СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ”
ФАКУЛТЕТ ПО КЛАСИЧЕСКИ И НОВИ ФИЛОЛОГИИ
КАТЕДРА ИСПАНИСТИКА

Жени Филипова Колева

СТРАТЕГИИ ЗА ИЗРАЗЯВАНЕ НА УЧТИВОСТ В СЪВРЕМЕННИЯ ИСПАНСКИ ЕЗИК

Автореферат на дисертация за присъждане на образователна и научна степен „доктор“

Професионално направление: 2.1. Филология
Научна специалност: „Романски езици“ – Синтаксис и прагматика на испанския език
Научен ръководител: проф. д-р Милена Борисова Попова

София
2025

Съдържание

Въведение…….……2

Първа глава – Теоретична рамка.....4

Втора глава – Понятието за речев акт в съвременната прагматична теория…….….8

Трета глава – Понятието за учтивост в съвременната прагматична теория…….….10

Четвърта глава – Речеви актове с факултативни стратегии за учтивост…….…...13

Пета глава – Речеви актове със задължителни стратегии за учтивост……...18

Шеста глава – Речеви актове със стратегии за неучтивост. .....……....24

Заключение……..….26

Научни приноси на дисертационния труд….……....32

Списък с публикации по темата на дисертационния труд…...……....34

Библиография на използваната в автореферата литература……... 35

Въведение

Във въведението се откроява актуалността на темата на дисертацията, представя се обектът на анализ, определят се целите и задачите, които обуславят изграждането на текста на труда. Описва се теоретичната рамка на изследването, обосновават се изборът на емпиричен материал и методологията на изследване, описва се структурата на дисертацията.

Обект на изследване в дисертационния труд са стратегиите за изразяване на учтивост в съвременния испанския език в различни типове речеви актове от класификацията на Дж. Лийч: речеви актове, за които учтивостта е вътрешноприсъща, и речеви актове, които си противоречат с учтивостта. В отделна глава са представени стратегиите за неучтивост, характерни за речевите актове, несъвместими с учтивостта, от същата класификация. Стриктното прецизиране на посочения обект на изследване и ситуирането му в рамките на прагматиката е необходимо поради засиления интерес към проблемите на учтивостта в съвременната научна литература и огромния брой разнообразни публикации по темата. От една страна, учтивостта представлява интерес за такива науки като социолингвистика, конверсационен анализ, етнография на комуникацията, анализ на дискурса, когнитивна лингвистика и др. От друга страна, динамичното взаимодействие на прагматиката с тези науки и открояването на общите им полета на изследване обуславят възникването на нови прагматични направления: социопрагматика, когнитивна прагматика, кроскултурна прагматика и др.

Възможността за многобройни изследователски подходи е обусловена от многопластовата и многоизмерна същност на учтивостта. Последната включва такива явления като социален дейксис, индиректни речеви актове, стереотипни социални формули, различни видове стратегии и др. В условията на реално функциониране тези аспекти си взаимодействат и взаимно се допълват. В различните изследователски подходи обаче вниманието се фокусира само върху някои от тях в зависимост от критериите и нивото на анализ, а също така от избраната методология и терминологичния апарат.

В този контекст, **актуалността** на дисертацията е свързана с надграждането на класическите постановки на Т. А. ван Дейк (1983, 2005), Дж. Лийч (1983, 2014), П. Браун и С. Левинсън (1987) с постиженията на конверсационния анализ и кроскултурната прагматика. Изследването е ориентирано към създаването на интегрален изследователски

подход, който отразява адекватно особеностите на функциониране на стратегиите за учтивост на равнището на изказа в зависимост от прагматичния контекст. В българската испанистика набелязаните проблеми и изследователски подходи са недостатъчно изучени и приложени. Тук е мястото да отбележим ролята на създаденото през 2005 г. научно списание за изследване на учтивостта „Journal of Politeness Research“ като интердисциплинарен форум, ориентиран към изграждането на синергия между учени от различни дисциплини, направления и култури, към интегрални и холистични подходи при анализа на учтивостта.

Цели и задачи

Дисертационният труд има за **цел** да анализира и систематизира употребата на стратегиите за изразяване на учтивост в съвременния испански език, като изгради аналитичен изследователски модел, който да обхване цялата сложност и многообразие на функционирането на стратегиите в зависимост от прагматичния контекст. Настоящата цел предполага изпълнението на следните **задачи**:

- Изграждане на теоретично ядро, методология и понятиен апарат за изследване на емпиричния материал.
- Анализ и систематизация на формалните и комуникативните характеристики на стратегиите за учтивост в различните типове речеви актове.
- Изследване на вътрешните и външните модификатори, а също така на различните видове разширения, които влияят върху илокутивната сила на речевия акт.
- Открояване на стратегиите за учтивост в контекста на диалогичното взаимодействие.
- Изследване на взаимодействието между експлицитната и имплицитната информация в диалога.
- Анализ на специфичните характеристики на стратегиите за неучтивост.

Ексцерпирани източници

Емпиричният материал включва примери от театрални пиеси, художествена литература и няколко телевизионни интервюта. Използването на разнообразни примери илюстрира употребата на стратегиите за учтивост в различни комуникативни ситуации.

Методология

В изследването е използван комуникативен, холистичен, интердисциплинарен подход, в рамките на който се съчетават индуктивният и дедуктивният метод на изследване. Подобен комплексен епистемологичен подход позволява адекватно да се изследва многоаспектната същност на обекта на изследване, в който различните характеристики взаимно се допълват и обогатяват. Той също така дава възможност не просто да се илюстрират основните постижения на модерната прагматична теория, но и да се генерират нови идеи, които да внесат нови моменти в осмислянето на стратегиите за учтивост.

При анализа на речевите актове в изследването използваме методологията за сегментиране и кодифициране на речевите актове (Хаус, Кадар 2021), в която се изследват модификаторите на илокутивната сила на изказите. От понятийния апарат на конверсационния анализ са включени такива понятия като диалогично единство, стимул-реакция, първа и втора реплика, видове разширения и др.

Първа глава – Теоретична рамка

В първи раздел на тази глава (1.1) се представят накратко произходът и развитието на прагматичната теория, като се проследява връзката им с реториката и философията на езика. Счита се, че прагматиката води началото си от реториката, която се появява в Древна Гърция като средство за въздействие върху обществото. По-късно софистите допринасят за развитието на реториката, като открояват ролята на аргументацията и интерпретацията в процеса на формиране на мнения и решения.

Аристотел прави аналогия между диалектиката и реториката въз основа на това, че и двете дисциплини са свързани с процеса на аргументация, но докато при диалектиката аргументите са ориентирани към доказване на истинността на съждението, при реториката те са свързани с убедителността му. Гръцкият философ разграничава три основни начина на убеждаване: логос - чрез логическа аргументация (persuasion through the argument itself), етос - чрез личността на оратора (persuasion through the character of the speaker) и патос - чрез емоционално въздействие (persuasion through the emotions of the hearer) (Вж. Рап 2023).

Що се касае до влиянието на философията на езика, в изследването са представени идеите на Л. Витгенщайн и Дж. Остин, чиито концепции обуславят до голяма степен развитието на прагматиката. Витгенщайн разглежда езика като „форма на живот“ и

подчертава, че значението на думите се определя от тяхната употреба в различни комуникативни дейности, които той нарича „езикови игри“ (Витгенщайн, цит. по Попова 2012: 24). Повлиян от него, Остин реабилитира ролята на разговорния език и го включва в полето на лингвистичен анализ. В своята триада – *локутивен, илокутивен* и *перлокутивен* акт, той разграничава самото изказване, намерението зад него и ефекта върху събеседника. Освен това Остин класифицира речевите актове в няколко категории (*вердиктиви, екзерситиви, комисиви, бехабитиви* и *експозитиви*), което полага основите за по-нататъшното развитие на теорията за речевите актове на Дж. Сърл (Остин 1962). Въз основа на тези концепции прагматиката се ориентира към изследване на езиковото функциониране в реални комуникативни ситуации.

В рамките на втори раздел (1.2) се откроява разликата между традиционната лингвистика и прагматиката, а също така се аргументира необходимостта от прагматичен подход към езиковото общуване. Анализът показва, че развитието на лингвистиката през XX век преминава от структурните модели, съсредоточени върху вътрешните връзки на езиковата система, към по-динамични и функционални подходи, които отчитат ролята на контекста и комуникативните намерения. Традиционната лингвистика се фокусира върху структурата на езиковата система, докато прагматиката изследва функционирането ѝ въз основа на динамичното взаимодействие между текст и контекст, съотношението между имплицитна и експлицитна информация, основните прагматични принципи, управляващи комуникативния обмен. Необходимостта от прагматичен подход се оказва ключова при изследването на такива явления като неконвенционалните значения на езиковите елементи, темо-рематичното разпределение на информацията в изказа и дейксиса. Анализът на езика в действие води до разширяването на полето на лингвистичен анализ с нови изследователски перспективи и модели за изследване.

В трети раздел (1.3) са изложени някои релевантни прагматични концепции и идеи, като в анализа изхождаме от тезата, че различните прагматични теории са свързани със съответното осмисляне на три основни понятия: комуникативна интенция, прагматична информация и социална дистанция. Комуникативното намерение е обект на изследване в „Теорията за речевите актове“ на Сърл. Изложените в нея теоретични постановки са от особен интерес за изследването, затова са подробно анализирани в т. 2.1 на труда.

