и смышленная девочка, но попала в такую неприятную ситуацию. Я хочу сказать, что такое легко может стать причиной недопонимания.

Лу Сыпин (вздыхает): Я и думать не могла, что переступлю порог этого дома. В следующий раз я уведу её насовсем, а сейчас я пришла просить госпожу отпустить дочь на несколько дней.

В данном примере Чжоу Фань, рассказывая матери служанки Сыфэн о своих беспокойствах по поводу любовной связи пасынка и девушки, понимает щепетильность ситуации и подбирает приемлемые для собеседницы выражения. Фань в беседе использует эвфемизмы «неприятная ситуация», «недопонимание» для описания конфликта с Сыфэн. При этом Фань говорит завуалированно, что является нарушением максимы манеры, согласно которой важны простота и ясность. Более того, женщина не заявляет открыто о том, что связь между Чжоу Чунем и служанкой вызывают у нее негодование и злость, скрывая эти чувства за маской заботы и участия, что идет враз-

рез с максимальной качества. Однако подтверждением того, что смягчение, которое использует адресант, позволило достичь нужного коммуникативного эффекта, является то, что Лу Сыпин сразу поняла какой смысл скрывается за учтивыми словами хозяйки особняка, которая хотела бы, чтобы девушка поскорее покинула дом семьи Чжоу, поэтому пообещала увести дочь.

Говорящий одновременно нарушает максимы полноты и количества информации

Согласно теории кооперации Грайса залогом ясного и эффективно общения является предоставление адресату истинной, неискаженной информации в том объеме, который способствовал бы беспрепятственному пониманию мыслей собеседника и темы разговора. Нарушение данного принципа характеризуется чрезмерным или напротив недостаточным количеством информации, необходимой собеседнику для понимания ситуации и возможности предоставить соответствующую обратную связь. Такой прием мотивирован стремлением сохранить лицо в ликоугрожающих ситуациях. Рассмотрим отрывок из произведения «Рассвет» (曹禺, 2014):

李石清: 我总是为经理服务的。呃, 呃, 最近我听说襄理张先生要调到旁的地方去?

潘月亭 (沉吟): 是, 襄理, ——是啊, 只要你不嫌地位小, 那件事我总可以帮忙。

Ли Шицин: Я всю жизнь работал на управляющего. Ах! Верно ли говорят, что господина Чжана, его заместителя направляют на другое место работы?

Пань Юэтин (бормочет себе под нос): верно, заместитель, ага... Если тебя не смущает, что должность маленькая, я всегда рад подсобить.

В данном примере Ли Шицин расспрашивает Пань Юэтина по поводу помощника руководителя по фамилии Чжан, в частности, о том, что того переводят на другое место работы. Постановка вопроса подразумевает краткий утвердительный или отрицательный ответ, собеседнику требовалось сказать только «да» или «нет». Однако Пань, догадавшийся о том, что на самом деле Ли хочет узнать, каковы его шансы занять место экс-помощника, сначала дает утвердительный ответ, а после паузы добавляет «я всегда рад подсобить», дав понять собеседнику, что он понял его скрытые мотивы и готов его поддержать. Здесь говорящий использует хезитацию, делая паузы, стараясь тактично и деликатно выразить свою мысль и демонстрируя желание поддержать «лицо» собеседника, ведь ситуация просьбы вынуждает говорящего выйти из зоны комфорта, может угрожать его чувству независимости и самодостаточности.

Р.Лакофф в свою очередь подчеркивает, что, если рассматривать столкновение вежливости с ясностью выражения, первая важнее в разговоре, так как в неформальной беседе обмен информацией – это не главное. Главное же – поддержание хороших отношений между коммуникантами [6, с. 775-779]. Очевидно, что в своем ответе Пань Юэтин пренебрёг максимы полноты и количества, однако ему удалось расположить к себе собеседника, проявив вежливость и деликатность.

Говорящий нарушает максимум качества информации

В основе постулата качества информации лежит идея о том, что для поддержания доверия и взаимопонимания в общении, коммуниканты должны избегать недоразумений и неясности, доносить правдивую и достоверную информацию. Нарушение максимы качества характеризуется тем, что говорящий излагает недостаточно истинную, четкую информацию. Проанализируем еще один пример из «Грозы» Цао Юя (曹禺, 2014):

Пример.

鲁侍萍: 老爷问这些闲事干什么?

周朴园: 这个人跟我们有点亲戚。

Лу Сыпин: зачем господину забивать голову этими посторонними вещами?

Чжоу Пуюань: мы состоим в некоем родстве с этим человеком.

