

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филологический факультет

Кафедра английской филологии и перевода

ЛЕОНОВА Дарья Сергеевна

ПРЕДЛОЖЕНИЯ С МАРКЕРОМ ВЕЖЛИВОСТИ В ПЕРЕВОДЕ С  
РУССКОГО ЯЗЫКА НА АНГЛИЙСКИЙ

Выпускная квалификационная работа

Научный руководитель

Д.ф.н., Поспелова А.Г.

Санкт-Петербург

2016

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1. Маркеры вежливости и их роль в предложении.....	6
1.1. Изучение предложения в коммуникативно-прагматическом и лингво- культурологическом аспектах.....	6
1.2. Трактовка проблемы вежливости в лингвистической культуре.....	9
1.2.1. Вежливость как предмет научного исследования в русском языке.....	9
1.2.2. Вежливость как предмет научного исследования в английском языке.....	13
1.3. Маркеры вежливости в русском и английском языках.....	21
Выводы к главе 1.....	27
Глава 2. Способы перевода предложений с маркерами вежливости с русского языка на английский.....	28
2.1. Вводные замечания.....	28
2.2. Предложения с диминутивами.....	29
2.3. Предложения с двойным императивом.....	35
2.4. Косвенные высказывания.....	39
2.5. Предложения с минимизаторами.....	42
Выводы к главе 2.....	46
Заключение.....	48
Список литературы.....	50
Список сокращений.....	53



Успешность и эффективность межкультурного взаимодействия предопределяется не только знанием языка. Язык – лишь первое условие, необходимое для общения. Помимо языка, важно знать культуру народа, его традиции, ценности, понять его мировоззрение и мировосприятие. Ошибки, касающиеся нарушения культурных норм, воспринимаются крайне болезненно и могут иметь серьезные последствия. Многие исследователи отмечают тот факт, что в общении с иностранцами люди легко прощают грамматические и лексические ошибки, так как объясняют их недостатком лингвистических знаний, однако очень чувствительны к нарушению норм вежливости, так как полагают, что они были нарушены преднамеренно.

Предметом исследования является изучение способов передачи смыслов, которые возникают вследствие употребления маркеров вежливости в русском языке и способы их передачи в английском, а объектом исследования являются предложения с маркерами вежливости в русском языке и их соответствия в английском.

В работе ставится цель рассмотреть на уровне целого предложения, способы перевода маркеров вежливости с русского языка на английский. В задачи исследования входит: 1) определить характер маркеров вежливости в русском и английском языке, 2) дать классификацию маркеров вежливости, 3) выявить какие языковые спелства выступают в роли маркеров вежливости.

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что переводоведение интенсивно развивается, а рассматриваемая проблема является одним из частных вопросов теории перевода, и именно этот вопрос остается до сих пор недостаточно изученным.

Материалом исследования послужило 44 текстовых отрезка, собранных методом сплошной выборки с 200 страниц русского художественного текста XX-XXI веков и соответствующих им предложений в переводе. Теоретической базой послужили работы таких отечественных авторов из области переводоведения как *Леонид Степанович Бархударов*, *Татьяна*

*Викторовна Ларина и др.*

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

Первая глава дает основные теоретические положения, связанные с трактовкой вежливости в английском и русском языках.

Во второй главе работы анализируются переводы русскоязычных предложений с использованием маркеров вежливости на английский язык.

В заключении подводятся итоги проведенного исследования.

## **Глава 1. Маркеры вежливости и их роль в предложении**

## **1.1. Изучение предложения в коммуникативно-прагматическом и лингво-культурологическом аспектах.**

На протяжении многих лет российские и зарубежные лингвисты изучают такое понятие, как предложение. Существует множество определений данного термина, так как его сложность и многоаспектность не позволяют учёным сойтись в едином мнении относительно его дефиниции. Мы же воспользуемся определением понятия предложения, сформулированное И.П. Ивановой, В.В. Бурлаковой и Г.Г. Почепцовым в 1981 году: «Предложение – это минимальная синтаксическая конструкция, используемая в актах речевой коммуникации, характеризующаяся предикативностью и реализующая определенную структурную схему» (Иванова, Бурлакова, Почепцов 1981, с. 165).

Предложение является единицей общения. Согласно принципу, известному в традиционной грамматике как цель высказывания, предложения подразделяются на три основных типа : повествовательные , вопросительные и повелительные предложения. Повествовательными называются предложения, заключающие в себе сообщение о каком-либо факте действительности, явлении, событии и т.д. (утверждаемом или отрицаемом). Вопросительными называются предложения, имеющие своей целью побудить собеседника высказать мысль, интересующую говорящего, т.е. цель их познавательная. Побудительными называются предложения, выражающие волеизъявление говорящего, их цель - побуждение к действию (Victor Shadrin 1997).

Существует три аспекта, которые характеризуют любую единицу языка, обладающую значением: структура, семантика и прагматика. Нас же интересует последний аспект.

Долгое время интерес ученых не привлекали условия формирования и использования единиц языка, т.е. сам акт речевой деятельности не находился в центре внимания лингвистов. Но вскоре возникла необходимость дополнить

конструктивно-ориентированный традиционный синтаксис новой перспективой. Новое направление назвали прагматическим синтаксисом, так как именно в лингвистической прагматике в фокусе лингвистического исследования оказываются отношения между языковыми единицами и теми, кто их использует, а также условия реализации языковых единиц, т.е. составляющие речевой деятельности.

Изучение прагматики предложений составляет важную область языковых знаний, ибо владение языком предполагает не только умение строить предложения (языковая компетенция), но и умение правильно употреблять их в актах речи для достижения нужного коммуникативно-функционального результата (коммуникативная компетенция) (Иванова, Бурлакова, Почепцов 1981, с. 269, 268).

Позже, в 1988 году в работе «Спорные вопросы английской грамматики» под редакцией В.В.Бурлаковой, Л.П. Чахоян поднимает вопрос о разграничении понятия «предложения» с уже тогда конкурирующим понятием «высказывание», т.к., рассматривая различные аспекты функционирования предложения в речи, исследователи постоянно вынуждены пользоваться термином «высказывание», поскольку этот термин тесно связан с важными для лингвистики речи понятиями «говорящий» и «слушающий» (Спорные вопросы английской грамматики 1988, с. 127).

На вопрос в чём проявляется коммуникативная природа предложения, все учёные отвечают по-разному. Во-первых, подчёркивается, что предложение как средство общения обладает признаками предикативности и модальности, которые и отличают его от других номинативных средств, не являющихся средством общения (Виноградов 1972; Общее языкознание 1972 :264; Стеблин-Каменский 1974: 34; Теоретическая грамматика английского языка 1983:137). Во-вторых, выделяется особая роль предложения в процессе коммуникации - его способность передавать сообщение и быть единицей общения, т.е. определённым образом организованную информацию (там же, с.124).

Другой, немаловажный аспект изучения предложения – лингвокультурология – начал активно развиваться в конце XX века. Это определённое видение мира сквозь призму национального языка. В частности, согласно дефиниции, предложенной В. В. Красных, лингвокультурология — это «дисциплина, изучающая проявление, отражение и фиксацию культуры в языке и дискурсе, непосредственно связанная с изучением национальной картины мира, языкового сознания, особенностей ментально-лингвального комплекса» (Красных 2002, с. 12). В рамках этой науки язык выступает не только как орудие культуры, но и как выразитель особой ментальности.

Лингвокультурологию можно охарактеризовать как научную дисциплину, развивающуюся на стыке языкознания, культурологии, искусствоведения и литературоведения.

Язык и культура находятся в диалоге, во взаимодействии. Язык способен отражать культурно-национальную ментальность его носителей. Что касается современной лингвокультурологии, то одним из её фундаментальных принципов выступает представление о языке как форме существования национального мировоззрения. Неотъемлемой частью и важнейшей составляющей этого мировоззрения, безусловно, признаётся система ценностных представлений (Емельянова, Доклад англистика 2016).

Предметом лингвокультурологии является ценностно-смысловое пространство языка.

Предложение в данном аспекте играет важную роль, так как служит способом передачи и выражения таких категорий как ценности. В лингвокультурологии существует понятие ценностно-смыслового пространства языка. В поле зрения чаще всего попадают следующие типы ценностей: *витальные*: жизнь, здоровье, качество жизни, природная среда и др.; *социальные*: социальное положение, статус, трудолюбие, богатство, профессия, семья, терпимость, равенство полов и др.; *политические*: свобода слова, гражданская свобода, законность, гражданский мир и др.; *моральные*: добро, благо, любовь,



дружба, долг, честь, порядочность и др.; *религиозные*: Бог, божественный закон, вера, спасение и др.; *эстетические*: красота, идеал, стиль, гармония (Емельянова, Доклад 2014). Наибольший интерес, с лингвистической точки зрения, представляют те ценности, которые зафиксированы в языке, а именно то, что играет для человека существенную роль в его жизни.

## **1.2. Трактовка проблемы вежливости в лингвистической литературе.**

### **1.2.1. Вежливость как предмет научного исследования в русском языке**

Как к коммуникативно-прагматическому так и лингво-культурологическому аспекту изучения языка непосредственное отношение имеет вежливость. В лингвистике категория вежливости рассматривается в рамках общей стратегии речевого поведения (Власян 2011).

Интерес к проблемам межкультурной коммуникации и национально-культурной специфике поведения, характерный для последних десятилетий, сопровождается всё возрастающим научным интересом к вежливости, являющейся важнейшей категорией коммуникативного сознания. Относительно русской вежливости Ратмайр отмечает, что откровенность – это одна из ценностей русской культуры и общительность является положительным свойством (Ратмайр 2003). Русскоязычное общение с его доминантой на содержании отличается взвешенным отношением к слову и неформальным подходом, считает Кузьменкова (Кузьменкова 2005).

