

УДК 81'233 (575.2) (04)

ПРЕДПОСЫЛКИ ВЫДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Е.В. Докучаева – ст. преподаватель

The article deals with peculiarities of English patterns communication in terms of cross-cultural behavior.

В данной работе мы рассмотрим основные особенности англоязычной коммуникации (в сопоставлении с русскоязычной), определим причины трудностей, возникающих при общении россиян с их англоговорящими собеседниками, и наметим пути их преодоления с целью обеспечения эффективного взаимодействия.

В контексте поставленных нами целей важно, что существенные отличия речевого поведения британцев и американцев от привычного для россиян связаны с расхождениями в трактовке вежливости. Вежливое общение соотносится с выполнением приятных в конкретном обществе социальных установок, варьирующихся от культуры к культуре. Гладкому течению беседы и взаимопониманию способствует их совпадение, а их отсутствие влечет за собой приписывание норм, принятых в родной культуре. При этом взаимное непонимание или конфликтная ситуация нередко имеют единый источник – отсутствие знаний о том, что считается нормой. В основе этих норм лежит свод неписаных правил (о том, что прилично или неприлично, принято или не принято), очевидных и понятных для любого носителя культуры, но часто приводящих в недоумение “непосвященных”, воспитанных в иных традициях [1, 2].

Многим, прекрасно владеющим английским языком, россиянам, кому доводилось общаться с британцами или американцами, знакомо чувство некой неудовлетворенности, возникающей либо непосредственно в процес-

се беседы, либо по ее окончании. Вроде бы все шло гладко, однако полного взаимопонимания почему-то не было, – “no proper dialogue, no exchange of thought” (нет правильного диалога, нет обмена мыслями), как говорил один из литературных героев А. Милна. Анализ причин такого рода разочарований свидетельствует о том, что для полноценного общения требуется, с одной стороны, умение адекватно интерпретировать речевое поведение партнера, а с другой – умение сделать свои мысли доступными для понимания носителя другой культуры, словесно их оформляя в соответствии с привычными для него нормами.

Основная трудность интерпретации иноязычного общения состоит в распознавании этих неписаных правил, ведь, общаясь, вежливый человек часто бывает *двойственен*: на словах одно, а на деле – другое. Ввиду существующих различий в мировосприятии развить способность расшифровывать содержание намерений англоговорящих собеседников для россиянина крайне сложно. И, чтобы сделать эту задачу реально выполнимой, прежде всего следует разобраться, в чем же причины двойственности, которая приводит к расхождению между тем, что говорится, и тем, что за этим стоит. Для того чтобы четко представлять, чем подход россиянина к общению отличается от распространенного среди британцев и американцев, потребуются фоновые знания из области культуры – родной и иноязычной. Попробуем обозначить наиболее характерные

черты русско- и англоязычного общения в контексте вежливости.

Исторически в русской коммуникативной культуре вежливость относилась к сфере морально-этической: человека, как правило, принимали таким, каков он есть (при необходимости сочувствовали, критиковали, помогали исправиться); стремление казаться лучше обычно трактовалось негативно – как лицемерие. Для “поддержания своего лица” (как выражаются современные ученые), а точнее – самоуважения (что более привычно в терминах отечественной культуры) русскому человеку недостаточно было одних только красивых слов, принято было “по делам судить”, и по этой причине любезность нередко рассматривали как неискренность, пустую трату времени, и особого значения ей не придавали.

Вежливость в русской традиции немаловажна без таких составляющих, как интуиция и тактичность, учтивость и участливость, спонтанность выражения эмоций и неподдельный интерес, а само понятие *общение* – одно из ключевых. Свойственное британцам и американцам стремление удерживать разговор в заранее предусмотренных границах, контролируемых с позиций рассудочности, не пользуется популярностью в России, где высоко ценится общительность, основанная на искреннем человеческом расположении и внимании к собеседнику. Недаром впечатление от пребывания в гостях нередко оценивается в терминах общения, и неудовлетворение выражается словами *мы побеседовали чисто формально*. Высокая степень откровенности русских проявляется в распространенной форме душевных разговоров и свидетельствует о приоритетности контактов, основанных на взаимном доверии и свободном выражении личного отношения. В связи с традиционным вниманием к сущностным моментам (в окружающем мире и в людях) для россиян характерны смещение акцента на информативную сторону коммуникации и индивидуальный подход, при котором правила коммуникативного поведения зависят от “человеческого фактора” и контекста ситуации. В целом россияне склонны к прямому выражению оценки, к критическим высказываниям, скупы на комплименты и похвалу. *Естественность*, яв-

ляющаяся доминантой русскоязычного общения, определяет такие его черты, как *однозначность, прямолинейность и эмоциональность*.