По отношение на прагматичната информация на събеседниците, са разгледани две изследователски концепции с фокус върху предаването на информацията (т.1.4). На първо място, са представени приносите на Х.П. Грайс (1975). Изследван е принципът на комуникативно сътрудничество, който се основава на четири максими – за количество, за качество, за отношение и за начин, които гарантират максимално адекватен и ефективен обмен на информация. Грайс също така анализира видовете импликатури, като най-общо ги разделя на *конвенционални*, произтичащи от езиковото значение, и *неконвенционални*, зависещи от контекста. Последните включват *конверсационни* (свързани с нарушаването на максимите) и *неконверсационни* (свързани с нарушаването на определени социални и културни норми). Функционирането на импликатурите е тясно свързано с изграждането на стратегиите за учтивост.

Втората концепция, ориентирана към успешното предаване на информация, е Теорията на релевантността, разработена от Д. Спърбър и Д. Уилсън (1995). Посочената теория изследва комуникацията през призмата на два модела: кодиране/декодиране и остензивна употреба/интерпретация. В рамките на втория от тях получената информация се осмисля въз основа на взаимодействието между определен интенционален сигнал и когнитивно-прагматичния контекст на общуването. Това взаимодействие се проследява в серия от инференциални процеси.

По отношение на теориите, които изучават социалната дистанция, в рамките на първа глава накратко са представени тези на П. Браун, С. Левинсън и Дж. Лийч. Поради ключовото им значение за анализа на стратегиите за учтивост те са отделно и подробно анализирани в трета глава (Вж. т.3.1 и т.3.2).

Важно е да се отбележи, че в първа глава се анализира еволюцията на основите направления в прагматичната теория, като се подчертава, че с развитието на прагматиката изследователските подходи се разширяват и интегрират нови теоретични и методологически перспективи. Вниманието постепенно се преориентира към когнитивните и културните аспекти на комуникацията.

В последния раздел (1.4) вниманието се фокусира върху някои релевантни за труда идеи от концепциите на М.В. Ескандел Видал и Т. ван Дейк, тъй като в тях са очертани теоретични и методологически перспективи, които обуславят изграждането на концептуалното ядро на дисертацията. На първо място, фокусът е върху предложения от

Ескандел Видал модел на комуникацията, разработен в рамките на когнитивната прагматика (Ескандел Видал 2005:27-42). Той се основава на ключовите постановки от Теорията на релевантността на Спърбър и Уилсън. В българската испанистика указаният модел е систематизиран и преведен от М. Попова (2012: 33-37). Моделът на испанската изследователка включва три категории: *материални елементи* (отправител, сигнал, получател), *когнитивни репрезентации* (канал, ситуация, социална дистанция, комуникативна цел) и *прагматични процеси* („кодиране/декодиране“ и „остензивна употреба/интерпретация“). Ескандел Видал подразделя прагматичните процеси на първични, които уточняват референцията на дейктичните елементи, и вторични, които изискват сложни инференциални процеси за извличането на имплицитни значения. Идеите на Ескандел Видал са особено ценни за изследването. От една страна, тя използва взаимодействието на когнитивните репрезентации на разнородни аспекти на комуникативната ситуация, за да анализира връзката между релевантност и учтивостта (Вж. Трета глава). От друга страна, нейният изследователски подход илюстрира убедително спецификата на комуникативния анализ, при който взаимодействието на формалните, семантичните и прагматични фактори се разглежда на едно и също равнище, за да се отрази адекватно реалната комуникация.

На второ място, са представени някои от идеите на Т. А. Ван Дейк. Авторът изследва кохерентността на т.нар. макроструктури от семантична и прагматична гледна точка, като дава за пример диалогичен текст, в рамките на който демонстрира как основният речев акт („молба“), се реализира чрез поредица от подчинени актове, които изграждат логическата последователност на текста и обуславят успешното осъществяване на илокутивната цел. Ван Дейк описва подробно последователността от речеви актове, подчинени на главния речев акт и свързани с пресупозицитивната му основа, а също така с условията за успешност и допълнителна мотивация на събеседника. Анализът на речевите актове надхвърля рамките на отделния изказ и се систематизира в рамките на диалогичния текст (Ван Дейк 1983).

В изследването е изложена и концепцията на Ван Дейк за контекстуалните модели и контекстуалното знание (Ван Дейк 2005). Изследователят разграничава шест типа знание – *персонално, интерперсонално, групово, институционално, национално* и *културно* (Пак там, 77-81). Според него контекстуалните модели, съхранявани в епизодичната памет, определят как участниците интерпретират и адаптират комуникацията си спрямо ситуацията, ролите и

социалните норми. Идеята на Ван Дейк за менталните модели и влиянието им върху структурирането и функционирането на отделните изкази в дискурса е ключова за нашето изследване, тъй като дава възможност да се разкрият скритите механизми и фактори, които обуславят избора, моделирането и разгръщането на определени стратегии за учтивост, ориентирани към постигането на конкретни комуникативни цели.

Втора глава – Понятието за речев акт в съвременната прагматична теория.

В рамките на тази глава, на първо място, се разглеждат идеите на Сърл, според когото използването на езика е не само средство за предаване на информация, но и участие в дейност, основана на определени правила (Сърл 1969). Той разглежда речевите актове като съставени от три основни компонента: *локутивен* (самото произнасяне), *пропозиционален* (референция и предикация) и *илокутивен* (например заповед, въпрос, обещание и др.). Сърл добавя и понятието за перлокутивен акт, който се свързва с ефекта, който речта има върху събеседниците. Перлокутивният речев акт се асоциира с древната реторика, а също така със стратегиите на убеждаващата комуникация.

В рамките на този раздел (2.1) са изследвани условията за успешност на речевите актове, които включват условие за изразяване на пропозиционалното съдържание, подготвителни условия, условие за искреност и определящо/ основно условие. Те гарантират смисъла, изпълнимостта, намерението и действителното осъществяване на речевия акт (Сърл 1969).

Представена е и класификацията на речевите актове на Сърл: *асертивни, директивни, комисивни, експресивни и декларации*. Релевантни за отделните видове се оказват комуникативната цел, с която говорещият използва езика, а също така посоката на съотнасяне между думи и реалност. Друг ключов елемент от концепцията на Сърл е разграничението между директни и индиректни речеви актове, което е пряко свързано с изграждането на стратегиите за учтивост.

Във втори раздел (2.2) на тази глава се анализира наличието на различни класификации на речевите актове в отделните концепции в зависимост от възприетите критерии. Ключова класификация за изследването е тази на Лийч, която се основава на критериите за *полза* и *вреда* спрямо участниците в комуникацията (Лийч 1983). В нея се отчитат и видовете цели: илокутивни и социални. Въз основа на тези два типа критерии

изследователят откроява четири вида речеви актове (Лийч 2014: 89): 1) речеви актове, които са неутрални по отношение на учтивостта (*collaborative*); 2) речеви актове, които подкрепят учтивостта (*convivial*); 3) речеви актове, които противоречат на учтивостта (*competitive*) и 4) речеви актове, които са несъвместими с учтивостта (*conflictive*). Именно въз основа на тази класификация е структурирана емпиричната част на изследването.

В трети раздел (2.3) се прави преглед на основните концепции в кроскултурната прагматика, които са от значение за анализа на речевите актове и стратегиите за учтивост. Представена е класификацията на речевите актове според Хаус и Кадар (2021), в която те са разделени на две големи групи: субстанциални (*substantive*), които са част от конвенционалната структура на комуникацията, и ритуални (*ritual*), които се използват в началото и в края на общуването (Пак там, 2021).

Ключова роля за изследването представлява методологията за кодиране и сегментиране на речевите актове, която Хаус и Кадар използват в книгата си. Според тази методология при анализа на определен речев акт първо се идентифицира основният речев акт, а след това вниманието се насочва към различните видове модификатори – външни и вътрешни (Хаус, Кадар 2021). Последните могат да бъдат синтактични или лексикални. Пример за синтактичен модификатор може да бъде типът изречение, например въпросително или съобщително. От друга страна, пример за лексикален модификатор е използването на наречия, с които говорещият минимизира усилията на събеседника, за да бъде осъществена успешно молбата му (*understaters*) („Може ли да ми услужиш с <u>малко</u> сол*?“)*.

Съществуват и външни модификатори. Това са допълнителни изкази, които смекчават или засилват илокутивната сила на речевия акт (*supportive moves*). Например чрез фразата „Искам да те попитам нещо“ говорещият привлича вниманието на събеседника и го подготвя за следващата реплика (*want statement*).

Посочените модификатори играят ключова роля в емпиричния анализ, тъй като дават възможност за по-задълбочено осмисляне на структурирането и функционирането на стратегиите за учтивост в различните типове речеви актове. Употребата на вътрешните и външните модификатори е обусловена както от степента на вътрешна учтивост/неучтивост на съответния речев акт, така и от параметрите на комуникативния контекст. Поддържащите ходове могат да модифицират илокутивната сила на речевия акт, да неутрализират или

засилят перлокутивния ефект, да съдействат за успешното постигане на комуникативните цели.

В последния раздел (2.4) са представени някои от идеите на конверсационния анализ (КА), които са необходими за изследването на емпиричния материал в дисертационния труд.

Едно от основните понятия в КА е *диалогичното единство* (ДЕ) (Шеглоф 2007). Това са две изказвания, които са тясно свързани и взаимно зависими като например речевите актове *въпрос/отговор, поздрав/ поздрав, обвинение/извинение* и др. Изследванията върху ДЕ показват, че то може да бъде придружено от допълнителни реплики (разширения), които уточняват, подготвят или влияят върху взаимодействието между събеседниците.

