

RU

Коммуникативно-прагматические средства модификации речи:
хеджирование и митигация

Петрова Е. М.

Аннотация. На сегодняшний день способность правильно организовать диалогические отношения – один из главнейших навыков для каждого человека. Залогом успешности любой интеракции являются верно подобранные коммуникативные стратегии, среди которых можно выделить лингвистическое хеджирование и митигацию. Хотя рассматриваемые явления достаточно часто пересекаются в функциональном плане, данные стратегии не могут рассматриваться как идентичные. Цель данного исследования заключается в обосновании дифференциации хеджирования и митигации как самостоятельных коммуникативно-прагматических стратегий. Научная новизна исследования заключается в разграничении родственных лингвистических явлений хеджирования и митигации на основе функционально-экспрессивного критерия. В работе приводятся существующие подходы к определению хеджирования и митигации, а также анализируются классификации исследуемых понятий. Кроме того, предпринимается попытка системно изложить общие и принципиально разные характеристики рассматриваемых феноменов. Полученные результаты показали, что существует принципиальная разница в гиперфункциях исследуемых явлений: гиперфункцией хеджирования является придание высказыванию нечеткого характера, тогда как митигация используется для ослабления пропозиционального содержания. Схожие и уникальные характеристики хеджирования и митигации в функциональном плане обусловлены имеющейся корреляцией в средствах реализации исследуемых феноменов.

EN

Communicative and pragmatic means of speech modification:
hedging and mitigation

E. M. Petrova

Abstract. Nowadays, holding a successful conversation is one of the most essential skills for every person. The key aspects of successful dialogue are carefully selected communicative strategies, among which are linguistic hedging and mitigation. Although hedging and mitigation are often used as interchangeable phenomena from a functional perspective, these strategies cannot be regarded as identical. This paper aims to substantiate the differentiation of hedging and mitigation as independent communicative-pragmatic strategies. The novelty of this research lies in distinguishing the related linguistic phenomena of hedging and mitigation based on a functional-expressive criterion. The study focuses on presenting the existing approaches to hedging and mitigation, as well as suggesting the analysis of their classifications. The present paper also attempts to systematize the common and distinctive features of hedging and mitigation. The preliminary results show that the key difference lies in the hyperfunctions of the phenomena under study. The hyperfunction of linguistic hedging is to make a statement more or less fuzzy, whereas mitigation aims to attenuate the propositional content of an utterance. The shared and unique functional features of hedging and mitigation immediately depend on the existing correlation between their means of realization.

Введение

На протяжении долгих лет в лингвистических исследованиях отдельное место занимает проблема анализа и изучения речи. На сегодняшний день данный вопрос для языкознания все так же остается актуальным и перспективным, поскольку любая коммуникация является сложным лингво-ментальным процессом, непосредственно обусловленным общепринятыми нормами поведения в обществе и социальной регуляцией личности.

Выстроить диалог с учетом разнообразных лингвистических и экстралингвистических факторов – задача, решение которой зависит от правильно подобранных коммуникативно-прагматических стратегий. Среди

таких стратегий особый интерес вызывают хеджирование и митигация. Данные лингвистические явления встречаются в речи как ответ на социо-когнитивные стрессоры, помогая собеседникам продолжить ведение коммуникации в позитивном или как минимум безопасном ключе. Ситуационный выбор наиболее эффективной коммуникативной стратегии, продиктованной набором средств и реализуемых функций, обуславливает актуальность темы, затронутой в данной статье. Актуальность исследования также определяется растущим интересом к рассматриваемым лингвистическим явлениям в ответ на вызовы стремительно меняющейся коммуникативной среды: смежные феномены хеджирования и митигации разграничиваются и рассматриваются как самостоятельные продуктивные способы модификации высказывания и гармонизации общения.

Став относительно недавно предметом исследования прагматики, хеджирование и митигация имеют интерсубъективные черты, что безусловно осложняет процесс их дифференциации. Таким образом, в работе принимается попытка описать рассматриваемые явления и определить границы их функционирования.

Цель работы обусловила необходимость постановки следующих задач: 1) рассмотреть различные подходы к определению понятия «хеджирование»; 2) описать существующие определения и общую характеристику явления митигации; 3) сопоставить смежные явления хеджирования и митигации на основании их средств выражения и реализуемых функций; 4) выявить и описать общие и принципиально разные характеристики исследуемых феноменов.

