

Коммуникативные стратегии в современной лингвокультуре

Светлана Дубинко

В статье рассматриваются вопросы лингвистической и коммуникативной компетенции, которые в значительной степени обусловлены стратегией коммуникативного поведения и, в частности, выбором тактик речевого взаимодействия. Автор освещает современные тенденции в выборе стратегий и тактик языкового и коммуникативного поведения в сфере международных отношений, политики, бизнеса.

Статья может быть использована в развитии теории и практики речевой коммуникации, в практической организации учебного курса по деловому общению в сфере международных отношений, политики и бизнеса.

Стратегии речевого и коммуникативного поведения — предмет исследования риторики, этнолингвистики, психолингвистики, социолингвистики. Интерес к нему особенно возрастает в настоящее время, в век информационных технологий, с одной стороны, и этнологических конфликтов — с другой. Цель настоящей статьи — проанализировать лингвистические и экстралингвистические факторы, влияющие на выбор стратегий и тактик эффективного коммуникативного поведения в различных сферах делового общения.

Исследователи в области теории коммуникации и перевода О. Дюкро [1], В. Линн [2], В. В. Налимов [4], F. Parrot [5] отмечают, что неумение эффективно общаться приводит к отсутствию взаимопонимания во всех областях человеческой деятельности, особенно в политике, в сфере международных отношений и бизнеса. Поэтому риторика в наши дни раздвинула свои традиционные рамки, изучая недоразумения, коммуникативные неудачи и возможные способы их устранения. Риторика приглашена сегодня не только в ораторскую речь, но и в сферу повседневной жизни. В отечественной лингвистике отмечается, что навыки публичной речи обладают способностью к переносу на другие коммуникативные ситуации, поэтому эффективное владение речью рассматривается как важная предпосылка успеха в любой сфере деятельности (В. В. Мартынов [3]).

Сегодня мы рассматриваем риторiku не только и не столько как науку о красноречии, сколько как науку о средствах аргументации и убеждения, о речевой целесообразности и о факторах, которые обеспечивают эффективное речевое и коммуникативное поведение. Коммуникативный аспект речевого общения предполагает: 1) устранение непонимания и избежание дефектов коммуникации и коммуникативных неудач; 2) создание убедительного и аргументированного высказывания; 3) разработку эффективных форм работы по обучению речевому общению.

Культура в широком смысле слова включает два аспекта: первый — история цивилизации, второй — социокультурный, т. е. повседневная деятельность людей, их обычаи, образ мышления, ценности. Если первый аспект обычно отражается в преподавании иностранного языка через знакомство с географией и историей англоговорящих

стран, достижениями науки и искусства, то второй компонент является тем стержнем, который составляет эффективное речевое общение.

Мы рассматриваем коммуникативное поведение как один из аспектов владения иностранным языком наряду с такими аспектами, как говорение, чтение, письмо, аудирование и перевод.

О нормах коммуникативного поведения можно говорить в четырех аспектах: общекультурные нормы, групповые нормы, ситуативные нормы и индивидуальные нормы.

Общекультурные нормы коммуникативного поведения характерны для всей лингвокультурной общности и в значительной степени отражают принятые правила этикета, вежливого общения. Они связаны с ситуациями самого общего плана, возникающими между людьми вне зависимости от сферы общения, возраста, статуса, сферы деятельности и т. д. Это такие стандартные ситуации, как привлечение внимания, обращение, знакомство, приветствие, прощание, извинение, комплимент, разговор по телефону, письменное сообщение, поздравление, благодарность, пожелание, утешение, сочувствие, соболезнование. Общекультурные нормы общения национально специфичны. Так, у немцев и американцев при приветствии обязательна улыбка, а у русских — нет. Благодарность за услугу обязательна у русских, но не нужна в китайском общении, если собеседник — ваш друг или родственник.

Ситуативные нормы обнаруживаются в случаях, когда общение определяется конкретной экстралингвистической ситуацией. Такие ограничения могут быть различны по характеру. Так, ограничения по статусу общающихся позволяют говорить о двух разновидностях коммуникативного поведения — вертикальном (вышестоящий — нижестоящий) и горизонтальном (равный — равный). Граница между различными типами подвижна, она может нарушаться. Кроме того, здесь также наблюдается национальная специфика: например, общение мужчины и женщины в русской культурной традиции характеризуется как горизонтальное, а в мусульманской — как вертикальное; общение старшего с младшим у мусульман гораздо более вертикально, чем у русских, и т. д.

Групповые нормы отражают особенности общения, закрепленные культурой для определенных профессиональных, гендерных, социальных и возрастных групп. Есть особенности коммуникатив-

ного поведения мужчин, женщин, юристов, врачей, детей, родителей, «гуманитариев», «технарей» и т. д.