В изследването е представена концепцията на Шеглоф за разширенията (*expansions*), които могат да предхождат (*pre-expansions),* да се вмъкват (*insert expansions*) или да следват *(post-expansions*) основната диалогична двойка. Например предварителните разширения често подготвят събеседника за бъдещ речев акт и са ориентирани към избягване на евентуална нежелана реакция спрямо него (Пак там, 2007). Например употребата на въпроси като *„Какво правиш?“,* „*Зает ли си тази вечер?“* преди отправянето на предложение или покана. Сигнал за това, че събеседникът интерпретира съответния въпрос като първа стъпка към бъдеща покана, е въпросът „Защо питаш?“. С този въпрос адресатът насърчава говорещия да отправи поканата или предложението си .

Осмислянето на основните положения на конверсационния анализ са необходими за изследването, тъй като те поддържат тезата за по-широко тълкуване на ДЕ и открояват взаимодействието и взаимната обусловеност на речевите актове в рамките на текста. Идеите на Шеглоф са от особен интерес за дисертацията, тъй като извеждат на преден план взаимодействието между имплицитната и експлицитната информация както в основното ДЕ, така и в репликите от разширенията.

Трета глава - Понятието за учтивост в съвременната прагматична теория

Трета глава от дисертационния труд е посветена на изследванията на учтивостта. Анализът на теоретичните постановки, които имат пряко отношение към работата, започва с преглед на идеите на Лийч. В рамките на първи раздел (3.1) е представена *Общата стратегия на учтивостта (ОСУ)*, според която „за да бъде учтив, говорещият изразява директно или индиректно значения, които се асоциират с висока оценка за събеседника или

с ниска самооценка за самия него“ (Лийч 2014: 90). Посочената стратегия включва в себе си десет максими, като всяка от тях съдържа две подмаксими, ориентирани съответно към говорещия и слушащия/другия и представени в определени речеви актове. Тези максими илюстрират употребата на учтивостта за поддържането на хармонични взаимоотношения, избягването на потенциални конфликти, обиди и недоразумения.

Друг съществен елемент от работата на Лийч е класификацията на речевите актове, представена по-рано, която се основава на понятията *полза* и *вреда* за участниците в комуникацията. Тези понятия са представени от автора в две таблици, които илюстрират съотношението на гореспоменатите елементи на комуникативната ситуация. Лийч посочва, че колкото повече вреда има за слушащия, толкова по-малко учтиво е твърдението. Обратното, колкото повече полза има за слушащия, толкова по-учтив е изказът. Ученият също така предлага скала, която свързва учтивостта с индиректността на речевите актове. Според него, колкото по-индиректно е изказването, толкова по-учтиво е то, тъй като дава на събеседника по-голяма свобода за избор. Тази скала показва, че учтивостта се усилва не само чрез съдържанието на речевия акт, но и чрез степента на неговата индиректност, като най-учтивите форми са едновременно индиректни и ориентирани към ползата на събеседника.

Учтивостта е обект на изследване и в книгата на Браун и Левинсън „Politeness. Some universals in language usage“ (Браун, Левинсън 1987) (т.3.2). Авторите въвеждат понятията „рационалност“ и „социален образ“. Последният бива два типа: *положителен социален образ*, който изразява желанието на индивида да бъде харесван, одобряван и добре приет от другите, и *отрицателен социален образ*, който отразява нуждата от автономия и свобода на действие.

Браун и Левинсън посочват, че някои действия, вербални или невербални, биха могли да застрашат отрицателния/положителния образ на говорещия или на слушащия. Например действията, които застрашават отрицателния образ на събеседника, обикновено показват, че говорещият няма намерение да избягва навлизането в личното му пространство (заповеди, молби, съвети, заплахи и др.). Пример за речеви действия, с които говорещият показва, че не се стреми да запази положителния образ на събеседника, са изразяването на агресивни емоции, споменаване на теми табу, съобщаване на лоши новини и др. (Браун, Левинсън 1987: 66).

В подобен контекст социалният образ на комуникантите е уязвим, поради което те се стремят да избягват действия, които могат да го накърнят, и да използват стратегии, които да намалят възможната заплаха. Браун и Левинсън формулират пет вида стратегии (Браун, Левинсън 1987: 68-70): 1) открита и директна стратегия, 2) открита и индиректна стратегия с положителна учтивост, 3) открита и индиректна стратегия с отрицателна учтивост, 4) прикрита (имплицитна) стратегия, 5) избягване на речевия акт, който застрашава социалния образ.

Представени са понятията, които Браун и Левинсън въвеждат във връзка с учтивостта: *власт (power), дистанция (distance) и степен на налагане на съответното действие (rank of imposition).* Посочените понятия определят нивото на учтивост, необходимо в конкретната комуникативна ситуация (Браун, Левинсън 1987: 76-77). Властта отразява социалната йерархия, дистанцията се свързва със социалната близост, а степента на налагане на действието се определя от желателността му и усилието, което събеседникът трябва да положи.

Теорията на учтивостта на Браун и Левинсън е една от най-цитираните в областта на прагматиката, но също така е обект на критики, особено по отношение на твърдението за универсалност. Някои изследователи посочват, че понятията за социален образ и стратегии за учтивост варират в различните култури. Въпреки тези критики теорията остава фундаментална за разбирането на учтивостта в процеса на комуникация.

Трети раздел (3.3) представя идеите на М.В. Ександел Видал, която поддържа тезата, че учтивостта е въпрос на социална адекватност – поведение, което е подходящо в рамките на дадена култура. Въз основа на теорията за релевантността изследователката анализира учтивостта като когнитивен процес, при който социалните норми и очаквания влияят върху интерпретацията на изказванията. Учтивите изкази се осмислят в зависимост от понятието за вътрешен когнитивен контекст, който обединява когнитивните репрезентации на външни социални и прагматични фактори и вътрешните когнитивни репрезентации на определени социокултурни норми, придобити в процеса на социализация. В стратегиите за учтивост информацията се обработва по същия начин, по който се обработват останалите изкази в рамките на остензивно-инференциалния модел.

Предпоследният раздел (3.4) е посветен на неучтивостта. Докато учтивостта има за цел да запази социалната хармония и добрия тон на общуването, неучтивостта се

характеризира с целенасочен стремеж към предизвикване на конфликти или прекъсване на комуникацията.

Представени са идеите на Дж. Кулпепър (Кулпепър 1996), който разработва свои стратегии за неучтивост, които се базират на тези за учтивостта на Браун и Левинсън (Браун, Левинсън 1987), но с противоположен знак, тъй като формулирането от него стратегии не поддържат социалния образ, а го атакуват (Кулпепър 1996). Те са следните: 1) открита и директна стратегия – директни заплахи за социалния образ, 2) открита и индиректна с положителна неучтивост – игнориране, изключване, обиди, 3) открита и индиректна с отрицателна неучтивост – заплахи, подигравки, снизходително поведение, 4) сарказъм или подигравателна учтивост – привидно учтиви изрази с обиден подтекст, 5) отсъствие на учтивост, когато се очаква такава.

Въз основа на концепцията, представена от Кулпепър, Лийч надгражда и допълва максимите си за учтивост с тези за неучтивост (Лийч 2014: 220), като преосмисля вторите като противоположност на първите. Например максимите за неучтивост включват омаловажаване на качествата, желанията или мнението на събеседника и др.

В последния раздел от тази глава (3.5) се прави преглед на изследванията в кроскултурната прагматика, които се фокусират върху учтивостта и неучтивостта, като акцентът е поставен върху маркерите за учтивост и тяхната роля в различни културни контексти. Посочените маркери се използват за обозначаване на изрази, които сигнализират за конкретен речев акт (*illocutionary force indicating devices* (IFIDs).

Четвърта глава - Речеви актове с факултативни стратегии за учтивост

В тази глава се анализират стратегиите за учтивост, използвани в речевите актове, които са учтиви по своята същност и подкрепят учтивостта. Те предполагат вреда за говорещия и полза за слушащия, затова при тях употребата на стратегиите за учтивост не е задължителна, а факултативна. Този тип речеви действия са ориентирани към поддържането на социалния образ на събеседника и смекчаването на потенциалните заплахи спрямо този образ.

Анализът се фокусира върху комплиментите, извиненията и благодарностите, като те се изследват заедно с реакциите спрямо тях в рамките на диалогичната последователност от реплики.

В първи раздел (4.1) се открояват основните характеристики на комплиментите и типовете реакции спрямо тях. Те се отличават с това, че утвърждават положителния социален образ и допринасят за създаването на положителни междуличностни взаимоотношения. Комплиментите се разглеждат като стандартна социална формула, тъй като често се използват в стереотипни моменти от общуването, например в началото на разговора или след поздрав. Най-често са ориентирани към външния вид, личните качества или постижения на събеседника и могат да бъдат формално представени с помощта на епитети, положителни сравнения, възклицателни изрази и др.

Комплиментите могат да функционират и в качеството си на поддържащи речеви актове в диалога, с цел да се спечели благоразположението на събеседника. При подобна употреба те често предшестват молби или въпроси, ориентирани към получаването на лична информация. Например:

1) *(1) AB: –A pesar de tu aspecto de malote, del que vamos a hablar. Déjame que te diga que, bueno, a mí siempre me ha gustado lo que haces. Yo lo que decía, lo que intentaba decir, <u>es que cada vez que sales en pantalla, ya sea en la posición de juego que sea, captas la atención.</u> Eso es mucho. Pero luego es que estuve en Galicia este verano viendo un concierto en O Grove, en el Náutico y vi un diario ¨Zahera hace un monólogo y cuenta su vida¨ y digo, bueno, a mí no me la ha contado nunca<u>. ¿Cómo es eso?</u> Tampoco tenemos relación, eh, bueno, pero...*

   (2) LZ: –Bueno, pero, podríamos tenerla, podríamos tenerla perfectamente.