Для решения поставленных задач в работе были задействованы следующие методы исследования: дефиниционный метод для уточнения таких лингвистических понятий, как «хеджирование» и «митигация»; метод лингвистического описания, использованный с целью представления характеристики исследуемых явлений; сопоставительный метод, примененный для сравнения смежных лингвистических явлений с точки зрения их реализации и функционирования внутри одного языка.

Теоретической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, работающих в сфере изучения лингвистического хеджирования. В работе Л. Заде (Zadeh, 1965) в рамках теории нечетких множеств предлагается понятие «лингвистическая переменная», применяемое для формализованного описания гуманистических моделей, для которых характерны абстрактность и субъективность. В свою очередь, Дж. Лакофф (Lakoff, 1973) находит применение концепции нечетких множеств в лингвистических исследованиях, вводит понятие «хеджирование» и намечает дальнейшие векторы исследования данного явления в области семантики. В трудах Б. Фрейзера (Fraser, 1975) раскрывается сущность хеджирования как прагматического явления, в то время как Э. Принс (Prince, 1982) проводит анализ особенностей употребления хеджей на материале диалогов, входящих в медицинский корпус. Кроме того, Б. Фрейзер (Fraser, 1975) и Э. Принс (Prince, 1982) предлагают подходы к типологизации хеджирования, основанные на средствах реализации и способах функционирования соответственно. В исследованиях Г. Р. Власян (2019; 2023) хеджи – средства реализации хеджирования – рассматриваются в качестве ядра нечеткого языка, а само явление хеджирования освещается как коммуникативно-прагматическая стратегия. В своих трудах А. В. Байкова (2024) и О. А. Богинская (2023) акцентируют внимание на дискурсивном подходе к анализу средств реализации хеджирования. Базой исследования митигации послужили работы Б. Фрейзера (Fraser, 1980), который впервые вводит термин «митигация» в лингвистический обиход и предлагает разграничивать альтруистическую и эгоистическую митигацию. В трудах Б. Дэнет (Danet, 1980) и Ж. Холмс (Holmes, 1984) приводятся конкретные примеры митигации, а также уточняется определение данного лингвистического явления, делая акцент на смягчении нежелательных последствий речевого акта. К. Каффи (Caffi, 1999; 2007) посвящает анализу функционирования митигации целый ряд своих трудов, в которых исследуемое явление представляется как всеобъемлющая категория, включающая в себя набор стратегий, употребляемых говорящим с целью смягчения определенного компонента коммуникации. В работах отечественного исследователя С. С. Тахтаровой (2010) продемонстрирован комплексный подход к изучению категории коммуникативного смягчения с точки зрения когнитивно-дискурсивного и этнокультурного аспектов. В исследовании учтены результаты, полученные ранее, а также предлагается глубокий анализ основных характеристик смягчения. В работе К. Ф. Бейтс (Bates, 2021) изучается проблема социо-когнитивной мотивированности употребления митигации в речи.

Материалом исследования послужили диалоги, входящие в подкорпус устной разговорной речи лингвистического корпуса «Национальный корпус русского языка» (НКРЯ).

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты могут стать основой для дальнейшего изучения коммуникативных стратегий в области семантики, прагматики, риторики, а также могут быть использованы при преподавании таких спецкурсов, как прагмалингвистика, социолингвистика и лексикология. Кроме того, системно изложенная в настоящей статье информация может быть применена в организации учебно-методической работы.

Обсуждение и результаты

Хеджирование как лингвистическое явление

Стоит отметить, что еще задолго до появления непосредственно самого термина, хеджирование как лингвистическое явление заинтересовало не только исследователей в сфере языкознания, но и ученых из других областей науки. Это отчетливо прослеживается в процессе эволюции понятия хеджирования в сфере лингвистики.

К наиболее ранним исследованиям явления хеджирования принято относить работу американского математика Л. Заде (Zadeh, 1965), который в 1965 году предложил революционную для математического сообщества теорию нечетких множеств. Данная теория, по мнению Л. Заде (Zadeh, 1965), позволила разрешить одну из главных проблем, которая не поддавалась решению при помощи методов классической логики – формализация вербальной репрезентации явлений, не имеющих детерминированного представления. С целью описания и формализации гуманистических систем и понятий естественного языка Л. Заде вводит термин «лингвистическая переменная» (linguistic variable), что позволяет определить степень принадлежности конкретного элемента к множеству, градуируя оценку в диапазоне от 0 до 1.

