

Таким образом, мы можем смело говорить о применении междисциплинарного подхода к обучению английскому языку на факультете иностранных языков, т. к. язык в данном случае выступает как цель обучения и как средство. Изучение различных аспектов языка: фонетики, грамматики и лексики – осуществляется в рамках самостоятельных дисциплин, интеграция и взаимодействие которых является важнейшим условием для успешного овладения студентами иностранным языком. Немаловажную роль играет и согласованное взаимодействие преподавателей, ведущих различные дисциплины на потоке. Несомненно, наилучшим способом реализации интердисциплинарного обучения иностранному языку является совмещение продуктивной и репродуктивной дисциплин одним преподавателем.

Литература

1. Попова, Н. В. Междисциплинарный подход к преподаванию иностранного языка в непрофильной магистратуре / Н. В. Попова, М. М. Степанова // Материалы второй международной научной конференции «Актуальные проблемы науки и образования». Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. – С. 76–81. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://terra.linguistica.ru/bridge/publications/Crossdisciplin_approach_article.html. – Дата доступа: 03.03.2014.

УДК 811.111'42-057.875

Т. В. Починок, Т. С. Сакович

КОММУНИКАТИВНАЯ ДИСТАНЦИРОВАННОСТЬ В РЕЧЕВОМ ПОВЕДЕНИИ СТУДЕНТОВ ЯЗЫКОВОГО ВУЗА

В статье рассматривается содержание стратегии коммуникативной дистанцированности, которая характерна для американского коммуникативного поведения. Автор определяет тактики и языковые средства, при помощи которых данная стратегия может быть реализована в речевом поведении изучающих иностранный язык. Использование стратегии коммуникативной дистанцированности обеспечивает эффективное взаимодействие с носителем изучаемого языка.

Стратегии поведения, которые используют носители разных культур, выступают как особый способ представления социальной интенции в культуре. Ценностная иерархия интенций коммуникантов

как национально-культурная категория диктует способы семантизации коммуникативных действий. Выбранные на уровне семантизации стратегии поведения транспонируются на вербальный уровень, где происходит выбор необходимого коммуникативного действия и выбор соответствующих интенциям языковых средств [1]. Вследствие этого, речевое содержание и языковая репрезентация стратегий поведения специфичны для представителей разных лингвокультур.

Стратегия коммуникативной дистанцированности предполагает использование речевых средств, обеспечивающих сохранение «территории» собеседника, а именно той части межличностного пространства, которую собеседник считает «своей». Реализация стратегии коммуникативной дистанцированности обеспечивается: 1) косвенностью выражения просьбы, предложения и совета; 2) управлением тематическими контурами разговора с целью избегать вопросов личного характера, отдавая предпочтение вопросам и темам, которые интересны собеседнику; 3) сохранением эмоциональной сдержанности – приоритетом формального общения перед эмоциональным; 4) уклонением от прямого, категоричного ответа; 5) соблюдением личной дистанции на невербальном уровне.

Косвенность выражения просьбы, предложения и совета, уклонение от прямого ответа могут реализовываться посредством: а) смещения временного плана (с Present Simple на Past и Future); б) использования модальных глаголов *'could, would, might'*; в) использования в условном наклонении модальных модификаторов – сочетаний с глаголами говорения/мышления *'say, call, think'* и глаголами предпочтения *'like/prefer'*; г) акцентуации собственного мнения; д) перенесения акцента на общепринятое мнение; е) использования вопросов как средства смягчения высказывания [2, с. 193].

Смещение временного плана, то есть использование прошедшего или будущего времени, является грамматическим средством снижения категоричности высказывания для того, чтобы придать инструкциям, распоряжениям или приказам вид вежливой просьбы и облечь в тактичную форму вопросы личного характера, выражение намерений, различного рода предложений и т. д. Смещение временного плана предоставляет свободу выбора ответных реплик, что создаёт впечатление, что собеседник никоим образом не собирается вмешиваться в намерения другого собеседника или влиять на его решение. Для формул вежливой просьбы характерно употребление простого прошедшего времени, устанавливающего некую дистанцию между моментом речи и самим предметом просьбы –

'I wondered/thought if you could lend me your computer' «Я подумала, сможешь ли ты мне дать воспользоваться твоим компьютером»; *'I wondered if you were free at ten o'clock'* «Я хотела узнать, свободен ли ты в десять часов». Следует обратить внимание, что императив нередко считается просто оскорбительным для представителей англо-американской культуры, что равноценно непосредственному покушению на свободу его действий. Вместо императива может быть использовано простое будущее время – *'Shall we go out for a meal?'* «Давай сходим вместе перекусить?»; *'You'll need to sign it'* «Вам надо будет это подписать».

