

## Оригинальная статья / Original article

УДК 811.112.2

<https://doi.org/10.21869/2223-151X-2024-14-1-31-40>

## Хеджирование как одна из стратегий негативной вежливости в немецкой лингвокультуре

Ю. Ю. Табачников<sup>1</sup> ✉

<sup>1</sup>Уфимский университет науки и технологий (UUST),  
ул. Заки Валиди, д. 32, г. Уфа 450076, Российская Федерация

✉ e-mail: tabachnikov\_y@mail.ru

### Резюме

Статья посвящена разработке вопроса о негативной вежливости и соответствующих ей стратегиях в немецкой лингвокультуре на материале современной художественной литературы немецкоязычных авторов, а также непосредственно анализу языковых механизмов реализации такой стратегии негативной вежливости, как хеджирование.

**Цель исследования:** изучение коммуникативных ситуаций, в рамках которых наблюдается угроза негативному лицу одного из коммуникантов, а также рассмотрение употребляемых в подобных случаях стратегиях коммуникативной вежливости. Под негативным лицом подразумевается желание коммуниканта быть неподверженным каким-либо действиям со стороны других участников коммуникации (к примеру, просьбам, приказам, советам и др.). Особое внимание уделяется хеджированию как одной из более употребительных стратегий негативной вежливости.

**Методы:** практическая часть исследования базируется на применении метода лингвокультурологического анализа материала.

**Результаты:** при помощи проанализированных текстов были выявлены языковые (в т. ч. грамматические, лексические, фонетические) средства и механизмы, позволяющие реализовывать рассматриваемые стратегии в речи, а также функции и причины употребления хеджей в коммуникации.

**Заключение:** основываясь на изученных теоретических и практических материалах, а также выявленных в ходе исследования результатах, можно прийти к выводу о важности в рамках изучения разного рода лингвокультурологических особенностей иностранного языка (являющихся помимо лексики, грамматики, фонетики - одним из ключевых компонентов при его освоении) также и такого комплексного, зачастую направленного на выполнение разного рода коммуникативных задач, феномена, как хеджирование - одной из стратегий негативной вежливости, обладающей довольно ярко окрашенными особенностями оформления и употребления в речи в зависимости от рассматриваемой лингвокультурной общности, и потому требующей углублённого изучения в каждом отдельном конкретном случае. Актуальность изучения именно этого элемента в системе стратегий негативной вежливости обуславливается тем, что при освоении западноевропейских языков в качестве иностранных (таких, например, как немецкий, английский и др. - т.е. языков лингвокультурных сообществ, относящихся к индивидуалистскому типу) именно некорректное владение нюансами хеджирования может явиться причиной многих проблем и неудач в коммуникации - т.к. непосредственно в подобных культурах данный механизм вежливого общения играет важную роль (более значительную, чем, к примеру, в культурах коллективистского типа - русскоязычной и др.).

**Ключевые слова:** стратегия коммуникативной вежливости; негативная вежливость; негативное лицо; хеджирование.

**Конфликт интересов:** Автор декларирует отсутствие явных и потенциальных конфликтов интересов, связанных с публикацией настоящей статьи.

**Для цитирования:** Табачников Ю. Ю. Хеджирование как одна из стратегий негативной вежливости в немецкой лингвокультуре // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Лингвистика и педагогика. 2024. Т. 14, № 1. С. 31-40. <https://doi.org/10.21869/2223-151X-2024-14-1-31-40>.

Статья поступила в редакцию 28.10.2023

Статья подписана в печать 22.12.2023

Статья опубликована 29.03.2024

## Hedging as one of Negative Politeness Strategies in German Languaculture

Iurii I. Tabachnikov<sup>1</sup> ✉

<sup>1</sup>Ufa University of Sciences and Technology  
32, Zaki Validi Str., Ufa 450076, Russian Federation

✉ e-mail: tabachnikov\_y@mail.ru

### Abstract

*The article deals with the problem of negative politeness and corresponding politeness strategies in German languaculture on the basis of modern fiction and also elaborates on the analysis of linguistic means of implementation of a negative politeness strategy known as hedging.*

**Purpose of research:** study of communicative situations in which a threat to the negative face of one of the speakers is present, and a review of politeness strategies that are used in such cases. The negative face means the desire of an interlocutor not to be bothered by others during communication (as an example, a request, an order or advice can damage the negative face of the addressee). Special attention is given to hedging as one of the most commonly used negative politeness strategy.