С целью наглядного представления функциональных свойств своей теории автор предлагает рассмотреть ее применение на объектах живой природы. Л. Заде утверждает, что во множество «животные» можно без сомнения включить собак, лошадей, птиц, однако отличительные признаки, например, камней и растений не позволяют отнести их к рассматриваемому множеству. При этом характеристика бактерий или морских звезд препятствует однозначной оценке принадлежности, т. к. не все свойства данных объектов соответствуют классу «животные» (Zadeh, 1965, p. 338-339). Именно в таких случаях применима теория нечетких множеств, в рамках которой принадлежность оценивается в промежутке от 0 до 1, где 1 обозначает принадлежность элемента множеству, а 0 – отсутствие принадлежности.

В 1966 году У. Вайнрайх (Weinreich, 1966) описывает схожий феномен в своей работе “On the Semantic Structure of English”. Автор рассуждает о наличии в любом языке металингвистических операторов, под которыми он понимает языковые единицы, функционирующие в качестве индикаторов прецизионности интерпретации десигната. В работе У. Вайнрайха (Weinreich, 1966, p. 56) приводятся примеры металингвистических операторов, характерных для английского языка: *true, real, so-called, strictly speaking, like, etc.* / *полноценный, настоящий, так называемый, по правде говоря, как и др.*

Экстраполировать полученные Л. Заде (Zadeh, 1965) результаты на лингвистику удалось Дж. Лакоффу (Lakoff, 1973) в первой половине 1970-х годов. Именно тогда, позаимствовав из области экономики термин «хеджирование», Дж. Лакофф (Lakoff, 1973) в своей работе “Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts” впервые описывает данное явление с позиции языкознания. Беря во внимание первоначальное значение термина в экономике и основные принципы теории нечетких множеств, Дж. Лакофф определяет хеджи как «слова, значения которых имплицитно подразумевают нечеткость; слова, функция которых состоит в том, чтобы отобразить вещи более или менее нечеткими» (Lakoff, 1973, p. 471). По мнению автора, к словам, имплицитно указывающим на неточность – хеджам – относятся: *almost, in a real sense, actually, kind of, relatively, for the most part, etc.* / *почти, в прямом смысле, на самом деле, что-то вроде, относительно, по большей части и др.*

Стоит отметить, что, изначально изучив воздействие определенного количества слов и фраз на пропозициональное содержание высказывания, Дж. Лакофф (Lakoff, 1973) представляет хеджирование как семантический феномен, однако вместе с тем упоминает и прагматический потенциал данного явления. Таким образом, будучи первым систематичным и глубоким описанием хеджирования, работа Дж. Лакоффа (Lakoff, 1973) становится ориентиром для дальнейших исследований в этой области.

Среди первых исследователей, обративших внимание на прагматические потенциал хеджирования, следует особо выделить Б. Фрейзера (Fraser, 1975). Так, автор считает хеджирование риторической стратегией, выраженной «лингвистическими средствами (лексическими единицами, синтаксическими структурами, прогностическими характеристиками)», которые говорящий использует «с целью смягчения, однако почти ни одно из них не используется исключительно в этом качестве» (Fraser, 1975, p. 202). По мнению Б. Фрейзера, употребление в речи хеджей приводит «как к частичной принадлежности термина или выражения к определенной категории, так и к намеренному усилению иллюкативной силы высказывания» (Fraser, 1975, p. 201).

В свою очередь, проанализировав влияние хеджирования на высказывания, Э. Принс с коллегами (Prince, Frader, Bosk, 1982) предпринимает попытку классифицировать хеджи на основе выполняемых ими функций. Согласно авторам, все хеджи можно поделить на два класса – аппроксиматоры (approximators) и преграды (shields). К классу «аппроксиматоры» относятся хеджи, оказывающие воздействие на условия истинности всей пропозиции (*a little bit, sort of, some; about, something around* / *немного, что-то вроде, что-то; около, где-то примерно*), в то время как хеджи второго класса – «преграды» – указывают на отношение говорящего к высказанной пропозиции (*I think, I have to believe, probably, according to her estimates, presumably* / *я думаю, я вынужден считать, возможно, согласно ее оценке, предположительно*) (Prince, Frader, Bosk, 1982).

Стоит отметить, что хеджирование за счет выполняемых им функций может рассматриваться как предмет исследования лингвистической вежливости. Так, П. Браун и С. Левинсон (Brown, Levinson, 1987) в контексте предложенной ими теории вежливости понимают под хеджированием использование определенных языковых единиц с целью сохранения «лица» собеседника, которое может быть как негативным, так и позитивным.