Для англоязычного общения такую доминанту можно обозначить как *конвенциональность*, или *ритуализованность*, что отражает прагматические установки индивидуалиста, опирающиеся на принцип невмешательства: *mind your own business*. Этот принцип соотносится с ключевым для англо-американской традиции понятием *privacy*, которым подчеркивается желательность изоляции от окружающих и внешнего мира и свободы невозбранно заниматься своим делом. Базируясь на приоритете личных интересов и праве полного личного контроля над ними, законы соблюдения *privacy* предполагают самостоятельность и самодостаточность индивидуума и, соответственно, свободу, выражающуюся в его внешней независимости от окружающих и в недопустимости стороннего вмешательства в личную жизнь как эту его свободу ограничивающего. Согласно трактовке словосочетания *to have privacy (иметь уединение)*, данной А. Вежбицкой [3], “it is assumed that every individual would want... to have a little wall around him/her (иметь небольшую стену вокруг себя) at least part of the time, and that is perfectly natural, and very important”. Примечательно, что стремление изолироваться понятно и естественно и признается своего рода универсальным. Однако именно эта *маленькая стена* становится непреодолимой преградой при общении с англоязычными собеседниками, которые воздвигают невидимые глазом, но весьма ощутимые барьеры для россиян, не привыкших постоянно заботиться о сохранности *privacy* – своей собственной и окружающих (поскольку эгоизм не является доминантой русского национального характера) [4]. Данную черту мировосприятия, преломившуюся в стереотипных представлениях о британской холодности и сдержанности, можно условно обозначить как *дистанцированность*.

Дистанцированность основана на сильно развитом ощущении неприкосновенности частной собственности и необходимости защиты независимости индивидуума как неперемennого условия его развития. Британцы и американцы, ориентированные на материальное разви-

тие, обнаруживают тенденцию к сосредоточенности и замкнутости на эгоистических интересах, что в проекции на межличностное взаимодействие отражается в стремлении конкретных индивидуумов к расширению, например, личной территории, сферы влияния. Очевидно, что множественность аналогичных экспансивных устремлений вынуждает к поиску компромисса – чтобы избежать столкновения интересов и сохранить свои позиции. Логическим следствием этого является также необходимость манипулирования (на разных уровнях, включая речевой). Для индивидуалиста характерно стремление управлять своим окружением посредством воздействия на него. Общая направленность такой “манипулятивной” коммуникации заключается в том, чтобы, гибко реагируя на реплики собеседника, избегать прямой конфронтации. (Заметим в скобках, что это очевидное противоречие с декларируемым принципом невмешательства является пример двойных стандартов, оборотная, нередко оставляемая без внимания, сторона манипулятивного подхода – не что иное, как безразличие, опирающееся на “эгоцентрированность” внимания).

В основе прагматического содержания намерений как при выражении побуждений, так и эмоций, лежит эгоцентрический принцип волеизъявления “я хочу”, откровенное проявление которого, естественно, не входит в общепринятые нормы. В связи с этим правила приличия и “этикетной” вежливости на уровне речи призваны всемерно способствовать смягчению насильственного характера соответствующих высказываний, сообщая директивам оттенок неоднозначности, создавая видимость возможного выбора, а также регулируя эмоциональный настрой в диапазоне от “коммуникативного пессимизма” до “коммуникативного оптимизма”. Правила вежливости, ориентированные на соблюдение приличий, при этом трактуются с позиций рациональной полезности как способствующие удовлетворению собственных желаний и желаний другого лица. Таким образом, обеспечивается всемерная защита автономии личности, ее прав и свобод, с одной стороны, и забота о поддержании положительного имиджа, как своего собственного, так и окружающих, – с другой.

