УДК 81-119
https://doi.org/10.31548/philolog2019.03.080

ЕКОПРАГМАТИЧНИЙ ВИМІР СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ У СУЧАСНИХ ДИСКУРСИВНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Т.А. Пастернак, кандидат філологічних наук, доцент,
ННЦ МП Національної академії СБ України
E-mail: tanya.pasternak@gmail.com
http://orcid.org/0000-0003-0589-6881

Анотація. *У статті досліджуються екопрагматичні стратегії ввічливості, що обумовлюються з одного боку максимами успішної кооперації Г. П. Грайса і регулюють формально-змістовні складники повідомлення, з іншого – принципом ввічливості (Д. Ліча), що враховує морально-етичну складову повідомлення.*

Екопрагматичні стратегії визначаються як стратегії, спрямовані на гармонізацію відносин між індивідами і будь-якими суб'єктами навколишнього середовища. У межах дослідження були виокремлені і проаналізовані екопрагматичні стратегії такту, великодушності, схвалення, скромності, згоди та симпатії, спрямовані на створення комфортних умов спілкування, мінімізацію незручностей і комунікативного домінування; позитивне налаштування й похвалу інших; об'єктивну самооцінку; уникнення конфліктних ситуацій тощо. З урахуванням розробленої в подальшому теорії ввічливості П. Браун і С. Левінсоном та їх послідовниками Р. та С. Сколон були також визначені екопрагматичні стратегії залучення та дистанціювання. Стратегії залучення реалізуються через: звертання до слухача на ім'я; перебільшення інтересу, схвалення, співчуття, тощо; інклюзивні маркери приналежності до спільної групи; висловлення спільної точки зору; оптимістичне налаштування; натяк або демонстрування взаємності. Дистанціювання проявляється такими дискурсивними засобами, як використання мінімуму припущень, надання вибору слухачеві, звертання на ім'я та по батькові, вибачення, мовчання, використання власної мови чи діалекту, тощо.

Ключові слова: *екопрагматика, екопрагматичні стратегії ввічливості, принцип кооперації, принцип ввічливості.*

Актуальність теми дослідження. Наукові дискусії з приводу природи мови неодмінно приводять до висновку, що мова загалом є прагматичною. «З філогенетичної і онтогенетичної точки зору мова починається з прагматики, і в принципових рисах своєї побудови вона перш за все постає як егоцентрично орієнтований механізм, призначений обслуговувати і просувати прагматичні інтереси мовця» [4, с. 7]. Прагматичні і когнітивні структури, що обслуговують первинні інтереси людської життєдіяльності, розвиваються паралельно, даючи змогу людині найбільш ефективно налагодити своє життя і відносини з навколишнім світом. Якщо протягом століть, від античності до нового часу, в мові бачили лише інструмент об'єктивованої думки, то зараз вже не підлягає сумніву той факт, що мова, створена суспільством, є в першу чергу інструментом мовця, що застосовується для

© *Т. А. Пастернак*

його особистих цілей та інтересів. З появою еколінгвістики [10; 12] природно виникло питання екопрагматики, яка враховує аспект взаємодії не лише між окремими мовцями, але й між мовцями і середовищем для забезпечення збереження гармонійних відносин існування [2; 5].

Екопрагматика як наука досліджує способи впливу мови на життєздатні (гармонійні) відносини між людьми, іншими організмами та фізичним середовищем. Вона орієнтована на збереження відносин, які підтримують життя. Тобто, екопрагматика стосується того, як мова бере участь у формуванні, підтримці, впливі або руйнуванні відносин між людьми, іншими суб'єктами та навколишнім середовищем. Найбільш прийнятним для аналізу рівнем є дискурси – особливі способи усного та письмового спілкування, представлення та, зрештою, побудови реальності. Дискурси складаються з кластерів лінгвістичних (та інших семіотичних) особливостей, які групи мовців використовують для створення конкретних моделей реальності. Такі моделі дають змогу людям будувати відносини з навколишнім світом, і саме ці моделі, а також мовні засоби їх реалізації є предметом дослідження екопрагматики.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою статті є ряд філософських постулатів, які стосуються таких цінностей як цінність життя загалом [1], цінність життя людей в гармонії з навколишнім середовищем [13; 20], цінність процвітання [8; 9]. Постулати також стосуються умов, які дають змогу реалізувати означені цінності, такі як умови ефективного спілкування, зокрема дотримання принципу ввічливості [3; 7; 15].