В более поздних работах, посвященных рассматриваемому явлению, заданный вектор исследования сохраняется – хеджирование в большей степени рассматривается как коммуникативно-прагматическая стратегия. Так, Г. Р. Власян определяет хеджирование как «прагматическую стратегию, выполняющую защитную функцию высказывания за счет представления предметов и явлений нечеткими и неоднозначными» (2019, с. 75).

Итак, консолидация сразу нескольких подходов в отношении хеджирования как лингвистического феномена позволяет сделать вывод, что хеджирование – это сложное многоаспектное явление, отличающееся разнообразными средствами реализации. С одной стороны, хеджирование – модификатор семантического содержания,

который придает высказыванию нечеткость и неопределенность, что может использоваться с целью изменения степени принадлежности к концептуальной категории, а также трансформации истинного значения пропозиции. С другой стороны, употребление хеджей в речи предполагает выполнение целого ряда прагматических функций – смягчение иллокутивной силы высказывания, реализация лингвистической вежливости, выстраивание и поддержание благоприятных условий коммуникации и т. д.

Митигация как категория коммуникативного смягчения

Для начала важно отметить, что интерес лингвистов к исследованию митигации зародился после публикации упомянутой работы Дж. Лакоффа, которая пролила свет на ранее малоизученное явление хеджирования (Marco, Arguedas, 2021). Дальнейшее развитие митигации как самостоятельного явления связано с именем Б. Фрейзера (Fraser, 1980), который в 1980 г. ввел данный термин в лингвистический обиход. Под митигацией (mitigation) Б. Фрейзер (Fraser, 1980, p. 342) понимает языковые стратегии, направленные на минимизацию возможных нежелательных последствий общения. В своей работе “Conversational mitigation” автор замечает, что смягчение последствий речевого акта связано непосредственно с нейтрализацией действий угрожающих актов, направленных на адресанта, и выбором определенных языковых стратегий. Кроме того, беря за основу тип мотивированности употребления митигации, Б. Фрейзер предлагает подразделять митигацию на два класса: альтруистическую (altruistic) и эгоистическую (self-serving). Альтруистическая митигация применяется в том случае, когда приоритет говорящего заключается в смягчении воздействия речевого акта, который потенциально может спровоцировать негативные эмоции у слушающего. Диаметральным противоположным типом митигации является эгоистическая, которая строится на желании говорящего сохранить свое «лицо» (Fraser, 1980, p. 345).

Концепция Б. Фрейзера также легла в основу ряда исследований. Например, Б. Дэнет (Danet, 1980) описывает митигацию как риторический прием, который смягчает возможные нежелательные эффекты высказывания по отношению к говорящему или слушающему. Немного позже Ж. Холмс утверждает, что митигация является стратегией, применяемой говорящим при условии необходимости «уменьшить ожидаемый негативный эффект речевого акта» (Holmes, 1984, p. 359).

В 1999 году К. Каффи предпринимает попытку проанализировать митигативный процесс в языке и приходит к выводу, что митигация – это «одно из двух направлений модуляции, а именно риторико-стилистическое кодирование высказывания и его выразительности, контрастирующее и дополняющее собой усиление» (“one of the two directions of modulation, namely the rhetorical stylistic encoding of an utterance, its expressivity, opposed and complementary to the direction reinforcement”) (Caffi, 1999, p. 882). К. Каффи (Caffi, 2007) подчеркивает, что в контексте прагматики митигацию можно рассматривать как всеобъемлющую категорию, которая включает в себя широкий спектр стратегий, применяемых говорящими с целью ослабления одного или сразу нескольких аспектов коммуникации.

Вместе с тем К. Каффи (Caffi, 1999; 2007) предлагает классифицировать митигацию, беря за основу определенные компоненты высказывания (пропозицию, иллокуцию, источник высказывания), которые непосредственно подвергаются воздействию со стороны данной стратегии. Таким образом, по мнению автора, все митигационные средства делятся на три категории: bushes – лексические средства, ослабляющие приверженность говорящего к пропозициональному содержанию высказывания; hedges – лексические средства, смягчающие иллокутивную силу речевого акта; shields – средства, задача которых модифицировать степень ответственности говорящего за высказанную пропозицию (Caffi, 1999; 2007). Русскоязычные эквиваленты данных терминов были предложены С. С. Тахтаровой (2010, с. 166), выделившей пропозициональное, иллокутивное и дейктическое смягчение соответственно.