   (3) AB: –Bueno, pues, <u>cuéntame tu vida, cuéntame tu vida.</u>

   (4) LZ: –Pues, mira, mi vida, mi monólogo se basa prácticamente en que yo, eh, eh no hago películas de morrear (...)

В реплика (1) водещият, А. Буенафуенте (AB), изказва висока оценка за артистичните прояви на събеседника си, Л. Саера (LZ), за да го предразположи и подготви за въпроса в края на реплика (1). В този случай комплиментът служи като подготвителен ход, целящ да създаде положителна атмосфера. Тъй като AB не постига желания ефект, се налага да уточни въпроса си с вмъкнатото разширения в реплика (3). Характерно за този водещ е и включването на хумористични коментари и лични моменти като допълнителни поддържащи ходове. Реакцията на Л. Саера в реплика (4) показва, че комбинацията от ходове е била успешна.

Както бе посочено по-горе комплиментите могат да функционират като подготвителни реплики на други речеви актове. Тази употреба е обусловена от положителната им конотация, която допринася за успешното комуникативно взаимодействие. В процеса на анализ бе установено също така, че комплиментите могат да участват в устойчиви комбинации с други речеви актове. Например поздрав, последван от комплимент: *¡Hola, chica! ¡Qué guapa estás hoy!* Важно е да се отбележи, че функционирането им в стратегиите за учтивост е динамично и се влияе от прагматичния контекст.

Във втори раздел (4.2) са изследвани извиненията. Представени са условията за успешното им реализиране, възможните модификатори и типове реакции спрямо тях. Речевият акт *извинение* обикновено представлява поемане на отговорност от страна на говорещия относно негови преднамерени или случайни действия, или думи, които са причинили или причиняват вреда на събеседника му (Блум-Кулка, Олщайн 1984). В тези ситуации целта на извинението е да се запази добрият тон на комуникацията и да се възстанови социалното равновесие. Извинението може да бъде основен речев акт във взаимодействието, като останалите речеви актове в диалога са подчинени и го подкрепят, засилват илокутивната му сила, обясняват или минимизират причинената вреда.

От друга страна, извинението може да служи като подкрепящ речев акт и да се комбинира с други речеви актове като въпроси, молби и др., така че да намали заплахата за социалния образ на събеседника. При формулирането на извинението говорещият може да използва оправдания или да поеме отговорност за причинената вреда, като предложи компенсация или обещае да не се повтаря причиненото неудобство. Комбинация от споменатите стратегии се наблюдава в следващия пример:

2) *(1) A. –¿Qué pasa con el aire acondicionado? ¿Está averiado?*

(2) B. –¿<u>Perdón</u>? – la voz es agradable y muy masculina. (…)

(3) A. –Preguntaba que si se ha roto el aire acondicionado.

(4) B. –<u>Disculpe señora, disculpe las molestias</u>, pero en dos horas volverá a funcionar de nuevo. Es un incidente lamentable y <u>rogamos disculpe la molestia</u>. Si es de su interés, el bar y el restaurante disponen de aire acondicionado. La descompostura ha sido en la tercera y cuarta plantas no más, y si lo desea, mientras…

(5) A. –Vale, vale, vale. Gracias. Al fin y al cabo, dos horas no es tanto tiempo. Muchas gracias.

(Рико-Годой 1998: 128-129)

Извинението, изразено в реплика (4), е реакция спрямо имплицитния упрек, съдържащ се във въпросите от реплика (1). Всъщност основното диалогично единство в тази последователност е съставено именно от реплики (1) и (4). В това диалогично единство са вмъкнати реплики (2) и (3), които служат за уточняване на информацията, необходима за ясното разбиране на ситуацията. Изразът „perdon“ в реплика (2) е шаблонно извинение, което не изразява съжаление, а отразява факта, че говорещият не е чул. Реакцията на въпроса включва извинение, в което се прави опит да се омаловажи причинената вреда, като се даде решение на проблема и се предложи алтернатива. Това извинение е повторено няколко пъти, като в единия от случаите се експлицира чрез перформативния глагол *rogamos.* В резултат на използването на тези стратегии от страна на (B) се минимизира отрицателният ефект на причинената вреда и се постига разбирателство. Проявеното разбиране от страна на (A) в репликата „dos horas no es tanto tiempo“ и изразената благодарност показват, че усилията на (B) са успешни, положително оценени и допринасят за поддържането на добрия тон. Последната реплика също така представя реакция на реакцията на извинението и затваря диалогичното единство.

Анализът на стратегиите за учтивост в цялата последователност от речеви актове откроява логиката на изграждане на диалога, обусловена от необходимостта за поддържането на социалната хармония. Става ясно, че учтивостта не е статично понятие, тъй като зависи от динамиката на разговора, от реакциите на адресата и е насочена към съхранението на социалния образ на събеседниците.

Последният речев акт, изследван в рамките на тази глава, е изразяването на благодарност (в раздел 4.3). Благодарността е речев акт, чрез който говорещият изразява признателност за получена услуга, внимание или жест. Освен че функционира като маркер на учтивост, благодарността допринася за поддържането на социалната хармония и регулирането на междуличностните отношения.

В дисертацията изразяването на благодарност, от една страна, се изследва като стереотипна социална формула, например като част от професионалните или социалните

задължения на адресата (Лийч 2014). Самото изричане на „благодаря“ или подобни изрази се определя като социално задължение в определени ситуации.

От друга страна, в общуването благодарността помага за плавното протичане на диалога. Често тя се появява като реакция на някакво действие на събеседника, с което изпълнява ролята на затварящо последователността действие или функционира като поддържащ речев акт. В този контекст тя може да бъде разгледана като елемент, който играе съществена роля в изграждането на кохерентността на разговора. В изследването са разгледани някои примери, в които благодарността се комбинира с такива речеви актове като *молби, откази, комплименти* и др. По подобен начин в следващия пример благодарността е част от стратегията за учтив отказ на предложение:

3) *A: –Ahora tengo que ir al Congreso y después preparar una cena en casa para unos amigos. ¿Por qué no vienes?*
B: –Me encantaría, muchas gracias. Pero yo sí voy a los toros y luego hemos quedado con unos amigos a cenar. Te lo agradezco.

(Рико-Годой 1997: 168)

Този пример илюстрира употребата на благодарността не само като израз на признателност, но и като стратегически инструмент за запазване на социалната хармония и баланса в комуникацията.

Проведеният анализ показва, че в рамките на комплиментите, извиненията и благодарностите употребата на разширения или модификатори, не е често срещана и е с факултативен характер. Речевите актове, които са учтиви по своята същност, могат да функционират и без допълнителни стратегии за учтивост. От друга страна, този тип речеви актове често са поддържащи речеви ходове, което се обяснява с положителната им конотация. Тази тяхна характеристика е ключова за поддържането на добри взаимоотношения, което обуславя тенденцията към стереотипната им употреба в процеса на комуникация.

Ответната реакция на комплиментите обикновено е от три типа: приемане, отхвърляне или омаловажаване на комплимента. Що се касае до извиненията, реакциите спрямо тях се свеждат основно до приемане или отхвърляне, но понякога те могат да

включват и омаловажаване на вината на говорещия. При благодарностите може да се отвърне с благодарност или да се минимизира значението на направената услуга. В тези случаи, омаловажаването на усилията и изразяването на скромност са важни за поддържането на социалния образ на участниците в комуникацията.

Пета глава - Речеви актове със задължителни стратегии за учтивост

Тази част от изследването се фокусира върху анализа на стратегиите за учтивост, които се използват при третия тип речеви актове от класификацията на Лийч (*competitive)*. При тях илокутивната цел влиза в противоречие със социалната и те предполагат *вреда* за слушащия и *полза* за говорещия, тъй като при тях последният използва езика, за да накара събеседника да извърши някакво действие. Именно при тези речеви актове е от ключово значение употребата на стратегиите на учтивостта, тъй като те балансират социалното взаимодействие, като положителната учтивост е ориентирана към сътрудничество и солидарност, а отрицателната - към зачитане на личното пространство на събеседника.

В рамките на тази глава, на първо място, са изследвани молбите за помощ или услуга (в раздел 5.1). Представени са условията за успешното им реализиране, както и възможните начини за формално изразяване на този тип молби. Молбите за помощ и услуга са разгледани 1) от гледна точка на техните вътрешни и външни модификатори и 2) в контекста на предварителните стратегии, които служат за модифициране на илокутивната сила на речевия акт.

В изследването се посочва, че молбата може да бъде смекчена с различни модификатори, както е в следващия пример:

4) *Paca. –A ver si me <u>podía</u> usted dar un <u>poco</u> de sal.*
(2) Generosa. –¿De mesa o de la gorda?
(3) Paca. –De la gorda. Es para el guisado. (Generosa se mete. Paca, alzando la voz.) <u>Un puñadito nada más</u>… (Generosa vuelve con un papelillo). Gracias, mujer.
(4) Generosa. –De nada.