**Methods:** the practical part of the research is based on a linguacultural analysis of the material.

**Results:** using the analyzed materials we discover language (including grammatical, lexical and phonetical ones) tools and mechanisms that are used to perform such strategies in a speech act and also reasons to use hedges in communication and their functions in it.

**Conclusion:** based on the theoretical, practical materials and the results that have been found in the course of the research we can state the importance of mastering (among all the linguacultural features being one of the key components of acquiring any foreign language on a par with grammar, vocabulary, phonetics etc.) the complex and frequently used for a lot of different communicative purposes phenomena known as hedging – one of the negative politeness strategies, that has quite a unique ways of usage depending on languaculture in question, and thus requiring a more deep and thorough studying in each particular case. The relevance of research of that particular element in the system of negative politeness strategies is due to the fact that while acquiring languages of western Europe (German, English and others – that means languages of cultures of an individualistic type) – an incorrect knowledge of hedging mechanisms can be the cause of problems and failures in communication, because in such cultures that element of communicative politeness has quite an important role (more important than in cultures of collectivist type – i.e. the Russian one and others).

**Keywords:** politeness strategy; negative politeness; negative face; hedging.

**Conflict of interest:** The Author declare the absence of obvious and potential conflicts of interest related to the publication of this article.

**For citation:** Tabachnikov I. I. Hedging as one of Negative Politeness Strategies in German Languaculture. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Lingvistika i pedagogika* = *Proceedings of the Southwest State University. Series: Linguistics and Pedagogics*. 2024; 14(1): 31–40 (In Russ.). <https://doi.org/10.21869/2223-151X-2024-14-1-31-40>.

Received 28.10.2023

Accepted 22.12.2023

Published 29.03.2024

\*\*\*

### Введение

Как известно, коммуникативная категория вежливости является одним из важных аспектов исследования языка с позиций его непосредственной речевой реализации в аспекте успешности коммуникации и достижения коммуникативных целей [1].

Нельзя не отметить, что существует закономерность между стратегиями вежливости и соответствующими им речевыми тактиками: к примеру, позитивная вежливость характеризуется частым применением экспрессивов для демонстрации уделяемого адресантом внимания к происходящему, а негативная вежливость

отличается стремлением продемонстрировать уважение к личной свободе адресата и т. д. [2]. В данной работе мы анализируем стратегии негативной вежливости в немецкой лингвокультуре. В отличие от позитивной вежливости (употребление которой не всегда обусловлено наличием ликоугрожающего акта, а может просто быть следствием желания коммуниканта прозвучать максимально учтиво), стратегии негативной вежливости более конкретны, направлены на нивелирование определенного угрожающего лицу партнёра по коммуникации речевого акта [3]. Так, к примеру, следующий отрывок является иллюстрацией пренебрежения адресантом личной свободой адресата:

„Also, Frau Merkel, **hätten Sie morgen Abend Zeit, um sich mit mir über Shakespeare auszutauschen?**“...

„Leider passt es bei mir morgen nicht.“...

„**Was haben Sie denn vor?**“, fragte Aramis freundlich und **brachte** Angela damit ein wenig aus dem Konzept.

«Итак, фрай Меркель, **найдётся ли у Вас завтра вечером время поговорить со мной о Шекспире?**»...

«К сожалению, завтра у меня не получится.»...

«**А чем вы будете заняты?**», спросил Арамис дружелюбно и **тем самым слегка выбил Анжелу из колеи** (здесь и далее перевод наш: Ю. Т.) [4, с. 22].

