

СОПОСТАВЛЕНИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ ВЕЖЛИВОСТИ В РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ АМЕРИКАНСКОЙ И БРИТАНСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУР

Кулевская Д.

Белорусский государственный университет

Английский язык является одним из самых распространенных языков в мире. Согласно статистике, он занимает третье место среди населения, где признают его родным, а также первое место по численности стран, где английский имеет официальный статус. Благодаря уровню такой распространенности, он широко используется в межкультурном общении между представителями разных культур, этносов, государств, где без него диалог на важных собраниях, деловых встречах невозможен.

При наличии огромного числа сравнительных исследований английского языка с другими, практически неизученными остаются две его основные разновидности (их еще называют лингвокультурами): американский и британский английский. К сожалению, только одна работа была найдена с сопоставительным анализом речевых актов в американском и британском английском языке, чьим автором была ученая А. Крисс. Несмотря на всю актуальность, нельзя назвать исследования А. Крисс точными, из-за довольно скромного проведения изучения, т.к. в анализе по применению различных речевых актов выступило всего двенадцать респондентов.

Именно поэтому были проведены более обширные исследования, основанные на примерах использования речевых актов просьбы из 30 современных британских и американских фильмов, а также были

составлены специальные вопросы для представителей двух лингвокультур, а именно: 98 американских студентов Университета Северной Айовы и 99 британских студентов Лестерского университета (в состав исследования входил и анализ австралийской лингвокультуры, однако в данной курсовой работе ее изучение не играет важной роли).

Исходя из полученных результатов, основные различия между британцами и американцами были обнаружены в оформлении речевого акта просьбы. Внутри макростратегии негативной вежливости основными способами лингвистического оформления просьбы для этих двух лингвокультур являются:

- 1) Некое средство увиливания + просьба;
- 2) наиболее известная модель конвенциональной уклончивости – «Can I/you do smth. (please)?»;
- 3) лингвистические оформления, относящиеся к стратегии уменьшения импозиции;
- 4) конструкция «You have / have got to do smth».;
- 5) конструкция императив + разделительный вопрос: «Do ... / don't do ..., ok / all right?»

Что касается первой модели — употребление средства увиливания в начале, середине или конце просьбы, - то чаще всего данное оформление применяется американцами. В то время, как конструкция «Can I/you do smth., please?», наоборот, используется ими реже всего.

Методы лингвистического оформления, относящиеся к стратегии уменьшения силы импозиции просьбы, преобладают в речи британцев и редко встречаются в речи американцев.

Конструкция «You have / have got to do smth.» наиболее распространена в речи американцев, а реже всего употребляется британцами.

Модель императив + разделительный вопрос употребляется примерно в равной степени обеими лингвокультурами с небольшим преобладанием носителей американского английского языка.

Наиболее частыми для британцев способами оформления стратегий **негативной вежливости** являются: оформления, относящиеся к стратегии уменьшения импозиции, конструкции «You can do smth. (please)», «There isn't any / much ...», оформления, относящиеся к тактике преуменьшения способностей и личных качеств адресанта, проявление скромности и колебания, сомнения, оформления, имеющие связь с тактикой дистанцирования во времени и пространстве, конструкции «I / we need to do , I / we need , I want / don't want , I'm looking for ... / Where is ...?, Lets's do + ok/ shall we/ all right; Let me do ..., ok?, It would / might be great, It's (high) time you did smth.» и оформления, которые связаны с тактикой предоставления исчерпывающих объяснений для просьбы.

Также для американцев наиболее популярными являются следующие методы лингвистического оформления стратегий **негативной вежливости**: оформления, относящиеся к тактике применения средства увиливания + просьбы, конструкции «You have to /have got to do , I have to / have got to do, Let me ask you to (please) do / let me do , May I do / have?, I want you to do, You can't do, Would you

do, Do / don't do, all right / eh?» и оформления, которые относятся к тактикам просить прощения, замены местоимения «you» на прямое обращение. В основном американцы выбирали стратегию конвенциональной уклончивости. Можно заметить, что оформления, наиболее часто употребляемые представителями американской лингвокультуры, носят весьма оптимистичный характер и производят впечатление уверенности в положительном ответе на просьбу.

Что касается использования **позитивной вежливости**, то наиболее часто ее применяющейся стратегией для двух лингвокультур стала стратегия употребления опознавательных знаков определенной группы людей. Тем не менее, были найдены значительные расхождения между наиболее популярными стратегиями в кругу британцев и американцев. Поэтому следует выделить еще три стратегии, значительные для всех лингвокультур:

- 1) стратегия быть оптимистичным;
- 2) стратегия включения в действие адресанта и адресата;
- 3) стратегия подразумевать общее с адресатом.

Наиболее частой стратегией позитивной вежливости, применяющаяся британцами, оказалась стратегия быть оптимистичным. Для американцев самой распространенной оказалась стратегия включения в действие и адресанта и адресата. Как уже понятно далее, стратегия подразумевать общее с адресатом стала характерной для представителей австралийской лингвокультуры.