Индивидуальные нормы коммуникативного поведения отражают индивидуальную культуру и коммуникативный опыт индивида и представляют собой личностное преломление общекультурных и ситуативных коммуникативных норм в языковой личности. Подлежат описанию также нарушения общих и групповых норм, характерные для данного индивида.

Нарушение коммуникативных постулатов информативности, релевантности, истинности, ясности выражения ведут к коммуникативным неудачам.

Успех и неудача коммуникации в значительной степени зависят от культурно обусловленной взаимной коммуникативной компетентности участников коммуникативного события, т. е. от баланса между общим и различным в их процессах восприятия и символических системах. Культурно обусловленные различия, при которых коммуниканты используют в речевом взаимодействии специальные языковые варианты и дискурсивные стратегии, приводят к особой разновидностью коммуникации — межкультурной. Термин «межкультурная коммуникация» относится к случаям, когда коммуникативная компетентность столь различна, что это отражается на исходе коммуникативного события.

Настоящая работа является эскизом части исследовательского проекта, направленного на изучение языковой межкультурной интеракции и соответствует направлениям лингвистических исследований, раскрывающих механизмы давления общества и культуры на языковые взаимодействия.

Коммуникативная лакуарность — отсутствие того или иного коммуникативного признака или факта в данной культуре при наличии ее в сопоставляемой.

Так, в русском коммуникативном поведении нет такого коммуникативного явления, как политическая корректность, нет гендерной специализации всех языковых форм. Только немцы стучат по столу в знак одобрения лекции, только русские немотивированными аплодисментами «захлопывают» оратора или спрашивают незнакомого собеседника о зарплате.

К главным социологическим принципам, чье воздействие на языковую интеракцию невозможно преуменьшить, относят языковые стратегии компенсации угрозы лицу собеседника, а также традиции использования прямых и косвенных тактик речевого взаимодействия, которые имеют социологические и культурологические корни. Принцип компенсации угрозы основан на представлении о существовании у каждого человека так называемого социального лица и его центральной роли в коммуникации. Эти социологические по своему характеру принципы находят непосредственное отражение в прагматических стратегиях, управляющих коммуникацией, и в когнитивных структурах, являющихся ее основой и, одновременно, продуктом. И те, и другие включают в себя

два вида знаний (норм, установок, ценностей). Одни, базовые, принадлежат к общему фонду знаний *Homo Sapiens*, а другие характеризуют культуры и лежат в основе культурно обусловленной коммуникативной компетентности той или иной группы.

В частности, культуры различаются по типам доминантных норм, определяющих, как правильно обращаться с социальным лицом собеседника (и сохранить свое) при коммуникативном взаимодействии. Культуры вырабатывают различные вербальные и паравербальные стратегии, направленные на поддержание лица или компенсацию угроз. Совокупность этих стратегий и является реализацией Принципа Вежливости, а параметры, по которым измеряется степень угрозы или варианты компенсации, основывающиеся на дистанцировании, — негативная вежливость, или на солидаризации — позитивная, оказываются связанными с самыми важными и фундаментальными факторами культурного варьирования. Выбор той или иной тактики речевого воздействия определяется тем, какой из принципов коммуникации является ведущим в данном случае: последовательность и ответственность (если это, например, пламенная речь политика), истинность, последовательность, ответственность (выступление ученого), общительность, истинность, ответственность (речь в период предвыборной кампании), принцип кооперации, последовательности, информативности (речь на переговорах) и т. д. Реализация принципов коммуникации предусматривает выбор прямой или косвенной тактики коммуникативного взаимодействия и речевого воздействия и опирается на весьма конкретные языковые феномены, составляющие лингвистическую компетентность: употребление личных местоимений, значения конкретных слов в контексте, просодические изменения, механизмы имперсонализации высказывания, языковые средства реализации категории вежливости, минимизации ущерба для социального лица собеседников при коммуникативном взаимодействии. Примером использования косвенной тактики речевого воздействия являются обобщенно-адресатные предложения с местоимением *one, you* в прагматической функции расширительного значения. Говорящий убежден в своей правоте и, демонстрируя адресату свою точку зрения, старается убедить в своей правоте или просто навязать свою точку зрения в смягченной, ненавязчивой, завуалированной форме (приказы, например, не оформляются подобным образом). В современных формах так называемой перформансной коммуникации слушателем, наблюдателем может выступать третье лицо — байстендер, присутствие которого детерминирует речевое поведение коммуникантов: выбор коммуникантами кода общения, открытость/закрытость содержания сообщения для постороннего. Другими словами, адресант регулирует свою речевую деятельность с учетом не только фактора адресата, но и фактора слушателя.