Стоит отметить, что теоретические положения ряда отечественных лингвистов могут быть также использованы при изучении механизмов митигации. В данном контексте стоит упомянуть результаты, постулируемые советским языковедом С. Д. Кацнельсоном (1972). Так, исследователь замечает, что любое предложение описывает реальные факты с определенной степенью приближения истинного значения. В таком случае, по мнению автора, «выражаемая им пропозиция может быть в своем отношении к действительности верной, неточной или вовсе ложной» (Кацнельсон, 1972, с. 124). В связи с этим С. Д. Кацнельсон (1972) отмечает, что для любой пропозиции свойственная функция истинности.

Беря во внимание положения, предложенные С. Д. Кацнельсоном (1972), особый интерес вызывают исследования И. М. Кобозевой (2000). Через призму классической логики автор в рамках лингвистической семантики рассматривает ряд категорий логико-семантических единиц, которые являются неотъемлемыми элементами при передаче пропозиционального содержания предложения. В терминах И. М. Кобозевой (2000) одними из таких элементов являются модальные операторы. Будучи компонентом пропозиции, модальные операторы используются для описания отношения текущей ситуации к действительности посредством придания значений возможности, необходимости и долженствования (Кобозева, 2000, с. 242).

С. Шнайдер (Цит. по: Marco, Arguedas, 2021) в своем исследовании обращает внимание на характерные для митигации черты. Основная идея применения стратегии, по его мнению, заключается в облегчении межличностного взаимодействия посредством обоюдывыгодного регулирования и адаптации речи говорящего, позволяя достичь компромисса между тем, что хочет сказать говорящий, и тем, что готов услышать его собеседник.

Отечественный лингвист С. С. Тахтарова (2010) также замечает, что применение митигации связано с желанием говорящего сохранить коммуникативный баланс в общении с собеседником. Согласно С. С. Тахтаровой,

митигация – это «коммуникативная категория, основным содержанием которой являются митигативные предскрипции, установки и правила, обусловленные максимами вежливости и реализуемые в общении митигативными стратегиями и тактиками, направленными на сохранение коммуникативного баланса в межличностной коммуникации» (2010, с. 6).

Стоит отметить, что достаточно часто исследования митигации проводятся в контексте другой лингвистической проблемы – вежливости. К. Каффи замечает, что в исследованиях, посвященных реализации вежливости, под митигацией подразумевают ряд стратегий, используемых говорящим с целью ослабления действия ликоугрожающих актов (Brown, Levenson, 1987; Caffi, 2007). Также К. Каффи (Caffi, 1999, p. 882) утверждает, что некоторые функции митигации лежат в основе вежливого общения, а именно митигация, по мнению автора, используется для более «плавного» ведения коммуникации за счет сокращения рисков потери «лица» и развития конфликтов.

Однако Б. Фрейзер (1980) рассуждает несколько в ином ключе, утверждая, что вежливость и митигацию стоит рассматривать как самостоятельные явления. По его мнению, «митигация может подразумевать вежливость, но не наоборот» (“mitigation entails politeness, while the converse is not true”) (Fraser, 1980, p. 344).

Итак, митигация является коммуникативной стратегией, направленной на оптимизацию речевого взаимодействия за счет смягчения иллокутивной силы высказывания. Митигационные механизмы помогают говорящему адаптировать свою речь под конкретные коммуникативные условия с целью достижения своих интенций, демонстрируя вежливость, тактичность и заботу по отношению к слушающему.

Хеджирование и митигация как самостоятельные лингвистические явления

Рассмотрев ряд существующих подходов к определению хеджирования и митигации, можно заметить, что на данный момент четкие границы между описываемыми явлениями не определены. Одной из основополагающих предпосылок, которая обусловила текущую проблему, стало лишь недавнее появление хеджирования и митигации среди исследовательских проблем языкознания.

Тем не менее, безусловно, можно утверждать, что данные лингвистические феномены не являются тождественными, хотя и обладают достаточно большим количеством общих характеристик. В связи с этим мы предприняли попытку описать и наглядно представить основные черты исследуемых явлений (Таблица 1).