(Буеро Вайехо 1997: 70)

В този диалог „молбата е формулирана с помощта на условно изречение, което намалява натиска върху събеседника, минало време на глагола *poder* и квантификатора -

„poco“, който минимизира усилията от страна на адресата. Реплики (2) и (3) служат като вмъкнато разширение, изразено с помощта на диалогично единство *въпрос-отговор*, което служи за получаване на допълнителна информация, необходима за успешното реализиране на речевото действие. В реплика (3) Пака отново подчертава, че изпълнението на молбата от страна на Хенероса ще изисква минимални усилия: с употребата на квантификатора „un puñado“, който обозначава малко количество, и умалителния суфикс „-ito“, които функционират като вътрешни модификатори. Подобни изрази, които ограничават и минимизират състоянието на нещата в пропозицията на молбата, се наричат *delimiters* (Ру, Жанг 2008). Диалогичният обмен приключва с размяна на стереотипни формули за изразяване и приемане на благодарност.

Анализираните примери в рамките на този подраздел (5.1.1) показват, че съществуват различни видове вътрешни модификатори, които намаляват степента на налагане на действието. Например употребата на глаголите *importar* и *molestar* във въпроси е характерна за индиректните стратегии с отрицателна учтивост, с помощта на които говорещият сигнализира, че не иска да налага волята си върху действията на събеседника. Често тези глаголи са спрегнати в минало време, което също функционира като вътрешен модификатор – т.нар. *alejamiento de cortesía*.

Изследваните примери в този подраздел илюстрират употребата и на някои външни модификатори като например оправдания и обяснения, въведени с изрази като *es que*, които Хаус и Кадар определят като *grounder*. Пример за подобна употреба е следната реплика: ***¿<u>Te molestaría mucho ir tú</u>? <u>Es que yo</u>**, mira a esa hora tengo una firma en el notario* (Рико-Годой 1997: 64).

Друг често срещан модификатор е употребата на формулировки като *hazme el favor* или *¿podrías hacerme el favor?*, които Хаус и Кадар наричат *getting a pre-commitment*. Чрез тях говорещият се опитва да ангажира и подготви събеседника, преди да отправи молбата, като по този начин цели да изпревари потенциален отказ. В следващия пример след тази фраза веднага се обосновава и оправдава необходимостта от полагането на усилия от страна на събеседника:

5) *DON ROSARIO. <u>Hágame el favor</u>, don Dionisio. A mí me es imposible agacharme más, por causa de la cintura… <u>¿Quiere usted ir a coger la bota</u>?*

(2) DIONISIO. Déjela usted, don Rosario…Si a mí no me molesta… Yo enseguida me voy a acostar, y no le hago caso…

(3) DON ROSARIO. Yo no podría dormir tranquilo si supiese que debajo de la cama hay una bota… Llamaré ahora mismo a una criada.

(Saca una campanilla del bolsillo y hace sonar.)

(4) DIONISIO. No. No toque más. Yo iré por ella. (Mete parte del cuerpo debajo de la cama.) Ya está. Ya la he cogido. (Sale con la bota.)

(Миура 1986: 40-41)

В цитирания пример оправданието на Дон Росарио е свързано с физическа невъзможност да извърши действието, за което моли. Молбата тук е формулирана с помощта на глагола *querer*. Отговорът на Дионисио в реплика (2) е индиректен отказ на молбата, мотивиран със съответни обяснения. Следва т.нар. вмъкнато разширение, с което Дон Росарио добавя допълнителни обяснения и посочва, че ще извика друг човек. В резултат на аргументацията Дионисио изпълнява молбата.

В рамките на този подраздел (5.1.1) се откроява експлицитното формулиране на някои от условията за успешност на речевия акт *молба*. Пример за това са случаите, в които говорещият аргументира защо се обръща за помощ към събеседника си. Обикновено го оценява като най-компетентен и способен да извърши действието, което експлицира правилото на Сърл, че молбата трябва да бъде отправена към човек, който е в състояния да я изпълни.

Молбите са изследвани заедно с реакциите спрямо тях, които, от една страна, могат да бъдат положителни, поради минимизирането на усилията от страна на адресата или изпълненията на определено условие. От друга страна, понякога реакцията може да включва пренасочване на фокуса, изразяване на колебание, директно или индиректно отхвърляне на молбата. Освен това молбите могат да предизвикат реакция, свързана с уточняващи реплики, които функционират като вмъкнати разширения. В тези случаи ДЕ се разширява отвъд минималната диалогична двойка, а крайният резултат често е положителен – приемане на молбата.

В следващия подраздел (5.1.2) молбите са анализирани в по-широка последователност, като се открояват предходните разширения и предварителните стратегии, необходими за успешното им осъществяване. Нека разгледаме следния пример:

6) *(1) Samuel. (...) Tú puedes sacarme del apuro. Es curioso cómo esas viejas amistades dejan raigones. ¿Qué tenemos de común tú y yo? ¿La edad? Quizá haya algo en el aire del año… o de los años en que nace uno.*

(...)

(2) IGNACIO. Bueno, ¿qué quieres?

(3) SAMUEL. Que me escondas.

(4) IGNACIO. Así andas.

(5) SAMUEL. Nadie sabe que estoy aquí. O, vamos, así lo creo. Voy a embarcar para América. No sé cuándo pero muy pronto, muy pronto. Hasta ese momento, ¿quieres tenerme en casa? Aquí no vendrán nunca a buscarme

(Ауб 1970: 26–27)

В този случай говорещият подготвя събеседника за молбата и създава условия тя да бъде възприета добронамерено. Интересното в случая е, че въз основа на встъпителните реплики адресатът изчислява истинското намерение на говорещия и задава директно въпроса „Какво искаш?“.

Важно е да се отбележи, че в някои ситуации стратегиите за индиректна учтивост могат да не постигнат планирания ефект, защото зависят не само от говорещия, но и от адресата. Един от начините да не се изпълни индиректно изразената молба е да се реагира на буквалното значение на изказа. В следващия хумористичен диалог[1] тази стратегия се повтаря безброй пъти:

7) *(1) A: –Perdona, ¿sabes si hay alguna panadería cerca de aquí?*

(2) B: –Eh…sí.

(3) A: –¿Te importaría decirme dónde está?

(4) B: –No, no me importaría.

(5) A: –Pues, ¿por qué no me lo dices?

(6) B: –Que sí, que sí, que yo te lo quiero decir.

---

[1] Сцената е от телевизионно предаване *Splunge* (2005), което представя кратки скечове с хумористичен поглед към ежедневни ситуации. Заглавието на шоуто произлиза от скеч на Монти Пайтън (*Monty Python's Flying Circus*), в който хумористичното обяснение на значението на думата *splunge* е „нито добро, нито лошо, нито израз на нерешителност“.

(7) A: –Bueno, entonces ¿por qué no me lo quieres decir?

(8) B: –Que sí que quiero, ¡y dale!

(9) A: –Pues dímelo...

Първата реплика от диалога е индиректна молба за получаването на определена информация, изразена чрез въпрос. Едно от условията за получаване на информацията е да зададем въпроса на човек, който я притежава. В този случай подготвителното условие замества самия речев акт въпрос, частта замества цялото. На следващото ниво на интерпретация въпросителната конструкция се осмисля като индиректна молба. Имплицитното съдържание на фразата „Знаеш ли дали наблизо има пекарна?“ е „Можеш ли да ми кажеш къде наблизо има пекарна?“. Тъй като събеседникът реагира на буквалното значение на въпроса с лаконичния отговор „Ами, да“, говорещият е принуден да преформулира молбата си отново, още по-учтиво, с помощта на глагола *importar* в *Condicional Simple* – модификатори, характерни за индиректната отрицателна учтивост. Събеседникът обаче нарочно и целенасочено продължава да реагира спрямо буквалното значение на репликите, за да засили хумористичния ефект на скеча.

В рамките на този подраздел (5.1.2) са представени и заповедите, като те са разгледани заедно с молбите, тъй като анализът се основава на идеята на Лийч, според когото двата типа речеви актове се намират в рамките на един континуум в зависимост от задължителността на действието за събеседника. Говорещият променя стратегията си в зависимост от реакцията на събеседника и контекста. Взаимодействието се оформя от непрекъснат процес на адаптация, при който участниците в комуникацията балансират между учтивостта и своето комуникативно намерение.

В зависимост от степента на налагане, формулирането на действието може да се изрази по-директно и категорично. Следващият пример илюстрира как говорещият преминава към по-строга заповед, след като първоначалната индиректна формулировка не дава ефект.

8) *(1) –Noelia, los cafés que ibas a traer ¿<u>son para este año o para el próximo</u>? (...)*

(2) –Perdona, se me ha olvidado. Está aquí el tassista.

(3) –Pásale a mi despacho, y <u>tráenos los cafés de una puta vez</u>.

(4) –Vale. *(Рико-Годой 1999:76)*

Обратният преход, от заповед към по-индиректна молба, може да бъде използван като стратегия за възстановяване на социалния баланс или за запазване на хармонията в разговора.