Вопрос о возможностях прямых и косвенных тактик речевого воздействия замыкается фактически на двух проблемах: проблемы искренности и

проблемы эффективности высказывания. Прямая тактика речевого воздействия сообщает слушателю непосредственно то, что имеет в виду. Известно, однако, что подобная семантическая простота присуща далеко не всем высказываниям на естественном языке. В соответствии с концепцией информационной неполноты текста предложениям естественного языка присуща изначальная неэксплицированность смысла вследствие неполноты фразовой или эллиптической — презумпции и неполноты сверхфразовой презумпции [3, с. 180]. В ракурсе соотнесения тактик прямого и косвенного воздействия целесообразно разграничивать информационную неполноту и информационную неопределенность текста и несомого им сообщения. Существует мнение, что слишком понятные научные работы кажутся «инфантильными» [4, с. 121]. Очевидно, что случаи «семантической неопределенности» [см.: 1] языковых единиц в составе текста и неопределенности сообщений (которые могут быть предпосылкой коммуникативных неудач или преднамеренно эксплуатироваться в качестве речевой тактики) отличны от случаев их неполноты, обусловленной расчетами коммуникантов на определенную предварительную информированность друг друга. В последнем случае можно наблюдать ряд метонимических образований, в основе которых лежит принцип экономии коммуникативных усилий (*the knowing nudges* — по меткому определению Фреда Пэррота: зачем об этом говорить, если реципиенту и так все ясно) [5, р. 54]. Как утверждает Ф. Пэррот, англоязычные письменные стили, особенно газетный стиль, характеризуются в настоящее время такой избыточностью метонимических отношений, что в будущем станут малоопытными для потомков. Явление смыслового опущения гармонирует с аналитической природой английского языка и охватывает огромный корпус явлений. Носителями метонимии могут быть аббревиатуры, имена собственные, лексические сращения, цитация, всевозможные намеки, парцелляция,

эллипс, аллюзии, неологизмы и перифразы. Стремление сосредоточить в зоне пресуппозиций максимальный объем информации присуще многим регистрам коммуникации, но в большей степени характерно для английского газетного стиля.

К достоинствам прямых тактик речевого воздействия следует отнести точность, последовательность, неконфликтность по отношению к критерию искренности. Но эти достоинства носят избирательный характер и находятся в прямой зависимости от конкретной ситуации, будучи всегда готовы перейти в недостатки: есть ситуации, которые относятся к разряду этикетных (конвенциональных): отклонение приглашения на нежелательную встречу, умолчание по поводу содержания письма и многие другие случаи, которые граничат с понятием *white lie*. Нетрудно представить, что использование прямых тактик в подобных случаях соответствует критерию искренности, но не является эффективным, так как ставит акт взаимодействия под угрозу срыва. Прямая тактика речевого воздействия на слушателя фактически предполагает вертикальную модель речевого взаимодействия: при таких отношениях между говорящим и слушающим имеет место иерархически структурированная коммуникация. Единственное, что может обосновать необходимость или смягчить императив, — это сила доводов говорящего. Приглашая слушателя в собеседники, т. е. строя горизонтальную модель речевой ситуации, мы должны обеспечить ему возможность действительно участвовать в «конструировании» содержания сообщения, при этом эффективность сообщения определяется уровнем доверия, оказываемого говорящим слушателю.

Не считая нужным приоритизировать какие-либо тактики речевого воздействия, отметим, однако, что речь идет об уместности той или иной тактики в той или иной ситуации. Здесь выступают и особенности национального характера. «Иностранному языком можно овладеть — спотыкаешься о культуру» [2, с. 44].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дюкро, О. Неопределенные выражения и высказывания. / О. Дюкро // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 13. Логика и лингвистика (Проблемы референции). — 1982. — № 13. — С. 263—291.
2. Линн, В. Синхронный перевод с русского на английский / В. Линн. — М.: Р. Валент, 2001. — 270 с.
3. Мартынов, В. В. Категории языка. Семиологический аспект / В. В. Мартынов. — М.: Наука, 1982. — 200 с.
4. Налимов, В. В. Вероятностная модель языка. О соотношении естественных и искусственных языков / В. В. Налимов. — М.: Наука, 1979. — 280 с.
5. Parrot, F. Inescapable metonymy — or, life at the shallow end (know what I mean?) / Fred Parrot // English Today, Vol. 15, N 1. — P. 52—54.

«Communicative Strategies in Modern Linguistic Culture» (Svetlana Dubinko)

The article deals with some issues of linguistic and communicative competence which are to a large extent predetermined by a strategy of communicative behaviour and in particular the choice of tactics of speech interaction. The author analyzes modern tendencies in the choice of strategies and tactics of linguistic and communicative behaviour in the area of international relations, politics and business.

The aim of the article is to analyze linguistic and extra linguistic factors, which influence the choice of strategies and tactics of effective communicative behaviour in different spheres of business communication.

The article may contribute to the development of the theory and practice of communication as well as practical organization of the educational course of business communication.

Статья поступила 11 ноября 2011 г.