Модальные глаголы, передающие целую гамму оттенков модальности, позволяют варьировать степень обязательности следования совету, степень желательности выполнения просьбы, позволенности совершения действия и т.д. – *'You might try the new diet. It works miracles'* «Ты могла бы попробовать новую диету. Она творит чудеса»; *'I wonder if you'd be so kind as to remove your cap'* «Будь любезна, сними, пожалуйста, кепку»; *'If I were you I'd join up with this firm'* «На твоём месте, я бы посмотрела этот фильм»; *'You should join up with this firm'*; *'I'd rather you didn't refer to those data'* «Я бы хотела, чтобы ты не ссылалась на эти данные». Следует отметить, что вопросы личного характера и отказы в просьбах также звучат более тактично в условном наклонении – *'I'd really like to say yes, but...'* «Мне бы очень хотелось сказать «да», но ...»; *'I wish you would ...'* «Мне бы очень хотелось, чтобы ты ...»; *'I'd rather not answer that if you don't mind'* «Если ты не возражаешь, я бы не отвечала на этот вопрос».

Акцентуация собственного мнения состоит в принятии говорящим ответственности за свои слова на себя, то есть говорящий субъективизирует свою точку зрения при помощи средств модальности. Выражение суждения как личного мнения нередко используется также для создания эффекта «выразительности, открытости и личной вовлечённости» – *'Personally, I don't feel you're making the best choice'* «Я лично не думаю, что это твой самый лучший выбор». По мнению зарубежных исследователей, для американцев это является отражением стремления к равенству, когда говорящий в равной мере берёт на себя ответственность за то, что говорит, и за то, что слышит в ответ, и в случае конфликта может напрямую выражать и отстаивать свою точку зрения.

Переносом акцента на общепринятое мнение можно пользоваться в тех случаях, когда необходимо, чтобы личная точка зрения звучала менее догматично: например, говорящий даёт совет, проявляет скромность относительно своих личных заслуг, скрывает неуверенность. Например: *'Coming late is impolite. – It is well known / They say that*

coming late is impolite '«Опаздывать невежливо. – Всем известно, что опаздывать невежливо». Использование вопросов как средства смягчения высказывания осуществляется в целях уклонения от выражения своих мыслей напрямую, переводя утверждения в более мягкую косвенную форму: *'Why don't you speak to him directly?'* «Почему бы тебе откровенно не поговорить с ним?»; *'Would it be less expensive to go by car?'* «Не будет ли дешевле поехать на машине?» и др.

На коммуникативном уровне американский концепт сохранения личного пространства 'privacy' проявляется и в косвенности выражения просьбы при помощи: 1) конструкций типа *'Do you mind ...?'* *'Will you please ...?'* *'Would you mind if I did...?'* *'Could you do me a favour?'*; 2) стратегии интеракционного пессимизма (термин С. Левинсона, 1990), что выражается в использовании ряда конструкций, предваряющих просьбу и как бы признающих невозможность её выполнения – *'I don't suppose you'd be able to...'*; *'I wonder if you could ...'*; *'I'm not sure I can ask you...'*; 3) введения в речь «смягчителей» ('hedges') типа *'sort of; kind of; like; in a way'* в целях придания просьбе менее категоричный характер; 4) использования речевых актов извинения, объяснения, предваряющих обращения с просьбой, и т. д.: а) обоснование-мотив – *'I just don't have time to do it myself'* «У меня просто нет времени делать это самому»; б) обоснование-довод – *'Your typing is so much more professional'* «Ты печатаешь намного более профессионально»; в) стимул – *'I'll be eternally grateful'* «Я был бы очень благодарен Вам»; г) извинение – *'I know it's a load of hassle ...'* «Признаю, что это доставит Вам беспокойство ...»; г) расширение – *'I'm supposed to give it tomorrow'* «Предполагается, что я должен представить это завтра» [3, с. 169–181].

В общении между представителями русскоязычной культуры при выражении просьбы отдаётся предпочтение повелительным конструкциям, императивам, которые по сравнению с приемами в форме «вопрос – разрешение», принятыми в американской культуре, являются более категоричными, например «Ира, верни мне, пожалуйста, книгу. Она мне очень нужна» [4, с. 146]. Для русскоязычной культуры характерно предварение просьбы путем ввода темы: «Оля, помнишь ты мне как-то давала пятновыводитель? (ввод темы) Не могла бы я им воспользоваться еще разок?» [4, с. 132].