В данном примере Лу Сыпин пытается вывести, почему Чжоу Пуюань так сильно интересуется, казалось бы, незнакомой, не относящейся к его кругу общения дамой. Чжоу не желает признаваться в своих истинных намерениях, поэтому использует митигативную тактику неопределенной референции, чтобы не углубляться в нежелательную для него тему. На языке оригинала смягчение выражается с помощью неопределенного квантификатора степени «有点» со значением «немного». Отвечая «состоим в некотором родстве», он нарушает принцип качества информации, так как ответ его не искренен, потому что между Чжоу

Пуюанем и женщиной, о которой они говорят, была любовная, а не родственная связь. Если бы Лу Сыпин не знала точно, что собеседник ей врет, то восприняла бы эти слова как обычный вежливый ответ. Здесь хозяин дома Чжоу заботится о сохранении своего лица и проявляет осмотрительность в разговоре.

Говорящий нарушает максимум релевантности

Постулат релевантности призывает участников общения формулировать высказывания в соответствии с текущей тематикой разговора, изъясняться уместно содержанию диалога. При нарушении принципа релевантности слова, произнесенные говорящим, не коррелируются с высказываниями собеседника и их содержанием. Нет логической связи с тем, о чем говорилось ранее. Проанализируем следующий диалог из кинофильма «Зажигая звезды» (“人生大事”):

莫三妹: 你爸爸叫什么呀?

武小文: 莫三妹。

莫三妹: 住在什么地方啊?

武小文: 延江市雨花区槐安路73号上天堂。

莫三妹: 你爸爸电话多少呢?

武小文: 大晚上的你干什么呀, 我好困啊!

莫三妹: 你以后不会把我忘了吧...我去给你找个镜子照一下。

莫三妹: 怎么称呼你爸爸?

У Сяовэнь: Мо Саньмэй.

Мо Саньмэй: где он живет?

У Сяовэнь: город Яньцзян, район Юйхуа, ул. Хуайань семьдесят три, «Попади в рай».¹

Мо Саньмэй: а какой у папы номер телефона?

У Сяовэнь: ну что за расспросы на ночь глядя? Я устала, хочу спать.

Мо Саньмэй: ты ведь не забудешь обо мне...Пойду, принесу тебе зеркало, чтобы посмотрела, как получилось.

В этом диалоге между двумя героями происходит заурядное, бытовое общение: Мо Саньмэй перед сном расчёсывает волосы приемной дочери Сяовэнь и как большинство родителей проверяет насколько хорошо та помнит свой адрес и номер его телефона. Как правило, это делается в целях безопасности ребенка, чтобы тот, оказавшись в экстренной ситуации, чувствовал себя увереннее и мог назвать нужную информацию. Однако ощущение обыденности разговора обманчиво, Саньмэй движут другие мотивы: он знает, что им придется расстаться после того, как он вернет девочку родной матери и не только расстояние, но и время разлучит их, поэтому мужчина хочет убедиться, что ставшая для него родной девочка не забудет дорогу обратно. При этом, чтобы не спровоцировать ребенка на конфликт, не осложнить их отношения делает он это скрытно и завуалированно. Истинные причины его «допроса» остаются невысказанными и, чтобы

¹ «Попади в рай» - название маленького бюро ритуальных услуг, который одновременно служит местом проживания Мо Саньмэй, Сяовэнь и их друзей.

отвести подозрения девочки меняет тему разговора. Для этого Сяомэй нарушает принцип ясности и понимания: на вопрос девочки отвечает уклончиво, старается сместить фокус разговора с одной темы на другую.

Рассмотрим еще один пример, иллюстрирующий несоблюдение максимы релевантности, представленный в картине «Навсегда в моем сердце» (“一直一直都很喜欢你”):

顾彬: 你知道莲雾一直晒太阳的话, 它的果色会淡化, 然后变得没那么甜吗?

童知了: 什么意思啊?

顾彬: 如果要驯化莲雾的话, 必须要让它长时间呆在阴暗处, 直到最后一刻再

给它阳光。这样长出来的果子才会又深又甜。

童知了: 你干吗突然说这个啊?

顾彬: 没事, 我只是想要告诉你, 我可以等你准备好。

童知了: 你干吗?

顾彬: 等你准备好啊。

Gu Пинь: а ты знала, что если ява-яблоко выращивать на солнце, то плоды его будут блеклыми и не очень сладкими?

Тун Чжиляо: что ты имеешь ввиду?

Gu Пинь: когда хочешь одомашнить ява-яблоко, обязательно держать его в тени и только в последний момент можно выставить на солнце. Так, цвет у яблок будет насыщенным, а вкус сладким.

Тун Чжиляо: зачем вдруг ни с того, ни с сего ты об этом рассказываешь?