Метою статті є здійснити огляд стратегій ввічливості, що підпорядковуються принципу успішної комунікації (кооперації) і принципу ввічливості, з позиції їх екопрагматичного потенціалу.

Результати. Дослідження принципу ввічливості і його максим, а також розробка теорії ввічливості відносяться до другої половини 20 століття. До цього вважалося, що людське спілкування є настільки не прогнозованим і ситуативно обумовленим, що вивести будь-які правила є неможливим. Першим, кому вдалося обґрунтувати правила, що регулюють будь-яке спілкування з позиції успішної комунікації, був Г. П. Грайс [11], автор сформульованого у 1967 році принципу кооперації, якому підпорядковуються і мовець, і слухач задля успішної комунікації. Зазначений принцип, за Грайсом, знаходить своє втілення в чотирьох комунікативних максимах: якості (комуніканти не повинні брехати), кількості (інформативний внесок комунікантів повинен бути достатньо повним для ситуації спілкування), релевантності (слід чітко дотримуватися мети спілкування, не відхилятися від неї) і способу (висловлювати свої думки потрібно лаконічно, уникаючи неточностей і неоднозначностей). Позаяк автор визнає існування максим й іншої природи (моральних, естетичних, соціальних), як, наприклад, ввічливості, однак, їм не відводиться чільної ролі. Подібний розподіл пріоритетів призвів до протиставлення так званої «грайсеанської» комунікації, як максимально ефективної в плані обміну інформацією, і ввічливої комунікації.

Після Г. П. Грайса комунікативні максими неодноразово критично переглядалися і доповнювалися. До розгляду суто прагматичного аспекту

© *Т. А. Пастернак*

комунікації долучили морально етичні норми міжособистісного спілкування. Так, принцип ввічливості був детально розроблений і набув свого класичного формулювання в роботах Джеффрі Ліча [15]. Науковець визначає ввічливість як форми вербальної і невербальної поведінки, що дозволяють уникати конфлікту і спрямовані на побудову гармонійних міжособистісних відносин. Слід звернути особливу увагу, що ввічливість не ототожнюється з етикетом, який є більш вузьким поняттям, одним із складників ввічливості. Ввічливість, за Лічем, проявляється у певних принципах (максимах): такту, великодушності, схвалення, скромності, згоди та ін. Розглянемо максими, які, на нашу думку, реалізують однойменні їм екопрагматичні стратегії ввічливості:

- *максима такту* окреслює територію особистої сфери. У спілкуванні потрібно створити максимально комфортні умови для адресата, мінімізувати будь-які незручності. В залежності від рольового позиціювання учасників спілкування будь-який комунікативний акт передбачає певну дистанцію між учасниками, якої варто дотримуватися. Особистісні теми, такі як приватне життя, вік жінки, рівень зарплатні, релігійні й особистісні уподобання, сімейний стан, оцінка інших людей тощо, можуть обговорюватися лише у випадку експліцитної (імпліцитної) згоди комунікантів (*NDTV: But you know, one of the most compelling facts about you your holiness is that you still retain a child- like, if I may use that phrase, a child-like innocence, a child like humor, yet you were only two years old when you were recognised as the next Dalai Lama)* [6];
- *максима великодушності* охороняє співрозмовника від незручного становища, комунікативного домінування під час розмови. Згідно з цим принципом потрібно зменшувати власну вигоду і збільшувати вигоду слухача. Наприклад, пропозицію слід формулювати так, щоб від неї можна було легко відмовитися або відтермінувати, якщо співрозмовник не готовий її прийняти. Не слід зобов'язувати співрозмовника клятвами або обіцянками. Комунікація не повинна бути дискомфортною для учасників спілкування (*NDTV: You still have faith in the US since I remember when I met you last time, you had come back from your first trip from Washington and President Obama had not met you, subsequently he did but many people think he acted under Chinese pressure but you still have faith in Washington? – The Dalai Lama: Of course, the President himself when I met, but before of course our physical meeting, I knew him through correspondence and through telephone. He is a very good person…)* [6];
- *максима схвалення* передбачає позитивну оцінку і похвалу інших. Не варто засуджувати і критикувати співрозмовника за відмінний світогляд чи переконання. Атмосфера, в якій відбувається мовленнєва взаємодія, визначається не тільки позиціями співрозмовників по відношенню один до одного, але і їх світосприйманням. Якщо картини світу співрозмовників суттєво відрізняються, то це сильно ускладнює реалізацію власної комунікативної стратегії (*Woolfgang: … My question is when we know that life is more than materialistic comforts, shall we try to combine our lifestyle – our materialistic lifestyle with the spiritual puff of life or shall we even reduce or remove the material lifestyle and go in the spiritual levels more? – The Dalai Lama: Combination, combination. Material value. When did I say that follow*

