

## О НЕКОТОРЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ АНГЛОЯЗЫЧНОГО РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ

The article examines the ways of enhancement of foreign communication efficiency by means of some communicative strategies as well as the possibilities of their practical usage in oral speech.

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

Существенные отличия речевого поведения британцев и американцев от привычного для нас связаны с расхождениями в трактовке вежливости. Вежливое общение соотносится с выполнением принятых в конкретном обществе социальных установок. Гладкому течению беседы и взаимопониманию способствует их совпадение, а их отсутствие влечет за собой взаимное непонимание или конфликтные ситуации. В основе этих социальных установок лежит свод неписаных правил (о том, что прилично или неприлично, принято или непринято), очевидных и понятных для любого носителя культуры, но часто приводящих в недоумение «непосвященных», воспитанных в иных традициях.

Многим, прекрасно владеющим английским языком людям, кому доводилось общаться с британцами или американцами, знакомо чувство некой неудовлетворенности, возникающей либо непосредственно в процессе беседы, либо по ее окончании. Вроде бы все шло гладко, однако полного взаимопонимания почему-то не было. «No proper dialogue, no exchange of thought», – 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.

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. 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; стремление казаться лучше обычно трактовалось негативно – как лицемерие, и по этой причине любезность

нередко рассматривали как неискренность, пустую трату времени и особого значения ей не придавали. Вежливость в русской традиции немыслима без таких составляющих, как интуиция и тактичность, учтивость и участливость, спонтанность выражения эмоций и неподдельный интерес, а само понятие «общение» – одно из ключевых. В связи с традиционным вниманием к сущностным моментам (в окружающем мире и в людях) для нас характерны смещение акцента на информативную сторону коммуникации и индивидуальный подход, при котором правила коммуникативного поведения зависят от «человеческого фактора» и контекста ситуации. В целом мы склонны к прямому выражению оценки, к критическим высказываниям, скупы на комплименты и похвалу. *Естественность*, являющаяся доминантой русскоязычного общения, определяет такие его черты, как *однозначность*, *прямолинейность* и *эмоциональность*.

Британцам и американцам свойственно стремление удерживать разговор в заранее предусмотренных границах, контролируемых с позиций рассудочности. Для англоязычного общения можно обозначить такую доминанту, как *конвенциональность*, или *ритуализованность*, что отражает прагматические установки индивидуалиста, опирающиеся на принцип невмешательства. Этот принцип соотносится с ключевым для англо-американской традиции понятием *privacy*, которым подчеркивается желательность изоляции от окружающих и внешнего мира, свободы заниматься своим делом и в недопустимости стороннего вмешательства в личную жизнь. Данную черту мировосприятия можно условно обозначить как дистанцированность. В англо-американской культурной традиции немыслимо какое-либо вторжение в «чужое пространство» – физическое или духовное, начиная от личных вещей (например, комментарии по поводу внешнего вида, даже родственников, или просмотра документации, открыто лежащей на рабочем месте) и кончая личной жизнью и манерой поведения (ср. непрошенные советы). И неудивительно, что из-за несовпадения комфортного расстояния общения представители разных культур относятся друг к другу с некоторой долей подозрительности. Так, попытки сократить дистанцию могут восприниматься как угроза или



флирт, что неизбежно вызывает соответствующую реакцию британцев, которых из-за стремления эту дистанцию увеличить нередко упрекают в холодности, высокомерии или презрении к людям. По аналогии с языком пространства любой культуре присущ свой неповторимый язык времени. Американцами и британцами «дистанцирование временем» в таких, например, формах, как вынужденное ожидание, отсутствие заблаговременного извещения о предстоящих мероприятиях, несвоевременно сданные документы, затянувшийся визит или разговор, вмешательство в беседу посторонних, может восприниматься как серьезное оскорбление и покушение на свободное время [3].