## Результаты и обсуждение

Уже неоднократно многие исследователи отмечали, что стратегии позитивной \ негативной вежливости в коммуникации и частота их употребления находятся в прямой зависимости от этнокультурных особенностей рассматриваемого лингвокультурного сообщества, типа культуры (к примеру, индивидуалистской или коллективистской), прагматических норм общения данной конкретной языковой среды и прочего. В интересующей нас немецкой лингвокультуре наиболее

частотным вариантом оформления стратегий негативной вежливости является конвенциональное косвенное выражение, среди задач которого можно выделить смягчение импозиции, под влиянием которой находится адресат при употреблении адресантом в речи просьб, советов, приказов и др. [5]:

„*Welche Verbindungen haben Sie nach Leipzig?*“

„*Ich weiß nicht...*“

„**Bitte, Herr Christiani**“, sagte Vorweg mit der freundlichsten Stimme, die ihm zur Verfügung stand, „*ich sammle nur Hintergrundinformationen.*“

„*Ich weiß zwar nicht, wohin das führen soll, aber bitte...*“ [6, с. 75].

Какая связь у Вас с Лейпцигом?

«Я не понимаю...»

«**Ну что Вы, господин Кристиани**», сказал Форвег самым дружелюбным голосом, на какой только был способен. «Я всего лишь собираю дополнительную информацию.

«Не знаю, к чему это ведёт, но пожалуйста...»

Прося собеседника поделиться информацией, Форвег, тем самым, повреждает его негативное лицо, т.к. обязывает его к выполнению определённого действия. Как видно из диалога, на первый вопрос полицейского Кристиани не отвечает, и лишь после повторной реплики адресанта, в рамках которой тот применяет стратегию негативной вежливости «указывайте причину», а также прибегает к механизмам вежливости из области фонетики (дружелюбный тон), мужчина соглашается сотрудничать.

Р. А. Газизов, пишет, что среди актуальных для современного немецкого языка стратегий негативной вежливости можно также выделить следующие: уже упоминавшиеся нами безличные конструкции, проявление благодарности и выражение извинения и др. [1, 7] – употребляя подобные стратегии в речи, адресант уделяет внимание нуждам негативного лица собеседника, что способ-

ствуует значительно более успешному ходу коммуникации:

*„Das tut mir leid“, sagte Merle. „Ich hätte nicht so harsch sein dürfen. Jeder, der zu uns kommt, trägt Trauer im Herzen. Können Sie mir verzeihen?“*

*„Selbstverständlich“, lächelte Angela...*

*«Мне жаль», сказал Мерл. «Мне не стоило быть таким грубым. Любои, кто приходит к нам, несёт в своём сердце траур. Можете ли Вы простить меня?»*

*«Разумеется», улыбнулась Анжела... [4, с. 72].*

Некоторые исследователи отмечают, что стратегии негативной вежливости имеют своей целью возведение т.н. коммуникативных барьеров, границ (с англ. – ‘hedges’, а потому, исходя из этого, можно обобщить все подобные стратегии термином «хеджирование») между участниками коммуникации для того, чтобы обеспечить личную свободу, персональные границы каждого из них [7]. Однако мы придерживаемся точки зрения, что хеджирование является самостоятельной, лишь одной из целого ряда других стратегий негативной вежливости, но не обобщает их все.

Впервые вопросом феномена хеджей в языке задался лингвист Дж. Лакофф, давший им следующую дефиницию: «Слова, значение которых имплицитно подразумевает нечёткость; слова, функция которых состоит в том, чтобы отобразить вещи более или менее нечёткими» [8, с. 471]. Разработки американского учёного в данной области явились основополагающими, и с момента первых публикаций, несмотря на значительный интерес к данной теме целого ряда лингвистов, а также внушительное количество написанных ими на данную тему работ, не претерпели значительных изменений [5]. В своём исследовании Дж. Лакофф разделяет хеджи на две основные группы: интенсификаторы (увеличивают градус истинности высказывания) и де-

интенсификаторы (снижают градус истинности высказывания).

В научных работах для определения хеджей исследователи прибегают к различным обозначениям: так, П. Браун и С. Левинсон именуют их «ослабителями» (weakeners), другие лингвисты также употребляют термины «нечёткие слова» (fuzzy words), «уменьшители» (diminishers) [9] и др. Некоторые авторы ссылаются также и на более расплывчатую дефиницию, обозначая хедж следующим образом: «единица, размывающая границы экстенционального множества языкового выражения и тем самым ограничивающая ответственность говорящего за сказанное» [10, с. 166].