Вдобавок среди тактик **позитивной вежливости** можно выделить 4 основные тактики, которые используются носителями данных языков:

- 1) тактика использования сокращений и эллиптических предложений;
- 2) тактика быть оптимистичным;
- 3) использование конструкции «let's» и местоимения we вместо I и you;
- 4) использование форм обращения, характерных для определенной группы людей.

Из этих четырех популярных тактик британцы в основном выбирают стратегии быть оптимистичным и применять формы обращения, характерные для определенной группы людей. Выбор американцев падал на тактику использования местоимения «we» вместо «I», you и конструкции «let's». К тому же американцы чаще двух британцев пользуются тактикой употребления фамильярных форм обращения по отношению к незнакомцам.

Ключевыми стратегиями и тактиками **косвенной вежливости** для трех лингвокультур являются:

- 1) стратегия намекать;
- 2) стратегия недоговаривать, использовать эллиптические предложения;
- 3) стратегия быть ироничным;
- 4) пользоваться ассоциативным ходом мыслей.

У британцев преобладают стратегии недоговаривать, использовать эллиптические предложения. В свою очередь британцы превзошли

американскую лингвокультуру в следующих стратегиях: преувеличивать, говорить больше, чем нужно, подразумевать, говорить неопределенно.

Американцы по большей части делали выбор на стратегии быть ироничным и использовать тавтологии. Из исследования американских, британских фильмов были сделаны дальнейшие выводы. Представители данных лингвокультур чаще всего выбирают макростратегию негативной вежливости, при этом выбор американцев падает на эту макростратегию чаще, чем британцы. На втором месте стоит макростратегия прямой просьбы. В этой макростратегии выбор американцев тоже сильно отличается от выбора британцев - из двух лингвокультур американцы реже выбирали макростратегию прямой просьбы. На третьем месте находится макростратегия позитивной вежливости, и на четвертом - макростратегия косвенной вежливости (основные макростратегии – позитивная и негативная вежливость, однако в нынешнем исследовании выделили еще две макростратегии – прямая просьба и косвенная вежливость). В последних двух макростратегиях количество употреблений в трех лингвокультурах было вполне одинаково. Отсюда вылезает интересный момент, в котором можно заметить, что во всех макростратегиях кроме макростратегии прямой просьбы, американцы преобладали по количеству над британцами.

Вообще большинство видов просьб, рассмотренных в курсовой работе, невозможно было отнести к одной единственной стратегии. Сам по себе акт просьбы обычно составляет совокупность различных стратегий и тактик. Они же комбинируются в акте просьбы в непредсказуемые сочетания, из-за чего невозможно предвидеть многообразие комбинаций.

Отсюда вытекает общий процент гибридных просьб в двух разновидностях английского языка, а именно: 65% просьб из британских фильмов и 63.5% просьб из американских фильмов являются гибридами нескольких стратегий и тактик. Хорошим примером является диалог просьбы из американского фильма «Сердцеедки»:

Page Connors: *[bursting into Jack's bar] I want my purse, jerk-off!*

Jake Withrowe: *That's not very friendly. Now, I want you to go back out, and this time, when you kick the door, say something nice.*

В реплике главного героя можно наблюдать комбинирование стратегии позитивной, косвенной вежливости и их тактик. С одной стороны, он не хочет ссориться и стремится поладить с главной героиней, т.е. он как бы оптимистичен. С другой же стороны тут есть нотки иронии. Джейк, таким образом, подшучивает над главной героиней из ее грубого поведения по отношению к нему самому.

Разумеется, по полученным результатам двух исследований удалось опровергнуть общепринятые стереотипные мнения о представителях двух лингвокультур, а также о наличии типичного речевого поведения носителей каждой из двух разновидностей английского языка. Англичане в отличие от американцев являются наиболее прямолинейными и отзывчивыми, нежели американцы, в то время как для носителей американского английского языка характерна уклончивость, что разрушает представление о них, как о самой гостеприимной нации. И все же некоторые стереотипы являются реальными. Например, англичане, невзирая на их отзывчивость и предупредительность, не любят, когда речь идет про их личную жизнь, и стараются всячески ее оградить. Американцы, напротив, не прочь побеседовать о личной жизни, особенно в кругу близких и

друзей. Конечно, ни один американский или английский житель не будет заинтересован в рассказах о ваших проблемах, переживаниях, однако носитель американского языка будет намного сговорчивей в речевой коммуникации, чем представитель британской лингвокультуры. Напоследок, стоит отметить использование вежливости с применением ненормативной лексики. Как ни странно, такой прием типичен для британцев. Часто ненормативную лексику употребляют с целью пошутить над другом, посмеяться, показать свое чувство юмора, хорошее отношение, но точно не для оскорбления человека. В американском обществе наоборот подобное явление не считается забавным и рассматривается как оскорбление.

Например:

- *«Then I suppose you'll take it that if I say 'I admire your ruddy countenance', I mean 'I like your bloody cheek'».*

Слово «bloody» ранее входило в состав ненормативной лексики, и впервые было произнесено на экране в комедии Бернарда Шоу «Пигмалион» в 1938 году.

Отсюда можно прийти к выводу, что знание и умение использовать стратегии вежливости способствуют позитивному взаимоотношению между людьми и уклонению от серьезных ошибок и коммуникативных «барьеров» в общении.