«Вежливость как универсальная коммуникативная категория, представляющая собой систему национально-специфических стратегий поведения, направленных на гармоничное, бесконфликтное общение и соответствующих ожиданиям партнёра. Она является центральной коммуникативной категорией, поскольку выступает регулятором поведения людей и предопределяет выбор единиц вербальной и невербальной

коммуникации. Знание действия этого механизма позволяет ориентироваться и функционировать в инокультурном коммуникативном пространстве» (Ларина, 2009, с. 27).

Также есть еще одно определение понятия вежливость, предложенное Белютиной В.А. в ее работе «Политкорректность как инструмент реализации дискурсивной стратегии вежливости»: «Вежливость понимается как стратегия коммуникации, которая в условиях регламентированного и нерегламентированного общения позволяет агентам выстраивать речь, исходя из заранее намеченной цели» (Белютина 2015).

Вежливость как предмет научного исследования традиционно связывают с культурой речи, речевым этикетом, которым уделяется большое внимание. В последнее время наблюдается тенденция выделять вежливость в отдельную научную проблему, к которой проявляют интерес специалисты многих гуманитарных наук, таких как психология, культурология, психолингвистика, социолингвистика, прагматика, прикладная лингвистика, коммуникация и др., и это не случайно, так как данная категория может рассматриваться только на междисциплинарном уровне и в межкультурном аспекте (Ларина, 2009).

Согласно Глазковой С.Н., отличительной особенностью русской вежливости является частое употребление директивных форм высказывания.

Директивность, ярко выраженная в российской коммуникации, связана глубинно, сформирована и порождена ментальными структурами и ими же обоснована. Любое воздействие директивно, однако использование прямых императивов, их многообразие – чисто русская черта. Необходимость смягчения императива есть во всех языках, а способы различны: в английском это неупотребительность прямого императива, в русском – языковая система смягчения. Одно из грамматических средств смягчения эксплицитного и категоричного русского императива представляет собой конструкция «двойного императива». Употребление данной конструкции соответствует типу русской вежливости – вежливости сближения, не

противоречит директивности русской коммуникации, которая, как представляется, имеет обратную зависимость от коллективизма и теплоты, «личности» коммуникации, типичных для русского общения. Примерами данной конструкции являются такие выражения как *будь(те) добр(ы)...*, *сделай(те) для меня...*, *слышь...*, *окажи(те) любезность...*, *сделай(те) одолжение...*, и др. (Глазкова 2010).

Российские исследователи, такие как, например, Формановская, Ларина и другие, в частности обращаются к вопросу вежливости в русском языке. В той или иной степени вежливость в русском языке рассматривалась в сопоставлении с английским, итальянским, немецким, польским, монгольским, кабардинским языками.

С понятием вежливость неразрывно связано еще одно, не менее важное понятие, речевой этикет. Речевой этикет является одним из важнейших элементов культуры, и неотъемлемой частью общей системы этикетного поведения человека в обществе. Речевой этикет – это принятая в данной культуре совокупность требований к форме, содержанию, порядку, характеру и ситуативной уместности высказываний. Известный исследователь речевого этикета Н.И.Формановская дает такое определение: «Под речевым этикетом понимаются регулирующие правила речевого поведения, система национально специфичных стереотипных, устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта собеседников, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности» (Формановская 2007). К речевому этикету, в частности, относятся слова и выражения, употребляемые людьми для прощания, просьбы, извинения, принятые в различных ситуациях формы обращения, интонационные особенности, характеризующие вежливую речь и т.д. Изучение речевого этикета занимает особое положение на стыке лингвистики, теории и истории культуры, этнографии, страноведения, психологии и других гуманитарных дисциплин.

Этикет, регулирующий поведение людей в стандартных ситуациях,

является важной составной частью культуры. Нарушения этикетного общения приводят к непониманию и культурному шоку. Этикетные нормы связаны с традициями и обычаями данного народа.

Речевой этикет в широком смысле сопрягается с общей проблематикой лингвистической прагматики и должен рассматриваться в русле прагмалингвистических исследований. Акт языковой коммуникации рассматривается прагматикой с точки зрения достижения участниками коммуникации тех или иных целей.

Речевой этикет в узком смысле слова может быть охарактеризован как система языковых средств, в которых проявляются этикетные отношения.

Однако следует разграничить понятия вежливости и речевого этикета. Не всё то вежливо, что этикетно, но всё, что неэтикетно - невежливо. Категория вежливости относится к функционально-семантическим с прагматическими функциями выражения отношения говорящего к партнеру. Эти отношения лежат в зоне уважительности и имеют разные ипостаси: почтительности, галантности, корректности, учтивости и др. (Формановская 2007, с. 405). А. Н. Литвин в своей работе “Деловой этикет” пишет, что в наше время под этикетом подразумевается совокупность правил поведения человека, в которых выражается внешняя сторона общения (обращения, приветствия, манеры, поведение в общественных местах, одежда и т.п.); это совокупность специальных приемов и черт поведения в общении людей, с помощью которых проявляются и поддерживаются статусы общающихся (Литвин 2003). Исходя из этого, можно прийти к выводу, что соблюдение этикета в общении обязательно, поскольку это определенный свод правил, в то время как решение быть вежливым или нет остается на усмотрение говорящего.

Вежливость – это, прежде всего, вопрос того, что и как говорят, а не вопрос того, что думают и чему верят. Цель вежливости – сохранить гармоничные и равные социальные отношения, несмотря на необходимость передать сообщения, умаляющие достоинство собеседника (Демченко, 2007).

В различных исследованиях ученые обращают внимание на разные аспекты категории вежливости, например, вежливому извинению, вежливой благодарности, вежливому комплименту и др., а также способам выражения тех или иных аспектов (директивы, диминутивы и др.).

Стоит отметить, что в речевой культуре россиян синтезированы особенности речевого поведения западных и восточных соседей, поэтому при изучении вежливости следует проводить различие между менталитетом различных народов (Богданов 1999).

Несмотря на огромный интерес к этому вопросу, на сегодняшний день учёные так и не сошлись в едином мнении о том, как следует определять вежливость, т.к. благодаря её многоаспектности сложно определить точные механизмы её действия в различных культурах.

### **1.2.2. Вежливость как предмет научного исследования в английском языке.**

В последнее время в лингвистической литературе придается большое значение разработке теории вежливости, так как считается, что данная категория играет немаловажную роль в процессе коммуникации.

Кейт Фокс в своей работе «Watching the English» считает, что сама по себе вежливость несёт в себе некое лицемерие, а английская вежливость – это чаще всего формальность и соблюдение правил, а не выражение участия и сопереживания (Fox 2004). Английская и русская вежливость имеют разную направленность: русская вежливость в большей степени замыкается в субъекте (быть вежливым значит соблюдать правила приличия) и несёт большую этическую нагрузку, а английская является адресатно-ориентированной (быть вежливым значит демонстрировать внимание к другим) (Тимко 2006).

Джеффри Лич, формулируя принцип вежливости, предусмотрел следующие максимы:

- максима такта;
- максима великодушия;
- максима одобрения;
- максима скромности;
- максима согласия;
- максима симпатии.

Максима такта предполагает соблюдение границ личной сферы собеседника. В составе каждого речевого акта есть область общих речевых действий и область частных интересов.

Максима такта рекомендует говорящему соблюдать осторожность в отношении речевой стратегии и области частных интересов собеседника.

Максима великодушия есть максима необременения собеседника, фактически она предохраняет собеседников от доминирования в ходе речевого акта.

Максима одобрения – это максима позитивности в оценке других. Несовпадения с собеседником в направлении оценки мира очень сильно влияет на возможность реализации собственной коммуникативной стратегии.

Максима скромности есть максима неприятия похвал в собственный адрес. Реалистическая самооценка – одно из условий успешности развёртывания речевого акта.

Максима согласия – это максима неопозиционности. Вместо углубления противоречия, возникшего в ходе общения, эта максима рекомендует поиск согласия, для того чтобы акт общения получил продуктивное завершение.

Максима симпатии рекомендует благожелательность, она является условием действия других максим, она также предохраняет речевые акты от конфликта (Leech 1983).

Шилова С.В. в своем автореферате «Соблюдение и нарушение принципов речевого общения в деловой коммуникации» отмечает, что Дж. Лич основывает свою теорию вежливости на том, что некоторые иллокуции изначально вежливы или невежливы, т.е. существуют акты, которые невежливы по своей природе, однако их можно

смягчить (Шилова 1998). Немного позднее появилась работа, которая послужила толчком к изучению вежливости в межкультурном аспекте: монография П. Браун и С. Левинсона *Politeness: Some universals in language usage* (Ларина 2009). К вопросу изучения проблемы вежливости в языке обращались как зарубежные, так и российские исследователи. Существует огромное количество публикаций, затрагивающих этот вопрос, что говорит о возрастающем интересе учёных.

Работа Браун и Левинсона (P.Brown & S.Levinson 1987) оказала сильнейшее влияние на социолингвистику и дискурсивный анализ, что доказывается множеством исследований по категории вежливости в языках разных культур и межкультурной коммуникации. Несмотря на критику данной работы, она была и остаётся теоретической основой для многих кросс-культурных исследований.