Касательно способов оформления данных стратегий в речи можно отметить уникальные особенности их оформления в зависимости от рассматриваемого: некоторые исследователи указывают, что хеджи в английском языке, как правило, проявляются на лексическом уровне, в русском – на морфологическом (уменьшительно-ласкательные суффиксы и др.), в немецком – на грамматическом (безличные конструкции, сослагательное наклонение и проч.) [11]. Таким образом, вежливо оформленное при помощи хеджей высказывание может быть некорректно понято представителем другой лингвокультурной общности по причине различных средств реализации элементов хеджирования в том или ином языке. Как следствие, в подобной ситуации прямой калькированный перевод на иностранный язык может быть воспринят собеседником как нечто грубо звучащее, невежливое, чересчур резкое или др.: отсюда можно сделать вывод об актуальности изучения данного феномена в языке – недостаточное владение особенностями хеджирования как одной из стратегий негативной вежливости в иноязычной культуре может стать причиной недопониманий и коммуникативных неудач в контексте межкультурного общения [12].

Принято считать, что хеджи – один из механизмов выражения негативной вежливости (по П. Браун и С. Левинсону, это одна из 10 стратегий негативной вежливости: «question, hedge», т. е. «задавайте вопросы, будьте уклончивы»). Этой же точки зрения придерживаемся и мы. Тем не менее, некоторые авторы относят их также и к стратегиям позитивной вежливости [13]. Кроме того отмечается относительно малая изученность проблемы хеджирования в языке, а также многоаспектность данного понятия – оно включает в себя как прагматические, так и семантические, когнитивные факторы: употребление того или иного из них может быть обусловлено разными причинами – желанием уйти от прямого высказывания, стремлением прозвучать вежливо или же наоборот [14].

Хеджи используются в языке как средство выражения нечёткости, уменьшения точности высказывания в рамках намерения прозвучать более вежливо, снять или уменьшить степень ответственности за произносимые слова. Они могут реализовываться при помощи различных глаголов, наречий, безличных конструкций, условных придаточных предложений, двойных отрицаний, существительных, не прямых вопросов, самоисправления адресанта в потоке живой речи и др. [15]. В рамках реализации стратегий хеджирования в зависимости от языка, контекста, коммуникативной ситуации и др. могут быть использованы довольно разнообразные средства: прагматические и дискурсивные маркеры, клишированные фразы, различные элементы деривации и пр.:

*„Gerade in der jetzigen Situation wäre es ungünstig, wenn die Presse Wind von der Angelegenheit bekäme“, bemerkte er.*

*Das war riskant, und tatsächlich sprang Christiani auf. „Wollen Sie mir etwa drohen?“*

*„Keineswegs. Nichts liegt mir ferner“, erwiderte Vorweg zuvorkommend [6, с. 79].*

*«В нынешней ситуации было бы неудобно, если бы пресса узнала об этой ситуации», заметил он.*

*Это было рискованно, и, действительно, Кристиани вскочил. «Вы что, угрожаете мне?»*

*«Ни в коем случае. И в мыслях не было», обходительно ответил Форвег.*

Угроза собеседнику является одним из наиболее опасных для негативного лица адресата речевых актов. Даже учитывая то, насколько косвенно была в данном случае оформлена реплика полицейского (при помощи сослагательного наклонения), ответная реакция Кристиани даёт понять, насколько повреждено его негативное лицо.