© *Т. А. Пастернак*

spirituality and live like a beggar... that is also not good. Of course some people or saints who live in the Himalayas are completely naked. People cannot do that. Majority of people cannot do that) [6];

- *максима скромності* постулює неприйняття похвали у свій бік. Потрібно більше хвалити співрозмовника й об'єктивно оцінювати себе задля успішної комунікації. Надмірно завищена або, навпаки, занижена самооцінка може негативно вплинути на встановлення контакту з партнером і перебіг комунікації (*I, too, face some danger of people praising me too much. Then, at that time, you must tell yourself, "You are a humble follower of Buddha". That's very important)* [16];
- *максима згоди* вказує на усунення протиріч. Вона передбачає відмову від конфліктної ситуації задля вирішення більш важливого завдання – збереження взаємодії, «зняття конфліктності» шляхом взаємної корекції комунікативних тактик співрозмовників (*Each of us here today is the emissary of a distinct culture, a rich history, and a people bound together by ties of memory, tradition, and the values that make our homelands like nowhere else on Earth)* [17];
- *максима симпатії* або *доброзичливості* створює сприятливу атмосферу для продуктивної, успішної розмови. Ворожість, беземоційність або «холодний» тон створюють перешкоди для перебігу взаємовигідної комунікації (*Like Gandhiji, you have faced great challenges in your life in the pursuit of your objective. How do you remain an optimist? – First, I consider myself one of seven billion human beings. I see no difference. Chinese, Tibetan, Indian, European)* [16].

Д. Ліч, однак, зазначає, що не всі максими є однаково вагомими. Наприклад, максима такту має більшу вагу, ніж максима великодушності, а максима схвалення є важливішою, ніж максима скромності. Окрім того, під час комунікації можуть одночасно реалізовуватися кілька максим.

Згодом максими ввічливості Д. Ліча були переосмислені і трансформовані в єдину стратегію ввічливості (*Grand Strategy of Politeness*) в межах принципу ввічливості (*Principle of Politeness*), що спонукає мовців уникати комунікативних протиріч, образ тощо і підтримувати комунікативну кооперацію.

Наукові розвідки у напрямку ефективної комунікації, де принципи ввічливості набули особливої ваги, дали поштовх до розробки Пенелопою Браун і Стівеном Левінсоном теорії ввічливості у 1987 році [7]. Основною тезою цієї теорії є твердження, що ввічливість є однією з базових потреб особистості, яка реалізується через відповідні стратегії, вибір яких визначається загрозою втрати «обличчя». Ввічлива комунікативна поведінка передбачає збереження «обличчя» комунікантів через пом'якшення або уникнення актів, що загрожують «обличчю» (*face-treatening acts*). Поняття «обличчя» (face) було уведено канадсько-американським соціологом Ервінгом Гоффманом на позначення соціальної ідентичності людини по аналогії з однойменною частиною тіла, котра червоніє, якщо ми робимо щось непристойне чи негідне, котру намагаємося прикрити, якщо є фізична загроза або такі негативні емоції, як страх, стид, розпач, істерика, тощо. Соціальне «обличчя» – це враження про людину тих, хто її оточує, її імідж, репутація. Будь-яка психічно здорова людина прагне мати позитивний образ самого себе в очах соціуму (*positive public self-image*), тому

© *Т. А. Пастернак*

завжди намагатиметься зберегти його. Ризик втратити «обличчя» зростає, коли збільшується соціальний статус слухача і, відповідно, його влада над мовцем.

Згідно з теорією ввічливості, почуття, які варто брати до уваги, пов'язані з позитивним обличчям – потребою людини отримувати підтримку і схвалення оточуючих, а також з негативним обличчям – потребою бути автономним, вільним, незалежним від інших. Таким чином, автори теорії виокремлюють позитивну і негативну ввічливість і пропонують відповідні стратегії для їх успішної реалізації.