Основным понятием этой теории является понятие «лицо» (face), под которым подразумевается позитивная социальная ценность, принадлежащая каждому члену общества. Само понятие «лицо» П. Браун и С. Левинсон заимствовали у американского социолога Эрвинга Гоффмана. В понятии «лицо» П. Браун и С. Левинсон выделяют две основные части: «позитивное» лицо и «негативное» лицо. Позитивное лицо — достойный, положительный образ, на который претендуют коммуниканты в ходе речевого взаимодействия, дословно «желание быть желанным другими» (positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others). Негативное лицо — желание каждого взрослого человека иметь свободу действий, недопустимость вмешательства со стороны других (negative face: the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others) (Brown, Levinson 1987, p. 61–62). В процессе общения коммуниканты должны быть заинтересованы в сохранении как своего лица, так и лица партнёра. Без выполнения этого условия невозможно нормальное общение. Согласно П. Браун и С. Левинсону, в идеальной коммуникации эти два «лица» находятся в равновесии.

коммуникации существует множество речевых актов, которые «угрожают лицу» — Face Threatening Acts. Они не представляют собой какого-либо отклонения от правил коммуникации, а являются естественной и важной частью разговорного диалога: люди часто не соглашаются с чужим мнением, просят прощения, дают советы и т.д. Поскольку акты, угрожающие лицу, очень распространены, по мнению П. Браун и С. Левинсона, необходимо использовать разнообразные стратегии по минимизации «коммуникативного вреда» собеседнику.

О б ы ч н о р а з л и ч а ю т позитивную и негативную формы вежливости (positive and negative politeness). Первая основана на сближении (approach-based), вторая — на дистанцировании (avoidance-based) (Brown, Levinson 1987). Позитивная вежливость связана с языковым выражением солидарности, включением собеседника и других лиц в одну группу с говорящим, тогда как негативная — с самоограничениями говорящих, стремлением избежать конфликтов. Каждый из этих типов вежливости представляет собой систему коммуникативных стратегий, при помощи которых достигаются цели вежливого общения.

Вступая в диалог необходимо приблизить собеседника, используя стратегии позитивной вежливости. При этом нельзя приближаться слишком близко. Для демонстрации взаимного почтения и независимости применяются стратегии негативной вежливости.

Сближение и дистанцирование можно назвать гиперстратегиями вежливости, используемыми для достижения наиболее общих коммуникативных целей (Ларина 2009). Каждая из них, в свою очередь, достигается при помощи набора речевых тактик (в терминологии П. Браун и С. Левинсона — стратегий): тактик позитивной вежливости (positive politeness) или тактик негативной вежливости (negative politeness), в зависимости от цели высказывания.

Негативная вежливость включает в себя такие стратегии, которые показывают, что будет сохранена неограниченная свобода действий



собеседника и что говорящий не против этого. В качестве средств негативной вежливости П. Браун и С. Левинсон выделяют извинения, языковую и неязыковую почтительность, смягчение тона, механизмы деперсонификации (говорящий и слушающий дистанцируются от речевого акта), другие смягчающие механизмы (Brown, Levinson 1987, p. 75).

Позитивная вежливость охватывает такие стратегии, которые указывают на то, что желания говорящего, по крайней мере, частично совпадают с желаниями слушающего.

Основным средством реализации позитивной вежливости служит подчеркивание факта вхождения говорящего и слушающего в одну группу, что может проявляться в «ты»-общении, если в языке есть оппозиция «ты»/«вы»-общения, в неофициальных обращениях, использовании жаргона или сленга, кодовых переключений и эллипсиса. Рассмотрим немного подробнее эти два вида вежливости.

1. Негативная вежливость (дистанцирования) представляет собой хорошо разработанный набор стратегий, направленных на то, чтобы продемонстрировать собеседнику признание его независимости, личной автономии, заверить в отсутствии намерений со стороны говорящего нарушить существующие между ним и адресатом границы, а в случае необходимости покушения на свободу адресата свести к минимуму воздействие на него. Данные стратегии нацелены на социальное дистанцирование, на создание коммуникативных барьеров, границ, на то, чтобы не допустить сближения, показать наличие дистанции между собеседниками и таким образом продемонстрировать уважение друг другу.

Вежливость дистанцирования, которая составляет основу английской вежливости, не является случайной для культуры, в которой личная автономия – одна из важнейших ценностей.

Существуют целый ряд стратегий негативной вежливости в английской культуре, например, при общении следует выражаться косвенно: *Could you possibly pass the salt (please)?*, минимизировать степень вмешательства: *I just*

*want to ask you if I can borrow a tiny bit of paper*, извиняться: *I'm sorry to trouble you, could you tell me the time?* и т.д.(Серль). Из этого можно сделать вывод, что главной отличительной чертой английской коммуникативной культуры является дистантность (Серль, Ларина).

Стратегии дистанцирования наиболее активно реализуются в побудительных речевых актах, представляющих собой угрозу для коммуникации, так как они связаны с оказанием воздействия на собеседника, направлены на то, чтобы побудить слушающего совершить действие, однако их востребованность в английской и русской коммуникативных культурах различна.

Англичане отдают предпочтение косвенным высказываниям, содержащим вопрос о возможности или желании адресата совершить то или иное действие, т. е. на уровне семантики высказывания предлагается выбор – совершать действие или не совершать. Таким образом демонстрируется уважительное отношение к личной автономии субъекта, независимо от его статуса.

Для русской коммуникативной культуры в силу ее особенностей стратегии вежливости отдаления, дистанцирования не столь типичны. Они реализуются в меньшем количестве и с меньшей интенсивностью, что позволяет говорить о большей контактности в коммуникативном поведении русских, проявляющейся как на невербальном, так и на вербальном уровнях. Оказание прямого воздействия на собеседника в большинстве случаев не является нарушением норм общения (Ларина 2009). Таким образом, для успешной коммуникации следует знать о культуре адресата и использовать в своей речи как можно больше коммуникативных стратегий, которые приблизят ваше поведение к нормам изучаемой культуры.

2. Позитивная вежливость (сближения).

В отличие от вежливости дистанцирования вежливость сближения наоборот направлена на взаимность, понимание и сокращение дистанции. Лингвистическая

реализация позитивной вежливости во многих отношениях представляет собой вербальное поведение близких людей, которые в повседневном общении проявляют интерес друг к другу (Brown, Levinson 1987).

Цель позитивной вежливости — замаскировать угрозу позитивному лицу собеседника. Говорящий использует специальные средства, чтобы показать, что он уважает желание собеседника иметь свое собственное мнение.

Обычно говорящий демонстрирует, что он учитывает или, по крайней мере, принимает часть притязаний слушающего.

Существует много способов того, как речевыми средствами сократить дистанцию между партнерами по коммуникации. Стратегии позитивной вежливости включают утверждения, свидетельствующие о доброжелательности, дружеских чувствах, солидарности.

П. Браун и С. Левинсон называют пятнадцать таких стратегий (Brown, Levinson 1987), которые, по их мнению, не только являются наиболее типичными для английской коммуникации, но и носят универсальный характер. Назовем важнейшие из них:

1) Преувеличивайте (интерес, одобрение, симпатию к собеседнику). Exaggerate (interest, approval, sympathy with H).

2) Демонстрируйте подчеркнутый интерес к слушающему (Intensify interest to Hearer).

3) Ищите согласия (Seek agreement).

4) Избегайте разногласия (Avoid disagreement).

5) Допускайте и утверждайте взаимность (Assume and assert reciprocity).

6) Включайте и говорящего, и слушающего в действие (Include both Speaker and Hearer in the activity).

7) Обращайтесь по имени (Use given names and nicknames).

(Ларина 2009).

Все перечисленные стратегии направлены на то, чтобы слушающий чувствовал уважительное отношение: говорящий заботится об интересах слушающего.

В наши дни современные ученые обращаются как к Принципу вежливости Дж. Лича, так и к теории вежливости Браун и Левинсона, поэтому имеет смысл неким образом объединить эти две теории. Несмотря на некоторые расхождения, в конечном счете, обе эти теории рассматривают вежливость как стратегию (или ряд стратегий), направленную на стимулирование и поддержание гармоничных отношений в процессе коммуникации. Поэтому многочисленные субстратегии позитивной и негативной вежливости Браун и Левинсона, не имеющие собственных названий, представляется целесообразным объединить в более крупные группы и использовать для их обозначения наименования постулатов Принципа вежливости Лича.

Как считают авторы работы «О философских и лингвистических проблемах вежливости» А.Г. Пospelова и А.А. Морев, стратегия позитивной вежливости Браун и Левинсона, выражающая солидарность с адресатом и насчитывающая пятнадцать субстратегий, может быть сведена к шести пунктам: 1) субстратегия такта (позитивный вариант), 2) субстратегия великодушия (позитивного), 3) субстратегия одобрения, 4) субстратегия согласия, 5) субстратегия симпатии, 6) субстратегия единения.

А десять субстратегий негативной вежливости можно свести к трём субстратегиям: 1) субстратегия такта (негативный вариант), 2) субстратегия великодушия, и 3) субстратегия скромности (Пospelова, Морев 2005, с. 72-73).

### **1.3. Маркеры вежливости в английском и русском языках**

Как следует из определения вежливости, каждый из языковых уровней характеризуется наличием маркеров вежливости, которые одновременно следует отмежевать от этикетных формул.

**М а р к е р ы   в е ж л и в о с т и**

используются для смягчения высказывания, что иногда связывают с нежеланием говорящего прямо высказать свое мнение или оценку (Александрова 2002). В английском и русском языках категория вежливости реализуется с помощью различных языковых средств, однако, благодаря различию в культуре и особенностях языка этот набор маркеров может отличаться.