Хеджинг в коммуникации представляет собой средство непрямого общения, которому свойственны «отсутствие точности и однозначности речевого знака, как в тексте, так и в системе, непредсказуемость результирующего смысла высказываний...» [16, с. 5]; помимо прочего, это средство, способствующее уходу от категоричности в высказываниях – таким образом, хеджинг, как и стратегии коммуникативной вежливости в целом, можно рассматривать как своего рода кодирование информации с целью сохранить лицо в рамках общения. Хеджинг (изначально возникший как экономический термин) Г. А. Осипов обозначает как «речевое страхование», т.к. подобная стратегия в коммуникации служит попыткой уменьшить риск отрицательной реакции адресата на ту или иную реплику собеседника, «страхует» его от нежелательной ответственности за произнесённые слова, исключая однозначную трактовку сказанного [15, 17]:

*„Wie bitte?“ Wilhelm glaubte, sich verhört zu haben. „Du willst, dass wir uns... trennen?“*

*„Ja. Nein! Ich meine, dass wir die Hochzeit abblasen und abwarten...“ [6, с. 354].*

«Что, прости?» Вильгельму показалось, что он ослышался. «Ты хочешь, чтобы мы с тобой... расстались?»

«Да... Нет! Я хочу сказать, что стоит отменить свадьбу и подождать...»

Незадолго до приведённого отрывка Вильгельму была сообщена неприятная новость, что является повреждающим лицом речевым актом. Нежелание мужчины верить в услышанное является подтверждением нанесённого его лицу урона. Ответная реплика женщины также представляет интерес: нерешительность собеседницы Вильгельма иллюстрирует то, насколько непросто ей вести данный разговор, т.к. речевой акт «признание вины» \ «отговорка» несёт в себе угрозу позитивному лицу адресанта – по этим причинам она употребляет хеджинг, не желая давать прямой и чёткий ответ на вопрос собеседника.

Говоря о хеджировании как об одной из стратегий негативной вежливости, следует подчеркнуть следующее: согласно проведённым на базе немецкого языка исследованиям, было выявлено, что наибольшей частотностью в данном случае обладают конструкции косвенной речи (Konjunktiv 1), а также гипотетические, нереальные конструкции, оформляемые при помощи Konjunktiv 2 [18]:

**“Wenn ich es recht bedenke, sollten Sie sich zu diesem Thema überhaupt nicht äußern. Das gilt auch für Sie, Wilhelm.”**

*Wilhelm musste fragend aufgesehen haben, denn Herford sah sich zu einer Erklärung veranlasst [6, с. 106-107].*

**«Если я не ошибаюсь, по этому поводу Вы вообще не должны высказываться. Вас это тоже касается, Вильгельм.»**

*Вильгельм, должно быть, выглядел так, будто не понимает, поэтому Герфорд рассудил, что стоит дать объяснение.*

В приведённом отрывке Герфорд хоть и делает Вильгельму замечание (что является одним из часто встречающихся

угрожающих лицу адресата речевых актов), но оформляет его довольно вежливо при помощи сослагательного наклонения – одного из наиболее употребительных в немецком языке средств для реализации механизмов вежливого общения.

Стратегии хеджинга в коммуникации можно разделить на те, что направлены на проявление вежливости (в ситуации отсутствия стопроцентной уверенности в передаваемой информации или др.), и на те, что характеризуются желанием избежать потенциальной критики (отстранение от прямоты и однозначности высказывания и проч.: к примеру, округление чисел в ситуации, когда адресант не имеет чёткой уверенности в верности той или иной цифры) [18]:

**„...Es würde mir sicher helfen, wenn Sie bei diesem Gespräch dabei wären.“**

*Wilhelm nickte [9, с. 134].*

**Мне бы очень помогло, если бы Вы присутствовали при этом разговоре».**

*Вильгельм кивнул.*

Konjunktiv является в немецком языке одним из наиболее часто употребляемых средств для более вежливого оформления высказывания: таким образом, давление, оказываемое просьбой адресанта на негативное лицо Вильгельма в приведённом выше отрывке практически сходит на нет. Ср. также:

**„Ich weiß nicht mehr. Das ist schon lange her.“ Lotte kratzte sich am Kopf und sah Emmerich entschuldigend an. „Tut mir leid, ich würde Ihnen wirklich gerne helfen.“ [4, с. 123].**

**«Я уже и не помню. Это было давно.» Лотте почесала голову и сочувствующе глядела на Эммериха. «Мне жаль, я бы действительно хотела Вам помочь.»**

Последняя фраза Лотте практически полностью состоит из разного рода механизмов вежливости: извинение, обращение к собеседнику на «вы», сослагательное наклонение глагола, лексико-синтаксические средства «wirklich \ gerne» – всё это вместе представляет со-

бой пример крайне вежливого оформления отказа выполнить просьбу адресанта.