Gu Пинь: да так, я просто хотел сказать тебе, что дождусь, когда ты будешь готова.

Тун Чжиляо (видя как Gu Пинь закрывает жалюзи, чтобы солнце не светило прямо на нее): ты что делаешь?

Gu Пинь: жду когда ты будешь готова.

Складывается впечатление, что в данном отрывке Gu Пинь говорит невпопад и это никак не связано с основной темой разговора. Молодые люди обсуждали планы на вечер, ветеринарную практику Чжиляо и молодой человек словно бы случайно обратил внимание на ява-яблоко, которое выращивала девушка. В действительности, Gu Пинь с помощью метафорического сравнения бережного, терпеливого ухода за растением собирался деликатно намекнуть Тун Чжиляо, что он также нежно и уважительно относится к ее чувствам, о которых ему известно и о том, как тяжело ей ему открыться. Несмотря на то, что тема отношений претерпела определенные изменения в сознании китайской молодежи под влиянием западных идей, тенденции к более открытому и раскрепощенному восприятию любви в противовес к скованному и традиционному, привычка говорить об этом завуалированно, аллегорично по-прежнему имеет место быть. Так, адресанту удалось избежать коммуникативного дискомфорта, который мог возникнуть от его излишней откровенности и прямолинейности.

Говорящий нарушает максимум манеры

Этот тип нарушения постулатов Грайса характеризуется тем, что речь говорящего запутанна и неясна, а слушающий вынужден догадываться о её истинном значении или попытаться понять иносказательный смысл используемых собеседником слов. Выясним, как конкретно данное отступление от максимы манеры проявляется в китайском языке на примере диалога из «Грозы» Цао Юя (曹禺, 2014):

周繁漪: 老爷睡觉了, 你要见他什么事?

鲁贵: 没有什么, 要是太太愿意办, 不找老爷也可。——(着重 意义地) 都看太太要怎么样。

周繁漪(半晌, 忍下来): 你说吧, 我也许可以帮你的忙。

鲁贵(重复一遍, 狡黠地): 要是太太愿意做主, 不叫我见老爷, 多麻烦, (假笑) 那就大家都省事了。

周繁漪: 什么, 你说吧。

鲁贵(谄媚地): 太太做了主那就是您积德了。——我们只是求太太还赏上饭吃。

(曹禺《雷雨》)

Чжоу Фань: господин уже почил сном. Зачем вы хотите его увидеть?

Лу Гуй: пустячное дело! Если вы согласны помочь, то не нужно звать его ... (произнося каждое слово с особым смыслом) Всё зависит от решения госпожи.

Чжоу Фань (взяла долгую паузу, спокойно): говори же, может, я и вправду смогу тебе

помочь.

Лу Гуй (повторяется, но с заговорщицким видом): если вы согласитесь оказать услугу, то не понадобится утруждать хозяина! (напускная улыбка) От этого все останутся в выгоде!

Чжоу Фань: что надобно? Ну, говори же!

Лу Гуй (с подобострастным видом): Госпожа, Вы окажете великую милость, если сами распорядитесь ... Мы только хотим, чтобы хозяйка велела вернуть нам источник пропитания.

В данном отрывке Лу Гуй пришел к Чжоу Фань с просьбой проявить милость и посодествовать в восстановлении на работу в дом Чжоу. Лу стал свидетелем ссоры между Чжоу Пинем и Чжоу Фань, услышав некоторые неприглядные подробности об их личных взаимоотношениях. Когда женщина стала выяснять, в чем цель визита Лу Гуя, тот прямо не ответил, наоборот, говорил неясно, намеками, но при этом отчетливо давая понять, к чему приведет отказ посодествовать в просьбе. Ведь теперь в его руках был опасный козырь — он узнал кое-что важное о Фань и теперь мог надавить на нее, тем самым заставив решить проблему в пользу Лу Гуя.

Хоть речь Лу Гуя на поверхности путанная и бессвязная, однако ему удалось избежать риска подвергнуть удару лицо собеседника и при этом не навлечь ее гнев на себя, а главное — успешно выполнить коммуникативную цель. С помощью условного предложения «Если вы согласитесь оказать услугу, то не понадобится утруждать хозяина!», — мужчина использует

стратегию иллюкитивного смягчения. Положение просителя и статус Лу Гуя не позволяют тому прямо сказать, что он хочет получить от Фаньши, поэтому тактика намека позволяет поддерживать «негативное» лицо адресанта и дать понять, что в случае отказа Лу Гуя раскроет секреты хозяйки её мужу. Говорящий осознает, что открытый шантаж может сразу вызвать шквал негодования у адресата и разговор закончится, не успев начаться, а это грозит коммуникативной неудачей. Поэтому Лу Гуя использует такие формулировки, которые могли бы поддерживать «позитивное» лицо собеседника, продемонстрировать важность Фаньши через максимум скромности, которая граничит с самоуничижением. Так он подчеркивает знаковую роль хозяйки дома в решении его проблем словами «вы окажете великую милость» или «всё зависит от решения госпожи». Все это позволяет безопасно для статуса, достоинства говорящих достичь желаемого коммуникативного эффекта.