Для начала, рассмотрим английские маркеры вежливости в высказываниях констатирующего характера. Прежде всего, маркеры вежливости проявляются в ситуации, когда необходимо дать отказ на просьбу, требование, совет или предложение собеседника, то есть вежливый отказ. Как говорилось ранее, вежливость дистанцирования является основой английской вежливости, именно поэтому англичане избегают категоричности и прямолинейности в своих высказываниях, особенно, когда речь идет об отказе собеседнику. Отрицательная реакция на просьбу или требование часто содержит утверждение о нецелесообразности или нежелательности выполнять их по субъективным причинам, связанным с одним из коммуникантов. Иногда, вместо выполнения просьбы, говорящий может прибегнуть к приему альтернативного варианта, т.е. вежливо отказав собеседнику, предложить ему другой вариант, более удобный говорящему. В любом случае, вежливый отказ будет содержать в себе такие стереотипные выражения сожаления как *I'm sorry, I'm afraid* или же будет вводиться словами *I don't think, I'd rather not, To tell you the truth* (Поспелова, Шилова 2010).

Так же маркеры вежливости просматриваются при выражении несогласия с мнением собеседника и некатегоричном выражении своего мнения.

В случае возникших разногласий английские коммуниканты предпочитают не доводить дело до серьезных споров. Они не пытаются, как русские, доказать справедливость своей точки зрения и непременно склонить на неё собеседника. В английском языке есть специальная антиконфликтная

фраза – *Let's agree to disagree*, которой пользуются, чтобы остановить спор, не дать ему разгореться и сменить тему разговора или обсуждения. Высказывания английских оппонентов носят субъективный и рекомендательный характер. Они не допускают указаний на то, что адресат не прав, а предлагаемая оппонентом точка зрения является единственно верной (Ларина 2009). Поэтому чаще всего несогласие с мнением собеседника выражается в смягчённой форме и в случае необходимости возразить, высказать свое несогласие с мнением адресата широко используются также следующие средства модификации, смягчающие высказывание : *I'm afraid / unfortunately / if I may / if you don't mind my saying so / I hardly think so* и др.

Следующий случай использования маркеров вежливости в английской лингвокультуре – это снижение категоричности сообщаемой информации.

Сообщая какую-либо информацию, говорящий не всегда уверен в её точности, однако в английском языке средства, показывающие формальную неуверенность в достоверности сообщаемой информации, используются гораздо чаще, чем в русском языке. Самый распространенный способ – это указать, что делаемое утверждение – это лишь ваша точка зрения. Для этого используются разнообразные синонимы глагола *to think*, как: *I figure, I suppose, I presume, I fancy, I believe* и др.

Либо другой способ снизить категоричность высказывания – это сослаться на слухи или распространённое мнение. Для этого используются такие выражения как *It seems that, They say, It appears that* и др.

Перейдём к вопросительным высказываниям. Вопрос может быть вызван желанием говорящего получить директиву от собеседника, узнать отношение собеседника к обсуждаемым фактам, узнать о самих обсуждаемых событиях (Спорные вопросы английской грамматики 1988). Задавая вопрос, говорящий принимает коммуникативную инициативу на себя и тем самым претендует на контроль над слушающим. Однако, существуют косвенные вопросительные формы, которые призваны смягчить категоричность

побуждения, такие как “*Would/Could you tell me...?*”. Такие высказывания рассматриваются как вежливые способы получения информации, в особенности при общении незнакомых или малознакомых людей. В повседневной жизни, чтобы не казаться грубыми, спрашивая что-либо, мы используем специальные приёмы для создания вежливых вопросов. Один из них – выражение *excuse me*, которое чаще используется для привлечения внимания, например, прохожего на улице. Или другой вариант – это добавление *please* в конце вопроса, что соответствует русскому «*Скажите, пожалуйста ...*». Существует еще один способ, позволяющий задать довольно прямой вопрос, но при этом не показаться невежливым – использование так называемых разделительных вопросов (*tag-questions*). Этот способ удобен, если вы пытаетесь выяснить истину и в то же время предполагаете, каким, скорее всего, будет ответ (Поспелова, Шилова 2010).

Теперь рассмотрим маркеры вежливости в высказываниях побудительного характера. Вежливые побудительные высказывания могут быть подразделены на несколько типов в зависимости от вида речевого действия: вежливая просьба, вежливый совет и вежливое предложение.

Начнем с вежливой просьбы, которая занимает первое место по числу и разнообразию используемых средств снижения категоричности среди всех высказываний. Сама по себе просьба является невежливым РА, так как явно выражает намерение говорящего заставить своего собеседника совершить действие. Результат просьбы направлен в пользу говорящего, и, чтобы достичь чего-то для себя с помощью просьбы, человек должен быть вежливым (Демченко, 2007).

Просьба выражается, прежде всего, интонацией. Кроме того, она может маркироваться специальными лексемами: *please, kindly, do* или добавлением вопросительного клише *will you* (Спорные вопросы английской грамматики 1988).

Как говорилось ранее, английская лингвокультура не позволяет говорящему давить на собеседника, поэтому он вынужден использовать те

фразы и выражения, которые формально дают собеседнику возможность выбора. Отсюда – множество косвенных просьб, построенных в виде вопросов о желании, возможности осуществить данное действие, о мнении собеседника на этот счет: *Will you...?, Won't you...?, Can you...?, Could you...?, ... if you don't mind*, и др. В деловом общении говорящий обычно стремится смягчить свое высказывание, чтобы оно выглядело именно как вежливая просьба, а не указание или требование, например *I thought you might...* (Поспелова, Шилова 2010).

Перейдём к вежливому совету, который также рассматривается как невежливый речевой акт в британской культуре. Чтобы избежать излишней прямоты и навязывания своего мнения, английские коммуниканты часто смягчают речевой акт совета в соответствии с принципами вежливости. Самым распространенным вариантом является формула *You'd better + infinitive*. Также, не менее популярным вариантом оформления вежливой просьбы являются высказывания, начинающиеся со слов *If I were you, I'd...*, что соответствует русскому *На Вашем месте я бы....*

Теперь рассмотрим последний тип вежливых побудительных высказываний – вежливое предложение.

Прежде всего, следует отметить особенность вежливых предложений: они часто используются в форме вопроса или предположения. Самым распространённым способом побуждения к действию является выражение *let us (let's)*, однако наряду с ним существуют и другие, за счёт которых снижается категоричность высказывания, например: *Shall we...?, What if...?, What about...?*, и др.

Теперь перейдем к русским маркерам вежливости. В русской культуре избыточная вежливость оценивается отрицательно, более высокое положение в иерархии ценностей занимают искренность, прямота, правдивость, естественность. Русские коммуниканты в большой степени озабочены соблюдением баланса между вежливостью и искренностью, под которой понимается совпадение формы высказывания и его содержания. В результате



в коммуникативном фокусе вежливого общения у русских доминирует содержание, у англичан – форма (Ларина 2009).

Рассмотрим вежливую просьбу. В русской коммуникативной культуре просьба может быть оформлена прямыми (императивными конструкциями) и косвенными высказываниями (вопросами). Первые конструкции более употребительны, поскольку в русской коммуникации императив – основной способ выражения просьбы. Императивное высказывание, ядром которого является повелительное наклонение глагола – *Сделай(те) это, пожалуйста* – наиболее частотное воплощение просьбы (Формановская 1998, с. 204). Глазкова С.Н. называет такие конструкции «двойными императивами» (см. п. 1.2.1.). Для актуализации вежливых отношений между коммуникантами и снижения категоричности высказывания в русском языке также существует целый ряд языковых средств, среди которых следует назвать:

– маркер вежливости *пожалуйста* (однако для нашей работы данный маркер не представляет интереса, поэтому в исследовательской части не будут использоваться примеры с маркером вежливости *пожалуйста*)

– ты / Вы форма,

–уменьшительно-ласкательные формы обращений (сынок, сыночек, Серёженька, доченька, Машенька),

– различные минимизаторы, используемые для снижения «социальной цены» предмета просьбы и приуменьшения затрат адресата (чуть-чуть, маленький, капельку, глоточек, секундочку, на минутку и др.);

– удвоение выражения просьбы (Прошу вас, очень прошу) (Хакимуллина 2011).

В русской коммуникативной культуре просьба может также передаваться косвенно – вопросительными высказываниями, однако их доля значительно ниже, чем в английской, где это – основной способ выражения просьбы.

Русские вопросительные конструкции не столь многообразны, и они передают меньшее количество оттенков вежливости (Ларина 2009).

Также в русской коммуникативной культуре имеет место речевой акт вежливого совета. Однако смягчение акта совета совершенно не свойственно русским, поскольку русский человек более открыт для окружающих и не воспринимает совет как попытку обидеть собеседника. Исходя из этого, в русской культуре для того, чтобы дать совет, чаще всего используются императивные формы высказываний, например: *Сходи к врачу! Подстригись!* и др.

Согласно правилам вежливости, в определенном контексте лингвистические единицы получают ту или иную окраску в зависимости от интенции говорящего и учёта культурных ценностей данной нации, поэтому представителями разных лингвокультур различные маркеры вежливости воспринимаются и трактуются по-разному.

## **Выводы к главе 1.**

В данной главе нашего исследования мы обозначили основные теоретические положения, связанные с маркерами вежливости и их ролью в предложении.