В рамките на тази глава са изследвани и молбите за позволение (в раздел 5.2), като те се изучават както като основен, така и като поддържащ речев акт. Молбите за позволение се различават от молбите за помощ или услуга по това, че за разлика от последните, които са насочени към провокирането на действие от страна на слушащия, при молбите за позволение говорещият търси съгласие от слушащия, за да може сам да извърши действието. В следващия диалог в реплика (5) говорещият отправя индиректна молба за позволение към адресата, свързана с желанието да му направи подарък:

9) *(1) EL ODIOSO SEÑOR. ¿De qué color tiene usted las ligas, señorita?*
(2) PAULA. Azules.
(3) EL ODIOSO SEÑOR. ¿Azul claro o azul oscuro?
(4) PAULA. Azul oscuro.
(5) EL ODIOSO SEÑOR. (Sacando un par de ligas de un bolsillo.) ¿<u>Me permite usted que le regale un par de azul claro?</u> El elástico es del mejor. (Las estira y se las da.)
(6) PAULA. (Tomándolas.) <u>Muchas gracias. ¿Para qué se ha molestado</u>?
(7) EL ODIOSO SEÑOR. No vale la pena. En casa tengo más…

(Муура 1986: 69-70)

Изказите, предшестващи въпросната молба, служат като подготвителни реплики, необходими за уточняването на конкретни детайли, свързани с бъдещия подарък. Отговорът на Паула на свой ред (6) включва израз на благодарност („Muchas gracias“), последван от реторичен въпрос, който е стереотипна социална формула („¿Para qué se ha molestado?“). Тук с употребата на глагола *molestar* Паула оценява усилията, които предполага правенето на подарък и ги представя като нещо, което не е задължително, за да не застраши социалния образ на събеседника. Отговорът в реплика (7) („No vale la pena. En casa tengo más…“) продължава тази линия на минимизиране на положените усилия и проява на скромност, която е израз на взаимната учтивост и добронамереност.

Молбите за позволение са изследвани и като поддържащи речеви актове в диалога. Към тази категория спадат молби, които използват типични формулировки за молба за позволение, но изпълняват друга функция. Например употребата на формулировката ¿Me permite?“ в някои случаи не цели предварително одобрение, а създава плавен преход към самото действие. Тя служи като инструмент за учтивост, който намалява риска от отрицателна реакция.

Шеста глава - Речеви актове със стратегии за неучтивост.

В тази глава се разглеждат речеви актове, които са несъвместими с учтивостта, като се акцентира върху стратегиите за неучтивост и тяхната роля в комуникацията. Анализът отчита, че колкото и да се стараят участниците в комуникацията да поддържат учтив тон, неизбежно се наблюдават прояви на неучтивост.

Неучтивостта може да бъде както непреднамерена, така и целенасочена, като в анализа се изследват както спонтанни, така и целенасочени прояви на неучтивост. На първо място, са анализирани нецеленасочените прояви на неучтивост. Примерите показват, че дадено речево поведение може да се възприеме като неучтиво поради неправилно интерпретиране на изказа например при неразбрани шеги или от прекалена откровеност, характерна за децата.

Изследвана е ситуация, при която употребата на шеги, които понякога са част от стратегиите за учтивост, не постига желания ефект. В следващия пример водещият, А.Буенафуенте, и гостът, М. Касас, обсъждат работата на актьора и коментират, че той винаги се вживява много в ролите на персонажите, които играе, и досажда на режисьорите с въпроси и молби за съвети. Водещият на предаването решава да се пошегува с госта си по този повод, като разказва, че един от режисьор, с когото актьорът е работил, се е крил от него.

10) *AB: –Oye, me han dicho que eres un currante exagerado y que hay como una unanimidad. (...)¿Sabes que dicen esto de ti? (...) ¿Es la verdad? ¿Pero hasta que limite? ¿No eres pesado?*
MC: –Soy un poco pesado.
AB: –Vaya, hombre. (...) Hay un director, que no diremos el nombre, que es un buenazo y nos ha dicho ¨Yo llegó un momento que me escondía un poquito en el rodaje¨. (se ríe)
MC: –¿Quién?

AB: –No te lo voy a decir.

MC: –No será Álex de la Iglesia, Álex de la Iglesia imposible.

AB: –Pero lo decía con cariño y con humor y decía ¨Es que ya no sabía qué matiz más darle¨ y me parece que lo explica muy bien. Es una obsesión sana de ¨Tío, cómo es esto ¨.

От краткото мълчание на госта разбираме, че той не възприема шегата и се опитва да разбере кой е направил подобен коментар за него. За да намали отрицателния ефект от неудачната шега, водещият уточнява, че режисьорът просто се е пошегувал относно професионализма му. В този случай неучтивостта се дължи на т.нар. *faux pas*, неволна грешка или непреднамерен неучтив изказ.

В други случаи неучтивостта служи за изразяване на несъгласие или за предизвикване на определена реакция. Тя може да бъде целенасочена с индиректни или директни стратегии на неучтивост. Неучтивостта може да се използва, за да се изрази критика, несъгласие, пренебрежение, да се омаловажи мнението на събеседника, с което се нарушават максимите на Лийч. Като реакция събеседникът може да се опита да се защити, да пренебрегне обидата или да контраатакува, както е в следващия пример. В него се наблюдава комбинация от различни стратегии:

11) –Si vas a dar un portazo recuerda que es TU COCHE.

–Dime una cosa, Antonio, ¿por qué me tienes que tocar siempre los cojones de esa manera?

–Siempre me gustó tu manera de hablar delicada y suave, tan femenina.

–¿A ti qué te importa si tengo el período o no?

–Está demostrado que cuando os llega el período estáis más sensibilizadas, más irascibles y perdéis los nervios con más facilidad. Y eso, aunque tú te empeñes en negarlo, es un hecho. No hay por qué ocultarlo ni ofenderse de esa manera. Si tienes el período, pues lo comprenderé y seré más prudente. Aunque en tu caso, Carmencita, no es necesario que te venga para que te salgas de madre sin razón aparente.

–O sea, que además soy una histérica.

–Yo no he dicho que seas una histérica. Lo que he dicho es que de repente pierdes el control y te pones agresiva sin razón.

(Рико-Годой 1997: 18-19)

Провокирана от първоначалния коментар на Антонио за затръшването на вратата, Кармен отговаря с въпрос, изразяващ недоволството ѝ: „*¿A ti qué te importa…?*“ . Такъв тип въпроси Кулпепър нарича *unpalatable questions* (Кулпепър 2016: 437), неудобни въпроси, които съдържат имплицитно отрицателно твърдение. Като реакция на този въпрос Антонио прави саркастичен коментар във връзка с начина на изразяване на Кармен. Сарказмът е една от стратегиите за неучтивост в таксономията на Кулпепър (Кулпепър 1996: 356). В отговор на саркастичната забележка на Антонио Кармен отбелязва неуместността на предишния му коментар в контекста на разговора. За да защити мнението си, Антонио изрежда релевантни за него аргументи, свързани с поведението на Кармен, като настоява, че думите не целят да я обидят. На практика обаче той намеква, че поведението на Кармен е ирационално и неоправдано, а умалителното име *Карменсита* може да се интерпретира като израз на снизхождение, което се свързва с индиректната стратегия с отрицателна неучтивост (Кулпепър 2016: 425). От друга страна, омаловажаването на емоциите и чувствата на Кармен нарушават максимата за *съчувствие* на Лийч (Лийч 2014: 91). Намерението на Антонио да я изкара истерична по индиректен начин, който е не по-малко обидно, може да се разглежда като опит за подценяване на нейните емоции и чувства, което отново се свързва с нарушаването на максимата за *съчувствие* на Лийч.

Анализът показва, че неучтивостта в комуникацията може да се прояви чрез различни стратегии, като директни атаки, сарказъм, игнориране и подкопаване на авторитета на събеседника. Тези стратегии могат да засегнат както положителния, така и отрицателния образ на участниците в разговора, водейки до ескалация на напрежението и конфликти. Често неучтивостта служи не само за изразяване на недоволство, но и като средство за оспорване на даден авторитет и защита на собствена позиция или контрол върху комуникацията.

Заключение

Дисертационният труд, озаглавен „Стратегии за изразяване на учтивост в съвременния испански език“, е посветен на анализа на стратегиите, които участниците в общуването използват при изразяването на учтивост в различните типове речеви актове.

Теоретичната рамка на труда се основава на класическите теории за учтивостта на Дж. Лийч, П. Браун и С. Левинсън. На първо място, вниманието се фокусира върху

класификацията на речевите актове по отношение на учтивостта, представена от Лийч. Тя се осъществява въз основа на критериите за *полза* и *вреда* за участниците в комуникацията, Според тази класификация речевите актове се характеризират като 1) неутрални спрямо учтивостта, 2) подкрепящи учтивостта, 3) противоречащи на учтивостта и 4) несъвместими с нея. Важно е да се отбележи, че анализът на стратегиите за учтивост в дисертацията се провежда в рамките на три от посочените типове речеви актове (2, 3 и 4), като се откроява идеята, че стратегиите за учтивост са задължителни само за третия тип от гореспоменатите речеви актове.

На второ място, според Браун и Левинсън стратегиите за учтивост могат да бъдат директни, индиректни с положителна учтивост, индиректни с отрицателна учтивост и прикрити (имплицитни). В речевите актове, за които е вътрешноприсъща учтивостта, стратегиите са факултативни, за противоречащите на учтивостта тези стратегии са задължителни, а за несъвместимите в учтивостта те са нерелевантни. При последните се използват стратегиите за неучтивост на Дж. Кулпепър. Важно е да се отбележи, че в изследването са включени и анализирани стратегиите за неучтивост като противоположни на тези за учтивостта, за да се открои по-пълно спецификата на функциониране на двата вида стратегии.

Ключово значение за труда имат идеите на конверсационния анализ, според който е необходимо да се изследва употребата на речевите актове в рамките на диалогичното единство от стимул и реакция въз основа на взаимната им зависимост и обусловеност. Беше потвърдена тезата на Шеглоф, че в рамките на текста диалогичното единство може да получи различни типове разширения: предходни, вмъкнати и следходни. В процеса на анализ установихме, че разширенията могат да бъдат свързани с експлицитната и имплицитната информация, изразени в първа или втора реплика, а също така, че посочените разширения зависят от прагматичните характеристики на контекста.

