

К. Н. Каминская (Минск, Республика Беларусь)

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ НЕГАТИВНОЙ ВЕЖЛИВОСТИ В АНГЛИЙСКОМ ДИАЛОГЕ

(на материале телесериала «Rosemary and Thyme»)

Современные мировые тенденции к сближению стран и народов ведут к постоянному расширению взаимодействия представителей различных культур. Эффективность межкультурной коммуникации зависит не только от знания языка, но и в значительной степени от понимания культурных норм и особенностей изучаемой лингвокультуры. При подготовке специалистов в области межкультурной коммуникации на первый план выступает изучение иностранного языка в контексте норм и правил вежливого поведения, принятых в той или иной культуре.

По определению Т. В. Лариной, вежливость – это универсальная коммуникативная категория, представляющая собой систему национально-специфических стратегий коммуникативного поведения, направленного на гармоничное, бесконфликтное общение и соблюдение принятых в обществе норм поведения [1, с. 17]. Но, несмотря на универсальность понятия вежливости, отдельные нормы и правила могут значительно различаться в разных культурах.

Особенности коммуникации в западноевропейской культуре в целом и в английской культуре в частности наиболее полно отражены в теории вежливости, разработанной П. Браун и С. Левинсоном. В ее основе лежит идея о том, что каждый человек в процессе осуществления коммуникации старается поддержать и сохранить свое «лицо» – своего рода имидж или социальный статус. Авторы различают позитивное и негативное лицо, которые представляют собой желания участников коммуникации. Позитивное лицо – это положительный образ, на сохранение которого собеседники рассчитывают в ходе речевой коммуникации. Негативное лицо – это желание каждого человека иметь свободу действий, стремление к независимости и автономии [2, р. 62].

Реальная коммуникация изобилует речевыми актами, которые угрожают лицу. Это так называемые ликоугрожающие акты, которые на самом деле представляют собой неотъемлемую часть естественного процесса коммуни-

кации – различного рода просьбы, возражения, выражение несогласия и прочее. П. Браун и С. Левинсон выделили и описали стратегии вежливого поведения, целью которых является минимизация «коммуникативного вреда» собеседнику, смягчение возможного урона лицу в результате того или иного речевого акта.

Различают *позитивную* и *негативную* формы *вежливости*. Позитивная вежливость – это языковое выражение солидарности, одобрения, внимания к собеседнику, признание ценности его личности. Негативная вежливость связана с демонстрацией почтительного отношения к собеседнику, уважения к его времени и желаниям, с признанием важности свободы его действий. Важно подчеркнуть, что в английской лингвокультуре превалирующее значение имеет негативная вежливость. Это связывают с тем, что одной из основополагающих коммуникативных ценностей для носителей культуры является автономия личности. По мнению Т. В. Лариной, к коммуникативным ценностям относятся те национальные культурные ценности, которые влияют на коммуникативное поведение. А в английской культуре это прежде всего личная независимость, эмоциональная сдержанность, равенство и др. [3, с. 33].

Рассмотрим подробнее стратегии *негативной вежливости*. По мнению П. Браун и С. Левинсона, существует десять таких стратегий, основной целью использования которых является избегание столкновений интересов с собеседником путем самоограничения и преуменьшения собственных нужд. Примеры применения стратегий были отобраны из материала британского детективного сериала «Розмари и Тайм» (*Rosemary and Thyme*, 2003), разговорные диалоги которого приближены к реальным ситуациям употребления носителями языка интересующих нас явлений.

Стратегия 1. Использование конвенциональных косвенных высказываний.

Стратегия косвенности позволяет достичь двух, иногда противоположных, целей: ясно выразить свое намерение и избежать прямолинейности. Данная стратегия предполагает употребление вопросов для выражения просьбы, риторических вопросов в качестве утверждений, утвердительных высказываний в качестве команд. Причем такие формы настолько идиоматичны, что у собеседников не возникает сомнений в их интерпретации.

Учитель обращается к группе студентов:

– <i>If you could all make your way into the language lab, please.</i>	‘– Не могли вы пройти в лингвистическую лабораторию?’
--	---

Восклицание в экспрессивной форме при виде заброшенного сада:

– <i>How did it get into this state!?</i>	‘– Как он вообще стал таким!?’
---	--------------------------------

Стратегия 2. Использование вопросов, хеджирование.