На основе проведенного теоретического исследования можно сделать несколько выводов:

1. Предложение обладает признаками предикативности и модальности, а также, выделяется его способность передавать сообщение и быть единицей общения, т.е. передавать определенным образом организованную информацию.
2. Вежливость, которая является центральной коммуникативной категорией, поскольку выступает регулятором поведения людей и предопределяет выбор единиц вербальной и невербальной коммуникации, неразрывно связана с речевым этикетом, однако эти понятия необходимо разграничивать, поскольку этикет является обязательным в общении, а быть вежливым или нет зависит от выбора коммуниканта.
3. Различают позитивную и негативную формы вежливости (они же вежливость сближения и дистанцирования). Вежливость дистанцирования традиционно связывают с вежливостью английской лингвокультуры, для которой свойственна личная автономность говорящего, в то время как для русской вежливости более характерна вежливость сближения.
4. В различных работах специалисты по русской и английской филологии упоминают целый ряд маркеров вежливости. В исследовательской части данной работы будет предпринята попытка сопоставить их использование в оригинальном русском и переводном английском тексте.

## **Глава 2. Способы перевода предложений с маркерами вежливости с русского языка на английский.**

## 2.1. Вводные замечания.

Когда встает вопрос о переводе текста с одного языка на другой, переводчик может использовать целый ряд переводческих приемов. Как указывает Казакова Т.А. в своей работе *Translation Techniques*, обычно действия переводчика при переводе связаны с преобразованием лексических, грамматических или стилистических характеристик исходных единиц, которые соответственно разделяются на лексические приёмы перевода, грамматические и стилистические.

Когда говорят о лексических приёмах перевода, подразумеваются такие способы передачи как: 1. переводческая транскрипция, которая также включает в себя транслитерацию и обычно используется для передачи имён собственных; 2. калькирование, которое обычно используется, когда требуется сохранить элементы формы или функции исходной единицы; 3. лексико-семантические модификации, которые включают в себя такие переводческие приемы как сужение, расширение, эмфатизация или нейтрализация, описание и переводческий комментарий.

Под грамматическими приёмами перевода, имеется в виду преобразования как морфологические в условиях сходства и различия форм, так и синтаксические на уровне словосочетаний и на уровне предложений.

Морфологические преобразования в условиях сходства форм включают в себя такие виды перевода как полный перевод, нулевой, частичный, функциональная замена, уподобление, конверсия и антонимический перевод. Морфологические преобразования в условиях различия форм имеют такой ряд приёмов как нулевой перевод, однако, в отличие от предыдущего случая, он используется для перевода безэквивалентных грамматических единиц, которые не влияют на смысл, функциональная замена, конверсия, развертывание и стяжение.

Синтаксические преобразования на уровне словосочетаний содержат в себе такие приёмы как полный перевод, частичный перевод, функциональная

замена, описательный перевод или комментарий. Синтаксические преобразования на уровне предложений включают в себя такие приёмы как нулевой перевод, функциональная замена, перестановка, распространение, стяжение, антонимический перевод, добавление и опущение.

Говоря о стилистических приёмах перевода, автор подразумевает приемы перевода метафорических единиц, приемы перевода метонимии и приемы передачи иронии в тексте. (Казакова 2000) .

Мы будем проводить наше исследование, учитывая все вышеизложенные способы и методы перевода, и начнём с такого маркера вежливости как диминутив.

## **2.2. Предложения с диминутивами.**

Как известно, английский язык в отличие от русского языка, не имеет диминутивных форм. Отсутствие в английском языке диминутивов создаёт известные трудности при переводе текстов с русского языка на английский (как и на другие языки, не имеющие диминутивов). В связи с этим, возникает пара вопросов. Во-первых, каким способом передается размерно-оценочное значение диминутивов в текстах английских переводов русских художественных текстов и, во-вторых, насколько ощутимыми оказываются при этом смысловые потери, которые невозможно избежать при переводе.

При переводе диминутивов часто используется описательный метод, который заключается в раскрытии значений лексической единицы иностранного языка при помощи развернутых словосочетаний, раскрывающих существенные признаки обозначаемого данной лексической единицей явления, то есть, при помощи её дефиниции на переводном языке (Бархударов 1975).

Уменьшительно-ласкательное значение диминутивов складывается из двух семантических компонентов – размерного и оценочного, которые в английском языке могут быть переданы лишь по отдельности, что и обнаруживается в тексте перевода.

Поскольку размерный компонент значения диминутива не связан с передачей вежливости, то он не представляет большого интереса для нашего исследования, поэтому в данной главе мы рассмотрим только передачу оценочного компонента значения диминутива.

Английские соответствия русских диминутивов могут быть оценены именно как соответствия, но не как эквиваленты, поскольку во многих случаях при переводе происходит потеря оценочного компонента значения диминутива. Это наблюдается как при передаче прямой речи персонажей, имитирующей актуальную речь, так и в авторском повествовании. Рассмотрим несколько речевых ситуаций, в которых раскрывается оценочное значение диминутивов.

### 1. Ирония

Зачастую, при переводе на английский язык утрачивается ироническая составляющая высказывания, например, при переводе реплики персонажа:

- *Помощник мага ... внезапно вытащил из-за уха у кота собственные Римского золотые часы с цепочкой ...  
– Ваши часики? Прошу получить, – развязно улыбаясь, сказал клетчатый [Булгаков, М.].*
- *He made a pass beside the cat's ear and pulled out of it Rimsky's gold watch (= 'часы') and chain...  
'Your watch, sir? There you are,' said the man in checks [Bulgakov, M.].*

Английская версия не передает той игриво-иронической тональности, которая заложена в русском высказывании и создается диминутивом *часики* в сочетании с мимикой. Использование в английской версии обращения *sir*, которое является показателем вежливого этикетного обращения соотносится с русским обращением *Вы*. В данном случае мы наблюдаем морфологическое преобразование, нулевой вариант перевода в отношении диминутива *часики*.

Рассмотрим следующий пример:

- *Бизнесменка ты моя, - с иронией сказала Дарья. - Кто ж тебя такую полюбит, деловую да умную? В бабе всегда дурость должна быть... эх... По факту. По трем фактам [Лукьяненко, Д.]*
- *Ah, my little businesswoman," Darya said ironically. "Who's going to love you, so practical and clever? A woman should always have some foolishness in her... ah... On delivery. Delivery of all three items." [Lukyanenko, D.]*

Здесь, атмосферу иронии подчеркивает не только диминутив *бизнесменка*, но и описание действия автором *с иронией сказала*, а размерное прилагательное *little* в английском переводе показывает немного пренебрежительное отношение к собеседнику, якобы «слишком еще мала, чтобы называться бизнесвумен». Более того, в русском оригинале немного уничижительный тон придает высказыванию инверсия. Уменьшительно-ласкательное значение в русском варианте придается как с помощью формы *бизнесменка*, так и с помощью местоимения *моя*. При переводе автор применил синтаксическое преобразование, поскольку в английском тексте появляется словосочетание, которое отражает слово *бизнесменка*.

## 2. Вежливая просьба.

В репликах персонажей эмоциональная тональность речи передаётся за счет введения в прямую речь дополнительных лексических средств с модальным или оценочным значением. Например:

- – *Арчибальд Арчибальдович, водочки бы мне... [Булгаков, М.]*
- *'Archibald Archibaldovich, could I possibly have a glass of vodka? [Bulgakov, M.]*

Эта реплика персонажа в оригинале представлена в виде высказанного вслух желания. Мягкость просьбы в русском языке передается с помощью целого ряда показателей: 1) особой «задушевной» интонации, 2) частицей *бы*, 3) отсутствием формы повелительного наклонения глагола, чтобы избежать более настоятельной просьбы (*Дайте водочки!*), т.е. в данном случае эта императивная форма передается частицей *бы*, 4) обращением *Арчибальд Арчибальдович*, которое позволяет говорящему сократить дистанцию между

собой и своим собеседником и одновременно подчеркивает уважительное отношение, которое раскрывается в обращении по имени-отчеству, и наконец, 5) диминутивом *водочки*. В английском же переводе речевой акт (РА) просьбы оформляется как косвенный РА, но РА вежливого вопроса – *Could I have..?*, который в соответствии с английским коммуникативным поведением свидетельствует об известной дистанцированности говорящего по отношению к собеседнику. Поэтому для придания мягкости вежливому вопросу, для сближения говорящего и слушающего при переводе во фразу вводится модальное наречие *possibly*, что означает «возможно, может быть».

Рассмотрим следующий пример:

- «– Чай, кофе?  
– Кофе, – решил я.  
– Андрей, принеси-ка нам кофе, – распорядился начальник. – С лимончиком!»  
[Лукьяненко, С.]
- "Tea, coffee?"  
"Coffee," I decided.  
"Andrei, bring us some coffee," the boss commanded. "And a lemon!" [Lukyanenko, T.]

Данный пример демонстрирует просьбу начальника своему подчиненному подать кофе. Следует отметить, что частица *-ка*, которая обычно выражает смягчение требований и выражает чувство и отношение говорящего, никак не передается в английском переводе. В сочетании с глаголом повелительного наклонения *принеси* эта частица смягчает значение глагола, однако здесь переводчик пренебрег этим и использовал простой глагол в повелительном наклонении *bring*. Официальность просьбы в английском переводе также подчеркивает авторское описание действия *commanded*.

Также, в английском переводе никак не отразилось уменьшительно-ласкательное значение русского диминутива *лимончик*. В данном случае, переводчик перевел простым аналогом русского «лимон» – *a lemon*.

Здесь использован прием морфологического преобразования, нулевой вариант перевода в сочетании со стилистическими преобразованиями.



Вежливая просьба может включать в себя обращения, выраженное диминутивом:

- «Однако вот и консульство. Томарэ![1] – крикнул он рикшам. – Запомните адрес, голубчик: набережная Банд, дом б.» [Акунин, А.].
- “Ah, but here is the consulate. Tomare!” he shouted to the rickshas. “Remember the address, my good fellow, Number six, the Bund Esplanade” [Boris Akunin, D.].