Таблица 1. Критериальное сопоставление хеджирования и митигации

Сопоставляемый объект	Хеджирование	Митигация
Область применения	– семантика – прагматика	– семантика – прагматика
Гиперфункция	придать высказыванию нечеткий характер	ослабить (смягчить) пропозициональное содержание высказывания
Основные функции	– прагматика изменение степени истинности пропозиции – смягчение/снижение категоричности высказывания – ослабление ответственности говорящего за высказывание – сохранение «лица» говорящего/слушающего	– смягчение пропозиции – ослабление приверженности говорящего к пропозиции – смягчение дейктических координат – сохранение «лица» говорящего
Средства реализации	– модальные глаголы – эпистемические глаголы – модальные слова (сущ., прил., нареч.) – вводные слова и конструкции – разделительные вопросы – безличные предложения – условные придаточные предложения – косвенно-речевые акты и др.	– некоторые хеджи – эвфемизмы – эллиптические конструкции и др.
Особенности интерпретации	контекстуально обусловлено	контекстуально обусловлена

Прежде всего стоит обратить внимание на видимую гетерогенность в наборе средств реализации хеджирования и митигации. Так, имплементация стратегии хеджирования происходит посредством употребления хеджей, которыми могут выступать различные лексические, морфологические и синтаксические средства. Важно отметить, что ни одно из таких средств не употребляется исключительно в качестве хеджей (Vlasyan, 2018).

Принципиально важно упомянуть, что митигация также реализуется за счет употребления в речи ряда хеджей, модифицирующих степень истинности пропозиции и отношение говорящего к пропозиции, однако не ограничиваясь ими. Учитывая это, необходимо заметить, что высказывание может стать митигативно маркированным благодаря употреблению эвфемизмов, эллиптических конструкций, а также не редкими являются случаи смягчения пропозиции при отсутствии конкретного лексического средства (Caffi, 2007; Тахтарова, 2010).

Рассмотрим реализацию митигации на примере. Стоит обратить внимание, что здесь и далее примеры взяты из Национального корпуса русского языка (НКРЯ). Так, в высказывании «Понимаешь? При диабете назначени... назначение того или иного лекарства можно... могло быть...» (НКРЯ) говорящий логически обрывает свою мысль, за счет чего смягчает иллокутивную силу, не прибегая к каким-либо конкретным лексическим средствам. В данном случае адресант имплицитно дает адресату понять, что прогноз при таких действиях непредсказуемый и может варьироваться от позитивного до неблагоприятного.

Итак, несмотря на то что хеджирование и митигация достаточно тесно переплетаются в функциональном плане, целесообразно уточнить, что довольно существенная разница в средствах реализации изучаемых явлений непосредственно влияет на их функциональный потенциал. Так, гиперфункцией хеджирования является защита говорящего или слушающего посредством придания нечеткого, неоднозначного характера высказыванию, что позволяет адресанту не только смягчить или модифицировать пропозицию, но и выразить свое отношение к ней. Таким образом, смягчение (митигация) является одной из основных функций лингвистического хеджирования. Кроме того, применение хеджей дает возможность продемонстрировать в общении вежливость и тактичность, как сближая коммуникантов, так и обеспечивая необходимую дистанцию между ними.

Итак, рассмотрим некоторые функции хеджирования на примере следующего диалога:

- *А в основном он сказал, что распределены природные ресурсы у нас неправильно, и это надо прекратить.*
- *Говорят все. Я не читала, но я слушаю радио, смотрю телевизор, и нам это преподносится как его покаяние (НКРЯ).*

Продемонстрированный диалог содержит сразу несколько хеджей, которые имеют разные назначения. Например, хедж «в основном» помогает говорящему адаптировать пропозицию таким образом, чтобы текущая коммуникативная ситуация коррелировала с реальным положением дел. Так, адресант делится основной мыслью прочитанной статьи, однако подчеркивает, что и другие вопросы в статье были освещены. Кроме того, оба собеседника прибегают к хеджам («он сказал, что» и «я не читала, но слушаю радио...») с целью полного снятия ответственности и переноса ее на третье лицо/объект, что помогает в условиях ликоугрожающего акта защитить не только свое «лицо», но реципиента.

В свою очередь, к гиперфункции митигации как коммуникативной категории относится ослабление пропозиционального содержания высказывания, что позволяет собеседникам нивелировать или сократить коммуникативные риски для обеих сторон диалога. Рассмотрим некоторые особенности функционирования на следующем примере:

«Спасибо, друг! Но, в принципе, я согласен с предыдущим оратором. Я малость туповат» (НКРЯ).