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 англо-американской культурной традиции. 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. Для традиций русской культуры обращение к «стратегическому» общению в целом не характерно. Эгоцентрированная установка «я хочу» в большинстве ситуаций заменяется морально-этической «так надо», апеллирующей к высокоразвитому чувству долга и ответственности, что делает допустимыми приказ, пожелание, просьбу.

Характерно, что британцы при решении конкретных речевых задач во главу угла ставят поиск точек соприкосновения. Процесс общения для них нередко превращается в использование языка в его контактоустанавливающей (фатической) функции – для формального поддержания самого разговора и социальных отношений (ср. приверженность к *small talk*). Соответственно, обмен информацией нередко отступает на второй план.

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 эмоций определяется прагматической установкой на эмотивность – «выражение эмоций в стратегических целях», поскольку

предполагается, что человек может сознательно управлять не только ходом беседы, но и своими эмоциями [1].

Наблюдаемое в США и Великобритании усиление тенденции к демократичности, отражающее общую установку на социальное равенство, проявляется в распространении 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 у русскоязычных коммуникантов дифференцированное использование различных по степени вежливости формул является естественным проявлением общепринятого почтения к старшим – по возрасту, положению и пр. С позиций традиционного уважения к авторитету и опыту совершенно естественно воспринимаются высказанные напрямую советы и критические замечания, часто связанные с проявлением внимания и заботы, с желанием помочь.

Возможность неоднозначной интерпретации речевого поведения отмечается и самими носителями культуры. Так, по словам британцев, в беседе британец едва ли лжет, но вовсе не собирается говорить правду. Суть англоязычной коммуникации – противоречие между тем, что *говорится*, и тем, что реально *подразумевается*, это язык недомолвок. Этому 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. А в данных ситуациях имеют место конвенциональные проявления «этикетной» вежливости. 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). Таким образом, для англоязычного общения характерна высокая степень неоднозначности, некатегоричности и эмотивности [4].

Суммируя вышеизложенное, отметим, что на уровне речи наибольшие расхождения англоязычного поведения по сравнению с русскоязычным наблюдаются при решении речевых задач, условно объединенных в три типа и ориентированных на выражение *побуждения, позитивной и негативной оценки*, которые отражены в следующей таблице.



## 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

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

1. Соблюдайте регламент, меру и пропорцию.

2. Соблюдайте дистанцию, держите собеседника на расстоянии.

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 в виде макростратегий маневрирования и реагирования. Макростратегия маневрирования включает в себя стратегии дистанцирования, уклонения и намека, а макростратегия реагирования основывается на стратегиях поддержки собеседника и поддержания контакта.

Сами названия стратегий, образующих первую группу – *дистанцирование*, *уклонение* и *намеки*, – отражают характерные черты англоязычной коммуникации: высокоразвитые возможности вербального *маневрирования* и *лавирования*, *уклонение* от прямолинейности и *иносказательность* высказываний. 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 лингвистическое оформление, отражая специфику

социокультурного подхода к общению. Чтобы описанные выше особенности коммуникативного поведения не остались уделом сугубо теоретического знания, рассмотрим отдельные языковые средства, регулярно употребляемые для реализации некоторых из указанных стратегий в практике речи на основе системного подхода.

Исходя из набора конкретных лексикограмматических средств, реализуемых в вышеозначенных стратегических целях, можно наметить две тактики дистанцирования, связанные со смещением временного плана и с использованием модальных глаголов и условного наклонения. По мнению британских исследователей, при решении таких речевых задач в качестве своего рода «*дистанцирующих структур*» уместнее употреблять не высказывания в *Present Simple*, а *Past* или *Future*, подразумевающие некое смещение в прошлое или будущее относительно момента речи, дающее свободу выбора ответных реплик. Проиллюстрируем возможности реализации этой тактики на следующих примерах:

– suggestion: *I thought* it might be nice to visit an old friend. – *I think* it's nice to visit a friend.

– order/instruction: *Will you open* the books and start reading? – *Open* the books and start reading.