Чтобы достижение поставленной цели – убедить адресата или заставить его изменить свою точку зрения в результате взаимодействия – не вступало в противоречие с необходимостью одобрения со стороны собеседников, британцы и американцы широко обращаются к различным стратегиям и тактикам.

Важно при этом указать, что необходимость поддерживать бесконфликтную атмосферу беседы, показать себя в выгодном свете и заслужить положительную оценку других участников нередко считается *непременным* условием эффективной коммуникации. Это позволяет “сохранить лицо” – положительный образ самого себя, создаваемый человеком и одобрительно воспринимаемый окружающими. Не удивительно, что это широко распространенное на Востоке понятие хорошо прижилось на Западе. Однако для россиян поиск одобрения и необходимость поддерживать бесконфликтную атмосферу отнюдь не является главным. Установление межличностных отношений может быть одной из целей общения, но в эти цели в равной мере входит и желание оказать непосредственное коммуникативное воздействие на адресата, намерение убедить его принять иную точку зрения. С другой стороны, в основе беседы может лежать неподдельный интерес к людям, а также потребность самореализоваться или, в конце концов, просто излить душу. Для традиций русской культуры обращение к “стратегическому” общению (за исключением этикетных требований) в целом не характерно. И действительно, выражая, например, сочувствие, россиянин, руководствуясь в первую очередь чувством такта и интуицией, вряд ли будет придерживаться какой-то заранее намеченной линии поведения, поскольку рассудочность несовместима с сердечностью. В отсутствие социальной приоритетности личности различные проявления эгоизма либо порицаются, либо выражаются откровенно, поскольку попытки их скрыть, как правило, “прочитываются”. Эгоцентрированная установка “я хочу” в большинстве ситуаций заменяется морально-этической “так надо”, апеллирующей к высококоразвитому чувству долга и ответственности, что делает допустимыми приказ, пожелание, просьбу.

Стремление к достижению компромисса с собеседником ради поддержания психологического равновесия и укрепления межличностных контактов является стимулом для говорящих и обуславливает высокую степень формализованности общения, которая определяет специфику человеческих взаимоотношений практически на всех уровнях и в самых разных коммуникативных ситуациях. Характерно, что для британцев (в меньшей степени американцев) при решении конкретных речевых задач главное – поиск точек соприкосновения. Процесс общения для них нередко превращается в использование языка в его контактоустанавливающей (фактической) функции – для формального поддержания самого разговора и социальных отношений (ср. приверженность к *small talk*). Соответственно, обмен информацией нередко отступает на второй план, а результат, достигнутый на основе уступок и взаимовыгодного соглашения, имеет относительно меньшую значимость. Этим объясняется расхождение между формой и содержанием, повышенное внимание к формальной стороне общения часто затемняет более существенную (особенно в глазах россиян) – информативную.

Двойственность бытового англоязычного поведения обнаруживается в склонности к многословию при невысокой информативности, в тенденции к многократному использованию экспрессивно-оценочных средств, призванных свидетельствовать о ритуальном внимании к собеседнику при нейтральном (а чаще – формально-безразличном) к нему отношении, с одной стороны, а с другой – в тенденции скрывать собственные (истинные) чувства. Эта внутренняя отстраненность при внешней демонстрации эмоции определяется прагматической установкой на эмотивность – “выражение эмоций в стратегических целях” (Ларина, 2003), поскольку предполагается, что человек может сознательно управлять не только ходом беседы, но и своими эмоциями. Акцент на форме обуславливает и жесткую регламентацию всех сфер англоязычного общения (в том числе его тематику), определяя структурную организацию и четкие правила взаимоотношений участников коммуникации.

В США и Великобритании наблюдается усиление унифицированного подхода к общению независимо от социального статуса и социальных отношений. В результате нормой является неформальность, лишь внешне свидетельствующая о близости взаимоотношений, на фоне весьма поверхностного внимания как к содержательным, так и к межличностным аспектам. По контрасту, в России дифференцированное использование различных по степени вежливости формул, регулирующих возможность оказания коммуникативного воздействия на собеседника, является естественным проявлением внимания и заботы, с желанием помочь. С другой стороны, россияне привыкли общаться, руководствуясь принципом сопричастности, и в свете морально-этических норм просьбы о помощи типа “я просто не знаю, что мне теперь делать” не допускают ответа “это твои проблемы” или ссылку на нехватку времени.