Здесь используется описательный метод для передачи обращения. Слово *голубчик* является исконно русским и передать его в английском языке можно только описательно. *My good fellow* означает «любезный, дорогой мой, славный малый», т.е. включает в себя те же значения что и *голубчик*, поэтому данный перевод вполне уместен.

Здесь мы наблюдаем прием лексического преобразования в сочетании с синтаксическим, поскольку обращение *голубчик* в переводе передается фразой *my good fellow*, т.е. из одного слова в оригинале мы получаем словосочетание в переводе.

### 3. Выражение отрицательной оценки.

Многие диминутивы могут иметь отрицательную коннотацию, например:

- «Реморализация. Поиск этически оптимального выхода. Самая страшная проблема Светлых — не причинить вреда, не сделать поступка, который повлечет за собой зло для людишек.» [Лукьяненко, Д.].
- *Remoralization. The search for the ethically optimum solution. The Light Ones' most terrible problem was how to avoid causing harm, how to avoid taking a step that would result in inflicting evil on human beings* [Lukyanenko, D.].

В произведении речь идет о вечной войне Добра и Зла, о Темной и Светлой сторонах, поэтому для представителей этих сил люди всего лишь мелкие фигурки, и именно поэтому они так пренебрежительно говорят о человеческой расе. Само по себе слово *людишки* несет в себе отрицательную коннотацию. В переводе на английский язык вместо *people* употребляется *human beings*, что частично отражает негативный смысл, заложенный в

существительном *людишки*.

В данном примере мы наблюдаем морфологическое преобразование в сочетании с синтаксическим на уровне слова и словосочетания.

Аналогично и с другим примером:

- — *Покажи, — потребовал водитель.*  
*Ох, ну какие же вы тупые... людишки... Я молча достала из кошелька пачку баксов.» [Лукьяненко, Д.]*
- *"Show us," the driver demanded.*  
*Oh, how stupid you are... you little people... I took the wad of money out of my purse*  
*[Lukyanenko, D.]*

Однако здесь, для передачи диминутива с отрицательной оценкой используется описательный метод и размерное прилагательное *little*. Также, для того чтобы выразить большее пренебрежение используется прилагательное *тупые – stupid*.

Как и в предыдущем примере, здесь использован приём морфологического преобразования в сочетании с синтаксическим.

#### 4. Вежливый вопрос.

Для формирования вежливого вопроса нередко используются диминутивы, например:

- *Я все равно собиралась завести себе приятеля на лето...*  
*— Олечка, ты не знаешь, как зовут этого вожакого? — спросила я жмущуюся ко мне девочку.» [Лукьяненко, Д.]*
- *I'd been intending to find myself a friend for the summer anyway...*  
*"Olechka, do you know what that camp leader's called?" I asked the girl pressing herself against me [Lukyanenko, D.]*

Здесь, для создания вежливости используется обращение, а именно уменьшительно-ласкательный вариант имени *Ольга – Олечка*. Чтобы передать это имя, переводчик использует приём транслитерации, что является использованием лексического приёма перевода.

В следующем примере начальник предлагает своему собеседнику коньяк, и, чтобы получить согласие, не только заверяет его, что коньяк отличный, но и использует диминутив *коньячок*, чтобы предложение звучало как можно дружественнее:

- «– *Какие-то вопросы? – шустро нарезая лимон, спросил начальник. – Будете коньячок, Антон? Хороший коньячок, честное слово!*» [Лукьяненко, С.].
- *"Any questions?" the boss asked as he deftly sliced the lemon. "Will you have some cognac, Anton? A good cognac, I promise."* [Lukyanenko, T.] .

Однако, диминутивность не получает отражения в переводе, и *коньячок* звучит простым английским соответствием *cognac*, следовательно здесь наблюдается морфологическое преобразование, нулевой вариант перевода.

Таким образом, существуют различные ситуации, в которых раскрывается оценочный компонент диминутивов.

### **2.3. Предложения с двойными директивами.**

«Конструкция «двойного императива» представляет собой прототипический императив - глагол в повелительном наклонении - в сочетании со вторым императивом - словоформой, либо словосочетанием, либо фразеологической единицей, которая используется русскими коммуникантами для смягчения побуждения. Прямой императив является конструкцией вежливого общения, что составляет специфику русской коммуникации». (Глазкова 2011).

Рассмотрим несколько примеров употребления двойного императива и их переводы на английский язык:

- – *Так... – растерянно сказал Варенуха, – мерси. Будьте добры передайте месье Воланду, что выступление его сегодня в третьем отделении.*

– *Слушаю. Как же. Непременно. Срочно. Все обязательно. Передам, – отрывисто стучала трубка.*(Булгаков, М.)

- *'I see . . . ' said Varenuhka, perplexed. ' Merci. . . please tell Monsieur Woland that his act this evening starts after the second interval.' 'Very good. Of course. At once. Immediately. Certainly. I'll tell him,' came the staccato reply from the earpiece. (Bulgakov, M.)*

В данном примере мы наблюдаем двойной императив *будьте добры передайте*. Диалог происходит по телефону, и, не застав Воланда, Варенуха просит передать ему информацию, касающуюся его выступления. Здесь представлена речевая ситуация просьбы, которая, как правило, сопряжена с коммуникативным риском (Глазкова 2013). Двойной императив употребляется здесь, чтобы уменьшить директивность высказывания и давление на коммуниканта, однако в переводе это значение передаётся простым *please*, т.е. автор использовал морфологическое преобразование. Также автор использовал синтаксическое преобразование, т.к. стереотипное выражение *будьте добры* меняется на *please*.

Рассмотрим еще один пример:

- *Кильдигс ящик растворный сбивать кончил, ещё топориком пристукнул, закричал:*

— *Слышь, Павло, за эту работу с бригадира сто рублей, меньше не возьму!*

*Смеётся Павло:*

— *Сто грамм получишь.*( Солженицын, О.).

- *Kildigs had finished knocking the mortar trough together. He gave a final tap with his ax and called out:*

*"Hey, Pavlo, I want a hundred rubles from the foreman for this job, I won't take a kopeck less."*

*"You might get a hundred grams," Pavlo said, laughing.*( Solzhenitsyn, O.).

В данном примере отчётливо показано средство смягчения *Слышь*. Здесь оно выполняет двойную роль: привлекает внимание собеседника и,

одновременно, смягчает условие, высказанное одним из коммуникантов. Однако, семантика данного десенсибилизатора (термин Глазкова) не полностью нашла своего отражения в переводе, поскольку *Неу* имеет свое соответствие в русском языке и чаще всего переводится как *Эй*. В т о р о й императив дается в косвенной форме (*возьму* выражает волеизъявление). В переводе меняется конструкция двойного императива, преобразование происходит на синтаксическом уровне, с помощью которого сохраняется общий смысл высказывания.

А в следующем примере, показан совсем другой вариант перевода того же самого *слышь*:

- *Увидел среди них Шухов знакомого одного, вятича, и посоветовал:  
— Вы бы, слышь, землерубы, над каждой ямкой тёплянку развели. Она б и оттаяла, земля-та.  
— Не велят, — вздохнул вятич. — Дров не дают. (Солженицын, О.)*
- *Shukhov saw a familiar face, a man from Vyatka, and offered him some advice. "Here. What you diggers ought to do is light a fire over every hole. That way the ground would thaw out."  
"They won't let us." The Vyatka man sighed. "Won't give us any firewood." (Solzhenitsyn, O.)*

Интересен тот момент, что один и тот же десенсибилизатор может переводиться двояко. Если в первом примере он переводился как *Неу*, то здесь как *Here*. Данный пример с двойным директивом является вежливым советом, что подтверждается не только дружеским обращением *слышь*, но и императивной формой с частицей *бы*. Здесь наблюдается синтаксическое преобразование, а именно расщепление структуры предложения. В переводе теряется конструкция двойного императива.

Рассмотри следующий пример:

- *Она вернулась, пряча лицо в распущенных волосах; он поставил корзину на пол, помог ей вынуть сетку с рыбой, и они вместе отнесли сетку на кухню и вывалили рыбу в мойку.*

— *Иди мойся*, — сказала она. — *Пока помоешься, все будет готово.* (Стругацкие, П.).

- *She came back, hiding her face in her loosened hair; he set the basket on the floor, helped her take out the net with the fish, and they both carried the net to the kitchen and dumped the fish into the sink.*  
*"Go wash up," she said. "By the time you're ready, the fish will be done.* (Strugatsky, R.).

В данном примере демонстрируется употребление двойного директива, которое показывает речевой акт просьбу. Диалог происходит между мужем и женой, по приходу супруга домой после работы. Благодаря особенностям русской культуры, в русском языке фраза *иди мойся* имеет нейтральный характер и даже выражает некую заботу о собеседнике. Мы также видим, что автор не использовал каких-либо средств смягчения при переводе на английский язык, а, следовательно, для английского читателя фраза *go wash up* будет звучать достаточно грубо и без малой доли заботы со стороны жены. Здесь переводчик применил приём стилистического преобразования, поскольку изменилась тональность фразы.

#### **2.4. Косвенные высказывания.**

Употребление во многих речевых ситуациях косвенного директива (вопросительного высказывания и др.), как это принято в других лингвокультурах, например, в английской, неуместно, кажется искусственным для носителей русского языка.