Изследователският подход и методологията в дисертацията са заимствани от кроскултурната прагматика, която изследва структурата на речевия акт, външните и вътрешните модификатори, които допринасят за успешното му осъществяване и обуславят логическата връзка и последователността на репликите в диалога. Авторите на указаната концепция, Хаус и Кадар, сравняват структурата на изказите и съответните модификатори, използвани при изразяването на едни и същи речеви актове на английски, китайски и немски

език. Независимо от това, че изследването не включва сравнителен анализ между различни езици, понятийният апарат и методите на кроскултурната прагматика се оказват релевантни и адекватни за анализа на стратегиите за учтивост в различните типове речеви актове в рамките на един език.

В дисертацията е отделено внимание на идеите на Ван Дейк, свързани с контекста, контекстуалните модели и взаимодействието между речевите актове в рамките на текста. Особен интерес за работата представлява когнитивно-прагматичният модел на комуникацията, разработен от Ескандел Видал, в който е изведена на преден план ролята на когнитивните репрезентации и споделеното фоново знание. Вниманието се фокусира и върху връзката между учтивостта и релевантността.

Изложената дотук теоретична рамка служи като основа на емпиричния анализ и включва такива понятия като типове речеви актове спрямо учтивостта, максими и стратегии за учтивост/неучтивост, социален образ, положителна и отрицателна учтивост, диалогично единство, основен речев акт и поддържащи ходове, видове разширения на диалогичното единство и др. Анализът на стратегиите за учтивост се провежда на равнището на изказа в тясно взаимодействие с комуникативния контекст.

Включването на ключови постановки от съвременната прагматична теория дава възможност да се изработи многоаспектен холистичен модел за изследване на прагматичните стратегии за учтивост, който максимално се доближава до динамичната и многоизмерна същност на функционирането им в реалната комуникация, в рамките на която формалните, семантичните и социопрагматичните аспекти на езиковите елементи взаимно се допълват и обуславят. Комуникативният подход предполага анализ и моделиране на това взаимодействие на едно равнище, а също така извеждането на основните характеристики и закономерности на подобно взаимодействие.

Стратегиите за учтивост в испанския език бяха изследвани в три типа речеви актове: подкрепящи учтивостта, противоречащи на учтивостта и несъвместими с нея. Резултатите от анализа показват, че различните видове речеви актове могат да функционират като основни или поддържащи в зависимост от степента си на учтивост и параметрите на комуникативния контекст.

Илокутивната сила на речевия акт може да бъде модифицирана с помощта на вътрешни и външни модификатори. Вътрешните модификатори са два вида: лексикални и

синтактични. Външните модификатори са речеви актове извън основния речев акт, които функционират като поддържащи ходове и често са свързани с пресупозитивната основа на главния речев акт, с условията му за успешност, с неговата подготовка и мотивация, с промяна на потенциалния перлокутивен ефект и др. Важно е да се посочи, че в изследването анализът на стратегиите за учтивост надхвърля рамките на диалогичното единство, динамичният избор на адекватни средства от страна на комуникантите и последователността на репликите се осмислят в по-широк контекст.

В рамките на речевите актове, за които учтивостта е вътрешноприсъща, изследвахме комплиментите, извиненията и благодарностите. Въз основа на проведения анализ бе установено, че употребата им често води до възникването на стереотипни социални формули. При функционирането им като основни речеви актове се наблюдава факултативна употреба на външни модификатори. Например при комплиментите - допълнителни сравнения с положителна конотация, при извиненията – оправдания, обяснения и т.н. Обект на изследване бяха и реакциите спрямо съответните речеви актове в рамките на диалогичното единство. В ответните реплики бе откроена обща тенденция към приемане и минимизиране съответно на комплимента, усилията на събеседника, направената услуга или вината на другия. Подобен тип стратегия е свързана с поддържането на социалния образ и комуникативното равновесие. Възможни са и други реакции: отхвърляне на комплимента с ироничен коментар и връщане на комплимента. В редки случаи е възможно съответният речев акт да се игнорира чрез пренасочване на разговора.

Проведеният анализ също така илюстрира, че вътрешноучтивите речеви актове често се използват като разширения към други речеви актове в рамките на различни диалогични единства. Наблюдават се случаи на стереотипни комбинации от речеви актове като например поздрав и комплимент. Благодарността като речев акт се среща в комбинация с молба или отказ, тъй като допринася за смекчаването на негативния ефект от съответния речев акт.

Втората част от емпиричното проучване е съсредоточена върху анализа на речевите актове, които противоречат на учтивостта. При тях употребата на стратегиите за учтивост е задължителна, за да се постигнат целите на участниците в комуникацията. В този случай употребата на адекватни модификатори на илокутивната сила на речевия акт е ключова за

структурирането на изказите. Обект на анализ в дисертацията са молбите за помощ, за услуга, за позволение и заповедите.

Изследваните примери показват, че различните видове молби се характеризират със специфични особености. Молбите за помощ и услуга предполагат по-голяма степен на съдействие от страна на събеседника, затова включват повече стратегически ходове като например предоставянето на допълнителни обяснения с цел смекчаване на потенциалната вреда или включването на модификатори, които намаляват натиска от страна на говорещия върху действията на събеседника. Молбите за позволение се характеризират с това, че ползата е за говорещия, но зависи от събеседника, поради което включват модификатори, ориентирани към получаването на съгласие. Като вътрешен модификатор се среща употребата на минали времена, на въпросителни конструкции с глаголите *importar* или *molestar*, които са характерни за индиректните стратегии с отрицателна учтивост. Външните модификатори често са представени от изрази, чрез които говорещият се опитва да ангажира и подготви събеседника преди отправянето на молбата, а също така да предотврати евентуалния му отказ. В подготвителните стратегия могат да фигурират някои от условията за успешност на молбата.

Заповедите са разгледани заедно с молбите, тъй като анализът се основава на идеята на Лийч, според когото разликата между заповедите и молбите се състои в различната степен на задължителност на действието, която те предполагат (*terms of optionality*). Анализираните примери открояват динамичността на разговора, като показват как говорещият променя стратегията си в зависимост от реакцията на събеседника и контекста. Открояват се някои ситуации, в които се преминава от индиректна молба към по-директна и обратно. Взаимодействието се разглежда като непрекъснат процес на адаптация, при който участниците в комуникацията балансират между учтивостта и комуникативните си намерения.

В дисертацията е отделено внимание и на реакциите спрямо различните видове молби, тъй като те в известна степен открояват успешността на стратегиите за учтивост, използвани в първите реплики. Приемането на молбата е свързано с изразяването на солидарност или с договаряне на някакви условия, докато отказите обикновено се смекчават с оправдания или пренасочване на вниманието, с цел да се запази социалната хармония. Молбите, които предизвикват положителна реакция и сътрудничество, обикновено

съдържат по-малко модификатори и разширения, тъй като в тези случаи адресатът възприема исканата услуга като дейност, която не изисква значителни усилия от негова страна. В ситуациите, в които събеседникът не проявява готовност да сътрудничи и търси повод да откаже, се налага говорещият да използва повече стратегии за убеждаване и учтивост, за да постигне целта си. Често при отказ на дадена молба се употребяват външни модификатори като оправдания, обяснения, извинения и др.

Не на последно място, в анализа вниманието се насочва към речевите актове, които противоречат на учтивостта, тъй като учтивостта и неучтивостта са две страни на една монета. При този тип речеви актове функционират стратегии, базирани на стратегиите за учтивост на Браун и Левинсън, но с обратен знак. Те могат да бъдат директни, ориентирани към ясното и недвусмислено изразяване на речевия акт, но често са свързани с инференциалните модели на езика, а именно с индиректни атаки към социалния образ на събеседника. Стратегиите на неучтивостта също се разглеждат в рамките на по-широк диалогичен контекст, като се открояват различни видове реакции, сред които са отхвърлянето на неучтивото поведение, опит за защита и контраатака. В процеса на анализ се открояват и някои хумористични ефекти.

Анализираните примери показват, че речевите актове, които противоречат на учтивостта включват по-голям брой модификатори, предходни или вмъкнати разширения в сравнение с речевите актове, които са учтиви по своята същност. При последните употребата на подобни езикови средства е факултативна. При изразяването на речеви актове, които могат да имат отрицателен ефект върху събеседника, разширенията и модификаторите са задължителна част от стратегиите за учтивост. Речевите актове, които са несъвместими с учтивостта, също могат да включват модификатори, които подкрепят илокутивната им сила, като в този случай тези изрази засилват отрицателното въздействие върху събеседника.

Проведеният анализ също така потвърждава тезата, че речевите актове не се употребяват изолирано в диалога. В зависимост от контекста те могат да функционират като основни и поддържащи речеви актове, като вътрешно учтивите действия се оказват поддържащи ходове за речевите актове, които противоречат на учтивостта. Последните, от своя страна, могат да функционират в подкрепа на речевите актове, които са насочени към прекъсване на комуникацията. Изборът и функционирането на адекватни стратегии за

учтивост са тясно свързани с прагматичния контекст, което обуславя възможността за динамично взаимодействия и адекватна интерпретация.