## Выводы

Таким образом, на основе проведённого исследования мы можем заключить следующее: на сегодняшний день хеджирование, являющееся одной из стратегий негативной вежливости, в рамках лингвистики принято понимать как набор лингвопрагматических средств, риторических стратегий, направленных на выполнение целого ряда разнородных задач (среди которых можно выделить стремление уменьшить эмоциональность, иллюкутивную силу и уровень импозиции в реплике коммуниканта, или же, наоборот, увеличить степень вежливости высказывания, усилить желание дистанцироваться от возможной некорректной интерпретации или критики и др.). Важно подчеркнуть, что многие учёные отмечают смешанный, комплексный характер хеджей, которые крайне редко употребляются исключительно лишь с одной из перечисленных целей (как правило, коммуниканты могут иметь одновременно несколько коммуникативных намерений). Мы также хотим присоединиться к этой точке зрения. Некоторые исследователи также утверждают, что любая языковая единица в зависимости от контекста способна играть роль ограничителя, маркера отгораживания – т. е. хеджа.

Помимо прочего, можно также проследить связь между особенностями культуры и числом элементов хеджирования, употребляемых в речевом дискурсе данного языкового сообщества: лингво-

культурам, в которых вежливость по отношению к собеседнику и уважение личных границ являются доминантными нормами поведения в обществе (как правило, это индивидуалистские культуры, которым присуща горизонтальная, т. е. социальная дистанция между индивидами: немецкая, британская культура и др.) свойственно более частое применение хеджей в коммуникации.

В рамках ряда научных работ, лингвисты пришли к выводу о важности для оформления механизмов отгораживания лексических, грамматических средств, а также и элементов просодики: это могут быть паузы в речи или членение её на определённые синтагмы, изменение тона голоса (с восходящего на нисходящий или наоборот), изменение громкости голоса и др. [17].

Основываясь на проанализированном в рамках данной работы практическом материале, мы полагаем справедливым утверждение, что непосредственное изучение особенностей хеджирования в немецком языке представляет собой крайне важный аспект освоения данного языка как иностранного – в связи с культурологическими особенностями, в структуре языкового сообщества немцев коммуникативная категория вежливости играет крайне важную роль, в особенности это относится к рассматриваемой нами стратегии негативной вежливости – хеджированию. Дальнейшее исследование данной темы представляет интерес в рамках освоения иностранного языка и культуры, а также в аспекте межкультурной коммуникации.

## Список литературы

1. Газизов Р. А. Принцип вежливости в немецкой диалогической речи (на примере максим согласия и скромности) // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 7(188). С. 13-18.
2. Петрова Е. М. Различные подходы к определению понятия «хеджирование» в лингвистике // Актуальные проблемы лингвистики: взгляд молодых исследователей: сборник научных статей. Челябинск, 2019. С. 111-116.
3. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация. М.: Гнозис, 2006. 374 с.