Говоря о *настоящем*, рекомендуется строить беседу на базе *продолженного времени*, поскольку заложенное в нем значение незавершенности придает высказыванию большую по сравнению с *простым настоящим* непринужденность и неопределенность. *Продолженное время* часто используется в вопросах и просьбах, придавая им оттенок как бы вскользь брошенного замечания, а выражаемые в такой форме намерения или предложения звучат менее навязчиво. Так, например, если вам надо узнать о чем-то уже решенном или осведомиться о чьих-то планах, необходимо дать понять собеседнику, что вы никоим образом не собираетесь вмешиваться в его намерения или повлиять на его решение, не говоря уже о том, чтобы оказывать прямое давление в форме приказа.

Ср.: *Will you be leaving* this afternoon? (осведомление о планах). *Are you going to leave* this



afternoon? (побуждение к принятию решения).  
*Will you leave this afternoon?* (просьба/приказ).

Английские модальные глаголы, передающие благодаря специфике своей семантики целый спектр разнообразных оттенков модальности, являются незаменимыми «регуляторами вежливости». Они позволяют варьировать степень обязательности следовать совету, желательности выполнить просьбу, позволенности совершить действие и пр.

Ср.: *Could/would you do that for me? – Will you do that for me?*

*Suppose we could/might find another solution? – We should find another solution.*

*Might it be an idea to have a break right now? – Let's have a break.*

*You might try the new diet, it works miracles. – Try the new diet.*

Обращение к условному наклонению также сообщает высказываниям определенную долю предположительности и гипотетичности, увеличивая дистанцию между его содержанием и прагматическим значением.

Ср.: *It would be better if he went there alone. – Let him/He should go there alone.*

*If you would stand over there? – Will you stand over there?*

*I'd rather you didn't refer to those data. – Don't refer to those data.*

Условные предложения такого рода могут быть очень удобны для просящего или предлагающего, поскольку позволяют сформулировать вопрос в достаточной мере уклончиво, чтобы возможный отказ не прозвучал грубо, а предлагаемая помощь или услуга не были навязчивы: *It would be really nice if you could, but don't worry if you don't have time...; I could go and see him if that would help.*

Рекомендации и пожелания, вопросы личного характера и отказы в просьбах также звучат более тактично в условном наклонении: *I'd rather you...; I wish you would...; I'd rather not answer that if you don't mind; I'd really like to say yes/help, but...* и др.

Говоря о стратегии намека, необходимо отметить, что основная цель этой антиконфликтной стратегии – регулировать степень эмоционального воздействия на собеседника, сглаживая «острые углы» путем снижения значимости высказывания, особенно в эмотивных речевых актах, при помощи различного рода допущений и предположений. На уровне речи желаемый результат достигается при помощи целенаправленного использования модальных модификаторов и ряда других лексико-синтаксических структур. Весомость фразы, степень ее воздействия на слушателя можно регулировать посредством минимизаторов: *just, only, a bit/a little, very*, а также различных модификаторов степени типа *somehow, somewhat*, которые помогают,

как бы свести на нет нежелательные эмоции, например, при необходимости оправдываться или извиняться, сгладить остроту критики, скрыть неприязнь:

*She could give a little more attention to details. I know, it was just a sketch and she is only making her first steps in drawing, but she seems a bit slow, I'd say.* Или же:

*His coming uninvited somehow embarrassed the hosts. There was something of an intrusion in this visit.*

Техника снижения определенности позволяет говорящему достичь высокой степени неоднозначности выражения намерения с помощью разнообразных вербальных допущений и предположений; при этом незаменимыми «регуляторами» значительности высказываний являются так называемые дежурные слова – заполнители пауз (*fillers*) типа *kind of sort of, so to speak, more or less* и пр., делающие речь менее определенной и резкой и при необходимости дополнительно смягчающее (негативное) отношение:

*I must apologize. – I've got a sort of a confession to make. I've got a bit of a problem. You see, I kind of borrowed your son's car, so to speak, it worked more or less all right but then suddenly the engine sort of ceased to work.*

