

Кроме того, в результате исследования были выявлены и другие случаи употребления речевого акта «просьба» в английской деловой коммуникации (см. таблицу).

Использование речевого акта «просьба» в английской деловой коммуникации

Эксплицитный способ	Имплицитный способ
Между людьми с равным статусом Между людьми с разным статусом При интервьюировании (редко)	Между сотрудниками разных компаний Между коллегами по офису При интервьюировании Между партнерами по бизнесу Между сотрудником компании и клиентом
Смешанный способ	
Когда собеседники лучше узнают друг друга Когда использование определенного способа выгодно для коммуникантов	

Таким образом, мы выявили и описали коммуникативные особенности использования речевого акта «просьба» в английской деловой коммуникации.

Литература

1. *Серль, Дж. Р.* Что такое речевой акт? / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике : сб. ст. / сост. и вступ. ст.: И. М. Кобозевой, В. З. Демьянкова ; под общ. ред. Б. Ю. Городецкого. — М., 1986. — Вып. 17: Теория речевых актов. — С. 151–169.
2. *Ларина, Т. В.* Категория вежливости и стиль коммуникации / Т. В. Ларина. — М. : Языки славянских культур, 2009. — 260 с.

А.А. Раткевич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель **И.И. Ковалевская** — канд. филол. наук

КАТЕГОРИЯ ДИСТАНЦИИ В АНГЛИЙСКОЙ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЕ

Актуальность данной работы обусловлена возрастанием роли межкультурной деловой коммуникации ввиду расширения границ международного сотрудничества, а также относительно малой изученностью категории дистанции, играющей важную роль при его организации.

Объектом нашего исследования является категория дистанции в англоязычной деловой переписке.

Предмет исследования составляют способы выражения категории дистанции в англоязычной деловой коммуникации.

В качестве основного метода используется прагмалингвистический анализ.

Категория дистанции — это лингвопрагматическая категория, основанная на принципе невмешательства и ориентированная на компенсацию стремления к свободе действий, самоопределение и сохранение дистанционности, предполагает высокую степень косвенности: смягчение просьб и вопросов, извинения, уклонение от прямого ответа, намеки, и пр., обуславливается культурной принадлежностью.

Английский стиль коммуникации специалисты характеризуют как лично ориентированный, что связано с ожиданием демонстрации уважения к личности и фиксируется в таких параметрах коммуникации, как соблюдение социальной дистанции, низкий индекс власти, предупредительность и вежливость. В речевой практике английский стиль коммуникации проявляется в неимпозитивности, виртуозном владении приемами позитивного и негативного дистанцирования, а также сценариями этикетного поведения.

В англоязычном социуме существуют свои способы выражения категории дистанции, обусловленные особенностями культуры.

Неимпозитивность часто достигается путем использования следующих лексических средств:

- вводные слова и предложения со значением сомнения предположительности типа *I think, I guess, I suppose, maybe, probably, perhaps* и др., снижающие категоричность оценок и суждений, например: *I suppose you could cover the production costs ...* ;

- эмоционально-экспрессивная лексика, например: *Would you kindly let us know your conditions. And would you send us your quotation for spring clothing and terms of delivery;*

- этикетные формулы, например формулы извинения. Принося извинение, мы признаем факт вторжения в запретную зону, зону независимости собеседника, и выражаем сожаление по этому поводу, например: *Please, accept my apologies for long delay in reply.*

Распространенными грамматическими средствами снижения категоричности в англоязычной переписке считаются:

- вопросы с модальными глаголами, например: *Could you possibly send us similar literature from your agency (please)?* Использование данных языковых средств помогает избежать прямого волеизъявления отправителя, передать его в косвенной форме; выразить неуверенность в возможности осуществления названного действия;

- глаголы в сослагательном наклонении, например: *We would be extremely grateful to receive your proposals to our e-mail.* Выражая сомнение в возможности совершения действия со стороны говорящего, формы сослагательного наклонения снижают прямолинейность высказывания;

- пассивный залог, например: *You are cordially invited to a formal dinner in honor of Samuel Whitters...*, позволяет представить ожидаемое от адресата действие не как его обязанность, а как общепринятое правило.

Таким образом, приведенные языковые средства являются маркерами дистанцирования, благодаря которым адресант избегает прямого давления на адресата.