4. Safier D. Miss Merkel. Mord in der Uckermark. Hamburg. Rowohlt, 2022. 352 p.
5. Бир А. Последняя смерть. Мюнхен: изд-во Limes, 2021. 384 с.
6. Knobel'sdorf R. Chuzhak na etoj zemle. Germany, Bastei Entertainment, 2022. 508 p.
7. Газизов Р. А. Способы реализации лингвистической вежливости в немецкой и русской культурах // Вестник Башкирского университета. 2009. Т. 14. №1. С. 136-139.
8. Лакофф Дж. Хеджи: исследование критериев значения и логики расплывчатых концептов // Журнал философской логики. 1973. №2. С. 458-508.
9. Зюбина И. А. Актуализация коммуникативной стратегии негативной вежливости и ее тактик (на материале дебатов Д. Трампа и Х. Клинтон) // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. т. 7, № 1(22). С. 69-72.
10. Ярмолинец Л. Г., Бессарабова Н.В., Анисимова О.Б. Хеджинг как средство не прямой коммуникации // Интегрированные коммуникации в спорте и туризме: образование, тенденции, международный опыт. 2020. №1. С. 186-188.
11. Англо-русский словарь по лингвистике и семиотике / А. Н. Баранов, Д. О. Добровольский, М. Н. Михайлов, П. Б. Паршин, О. И. Романова. М., 2003. 640 с.
12. Власян Г. Р., Петрова Е. М. Лингвистическое хеджирование как средство реализации стратегий вежливости в разговорном диалоге // Культура и текст. 2021. № 1(44). С. 216-227.
13. Шушарина В. А. Пропозициональное хеджирование как средство модификации смысла // Мир науки, культуры, образования. 2022. № 1(92). С. 392-395.
14. Пастухова О. Д. Особенности хеджирования в американском и российском политическом дискурсах // Учимся понимать Россию: политическая и массмедийная коммуникация: материалы Международной научной конференции. Екатеринбург, 2018. С. 213-215.
15. Осипов Г. А. Хеджирование как прагматический инструмент политического дискурса // Международный научно-исследовательский журнал. Филологические науки. 2012. № 3. С. 57-59.
16. Седова А. В. Хеджирование в экономических текстах немецкой прессы // Лингвокультурные аспекты глобализационных процессов: социокультурный контекст и динамика речевых практик: тезисы докладов II Международной конференции. Москва, 2021. С. 124-125.
17. Горина О. Г., Храброва В. Е. Лингвистический хеджинг как коммуникативная стратегия (в русле корпусных исследований) // Вестник новосибирского государственного университета. Серия: лингвистика и межкультурная коммуникация. 2017. Т. 15, № 3. С. 44-53.
18. Сейранян М. Ю. Дискурсивные маркеры речевого отгораживания как отражение национально-культурной специфики речевого общения // Преподаватель. XXI век. 2022. № 3-2. С. 380-386.

## References

1. Gazizov R. A. Princip vezhlivosti v nemeckoj dialogicheskoj rechi (na primere maksim soglasiya i skromnosti) [The principle of politeness in German dialogic speech (by the example of maxims of consent and modesty)]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of the Chelyabinsk State University*, 2009, no. 7(188), pp. 13-18.
2. Petrova E. M. [Various approaches to the definition of the concept of "hedging" in linguistics]. *Aktual'nye problemy lingvistiki: vzglyad molodyh issledovatelej. Sbornik nauchnykh statej* [Actual problems of linguistics: a view of young researchers. Collection of scientific articles]. Chelyabinsk, 2019, pp. 111-116 (In Russ.).