Въз основа на резултатите от изследването се открояват следните **приносни моменти**:

1. За първи път в българската испанистика се изследват стратегиите за учтивост в различните типове речеви актове в съвременния испански език в духа на постиженията на най-новата прагматична теория. Анализът се провежда в рамките на комуникативния подход - на равнището на изказа и в условията на реална комуникация.
2. В процеса на изследване е изграден аналитичен и интегрален изследователски модел въз основа на многоаспектен и холистичен подход към стратегиите за изразяване на учтивост. Последните се анализират от гледна точка на вътрешната си структура, външните модификатори, в рамките на диалогичното единство и в контекста на целия диалог.
3. Резултатите от проведения анализ допринасят за по-задълбочено осмисляне на употребата на речевите актове в зависимост от комуникативния контекст. Откроява се два типа на тяхното функциониране – като основен речев акт и поддържащ, който е част от подготвителните условия за успешното реализиране на друг речев акт.
4. По отношение на поддържащата роля на речевите актове е важно да се отбележи, че в процеса на анализ бе установено, че вътрешно учтивите комуникативни действия поддържат тези, които по своята същност си противоречат с учтивостта. Последните, от своя страна, често се използват в подкрепа на речевите актове, които са насочени към прекъсването на комуникацията.
5. В рамките на дисертационния труд за първи път в българската испанистика е изследвано съотношението между имплицитната и експлицитната информация при разгръщането на стратегиите за учтивост. Проведеният анализ демонстрира, че поддържащите речеви актове експлицират част от пресупозитивната основа на основния изказ и често са свързани с условията за успешност на съответния речев акт.
6. Фокусирането на анализа върху функционирането на стратегиите за учтивост не само в диалогичното единство от стимул и реакция, но и в рамките на по-широк диалогичен контекст позволява да се систематизират някои специфични особености на използването им:

стандартизирана и стереотипна употреба на речевите актове в определени социални формули, а също така в устойчиви комбинации от речеви актове.

7. Приносни по своя характер са и изводите, свързани със съотношението на вътрешния потенциал на даден речев акт и употребата му в съответната стратегия. При речевите актове, които си противоречат с учтивостта, разширенията и модификаторите са по-често срещани, тъй като смекчават илокутивна сила на изказа. При речевите актове, учтиви по своята същност, използването на посочените езикови средства е факултативна.

8. В дисертацията последователността и логическата свързаност на репликите в диалога се изследват в контекста на сложното и динамично взаимодействие между речевите актове. Изборът на адекватни стратегии за учтивост се осмисля в зависимост от параметрите на комуникативната ситуация и реакциите на събеседниците. Подобен подход обогатява прагматичната теория, свързана с изследването на диалогичния текст.

9. В труда особено внимание се отделя на интерпретативните аспекти на функционирането на стратегиите за учтивост в зависимост от прагматичния контекст. Предложеният модел може да се използва и за изследването на влиянието на социокултурните параметри на контекста върху посочените стратегии в различни езици, което разширява полето на изследване и перспективите за анализ.

10. От практическа гледна точка резултатите от дисертацията могат да се използват в часовете по испански език, тъй като владеенето на стратегиите за учтивост допринася за успешно социално взаимодействие в общуването. Освен доброто познание на лексиката и граматиката изучаващите испански език трябва да умеят да се изразяват адекватно в различни комуникативни ситуации, да балансират различни интереси и да осъществяват целите си в процеса на комуникативно сътрудничество.

Списък с публикации по темата на дисертационния труд

1. *Стратегии на вежливостта в телевизионното предаване*, В: Деветнадесета научна конференция на нехабилитираните преподаватели и докторанти във Факултета по класически и нови филологии 2022, София: УИ "Св. Климент Охридски" , 2023, 115-122.

2. *Последователността от реплики в телевизионното интервю*, В: Научни трудове на Пловдивски университет "Паисий Хилендарски" том 61, кн.1, сб. Б, редактор/и:доц. д-р Юлия Чакърова и др., Пловдив: Пловдивско университетско издателство, 2023, 306-314.

3. *Las estrategias de cortesía en los distintos actos de habla*, В: Espiral. Revista de educación y didáctica del español, issue:32, 2024, 10-13, ISSN (online):2683 – 1147.

4. *Кодиране и функциониране на речевите актове в телевизионното интервю*, В: XX Научна конференция на нехабилитираните преподаватели и докторанти във Факултета по класически и нови филологии, Publisher: УИ "Св. Климент Охридски", 2024, 23-31, ISSN (print):2738-8158.

5. *Стратегии на неучтивостта в испанския език (под печат*),В: XXI Научна конференция на нехабилитираните преподаватели и докторанти във Факултета по класически и нови филологии, 2024.

6. *За комплиментите и извиненията в диалогичния текст(под печат*), В: Юбилеен сборник, посветен на 60-годишнината на доц. д-р Златороса Неделчева-Белафанте, 2025.

Библиография на използваната в автореферата литература

Блум-Кулка, Олщайн 1984: Blum-Kulka, Shushana, Elite Olshain. Requests and apologies: A Cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP), сп. *Applied linguistics* 5.3, 1984, 196-213.

Браун, Левинсън 1987: Brown, Penelope, Stephen C. Levinson. *Politeness. Some universals in language usage.* Cambridge: Cambridge University Press, 1987

Ван Дейк 1983: Van Dijk, Teun A. *La ciencia del texto.* Barcelona: Paidós Ibérica, 1983.

Ван Дейк 2005: Van Dijk, Teun. Contextual Knowledge Management in Discourse Production. A CDA Perspective, R. Wodak and P. Chilton (Eds.), *A New Agenda in (Crit-ical) Discourse Analysis*. 2005, 71-100.

Грайс 1975: Grice, Herbert Paul. Logic and conversation. *Syntax and semantics* 3, 1975, 43-58.

Ескандел Видал 1995: Escandell Vidal, María Victoria. Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas, сп. *Revista española de lingüística* 25.1, 1995, 31-66.

Ескандел Видал 1996: Escandell Vidal, María Victoria*. Introducción a la pragmática*. Barcelona: Editorial Ariel, S.A., 1996.

Ескандел Видал 1998a: Escandell Vidal, Maria Victoria. Politeness: A relevant issue for relevance theory, сп. *Revista alicantina de estudios ingleses, No. 11,* 1998, 45-57.

Ескандел Видал 2005: Escandell Vidal, María Victoria. *La comunicación.* Madrid: Gredos.

Кулпепър 1996: Culpeper, Jonathan. Towards an anatomy of impoliteness, сп. *Journal of Pragmatics 25*, 1996, 349-367.

Кулпепър 2016: Culpeper, Jonathan. Impoliteness strategies, *Interdisciplinary studies in pragmatics, culture, and society*, 2016, 421-445

Лийч 1983: Leech, Geoffrey N. *Principles of Pragmatics.* New York: Longman, 1983.

Лийч 2014: Leech, Geoffrey N. 2014. *The pragmatics of politeness*. New York: Oxford University Press, 2014.

Остин 1962: Austin, John L. *How to do things with words*. Oxford: The Clarendon Press, 1962.

Попова 2012: Попова, Милена. *Семантични и прагматични аспекти на синтактичните категории в съвременния испански език*. София: УИ СУ „Св. Климент Охридски“, 2012.

Рап 2023: Rapp, Christof. Aristotle's Rhetoric, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2023 Edition), Edward N. Zalta & Uri Nodelman (eds.). Достъпно на:

https://plato.stanford.edu/archives/win2023/entries/aristotle-rhetoric/, последно посещение 16.01.2024.

Ру, Жанг 2008: Rue, Yong-Ju, Grace Zhang. *Request strategies.* Amsterdam: Johh Benjamins B.V, 2008.

Спърбър, Уилсън 1995: Sperber, Dan, Wilson, Deirdre. *Relevance. Communication & Cognition.* Oxford: Blackwell, 1995.

Сърл 1969: Searle, John. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambrige: Cambrige University Press, 1969.

Сърл 1975: Searle, John. Indirect speech acts, *Syntax and semantics 3,* 1975, 59-82.

Хаус, Кадар 2021: House, Jiliane,. Kádár, Dániel Z. *Cross-Cultural Pragmatics.* Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

Шеглоф 2007: Schegloff, Emanuel. *Sequence Organization in Interaction. A primer in conversation Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

Източници, от които са ексцерпирани примерите:

Ауб 1970: Max Aub, La vida conyugal. En: *Teatro español actual. Selección y prólogo de José Triana*, 1970, La Habana: Instituto del libro, 19- 81.

Буеро Вайехо 1997: Buero Vallejo, Antonio. *Historia de una escalera*. Madrid: Espasa, 1997.

Миура 1986: Mihura, Miguel. *Tres sombreros de cop*a. Madrid: Editorial Alhambra, 1986.

Рико-Годой 1997: Rico-Godoy, Carmen. *Cómo ser una mujer y no morir en el intento*. Madrid: Temas de Hoy, 1997.

Рико-Годой 1998: Rico-Godoy, Carmen. *Cómo ser infeliz y disfrutarlo. Madrid: Temas de Hoy,* 1998.

Рико-Годой 1999: Rico-Godoy, Carmen. *Cortados,solos y con (mala) leche.* Madrid: Temas de Hoy: 1999.

Електронни ресурси:

Интервю с актьора Луис Саера - LATE MOTIV - Luis Zahera. Le va bien de desagradable | #LateMotiv593 - https://youtu.be/PNDtbcBQy5g?t=140, последно посещение 20.03.2025.

Интервю с актьора Марио Касас - LATE MOTIV - Mario Casas. El inocente | #LateMotiv848 - https://youtu.be/aqddufOaPN0?t=476, последно посещение 20.03.2025.

Видео от хумористичното телевизионно предаване „Splunge“ https://www.youtube.com/watch?v=H3xL9s8dyfk, последно посещение 20.03.2025.