Інші дослідники ефективної комунікації Рон і Сьюзан Сколон [18] стверджують, що П. Браун та С. Левінсон забезпечили теоретичну основу, в рамках якої питання втрати, збереження обличчя або зазіхання на нього «є справою глибоких припущень щодо стосунків, закодованих у ввічливих стратегіях поваги та солідарності» [18, с. 170]. У своїй праці [18] вони пропонують замінити терміни стратегії позитивної і негативної ввічливості на стратегії залучення (*involvement strategies*) та дистанціювання (*distancing or independence strategies*), щоб уникнути традиційних конотацій, пов'язаних з поняттями «позитивний» та «негативний». Вони стверджують, що зазначені терміни можуть відображати оцінні судження, пов'язані з поняттям «ввічливість», маючи на увазі, що позитивна ввічливість є більш бажаною, ніж негативна ввічливість. На наш погляд, терміни залучення та дистанціювання є більш влучними для визначення екопрагматичних стратегій ввічливості.

Залучення – це дискурсивна стратегія, що показує, що мовець тісно пов'язаний зі слухачем. Природне бажання мовця бути «позитивно налаштованим членом соціуму, що допомагає і сприяє розбудові суспільства» є основою стратегії залучення [19]. Вона полягає у підтримці і схваленні поглядів інших мовців. Екопрагматичні стратегії залучення виражаються різними дискурсивними засобами, такими як: звертання до слухача на ім'я; перебільшення (прояв інтересу, схвалення, співчуття, тощо); інклюзивні маркери приналежності до спільної групи; висловлення спільної точки зору; оптимістичне налаштування; натяк або демонстрування взаємності. Таким чином, учасники спілкування перебувають у достатньо тісних особистих стосунках, проявляючи взаємну ввічливість *(NDTV: You joked once that to retire was also your human right? – The Dalai Lama: Yes, since 2001, since we all achieved elected political leadership of our establishment here, my position is same as a retired position, so now I am looking forward to complete retirement)* [6].

З іншого боку, екопрагматичні стратегії дистанціювання визначають право індивіда не залежати цілком від групи або певних соціальних цінностей, бути вільним від нав'язувань інших. Дистанціювання проявляється такими дискурсивними засобами, як використання мінімуму припущень *(Mahatma Gandhi preached ahimsa and you talk of kindness. How are the two different or similar? – I don't know. You should examine. But sometimes, I feel my work is more at a mental level, his was more at an action level (laughs). I'm a student of the Nalanda tradition. From childhood, we learn logic and psychology)* [16], надання вибору слухачеві, звертання на ім'я та по батькові, вибачення, мовчання, використання власної мови чи діалекту, тощо [19]. За допомогою стратегій залучення мовець проявляє

© *Т. А. Пастернак*

себе доброзичливим та готовим співпрацювати. Натомість, стратегії дистанціювання не означають, що мовець неввічливий. Скоріше вони відображають соціальну дистанції між мовцем і слухачем, демонструють намір мовця якнайменше заважати слухачеві *(NDTV: Do you ever feel because while you are a holy leader, spiritual leader but you are also human at heart. Do you sometimes feel that in this issue of going back to Tibet for you or for your people, time is not on your side anymore? Time is running out. – The Dalai Lama: Oh yes* …) [6].

Вірджінія Локастро [14] зазначає, що вибір мовцем стратегії ввічливості визначається контекстуальними чинниками, що враховують ступінь соціальної дистанції або близькості, а також владні відносини та індивідуальні особливості поведінки мовців. Рон і Сьюзан Сколон [19] стверджують, що мовці використовують у певній мірі обидва типи стратегій одночасно в будь-якому спілкуванні, переслідуючи певні цілі. Це явище вони назвали «парадоксом». Якщо, наприклад, мовець не хоче приймати інших співрозмовників у тісні стосунки, він буде посилювати свою незалежність (збільшувати дистанціювання і зменшувати залучення). Відповідно, якщо він буде залучати інших учасників занадто близько, він ризикне своєю незалежністю.

Висновки. Екопрагматичні стратегії, таким чином, обумовлюються з одного боку принципом кооперації, що регулює формально-змістовні складники повідомлення, з іншого – принципом ввічливості, що враховує морально-етичну складову повідомлення.

