

К. Н. Каминская

К ВОПРОСУ О РОЛИ СРЕДСТВ ХЕДЖИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ АНГЛИЙСКОГО СТИЛЯ КОММУНИКАЦИИ

Национально-культурная специфика коммуникации формируется на основе множества факторов, связанных с культурными традициями и представлениями, доминирующими ценностями, особенностями менталитета представителей той или иной культуры. Британская культура – это культура индивидуалистического типа. Она имеет ряд специфических черт, среди которых можно выделить признание суверенитета личности и, как следствие, недопустимость нарушения личных границ, самоконтроль и сдержанность в высказываниях, мягкость и нейтральность оценок. Отличительной особенностью английского стиля коммуникации можно назвать некатегоричность речи, поскольку приоритетом в общении является демонстрация уважения к собеседнику, деликатность, внимание к его чувствам, стремление избегать какого-либо давления, соблюдение дистанции между коммуникантами. Такая специфика менталитета определяет стратегии поведения и речи носителей языка, иными словами, нормы вежливости, принятые в обществе.

Следует отметить, что вежливое поведение в английской лингвокультуре – это всегда гибкая система стратегий, предполагающая соблю-

дение баланса между сближением, выражением солидарности и дистанцированием с целью подчеркнуть неприкосновенность личных границ. Высказывание своего мнения в безапелляционной, категоричной манере может вызывать неприятие и отторжение у представителей британской культуры в силу того, что такая манера выражения мыслей зачастую ассоциируется с излишней самоуверенностью в человеке, его сосредоточенностью на себе, невниманием к чувствам других людей. В индивидуалистической британской культуре общепризнанной ценностью является толерантность в широком смысле слова, предполагающая многообразие мнений и точек зрения. Соответственно, в обществе приветствуется проявление уважения к чужим взглядам, а не желание отстаивать свою правоту и поддержать свой авторитет при помощи высказываний, не допускающих возражения. Смягчить неприятный эффект категоричных утверждений помогают разнообразные средства хеджирования, которые широко используются носителями языка как в деловом, так и в повседневном общении, благодаря чему английский стиль коммуникации обретает свои неповторимые черты. К средствам хеджирования относятся модальные модификаторы, вопросительные конструкции, смещение временного плана, пассивный залог, сослагательное наклонение.

Остановимся подробнее на некоторых примерах употребления средств хеджирования, взятых из современного британского детективного сериала «Розмари и Тайм» («Rosemary and Thyme» 2003), разговорные диалоги которого приближены к реальным ситуациям повседневного общения.

В первую очередь, среди языковых средств смягчения категоричности высказывания следует выделить модальные модификаторы, к которым относятся модальные глаголы, глаголы с семантикой предположения *think, believe, suppose, guess*, такие вводные конструкции, как *you know, if you'd like, as far as I know* и т.д.

– *I think you might have a bit of a problem here.*

– *Gavin said we could do an interview. We could make a start now, if you'd like.*

Высказывания, выстроенные подобным образом, позволяют подчеркнуть свое видение ситуации, избежать однозначности в оценке, ограничить ответственность за сказанное.

Широко используются вопросительные конструкции, фактически представляющие собой утверждения. Это, в частности, разделительные вопросы, которые произносятся с интонацией утвердительно-вопросительного высказывания.

– *You haven't seen my husband, have you?*

– *You don't need me anymore, do you?*

‘– Я думаю, у вас здесь может быть небольшая проблема’.

‘– Гэвин сказал, мы могли бы провести интервью. Мы могли бы начать сейчас, если вы не против’.

‘– Вы не видели моего мужа, не так ли?’

‘– Я вам больше не нужна, не правда ли?’

В приведенных примерах глаголы употреблены в отрицательной форме, что делает эти вопросы значительно менее импозитивными и, следовательно, более вежливыми. Так называемая стратегия вежливого пессимизма проявляется в данном случае в выражении сомнения в желании или возможности собеседника выполнить действие, что позволяет снизить риск коммуникативной неудачи.

В процессе коммуникации говорящий постоянно заботится о том, чтобы сохранить как свое «лицо», так и «лицо» своего собеседника. В связи с этим предпочтение отдается вопросительным, а не императивным конструкциям в ситуации просьбы или приглашения, поскольку это уменьшает давление на адресата, предоставляя ему выбор, возможность отказаться. И чем в более косвенной форме высказана просьба или приглашение, тем более вежливо это звучит.

– *Excuse me. My friend came in an hour ago. Could you tell me what's happening with Mrs. Boxer?* ‘– Простите. Моя подруга поступила час назад. Вы не могли бы сказать мне, как дела у миссис Боксер’?

Излагая просьбу, английские коммуниканты всегда стараются привести какие-то объяснения для оправдания своего вмешательства, что приветствуется в любой ситуации.

В следующем примере, наряду с предоставлением объяснения, применяется стратегия выведения собеседника из дискурса, что еще больше снижает степень импозитивности просьбы.

– *I've just come to collect some things for Mrs. Boxer. She's in hospital.* ‘– Я приехала забрать кое-какие вещи для миссис Боксер. Она в больнице.
– *Oh, yes?* – О, да?
– *Could I have the key, please?* – Могу ли я взять ключ, пожалуйста’?

Сослагательное наклонение и смещение временного плана можно назвать одними из самых широко употребляемых средств хеджирования, позволяющих дистанцироваться от сообщаемого, уменьшить прямооту и однозначность оценок, что, конечно же, ведет к снижению категоричности и, следовательно, конфликтогенности речи.

– *We just wondered if you knew why she was there?* ‘– Мы только хотели узнать, не известно ли вам, почему она была там’?
– *If we could take some soil samples, I'd probably be able to tell you if it's contaminated.* ‘– Если бы мы взяли немного образцов почвы, я бы, вероятно, смогла бы сказать вам, заражена ли она’.

Английские коммуниканты стремятся избегать проявления открытого несогласия, где это возможно, т.к. достижение согласия, гармонизация общения является одной из основных стратегий вежливости. Средства хеджирования позволяют проявить уклончивость в тех случаях, когда согласиться с собеседником не представляется возможным. Следующий пример иллюстрирует подобную ситуацию:

– *He loved the high life... and he loved women too until his wife found out.*

– *She left him?*

– *In a way. Killed herself.*

‘– Он любил шикарную жизнь... и он любил женщин, пока его жена не узнала.

– Она ушла от него?

– В некотором роде. Самоубийство’.

В данном диалоге говорящий вместо того, чтобы возразить, предпочел вначале в некоторой степени согласиться с помощью фразы *in a way*.

Средства хеджирования, лишь некоторые примеры употребления которых рассмотрены выше, играют важнейшую роль в формировании английского стиля коммуникации, являющегося отражением специфики национального сознания и культурных ценностей общества. Понимание того, какие стратегии используют английские коммуниканты в различных жизненных ситуациях, чем руководствуются при их выборе, какие цели преследуют в конечном итоге, дает нам возможность не заучивать готовые формулы, применяемые в том или ином случае, а пользоваться языковыми средствами более свободно, строить высказывания, исходя из тех представлений о вежливости, которые господствуют в английской лингвокультуре. В связи с этим, представляется важным в первую очередь знакомить студентов с тем, что представляет собой английский стиль коммуникации, в чем его отличительные особенности, что затем позволит им лучше понимать, как правильно выстраивать коммуникацию в каждом конкретном случае.