3. Dement'ev V. V. *Nepryamaya kommunikaciya* [Indirect communication]. Moscow, Gnozis Publ., 2006. 374 p.
4. Safier D. Miss Merkel. Mord in der Uckermark. Hamburg. Rowohlt, 2022. 352 p.
5. Bir A. *Poslednyaya smert'* [A stranger on this earth]. Myunhen, Limes Publ., 2021. 384 p.
6. Knobel'sdorf R. A stranger on this earth. Germany, Bastei Entertainment Publ., 2022. 508 p.
7. Gazizov R. A. Sposoby realizacii lingvisticheskoy vezhlivosti v nemeckoj i russkoj kul'turah [Ways of implementing linguistic politeness in German and Russian cultures]. *Vestnik Bashkirskogo universiteta = Bulletin of Bashkir University*, 2009, vol. 14, no. 1, pp. 136-139.
8. Lakoff Dzh. Hedzhi: issledovanie kriteriev znacheniya i logiki rasplyvchatyh konceptov [Hedji: a study of criteria of meaning and logic of vague concepts]. *Zhurnal filosofskoj logiki = Journal of Philosophical Logic*, 1973, no. 2, pp. 458-508.
9. Zyubina I. A. Aktualizaciya kommunikativnoj strategii negativnoj vezhlivosti i ee taktik (na materiale debatov D. Trampa i H. Klinton) [Actualization of the communicative strategy of negative politeness and its tactics (based on the material of the debates between D. Trump and H. Clinton)]. *Baltijskij gumanitarnyj zhurnal = Baltic Humanitarian Journal*, 2018, vol. 7, no. 1(22), pp. 69-72.
10. Yarmolinec L. G., Bessarabova N.V., Anisimova O.B. Hedzhing kak sredstvo nepryamoj kommunikacii [Hedging as a means of indirect communication]. *Integrirovannye kommunikacii v sporte i turizme: obrazovanie, tendencii, mezhdunarodnyj opyt = Integrated communications in sports and tourism: education, trends, international experience*, 2020, no. 1, pp. 186-188.
11. Baranov A. N., Dobrovol'skij D. O., Mihajlov M. N., Parshin P. B., Romanova O. I. *Anglo-russkij slovar' po lingvistike i semiotike* [English-Russian Dictionary of Linguistics and Semiotics]. Moscow, 2003. 640 p.
12. Vlasyan G. R., Petrova E. M. Lingvisticheskoe hedzhirovanie kak sredstvo realizacii strategij vezhlivosti v razgovornom dialoge [Linguistic hedging as a means of implementing politeness strategies in conversational dialogue]. *Kul'tura i tekst = Culture and Text*, 2021, no. 1(44), pp. 216-227.
13. Shusharina V. A. Propozicional'noe hedzhirovanie kak sredstvo modifikacii smysla [Propositional hedging as a means of modifying meaning]. *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya = The world of science, culture, and education*, 2022, no. 1(92), pp. 392-395.
14. Pastuhova O. D. *Osobennosti hedzhirovaniya v amerikanskom i rossijskom politicheskom diskursah* [Features of hedging in American and Russian political discourses]. *Uchim-sya ponimat' Rossiju: politicheskaya i massmedijnaya kommunikaciya. Materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii* [Learning to understand Russia: political and mass media communication. Materials of the International Scientific Conference]. Ekaterinburg, 2018, pp. 213-215 (In Russ.).
15. Osipov G. A. Hedzhirovanie kak pragmaticheskij instrument politicheskogo diskursa [Hedging as a pragmatic tool of political discourse]. *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. Filologicheskie nauki = International Scientific Research Journal. Philological sciences*, 2012, no. 3, pp. 57-59.
16. Sedova A. V. [Hedging in economic texts of the German press]. *Lingvokul'turnye aspekty globalizacionnyh processov: sociokul'turnyj kontekst i dinamika rechevyh praktik. Tezisy dokladov II Mezhdunarodnoj konferencii* [Linguistic and cultural aspects of globalization processes: sociocultural context and dynamics of speech practices. Abstracts of the II International Conference]. Moscow, 2021, pp. 124-125 (In Russ.).
17. Gorina O. G., Hrabrova V. E. Lingvisticheskij hedzhing kak kommunikativnaya strategiya (v rusle korpusnyh issledovanij) [Linguistic hedging as a communicative strategy (in line with corpus research)]. *Vestnik novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: lingvisti-*

*ka i mezhkul'turnaya kommunikaciya* = *Bulletin of Novosibirsk State University. Series: Linguistics and intercultural communication*, 2017, vol. 15, no. 3, pp. 44-53.

18. Sejranyan M. Yu. Diskursivnye markery rechevogo otgorazhivaniya kak otrazhenie nacional'no-kul'turnoj specifiky rechevogo obshcheniya [Discursive markers of speech exclusion as a reflection of the national and cultural specificity of speech communication]. *Prepodavatel'. XXI vek = Teacher. XXI century*, 2022, no. 3-2, pp. 380-386.

### Информация об авторе / Information about the Author

**Табачников Юрий Юрьевич**, аспирант  
факультета романо-германской филологии,  
Уфимский университет науки и технологий  
УУНИТ, г. Уфа, Российская Федерация  
e-mail: tabachnikov\_y@mail.ru,  
ORCID: 0009-0002-3664-277X

**Iurii I. Tabachnikov**, Post-Graduate Student,  
Ufa University of Sciences and Technology,  
Ufa, Russian Federation,  
e-mail: tabachnikov\_y@mail.ru,  
ORCID: 0009-0002-3664-277X