Применение этой стратегии обусловлено потребностью сохранять дистанцию между собеседниками, избегать выражения предположений о собеседнике, его желаниях, нуждах, интересах и т.д. Поскольку обращение к собеседнику с какой-либо просьбой уже предполагает то, что он может и желает ее выполнить, использование в таком случае вопросительной формы демонстрирует большую степень вежливости.

– <i>Won't you join me for a night-cap?</i>	‘– Не желаете выпить со мной напиток?’
---	--

Хеджирование — это употребление слов или фраз, уменьшающих степень определенности, прямолинейности высказывания. Это такие слова, как *sort of, quite, rather, pretty*, вводные конструкции *I suppose, I'm afraid*, фразы *in a way, in a sense*, придаточные предложения *if you want, if I may ask you, if you don't mind*. Употребление разделительных вопросов также позволяет смягчить определенность высказанного предположения.

При виде лужайки в очень плохом состоянии:

– <i>You seem to have quite a problem here.</i>	‘– Похоже, у вас здесь проблема’.
---	-----------------------------------

Стратегия 3. Демонстрация вежливого пессимизма.

Эта стратегия вызвана потребностью избегать какого-либо давления на собеседника, что проявляется в данном случае в выражении сомнения в желании/возможности собеседника выполнить действие. Формулируя свое высказывание подобным образом, говорящий предоставляет собеседнику возможность безболезненно отказаться.

Задавая вопрос потенциальному свидетелю преступления, собеседник строит первую часть разделительного вопроса в отрицательной форме:

– <i>You wouldn't have any idea who that might be, I suppose?</i>	‘– Полагаю, вы не имеете представления о том, кто бы это мог быть?’
---	---

Стратегия 4. Семантическая минимизация импозиции.

Один из способов уменьшить угрозу лицу – это обозначить незначительность импозиции, перенося акцент на серьезную роль статуса и дистанции между коммуникантами, выражая тем самым почтение собеседнику. Употребление таких фраз, как *a little bit, a tiny bit, a sip, a taste, a drop, a little*, а также слов *just, merely, only*, минимизирует затраты собеседника.

Просьба, адресованная ландшафтными дизайнерам, взглянуть на состояние сада:

– <i>It's just a little old place out in the country.</i> – <i>How big is the garden?</i> – <i>Tiny, tiny. It barely needs 5 minutes of your attention.</i>	‘– Это просто небольшой старый дом за городом. – А сад какого размера? – Совсем крошечный. Вам потребуется уделить ему едва ли пять минут’.
---	---

Стратегия 5. Выражение почтения.

Говорящий может выразить почтение собеседнику, обращаясь к нему как к лицу, имеющему более высокий социальный статус. Этой цели можно достичь двумя способами: умаляя и принижая себя либо возвышая собеседника.

<p>– <i>The gardens... They're exquisite. It made Rosemary's day seeing what one of her old students can do.</i></p> <p>– <i>I can't take any credit for that. The gardens were completely redone by the previous owner.</i></p>	<p>‘– Сады... Они изумительны. Результаты трудов одного из ее бывших учеников доставили Розмари истинное удовольствие.</p> <p>– Здесь я не могу приписать себе никаких заслуг. Сады были полностью преобразованы предыдущим владельцем’.</p>
--	--

Достижению этой цели способствует и употребление почтительных обращений *Sir, Madam, Mr, Mrs*.

Стратегия 6. Выражение извинения.

Данная стратегия помогает смягчить угрозу лицу путем признания того, что нарушение границ собеседника воспринимается говорящим серьезно. При этом говорящий может прямо признать, что он нарушает границы, показать, что он делает это неохотно, дать исчерпывающие объяснения или попросить прощения.

<p>– <i>Sorry to be a nuisance! But you did say if we wanted to borrow anything...</i></p> <p>– <i>Oh, anything I can do.</i></p>	<p>‘– Простите за беспокойство! Но вы говорили, что если нам что-либо потребуется...</p> <p>– О, все что угодно’.</p>
---	---

Стратегия 7. Имперсонализация.

Одним из способов продемонстрировать нежелание нарушать границы собеседника является выведение говорящего, а иногда и слушающего из дискурса.