Результаты исследования показывают, что в процессе речевого взаимодействия одновременно могут нарушать несколько постулатов кооперации, как правило используя эвфемизмы, метафоры и другие языковые средства, а также лексику с неясным, размытым значением (неопределенные квантификаторы), hesitation, умолчание. Коммуниканты прибегают к митигативным средствам во многом ввиду угрожающих, потенциально конфликтных ситуаций просьбы, разговоров по душам и т.д. Особенно если касается табуированных деликатных для китайского менталитета тем, например, открытой демонстрации симпатии, любовных чувств, что в очередной раз под-

черкивает необходимость для выявления прагматических целей коммуникантов уделять отдельное внимание культурному контексту.

Согласно проведенному анализу, нарушение максим Грайса можно мотивировать тем, что, избегая прямых, категоричных выражений, говорящий делает попытку предотвратить конфликт или появление негативных эмоций у адресата, стремясь, тем самым, продолжить коммуникацию в конструктивном и позитивном ключе. И в этой связи эффективным средством реализации стратегии вежливой, неконфликтной коммуникации становится коммуникативное смягчение. Действительно, проанализировав, как работают митигативные стратегии в аспекте максим Грайса, изучив, каким именно образом представления об «идеальном» сталкиваются с реальностью в лице коммуникативного смягчения, мы можем получить значимые выводы об эффективном речевом взаимодействии, выделить определенные коммуникативные и речевые паттерны вежливого взаимодействия.

Список литературы

1. Grice, H. Paul Logic and conversation, in P. Cole and J. Morgan (eds), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press. 1975. Pp. 41-58
2. Хутиз И. П. Нарушение максим коммуникации П. Грайса как стратегия эффективного лекционного дискурса // *Коммуникативные исследования*. – 2019. – № 2. – С. 451-460.

3. Leech G.N. *Principles of Pragmatics*. London, 1983, 125p.
4. 人生大事 «Зажигая звезды» URL:
5. Цао Юй (曹禺) Полное собрание драматических произведений Цао Юя (曹禺戏剧全集), Издательство «Народная литература» (人民文学出版社, 第一卷), том 1. 2014. 2039с. (на кит.яз.)

一直一直都很喜欢你 URL: [https://](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s)

[www.youtube.com/watch?](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s)

[v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s) (дата обращения: 08.07.2025)

1. Lacoff G. Explaining Embodied Cognition Results// Topics in Cognitive Science. 2012. Vol. 4. Iss. 4. P. 773-785.

References

1. Grice, H. Paul Logic and conversation, in P. Cole and J. Morgan (eds), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press. 1975. Pp. 41-58
2. Khutiz I. P. Violation of P. Grice's communication maxims as a strategy for effective lecture discourse // *Communicative studies*. - 2019. - No. 2. - P. 451-460. (In Russ.)
3. Leech G.N. *Principles of Pragmatics*. London, 1983, 125p.
4. 人生大事 «Зажигая звезды» URL:
5. Cao Yu (曹禺) The Complete Dramatic Works of Cao Yu (曹禺戏剧全集), People's Literature Publishing House (人民文学出版社, 第

一卷), volume 1. 2014. 2039 pp. (In Chinese).

一直一直都很喜欢你 URL: [https://](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s)

[www.youtube.com/watch?](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s)

[v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s](https://www.youtube.com/watch?v=kkaZ4m4Fvk8&t=1148s) (accessed: 08.07.2025) (In Chinese).

1. Lacoff G. Explaining Embodied Cognition Results// Topics in Cognitive Science. 2012. Vol. 4. Iss. 4. P. 773-785.

Сведения об авторе

Мирзиева Лейсан Рифхатовна,

Старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Г. Казань ул. Пушкина 1/55

ch_leisang@mail.ru

Information about the author

Leysan R. Mirzieva,

Senior Lecturer

Kazan (Volga Region) Federal University

G. Kazan st. Pushkin 1/55

ch_leisang@mail.ru

Информация о статье

Поступила в редакцию: 25.08.2025

Одобрена после рецензирования: 02.09.2025

Принята к публикации: 10.09.2025

Information about the article

The article was submitted 25.08.2025

Approved after reviewing 02.09.2025

Accepted for publication 10.09.2025