Список використаних джерел

1. Карасик В. И. Языковая спираль: ценности, знаки, мотивы: монографія. Волгоград: Парадигма, 2015. 431 с.

2. Кравченко Н. К., Екопрагматика як нова сфера дослідження сучасної лінгвістики. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія Філологія.* 2018. Том 1. Вип. 34, С. 98–101.

3. Малая О. Ю. Сучасні концепції лінгвістичної реалізації ввічливості. *Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна.* 2006. № 725. С. 28–31.

4. Никитин М. В. Курс лингвистической семантики. СПб., 1996. 760 с.

5. Пастернак Т. А. Прагматика інституційного дискурсу «співбесіда»: лінгвокомунікативний аспект. Монографія. Київ: Інтерсервіс, 2017. 206 с.

6. Barkha Dutt's Interview of His Holiness the Dalai Lama for NDTV. July 4, 2010.: веб-сайт. URL: https://www.dalailama.com (дата звернення: 18.11.2019).

7. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Use. L., N. Y. : CUP, 1987. 345 p.

8. Clark Timothy. Ecocriticism on the Edge: The Anthropocene as a Threshold Concept. Bloomsbury Academic, 2015. 232 p.

9. Ecolinguistic Perspectives on Our Surroundings. Ghdaye Katarina et al. *Language & Ecology.* 2016. // веб-сайт. URL: ftp: www.ecoling.net/articles (дата звернення: 18.11.2019).

10. Fill A. Ecolinguistics – State of the Art 1988. *Arbeiten aus Anglistik und Amerikanistik*. Band 23. Heft 1. Тьbingen, 1998.

11. Grice H. P. Logic and Conversation. Syntax and Semantics / Ed. by P. Cole, J. Morgan. N. Y.: Academic Press, 1975. Vol. № 3. P. 41-58.

© *Т. А. Пастернак*

12. Haugen E. The Ecology of language. Essays by Einar Haugen. Standford: Standford University Press, 1972. 366 p.

13. Klöckner C. A. The Psychology of Pro-Environmental Communication: Beyond Standard Information Strategies. London, UK: Palgrave Macmillan, 2015. 271 p.

14. LoCastro V. Pragmatics for language educators New York: Routledge, 2012. 331 p.

15. Leech G. Principles of Pragmatics. L., N. Y. : Longman Linguistic Library, 1983. 250 p.

16. Our world is in need of the Mahatma's teachings: Dalai Lama. October 1, 2019. : веб-сайт. URL: https://www.dalailama.com (дата звернення: 18.11.2019).

17. Read Trump's speech to the UN General Assembly. September 25, 2018.: веб-сайт. URL: https://www.vox.com (дата звернення: 18.11.2019).

18. Scollon R., Scollon S. Face in Interethnic Communication. *Language and Communication* / Eds. J. Richards & R. Schmidt. London, UK: Longman, 1983. P. 156–188.

19. Scollon R., Scollon S. Intercultural communication. A discourse approach. Oxford, UK: Basil Blackwell, 1995. 336 p.

20. Stibbe A. Ecolinguistics: Language, ecology, and the stories we live by. Abingdon, United Kingdom: Routledge, 2015. 210 p.

References

1. Karasik, V. I. (2015). Yazyikovaya spiral: tsennosti, znaki, motivyi : monografiya. [Language spiral: values, signs, motives: manuscript].Volgograd : Paradigma, 431

2. Kravchenko, N. K. (2018) Ekopragmatika yak nova sfera doslidzhennya suchasnoyi lingvIstiki. [Ecopragmatics as a new research area of present-day linguistics] Naukoviy visnik Mizhnarodnogo gumanitarnogo univer-sytetu. Seriya Filologiya. 2018. Tom 1. Vyp. 34, 98–101.

3. Malaya, O. Yu. (2006) Suchasni kontseptsiyi lingvistichnoyi realizatsiyi viIchlyvosti. [Modern concepts of linguistic realization of politeness] Visnik HNU by. V. N. KarazIna. № 725, 28–31.

4. Nikitin, M. V. (1996). Kurs lingvisticheskoy semantiki. [Linguistic Semantics Course] SPb., 760.

5. Pasternak, T. A. (2017). Pragmatika Institutsiynogo diskursu «spivbesida»: lingvokomunIkativniy aspekt. Monografiya. [The pragmatics of institutional discourse "job interview": the linguistic-communicative aspect]. Kyiv: Interservis, 206.