<p>– <i>I'm sorry, Mr. Dawson. I'm finding this all a bit difficult.</i></p> <p>– <i>It's not easy for all of us. Perhaps, the distraction of teaching your class might help.</i></p>	<p>‘– Простите, мистер Доусон. Для меня это несколько тяжело.</p> <p>– Это нелегко для всех нас. Возможно, вам поможет, если вы сконцентрируетесь на проведении своего урока’.</p>
---	--

Стратегия 8. Представление ликоугрожающего акта общим правилом.

Импозиция, или ликоугрожающий акт, может быть представлена как общеупотребительная социальная норма или правило, что позволяет говорящему показать, что он не желает нарушать границы собеседника, но вынужден сделать это под воздействием обстоятельств.

<p>– <i>So, Detective Inspector Flannery, have you found the bow that shot the arrow yet?</i></p> <p>– <i>There is a tradition in these situations that the police ask the questions.</i></p>	<p>‘– Итак, инспектор Фланнери, вы уже нашли лук, из которого была выпущена стрела?’</p> <p>– В таких ситуациях принято, чтобы вопросы задавала полиция’.</p>
---	---

Стратегия 9. Номинализация.

Номинализация в английском языке увеличивает степень формальности высказывания. Это верно не только в отношении подлежащего и сказуемого, но и дополнения. Номинализация помогает вывести субъекта из дискурса, смягчая, таким образом, действие ликоугрожающего акта.

<p>– <i>Working with a team must be a new experience for you.</i></p>	<p>‘– Должно быть, работа в команде – что-то новое для вас’.</p>
---	--

Стратегия 10. Выражение благодарности.

Говорящий может смягчить угрозу лицу собеседника, прямо признавая, что он перед ним в долгу, или отрицая обязательство собеседника.

<p>– <i>Drop whatever documents are needed for that and I'll sign them.</i></p> <p>– <i>I can't tell you how grateful we are.</i></p>	<p>‘– Приносите все необходимые документы, и я их подпишу.</p> <p>– Не могу выразить всю глубину нашей признательности’.</p>
---	--

Во многих коммуникативных ситуациях наблюдается смешение стратегий в рамках одного речевого акта. В частности, можно проследить смешение стратегий 1 и 3 в приводимом ниже примере, в котором просьба выражена в форме вопроса, минимизирующего давление на собеседника:

<p>– <i>Any chance of a look at the plan?</i></p>	<p>‘– А есть возможность взглянуть на план?’</p>
---	--

В следующем примере просьба выражена в форме условного предложения и сопровождается признанием своего долга перед собеседником. Таким образом, мы наблюдаем здесь реализацию стратегий 1 и 10.

<p>– <i>I would count it a great favour if you didn't mention that you'd seen me.</i></p>	<p>‘– Я был бы вам очень признателен, если бы вы не упоминали о том, что видели меня’.</p>
---	--

Еще один пример наглядно демонстрирует смешение стратегий 1 и 2. Приглашение к столу произносится с вопросительной интонацией, в нем также содержатся хедж-маркеры — фразы, уменьшающие степень определенности предположения о вкусах собеседников.

<p>– <i>I hope you don't mind spaghetti?</i></p>	<p>‘– Надеюсь, вы не возражаете против спагетти?’</p>
--	---

В рамках данной статьи рассмотрены стратегии негативной вежливости и некоторые примеры их смещения. Применение данных стратегий – неотъемлемый признак английской лингвокультуры и в целом культуры западноевропейских стран, и это, несомненно, должно учитываться в преподавании английского языка представителям других культур.

Эффективность коммуникации между представителями различных культур зависит от многих факторов: знания языка, правил этикета, наличия глубоких фоновых знаний и в значительной степени определяется знанием социальных и культурных норм. Отсутствие правильного представления о них и использование языковых форм в соответствии с нормами родного языка неминуемо приведет к ошибкам в вербальном и невербальном поведении, что может вызвать недоразумения и даже конфликты. Представляется особенно важным учить студентов снижать категоричность и прямоту умозаключений в речи на английском языке, чтобы оставаться в рамках общепринятых норм речевого поведения. Таким образом, преподавание всех аспектов английского языка с учетом особенностей стратегий негативной вежливости поможет решить актуальную задачу формирования у студентов межкультурной компетенции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ларина, Т. В.* Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах / Т. В. Ларина. – М. : Изд-во РУДН, 2003.
2. *Brown, P.* Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987.
3. *Ларина, Т. В.* Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М. : Рукописные памятники Древней Руси, 2009.