Двойственность служит камнем преткновения при попытках россиян развивать умение “читать между строк”. Возможность неоднозначной интерпретации речевого поведения отмечается и самими носителями культуры. Так, по словам британцев, “...they hardly ever say what they mean, and very often say the exact opposite. Thus when you are telling a story to an Englishman which elicits the response: 'How interesting!', it should not be taken at face value. Faint praise damns as surely as criticism” (они почти никогда не говорят то, что имеют в виду, и очень часто говорят точно наоборот. Так, когда вы рассказываете историю англичанину, который добивается ответа: “Как интересно!”, это не должно браться в расчет. Слабая похвала равносильна критике). Будучи неотъемлемой частью национального менталитета, этот своеобразный язык недомолвок, понятный любому носителю культуры, является одним из ключевых моментов, без учета которого иностранцу невозможно сколь бы то ни было полно воспринять суть англоязычной коммуникации. В практике общения регулярные расхождения семантического и прагматического значений приводят к неприемлемому (с точки зрения россиян) противоречию между тем, что *говорится*, и тем, что реально *подразумевается*.

Доминанты англоязычного и русскоязычного поведения

Выражение	Примеры	Англоязычное общение	Русскоязычное общение
Побуждения	Предложение, приглашение, приказ, просьба, совет и др.	Неоднозначность	Прямолинейность
Позитивной оценки	Комплимент, похвала, благодарность и др.	Преувеличение	Преуменьшение
Негативной оценки	Критика, жалоба, упрек, обвинение и др.	Смягчение, преуменьшение	Категоричность, преувеличение

Этому намеренно двусмысленному способу выражения в традициях англо-американской культуры придается, однако, совсем иное значение. Несоответствие высказывания истинному положению дел вовсе не расценивается как ложь, поскольку критерием наличия лжи при речевом общении является намерение обмануть. Как англичане сами говорят о себе: “In conversation the English... hardly ever lie, but they would not dream of telling you the truth” (В разговоре англичане... почти никогда не врут). В таких ситуациях имеют место конвенциональные проявления “этикетной” вежливости, обязательные и вполне уместные с позиций рационализма и акцента на форме. Именно привычка к неоднозначной манере высказывания лежит в основе таких распространенных, противоположных по своей сути стереотипов, как любезность и доброжелательное расположение (особенно у американцев) и безразличие и холодность (особенно у британцев). Удивительно при этом, что в зарубежных путеводителях россиян так порицают за их “*vran'e*”, когда они говорят иностранцам всего лишь то, что не всегда соответствует “*истинному положению дел*”, “честно” при этом совмещая прагматическую смысловую установку. Можно с очевидностью констатировать очередное проявление культурной специфики, игнорирование которой затрудняет понимание того, что при межкультурном общении “правила игры” все-таки разные. Таким образом, для англоязычного общения характерна высокая степень неоднозначности, некатегоричности и эмотивности [5–7].

Суммируя вышеизложенное, отметим, что на уровне речи наибольшие расхождения англоязычного поведения по сравнению с рус-

скоязычным наблюдаются при решении речевых задач, условно объединенных нами в три типа и ориентированных на выражение *побуждения позитивной* и *негативной* оценки.

Для эффективного контакта с англоговорящими собеседниками россиянину следует руководствоваться коммуникативными правилами, которые можно сформулировать следующим образом:

1. Соблюдайте регламент, меру и пропорцию.
2. Соблюдайте дистанцию, держите собеседника на расстоянии.

Первое правило основано на соблюдении общепринятых требований на организационно-коммуникативном уровне (преимущественно в отношении фаз коммуникативного контакта) и предполагает знание структуры процесса общения и допустимой тематики. Второе правило предполагает знание стратегий, позволяющих употреблять различные речевые средства (в том числе и формулы) адекватно поставленным коммуникативным задачам. В данной работе мы сосредоточимся преимущественно на рассмотрении стратегий, поскольку соблюдение регламента, основанное на знании определенного набора этикетных формул (обращения, приветствия, прощания и пр.), сферы и порядка их употребления, достаточно разносторонне отражено в современной литературе.