6. Barkha Dutt's Interview of His Holiness the Dalai Lama for NDTV. July 4, 2010. : веб-сайт. URL: https://www.dalailama.com

7. Brown, P., Levinson, S. (1987). Politeness: Some Universals in Language Use. L., N. Y. : CUP,. 345.

8. Clark, Timothy. (2015). Ecocriticism on the Edge: The Anthropocene as a Threshold Concept. Bloomsbury Academic, 232.

9. Ghdaye Katarina et al. (2016). Ecolinguistic Perspectives on Our Surroundings. *Language & Ecology.* // URL: ftp: www.ecoling.net/articles.

10. Fill, A. (1998). Ecolinguistics – State of the Art 1988. *Arbeiten aus Anglistik und Amerikanistik*. Band 23. Heft 1. Tьbingen.

11. Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. Syntax and Semantics / Ed. by P. Cole, J. Morgan. N. Y. : Academic Press, Vol. № 3. 41-58.

12. Haugen, E. (1972). The Ecology of language. Essays by Einar

© *Т. А. Пастернак*

Haugen. Standford: Standford University Press, 366.

13. Klöckner, C. A. (2015). The Psychology of Pro-Environmental Communication: Beyond Standard Information Strategies. London, UK: Palgrave Macmillan, 271.

14. LoCastro, V. (2012). Pragmatics for language educators New York: Routledge, 331.

15. Leech, G. (1983). Principles of Pragmatics. L., N. Y. : Longman Linguistic Library, 250.

16. Our world is in need of the Mahatma's teachings: Dalai Lama. October 1, 2019. : URL: https://www.dalailama.com

17. Read Trump's speech to the UN General Assembly. September 25, 2018. : URL: https://www.vox.com

18. Scollon, R., Scollon, S. (1983). Face in Interethnic Communication. *Language and Communication* / Eds. J. Richards & R. Schmidt. London, UK: Longman, 156–188.

19. Scollon, R., Scollon, S. (1995). Intercultural communication. A discourse approach. Oxford, UK: Basil Blackwell, 336.

20. Stibbe, A. (2015). Ecolinguistics: Language, ecology, and the stories we live by. Abingdon, United Kingdom: Routledge, 210.

ECOPRAGMATIC DIMENSION OF POLITENESS STRATEGIES IN CONTEMPORARY DISCOURSE STUDIES

T. A. Pasternak

Abstract. *The article explores eco-pragmatic strategies of politeness, conditioned on the one hand by the maxims of successful cooperation, developed by H. P. Grice, which regulate formal components of the message; and, on the other hand, by the principle of politeness (by G. Leech), which considers the moral and ethical component of the message.*

Ecopragmatic strategies are defined as strategies aimed at harmonizing relationships between individuals and all subjects from environment. The study has highlighted and analyzed eco-pragmatic strategies of tact, generosity, approval, modesty, consent and sympathy aimed at creating comfortable conditions of communication, minimizing inconvenience and communicative dominance; positive attitude and praising others; objective self-esteem; avoidance of conflict situations and so on.

Scientific research of effective communication, where the principles of politeness have gained particular weight, has given impetus to the development by Penelope Brown and Steven Levinson in 1987 the theory of politeness. The main thesis of this theory is the statement that politeness is one of the basic needs of the individual, which is realized through appropriate strategies, the choice of which is determined by the threat of losing

© *Т. А. Пастернак*

the "face". Polite communicative behavior involves saving the interlocutors' "face" through softening or avoidance of "face threatening" acts.

Taking into account further research of the politeness theory by P. Brown and S. Levinson as well as their followers', R. and S. Scollon, eco-pragmatic strategies of involvement and distancing (or independence) were also defined. Involvement strategies are implemented through: addressing the listener by name; exaggeration of interest, approval, sympathy, etc.); inclusive attributes of belonging to a common group; expressing a common point of view; optimistic attitude; a hint or demonstration of reciprocity. Distancing is manifested by such discursive means as using minimum assumptions, providing the choice to the hearer, addressing by name and patronymic, apologizing, keeping silence, using common language or dialect, and so on.

Keywords: *eco-pragmatics, eco-pragmatic strategies of politeness, principle of cooperation, principle of politeness.*

© *Т. А. Пастернак*