Очевидно, что смягчение пропозиционального содержания достигается говорящим за счет употребления суффикса *-ат-* в слове «туповат», который в данном контексте указывает на наличие какого-либо качества в небольшом количестве. Митигативный эффект усилен в том числе и при помощи употребления хеджа «малость», который также делает акцент на незначительности обсуждаемого качества. Такая комбинация средств, реализующих митигацию, позволяет минимизировать степень воздействия заведомо угрожающего «лицу» акта.

Однако важно упомянуть, что существующая корреляция между явлениями хеджирования и митигации в ряде случаев препятствует однозначной дифференциации рассматриваемых явлений. Такая противоречивость может проявляться в связи с применением типичных для обеих стратегий способов реализации с целью ослабления иллокутивной силы высказывания. Именно такой случай демонстрируется в представленном ниже диалоге:

- *Так, а теперь аа расскажи **немного** еще про свой колледж.*
- *Аа медицинский колледж для меня, в первую очередь, открыл массу новых интересных людей. Аа с теми людьми, с которыми я никогда не думал, что буду общаться, но это весёлые, это классные люди, с которыми приятно и вместе и списать что-то, и поговорить, и пообщаться, и встретиться вне колледжа, погулять. Вот (НКРЯ).*

В рамках данного диалога адресант целенаправленно прибегает к употреблению наречия «немного», что позволяет ему апеллировать к возможности адресата привести развернутый ответ. Оценка реакции собеседника свидетельствует об успешном достижении говорящим своих коммуникативных интенций посредством хеджированного воздействия, которое позволило смягчить степень категоричности высказывания.

Итак, критериальное сопоставление хеджирования и митигации позволяет говорить о рассматриваемых стратегиях, как о родственных, но при этом принципиально разных явлениях. Самостоятельный характер данных феноменов наблюдается как на уровне реализации, так и в функциональном плане. Однако при условии, когда инструмент реализации хеджирования и митигации и его мотивированность употребления идентичны, можно говорить о непосредственном взаимодействии и взаимодополнении этих коммуникативно-прагматических стратегий.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы. Несмотря на кажущийся общим вектор воздействия хеджирования и митигации на высказывание, важно понимать, что эти родственные и в некоторых случаях связанные стратегии являются разными по своей сущности.

Важно отметить, что изучение различных интерпретаций хеджирования позволило сделать вывод, что хеджирование – это коммуникативно-прагматическая стратегия, придающая высказыванию нечеткость и неоднозначность посредством употребления хеджей с целью гармонизации общения за счет адаптации истинности пропозиции и отношения говорящего к ней.

Кроме того, в рамках данного исследования рассмотрены существующие подходы к определению понятия «митигация»: под митигацией понимается коммуникативная стратегия, направленная на оптимизацию речевого взаимодействия путем смягчения иллокутивной силы высказывания, что позволяет говорящему достичь своих коммуникативных интенций благодаря адаптации к конкретным коммуникативным условиям.

Ключевым моментом исследования стало сравнение смежных коммуникативных стратегий, что позволило выявить общие и уникальные характеристики данных лингвистических явлений. Стоит заметить, что хеджирование и митигация располагают общим набором средств реализации – хеджами, однако митигация не ограничивается исключительно ими. Кроме того, существенное отличие между хеджированием и митигацией проявляется и при сопоставлении их гиперфункций. Так, гиперфункцией хеджирования является защита коммуникантов за счет придания нечеткого характера высказыванию. Однако гиперфункция митигации заключается в ослаблении (смягчении) пропозиционального содержания высказывания с целью достижения говорящим своих коммуникативных интенций. Важно отметить, что если рассматривать функциональный потенциал лингвистического хеджирования, то можно заметить, что смягчение является одной из основных функций данной коммуникативной стратегии.

Обе стратегии – хеджирование и митигация – относятся к неотъемлемым элементам любого диалогического общения, своевременное применение которых свидетельствует о высокой степени коммуникативной компетенции говорящих. Игнорирование таких стратегий может не только негативно повлиять на общий тон коммуникации, но и непосредственно привести к коммуникативной неудаче.

Актуальность изучаемого вопроса и полученные в контексте настоящего исследования результаты позволяют определить перспективы дальнейшего исследования, которые заключаются в разработке более детальной модели дифференциации хеджирования, митигации, а также других смежных с ними коммуникативно-прагматических стратегий. Кроме того, результаты исследования могут быть дополнены эмпирическим материалом за счет включения других языков с целью выявления универсальных и национально-специфических характеристик исследуемых стратегий.