Этой же цели могут служить и модификаторы с глаголами намерения типа *to be inclined, to tend, to intend*, которые употребляются также и в сочетании с глаголами мышления и значительно снижают резкость высказываемого мнения, переводя беседу в менее реальную плоскость тенденций и склонностей, ср.:

*He criticises everyone lately. – He tends to be rather critically minded lately.*

*Your latest report is incomplete. – I'm inclined to think that your latest report is somewhat incomplete.*

*You never attend our staff meetings. – You tend to miss our staff meetings.*

В таких случаях также используются заполнители пауз с целью усиления смягчающего эффекта:

*I'm sort of inclined to think...; I kind of intend to feel...: In fact/actually, I sort of think/feel something's missing... I mean, it looks like that, so to speak.*

Способом уменьшения значимости высказывания может служить прямое, скрытое и двойное отрицание. **Прямое** отрицание:

*She can't help watching TV for hours (=She is a TV addict);*

*We are not on friendly/speaking terms with them (= We are enemies).*

**Скрытое** отрицание может выражаться неявно в утвердительных предложениях путем замены прямого отрицания, например, наречиями негативного значения типа *hardly, barely*,



*scarcely*, наречиями минимизирующего значения (*few, little*) или соответствующими глаголами и причастиями типа *fail, lack* и пр. Например: *He barely touched his drink* (Ср.: *He didn't touch his drink = He drank nothing*).

*His contribution could hardly be underestimated* (Ср.: *His contribution could not be underestimated = It is highly praised*).

*The author failed to mention these facts. – The author did not mention these facts.*

**Двойное отрицание:**

*Our new director doesn't look unfriendly, he is not likely to be devoid of human weaknesses* (Ср.: *He looks friendly and human*).

Стратегия уклонения представлена тактиками уклонения от ответственности и смягчения при помощи вопросов, которые реализуются посредством техник:

– представления суждения как личного мнения: *mind/view phrases (to my mind; in my opinion/view; from my point of view, etc.), as-phrases (as far as I know; as far as I'm concerned; as I see it; as for me, etc.), if-phrases (forgive me if I'm wrong; if I'm not mistaken; if you ask me, etc.)*;

– представления суждения как обобщения: *You are not supposed to walk your dog here. – You shouldn't walk your dog here. This car is parked on a double yellow line. – You parked illegally*;

– смягчения прямых побудительных высказываний: *Why don't you come up and have lunch with us? – Come up and have lunch with us. Why couldn't we prolong our visit? – Let us prolong our visit. Would you care to stay with us tonight? – Stay with us tonight*;

– смягчения прямых вопросительных высказываний: *I don't suppose you'll find time for it now? – Will you find time for it now? You haven't seen my cat here, have you? – Have you seen my cat here? You are the new teacher, aren't you? – Are you the new teacher [2]?*

В данной статье мы кратко остановились лишь на макростратегии маневрирования. Более подробные методические инструкции, содержащие рекомендации по формированию правильного речевого англоязычного поведения у студентов, можно найти в соответствующей

методической папке на кафедре иностранных языков.

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 студентов на проблемы, неизбежно возникающие при обсуждении плановых заданий. Так, например, ни на одном занятии английского языка нельзя обойтись без вежливости в той или иной форме или без изложения чьей-либо точки зрения. Представляется целесообразным при этом ориентировать студентов не на слепое копирование готовых образцов высказываний или не 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 иностранцами и, скажем, американцами, сопоставить возможные варианты использования разговорных клише и их перевода, пополняя по мере освоения материала речевой репертуар студентов новыми элементами. Вопросы межкультурного характера (в силу очевидной нехватки учебного времени) при наличии интереса со стороны студентов хорошо вынести на самостоятельную проработку с последующим разбором под руководством преподавателя.

### Литература

1. Кузьменкова Ю. Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
2. Кузьменкова Ю. Б. Азы вежливого общения. – Обнинск: Титул, 2001.
3. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М.: Идея-Пресс, 1997.
4. Сантаяна Дж. Характер и мировоззрение американцев. – М.: Идея-Пресс, 2003.