Коммуникативная стратегия – это совокупность языковых средств и речевых приемов для достижения намеченной цели общения. Группы стратегий, определяемые с учетом таких факторов, как речевая ситуация и цель общения, степень близости знакомства, социальный статус собеседников и др., обобщенно можно представить следующим образом.



Сами названия стратегий, образующих первую группу – *дистанцирование*, *уклонение* и *намек*, отражают характерные черты англоязычной коммуникации: высоко развитые возможности вербального *маневрирования* и *лавирования*, *уклонение* от прямолинейности и *иносказательность* высказываний. Любопытна в связи с этим найденная Т.В. Лариной у Э. Гофмана аналогия между знанием правил дорожного движения и вежливости: *To study face saving is to study the traffic rules of social interaction*. Наиболее ярко они проявляются в ситуациях, предполагающих выражение личного отношения и намерения, и позволяют регулировать ответственность за силу речевого воздействия и достоверность высказывания. Если макростратегия *маневрирования* ориентирована на любого из говорящих, то макростратегия *реагирования* адресована преимущественно слушающему или, точнее – “второму говорящему”, который, не перехватывая инициативы, “заполняет паузы”, оживляя беседу отдельными репликами и выполняя свою основную функцию – поддержать главного говорящего, не допуская возникновения неловкого молчания.

Каждая из коммуникативных стратегий имеет в английском языке характерное лин-

гвистическое оформление, отражая специфику социокультурного подхода к общению.

Рассмотренные выше положения призваны служить основой для развития фоновых знаний, а на занятии – отправной точкой для дискуссии социокультурной направленности. При этом, поскольку программой, как правило, не предусмотрено выделения часов на специальное рассмотрение вопросов взаимодействия культур, можно обращать внимание учащихся на проблемы такого рода, неизбежно возникающие при обсуждении “плановых” заданий. Так, например, ни на одном уроке английского языка нельзя обойтись без вежливости – в той или иной форме, или без изложения чьей-либо точки зрения. Представляется целесообразным при этом ориентировать учеников не на слепое копирование готовых образцов высказываний или на бездумное заучивание речевых формул, а на вдумчивое и осознанное отношение к выбору соответствующих фраз и выражений, показывая различные подходы, характерные для носителей русской и англо-американской коммуникативных культур. Можно сравнить различные способы выражения намерений россиянами и, скажем, американцами, сопоставить возможные варианты использования разговорных клише и их

перевода, пополняя по мере освоения материала речевой репертуар обучаемых новыми элементами. Вопросы межкультурного характера (в силу очевидной нехватки учебного времени) при наличии интереса со стороны учащихся хорошо вынести на самостоятельную проработку с последующим разбором под руководством преподавателя. Тематика таких обсуждений может быть связана (в зависимости от интересов и возможностей конкретной аудитории), например, с выявлением различий коммуникативного поведения британцев и американцев. Хорошим “полем” для наблюдений является просмотр фильмов, – важно в таком случае ориентировать зрителя на “поисковое” целенаправленное их восприятие, скажем, на особенности держаться и вести беседу, использование невербальных средств общения, мимики, жестов и пр. И пусть вас не удивляет, если результаты будут самыми неожиданными, – человек, направляющий свое внимание в такое русло, нередко подмечает много нового и интересного, что в иных случаях просто ускользает из поля зрения.

Литература

1. Кузьменкова Ю.Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 246 с.
2. Кузьменкова Ю.Б. Азы вежливого общения. – Обнинск: Титул, 2001. – 197 с.
3. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М., 1997. – 298 с.
4. Сантаяна Дж. Характер и мировоззрение американцев. – М.: Идея-Пресс, 2003. – 168 с.
5. Hall E.T., Hall M.L. Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans. – Intercultural Press, Inc., 1990. – 237 с.
6. Hofstede G.I. Culture's Consequences: International Differences in Work – related Values. – Beverley Hills (Cal.), 1980. – 200 с.
7. Samovar L.A., Porter R.E. (eds.). Intercultural Communication. A Reader 9th edition. Wadsworth Publishing Company, ITP, 2000. – 175 с.