Частица *бы* широко распространена среди форм выражения вежливости. Как правило, она повышает эффективность речевого воздействия. В данном конкретном примере начальник пытается мягко объяснить своему подчиненному, у которого заканчивается отпуск, что ему

необходимо его продлить, так как тот за весь отпуск не увиделся ни разу со своей семьей. Шеф не использует прямого директива в своем высказывании, а смягчает его с помощью частицы *бы*, т.е. делает его косвенным. Наряду с этим мы видим, что в переводе автор полностью меняет грамматическую структуру предложения, переделав его в косвенный вопрос с конструкцией *Why don't you*, которая на русский язык чаще переводится как *почему бы тебе не... (сделать что-либо)*. Таким образом, совет в форме утвердительного предложения в оригинале представлен в переводе как косвенный совет в форме вопроса. Также отметим здесь присутствие диминутивов *девочкой* и *молочка*.

- «Съездил бы к жене в деревню, с девочкой поиграл, молочка попил парного...» (Лукьяненко, С.)
- *Why don't you pay your wife a visit in the country, play with your daughter, drink some milk fresh from the cow ...?" (Lukyanenko, T.)*

Или другой пример:

- — Положим, это тебя не видно, — возразил Нунан. — Я-то там почти каждый день обедаю, здесь в «Метрополе» за каждую котлету так дерут... Слушай, — сказал он вдруг. — А как у тебя сейчас с деньгами?  
— Занять хочешь? — спросил Рэдрик.  
— Нет, наоборот.  
— Одолжить, значит...  
— Есть работа, — сказал Нунан. (Стругацкие, П.).
- *"You're the one who's never there," Noonan countered. "I have lunch there almost every day. At the Metropole they charge an arm and a leg for a hamburger. Listen," he said suddenly, "how's your money situation now?"  
"Want a loan?"  
"Just the opposite."  
"You want to lend me money?"  
"I have work..." (Strugatsky, R.).*

Здесь мы отчетливо видим косвенный речевой акт в вопросе «*А как у тебя сейчас с деньгами?*». Собеседник не сразу догадывается к чему был задан вопрос, но в дальнейшем понимает, что это было предложение обеспечить его работой, а, следовательно, и заработком. В переводе сохранились структура, смысл и косвенный характер высказывания.

Следующий пример демонстрирует типичную ситуацию вежливого уклонения от прямого ответа. В данном диалоге начальник задает вопрос в надежде услышать именно отрицательный ответ, но вместо того, чтобы прямо ответить *нет*, его собеседник предпочёл сделать это косвенным способом, а именно, объяснить причину, по которой они (т.е. команда) не могли найти человека. При переводе автор сохранил эмоциональный фон диалога, а косвенный ответ перевёл дословно:

- *Гесер молчал.*  
– *Вы действительно не могли его найти раньше? – спросил я.*  
– *Мы были уверены, что Тимка умер, – тихо сказал Гесер. – Это Ольга не хотела смириться. И когда ее реабилитировали – продолжила искать... (Лукьяненко, С.)*
- *Gesar didn't say anything.*  
*"Could you really not find him any sooner?"*  
*"We were sure that Timka had died," Gesar said quietly. "Olga was the one who didn't want to accept it. And when she was rehabilitated, she went on looking ..."* (Lukyanenko, T.)

Рассмотрим ещё один пример:

- – *Ты тут закиснешь, Антон... – сказала Светлана, глядя мне волосы. – Давай уедем в город.*  
– *Надюшка же радуется, – возразил я. – Да и ты хотела еще неделю пожить, верно?*  
– *Ты же мучаешься... А то езжай сам? В городе тебе веселее будет.*  
– *Можно подумать, что ты меня хочешь спровадить, – буркнул я. – Что у тебя тут любовник.*

(Лукьяненко, С.)

- *"You'll just be miserable here, Anton ..."* said Svetlana. *"Let's go back to town."*



*"But Nadiushka loves it here," I objected. "And you wanted to stay here another week, didn't you?"*

*"But you're fretting . . . Why don't you go on your own? You'll feel happier in town."  
"Anybody would think you wanted to get rid of me," I growled. "That you had a lover here." (Lukyanenko, T.)*

Здесь мы можем наблюдать два случая косвенного вежливого ответа. Диалог происходит между супругами: муж приехал к жене и ребёнку в деревню, но образ жизни в сельской местности оказался чужд жителю мегаполиса, однако сказать об этом напрямую любимой супруге рассказчик не решается. Ему это и не приходится делать, потому что жена сама видит переживания мужа и предлагает вернуться в город. Чтобы не показаться грубым и ответить просто отрицательно, рассказчик решает вежливо отказаться, приведя несколько аргументов в пользу своего ответа (*Надюшка же радуется; Да и ты хотела еще неделю пожить, верно?*). В переводе это настроение передает именно разделительный вопрос «*верно?*» – «*didn't you?*», так же именуемый tag question. Такие вопросы часто используются для придания высказыванию вежливого оттенка. В переводе автор использовал дословный перевод. Также отметим использование уменьшительно-ласкательной формы имени *Надя* – *Надюшка*, которую автор перевёл транслитерацией *Nadiushka*, т.е. использовал лексический приём.

В свою очередь жена тоже уходит от прямого ответа и продолжает вежливо уговаривать мужа уехать. Здесь оттенок вежливости несёт в себе вопрос «*А то езжай сам?*», который переводчик передал как «*Why don't you go on your own?*». Переводчик полностью поменял грамматическую и синтаксическую модель вопроса, при этом сохранив его семантику, т.е. здесь наблюдается приём синтаксического преобразования.

В следующем примере представлена вежливая косвенная просьба о разрешении. В русской лингвокультуре, с целью не показаться излишне наглым и грубым, можно использовать вежливую просьбу в форме косвенного вопроса. В данном случае – это вежливая просьба о разрешении поговорить с определенным человеком. В русском варианте этот вопрос

стандартно начинается с *Можно...*, что переводчик перевел точным соответствием в английском языке *Could I...*:

- «– *Здравствуйте, Александр Николаевич. Можно мне с дядей Сашей поговорить секундочку?*  
– *Конечно, Артем, заходи. Чай будешь?* – радушно отозвался Дежурный.»  
(Глуховский, М.)
- *Greetings, Alexander Nikolaevich. Could I speak to Uncle Sasha for a minute?*  
*Of course, Artyom, come in. Want some tea?*’ the duty officer said hospitably.  
( *Glukhovsky, M.*)

## 2.5. Предложения с минимизаторами.

Среди средств для актуализации вежливых отношений между коммуникантами и снижения категоричности высказывания также используются различные минимизаторы. Они употребляются для снижения «социальной цены» предмета просьбы и приуменьшения затрат адресата (чуть-чуть, маленький, капельку, глоточек, секундочку, на минутку и др.). При помощи данных слов снижается степень серьезности ситуации и уменьшается давление на адресата (Хакимуллина 2011). Ниже рассмотрим использование этих минимизаторов на примерах.

Данный пример демонстрирует минимизатор, который используется в русской лингвокультуре, чтобы прервать поток речи собеседника с целью задать свой вопрос или переспросить, при этом не обидев и не оскорбив его. В переводе на английский язык автор воспользовался устойчивым выражением в английской коммуникативной культуре *Wait a minute*, что полностью соответствует русскому *Минуточку, минуточку*. Более того, с помощью восклицательного знака в английском варианте автор подчеркнул некое непонимание со стороны говорящего, что ясно из русского текста:

- — *Минуточку, минуточку, — сказал Нунан. — Это еще что такое? «Машина желаний» — понимаю...  
Валентин засмеялся. (Стругацкие, П.).*
- *"Wait a minute! What are those things? I can figure out the wish machine, but..."  
Valentine laughed. (Strugatsky, R.).*

Здесь переводчик применил приём синтаксического преобразования на уровне предложения, т.к. односоставному предложению в русском оригинале соответствует двусоставное в английском переводе, и приём морфологического преобразования.

Рассмотрим следующий пример:

- *«— Нет, виноват! Разоблачение совершенно необходимо. Без этого ваши блестящие номера оставят тягостное впечатление. Зрительская масса требует объяснения.  
— Зрительская масса, — перебил Семплеярова наглый гаер, — как будто ничего не заявляла? Но, принимая во внимание ваше глубокоуважаемое желание, Аркадий Аполлонович, я, так и быть, произведу разоблачение. Но для этого разрешите еще один крохотный номерок?» (Булгаков, М.)*
- *'Excuse me, but I don't agree. An explanation is essential, otherwise your brilliant act will leave a painful impression. The audience demands an explanation . . .'  
'The audience,' interrupted the insolent mountebank, 'has not, to my knowledge, demanded anything of the sort. However, in view of your distinguished position, Arkady Apollonich, I will--since you insist--reveal something of our technique. To do so, will you allow me time for another short number?' (Bulgakov, M.)*

Здесь председатель акустической комиссии московских театров просит мага раскрыть секреты своих невероятных фокусов, на что тот соглашается, но при этом просит дать ему возможность показать еще один номер. С целью уменьшить давление на председателя, маг не только использует вежливую просьбу в форме вопроса, но и употребляет минимизатор *крохотный*, т.к. хочет заверить своего оппонента, что много времени это не займёт. В английском варианте переводчик использовал аналог слова *крохотный* — *маленький*, который перевёл дословно — *short*, т.е. использовал морфологическое преобразование. Также следует отметить присутствие

диминутива *номерок*, который потерял своё уменьшительно-ласкательное значение в переводе. В

следующем примере показан вариант употребления минимизатора *чуть-чуть*. Диалог происходит между начальником и подчинённым. Минимизатор *чуть-чуть* употребляется с целью смягчить императив *поспи*, поэтому вся фраза не выглядит грубым приказом. В переводе автор применил синтаксическое преобразование на уровне предложения, поскольку изменилась структура, а также морфологическое преобразование:

- – *Сову?*

– *Сову. Будешь кормить, заботиться – все будет хорошо. А теперь... поспи еще чуть-чуть и вставай. В контору можешь не заезжать, дождись Ольги – и за работу. Проверь кольцевую линию метро, например...»* (Лукьяненко, Н.)