Материалы исследования | Research materials

1. НКРЯ – Национальный корпус русского языка. <https://ruscorpora.ru>

Источники | References

1. Байкова А. В. Лексические средства хеджирования как способ выявления ложных высказываний в американском политическом дискурсе // *Russian Linguistic Bulletin*. 2024. № 6 (54). <https://doi.org/10.60797/RULB.2024.54.18>
2. Богинская О. А. Лексико-синтаксические актуализаторы хеджирования в русском языке: опыт анализа отзывов о диссертации // *Русистика*. 2023. № 1 (21). <https://doi.org/10.22363/2618-8163-2023-21-1-18-32>
3. Власян Г. Р. Понятие хеджирования в лингвистике // *Когнитивные исследования языка*. 2023. № 1 (52).
4. Власян Г. Р. Хеджирование как способ гармонизации общения в процессе социального взаимодействия // *Журналистский текст в новой технологической среде: достижения и проблемы: сборник материалов III конференции PMMIS (Post massmedia in the modern informational society) (г. Челябинск, 28-29 марта 2019 г.)* / под общ. ред. М. В. Загидуллиной. Челябинск.: Изд-во Челябинского государственного университета, 2019.
5. Кацнельсон С. Д. Типология языка и речевое мышление. Л.: Наука, 1972.
6. Кобозева И. М. Лингвистическая семантика. М.: Эдиториал УРСС, 2000.
7. Тахтарова С. С. Категория коммуникативного смягчения: когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты: автореф. дисс. ... д. филол. н. Волгоград, 2010.
8. Bates C. F. Mitigation in discourse: Social, cognitive and affective motivations when exchanging advice // *Journal of Pragmatics*. 2021. No. 173. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2020.12.008>
9. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge, 1987. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
10. Caffi C. Mitigation. Amsterdam: Elsevier, 2007. <https://doi.org/10.1016/B0-08-044854-2/00392-8>
11. Caffi C. On mitigation // *Journal of Pragmatics*. 1999. No. 31. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(98\)00098-8](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(98)00098-8)
12. Danet B. Language in the legal process // *Law and Society Review*. 1980. Vol. 14. No. 3. <https://doi.org/10.2307/3053192>
13. Fraser B. Hedged Performatives // *Syntax and Semantics*. Indiana University Linguistics Club, 1975. https://doi.org/10.1163/9789004368811_008
14. Fraser B. Conversational mitigation // *Journal of Pragmatics*. 1980. No. 4. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(80\)90029-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(80)90029-6)
15. Holmes J. Modifying illocutionary force // *Journal of Pragmatics*. 1984. No. 8. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(84\)90028-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(84)90028-6)
16. Lakoff G. Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts // *Journal of Philosophical Logic*. 1973. No. 2. <https://doi.org/10.1007/bf00262952>
17. Marco M. A., Arguedas M. E. Mitigation revisited. An operative and integrated definition of the pragmatic concept, its strategic values, and its linguistic expression // *Journal of Pragmatics*. 2021. No. 183. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2021.07.002>
18. Prince E., Frader J., Bosk C. On Hedging in Physician-Physician Discourse // *Linguistics and the Professions // Proceedings of the Second Annual Delaware Symposium on Language Studies*. Norwood, NJ: Ablex, 1982.

19. Vlasyan G. R. Linguistic Hedging in the Light of Politeness Theory // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. 2018. Vol. XXXIX. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2018.04.02.98>
20. Weinreich U. On the Semantic Structure of English. Cambridge: MIT Press, 1966.
21. Zadeh L. Fuzzy sets // Information and Control. 1965. No. 8. [https://doi.org/10.1016/S0019-9958\(65\)90241-X](https://doi.org/10.1016/S0019-9958(65)90241-X)

Финансирование | Funding

- RU** Исследование выполнено при финансовой поддержке Фонда поддержки молодых ученых Челябинского государственного университета 2026 г.
- EN** This research was supported by the Young Scientists Support Fund of Chelyabinsk State University, 2026.

Информация об авторах | Author information

- RU** Петрова Елена Михайловна¹
¹ Челябинский государственный университет
- EN** Elena Mikhailovna Petrova¹
¹ Chelyabinsk State University
- ¹ p.elena_98@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 02.03.2026; опубликовано online (published online): 20.08.2026.

Ключевые слова (keywords): коммуникативные стратегии; хеджирование; митигация; хеджи; дифференциация хеджирования и митигации; communicative strategies; hedging; mitigation; hedges; hedging – mitigation distinction.