- "The owl?"

"The owl. Feed her and take care of her and everything will be fine. And now... get a bit of sleep. No need to come into the office when you get up; wait for Olga to arrive and get on with the job. Check out the circle line in the metro, for instance..." (Lukyanenko, N.).

## Выводы к главе 2.

В данной главе нашего исследования мы рассмотрели способы перевода предложений с маркерами вежливости с русского языка на английский. Рассматривались такие маркеры вежливости русского языка как диминутивы, двойные императивы, косвенные высказывания и минимизаторы. По проведённому исследованию можно сделать несколько выводов:

1. Из двух значений диминутивов (размерное и оценочное) для изучения вежливости важным является оценочное значение.
2. Наиболее сложным оказывается передача оценочного компонента диминутива. При его передаче чаще всего используются морфологические преобразования, при этом передаваемый смысл либо теряется, либо компенсируется введением определений типа *little*, *good* и т.п.
3. Часто различные десенсибилизаторы не находят, либо не полностью находят свое отражение в переводе, благодаря различиям в русской и англоговорящей культурах. Как правило, такие выражения либо теряют свою экспрессию и переводятся на английский язык нейтрально, либо переводчику удается найти схожее по смыслу выражение в языке перевода, типа *слышь – hey*.
4. В случае с косвенными высказываниями мы столкнулись в первую очередь с проблемой перевода русской частицы *бы*, которая является одним из средств смягчения императива. При этом переводчик полностью меняет синтаксическую конструкцию предложения, например косвенный совет в утвердительной форме может быть передан косвенным советом в форме вопроса.
5. Также, рассмотрев примеры, содержащие в себе косвенные вежливые высказывания, мы обнаружили общую тенденцию в переводе таких выражений. Обычно в этих случаях переводчики используют такие косвенные средства английского языка как *could you*, *would you* и разделительные вопросы типа *didn't you* и др.

6. Рассмотрев случаи употребления минимизаторов можно сделать вывод, что при переводе таких средств смягчения переводчик либо использует приём дословного перевода, либо ищет близкое по смыслу соответствие в языке перевода.

## Заключение.

Изначально в работе ставилось несколько задач: 1) определить характер маркеров вежливости в русском и английском языке, 2) дать классификацию маркеров вежливости, 3) выявить какие языковые средства выступают в роли маркеров вежливости. Исходя из результатов исследования, мы пришли к выводу, что характер маркеров вежливости зависит от определенной лингвокультуры, будь то русская или английская. Именно благодаря различию в особенностях культуры разных языков также различается набор маркеров. В исследовательской части нашей работы мы привели классификацию русских маркеров вежливости, разделив их на диминутивы, двойные императивы, косвенные высказывания и минимизаторы.

Из второй главы нашей работы можно сделать несколько выводов:

1. В группе диминутивов при переводе преобладают морфологические преобразования с элементами синтаксических преобразований. Это связано с отсутствием в английском языке уменьшительно-ласкательных форм, которые широко распространены в русской лингвокультуре.
2. В группе двойных императивов преобладают синтаксические преобразования на уровне предложений, например, одно предложение расщепляется на два. По нашим наблюдениям перечисленные Глазковой С.Н. классические двойные императивы *т и п а будь(те) добр(ы)...*, *сделай(те) для меня...*, *слышь...*, *окажи(те) любезность...*, *сделай(те) одолжение...* не характерны для диалога конца XX – начала XXI вв.
3. В группе косвенных высказываний преобладает дословный перевод, т.е. отсутствие каких-либо преобразований. Иногда меняется тип косвенного высказывания.

4. В группе минимизаторов преобладают преобразования морфологического типа. Также есть случаи синтаксического преобразования.



## Список литературы

- 1.Александрова Ю.О. Эмотивное смягчение иллокутивной силы высказывания в русских текстах и их переводах на английский язык. Федоровские чтения. – Вып. 3. – Спб, 2002.
- 2.Бархударов Л. С. Язык и перевод. – М., 1975.
- 3.Белютина Ю.А. Политкорректность как инструмент реализации дискурсивной стратегии вежливости. // Когнитивные исследования. Язык и сознание в междисциплинарной парадигме исследований. // Материалы Международного конгресса по когнитивной лингвистике 30 сентября – 2 октября 2015 года. – Вып. 21. – М., Тамбов, Спб, 2015
- 4.Богданов В.В. Роль межкультурных факторов в обучении иностранным языкам.// Современные тенденции в обучении иностранным языкам.// Материалы международной научно-практической конференции. – Спб, 1999.
- 5.Власян Г.Р. Реализация негативной вежливости в английском разговорном диалоге. – Челябинск, 2011.
- 6.Глазкова С.Н. Директивность в зеркале «двойного императива»: прагматический парадокс или отражение национально-культурной специфики русской коммуникации // Вестник Челябинского государственного университета. – Вып. 48. – 2010.
7. Глазкова С. Н. Динамические процессы в конструкции «двойной императив»// Филологические науки. Вопросы теории и практики Тамбов: Грамота. С. 48-51. – 2011.
- 8.Глазкова С. Н. Национально-культурная специфика русского директива. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора филологических наук. – Екатеринбург, 2013.
9. Демченко Е.В. Семантико-синтаксические средства выражения категории вежливости в английском в русском языках. – Ростов-на-Дону, 2007.

10. Емельянова О.В. Доклад англистика. – Спб, 2016.
11. Емельянова О.В. Об одной модели выражения ценностных представлений в современном английском языке. – Спб, 2014.
12. Иванова И.П., Бурлакова В.В., Почепцов Г.Г. Теоретическая грамматика современного английского языка. – М.,1981.
13. Красных В.В. Этнопсихоллингвистика и лингвокультурология. – М., 2002.
14. Казакова Т.А. Translation techniques.- Спб, 2000.
15. Кузьменкова Ю.Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. – М., 2005.
16. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингво-культурных традиций.- М., 2009.
17. Литвин А. Н. Деловой этикет. – Ростов-на-Дону, 2003.
18. Пospelова А.Г., Морев А.А. О философских и лингвистических проблемах вежливости// Метафизические исследования 216//. – Спб , 2005.
19. Пospelова А.Г., Шилова С.В.. Вежливость и настойчивость – стратегия успеха. – Спб,2010.
20. Ратмайр Р. Прагматика извинения: сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры. – М., 2003.
21. Спорные вопросы английской грамматики.// Под ред. Бурлаковой В.В., – Ленинград,1988.
22. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов. Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII. – М., 1986.
23. Серль Дж.Р. Косвенные речевые акты. Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII. – М., 1986.

24. Тимко Н.В. Категория вежливости как часть лингвоэтнического барьера при переводе. Федоровские чтения. – Вып. 7. – Спб, 2006.
25. Шилова С.В. Соблюдение и нарушение принципов речевого общения в деловой коммуникации (на материале английского языка). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата филологических наук. – Спб, 1998.
26. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. – М., 2007.
27. Хакимуллина А.Ш. Просьба и сопровождающие ее элементы речевого этикета. Исследовательская работа. – Казань, 2011.
28. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. – Cambridge, 1987.
29. Fox K. Watching the English: the hidden rules of English behavior. – Great Britain, 2004.
30. Leech, G. Principles of pragmatics. – London, New York, 1983.
31. Shadrin Victor I. Student's guide to theoretical English grammar. – St.-Petersburg, 1997.

## Список сокращений

1. Акунин, А. - Акунин Б. Алмазная колесница. – М., 2003.
2. Булгаков, М. - Булгаков М.А. Мастер и Маргарита. – М., 2010.
3. Глуховский, М. - Глуховский Дмитрий Алексеевич. Метро 2033. – М., 2015.
4. Лукьяненко, С. - Лукьяненко С.В. Сумеречный дозор. – М., 2009.
5. Лукьяненко, Д. - Лукьяненко С.В. Дневной дозор. – М., 2011.
6. Лукьяненко, Н. - Лукьяненко С.В. Ночной Дозор. – М., 2008.
7. Стругацкие, П. - Стругацкие Аркадий и Борис, Пикник на обочине. – М., 1972.
8. Солженицын, О. - Солженицын Александр. Один день Ивана Денисовича. – М., 1959.
9. Akunin, D. - Boris Akunin. The diamond chariot. Translated from the Russian by Andrew Bromfield. – New York, 2011.
10. Bulgakov, M. - Mikhail Bulgakov. The Master and Margarita. Translated from the Russian by Michael Glenny. – London, 1988.
11. Glukhovsky, M. - Glukhovsky Dmitry. Metro 2033. Translated from the Russian by M. David Dreves. – New York ., 2014.
12. Lukyanenko, T. - Sergey Lukyanenko. Twilight Watch. Translated from the Russian by Andrew Bromfield. – New York, 2004.
13. Lukyanenko, D. - Sergey Lukyanenko. Day Watch. Translated from the Russian by Andrew Bromfield. – New York, 2003.
14. Lukyanenko, N. - Sergey Lukyanenko. The Night watch. Translated from the Russian by Andrew Bromfield. – New York, 2006.

15. Solzhenitsyn, O. - Alexander Solzhenitsyn. One Day in the Life of Ivan Denisovich. Translated from the Russian by Ralph Parker. – New York, 1963.
16. Strugatsky, R. - Strugatsky Arkady and Boris. Roadside Picnic, Translated from the Russian by Olena Bormashenko . – Chicago, 2012.