Управление тематическими контурами разговора с носителем американской лингвокультуры заключается в том, чтобы избегать нежелательных личных вопросов, касающихся возраста, роста и веса собеседника, политических взглядов, религиозного вероисповедания, гражданского и семейного положения, размера заработной платы,

успеваемости в школе или в университете и иных подробностей личной жизни. Подобные вопросы противоречат культурным нормам американского коммуникативного поведения.

Сохранение эмоциональной сдержанности в американской беседе проявляется в приоритете «деловой» части разговора над личной. Структура англоязычной беседы имеет следующий образец: приветствие *'opening'* – введение темы *'feedforward'* – обсуждение *'business'* – сворачивание обсуждения *'feedback'* – прощание *'closing'* [5]. В данной структуре наблюдается приоритет деловой части разговора *'business'* и определённая симметрия других составляющих. Начальный этап, целью которого является установление коммуникативного контакта, обычно включает обращение, приветствие, выражение (положительного) отношения по поводу предстоящего общения и *'small talk.'* Аналогичным образом финальный этап, свидетельствующий о завершении коммуникативного контакта, предполагает (в обратном порядке) *'small talk'*, выражение положительной оценки состоявшегося контакта, благодарности за уделённое время, оказанные знаки внимания и т.п. (при необходимости – приглашение), пожелания и прощание. Цель вводного этапа *'feedforward'* – «подготовка почвы» для дальнейшего обсуждения путём представления собеседнику определённой информации, предваряющей «деловую» часть, облегчающей её последующее восприятие и позволяющей частично войти в курс дела. Четвёртый этап – установление «обратной связи» – является своего рода «зеркальным отражением» второго: *'feedback'* предполагает посредством вопросов (как правило, обобщающего характера) выявление ответной реакции (а в случае недопонимания – возвращение к предыдущей стадии и уточнения), оценки результативности беседы. Этот этап сигнализирует о достижении намеченной цели и при помощи резюмирующих реплик и подведения итогов готовит собеседников к плавному переходу к заключительной части общения [1, с. 198–199]. Основным этапом, называемым целеустремлёнными американцами *'business'*, предполагает возможность сфокусироваться на сути дела и должен отличаться большей продолжительностью. Следует подчеркнуть, что все вышеописанные составляющие неизменно должны присутствовать. Допустимым отклонением является объединение двух первых и двух последних этапов, что характерно для ситуаций неформального общения (типа *'Hey, look what I've got here...'*) («Эй, посмотри, что у меня есть») [1, с. 200].

Уклонение от прямого, категоричного ответа на нежелательный вопрос может осуществляться посредством использования: 1) вежливого отказа ответить на нежелательный вопрос – *'I know a lot*

of people don't mind talking about such thing, but I guess I'm a little old-fashioned «Я понимаю, что многие не возражают против обсуждения подобных тем, но я, наверное, немного старомоден»; 2) юмора – *I can't tell you all my secrets* «Я не могу выдавать все мои секреты»; 3) извинения – *Even my hairdresser doesn't know for sure what my natural hair color is* «Даже мой парикмахер не знает, какой мой натуральный цвет волос»; 4) признания в том, что Вы смущены – *I have to be honest – I feel rather embarrassed by your question* «Я вынужден признать, что меня смутил Ваш вопрос»; 5) ответа вопросом на вопрос – *Does your question about my marital status have anything to do with ... ?* «Разве Ваш вопрос о моем семейном положении имеет какое-либо отношение к ...?»); 6) неопределенным ответом – *Isn't it strange how people always feel that they need to know the age of a person? I don't really think that age is important at all* «Как странно, что люди всегда интересуются возрастом человека? Я не думаю, что возраст вообще имеет какое-либо значение».

Итак, стратегия коммуникативной дистанцированности, использование которой способствует формированию у изучающего иностранный язык умения соблюдать коммуникативную дистанцию с носителем иноязычной лингвокультуры, обеспечивает реализацию адекватного речевого поведения и осуществление эффективного взаимодействия.

Литература

1. Токарева, И. И. Понятия стереотип и стратегия в этнолингвистике / И. И. Токарева // Коммуникативные стратегии: материалы межд. научн. конф., Минск, 26–28 мая 2003 г.: в 2 ч. / Минск. гос. лингв. ун-т. – Минск, 2003. – Ч. 1. – 214 с. – С. 5–11.

2. De Vito, J. A. Human Communication. The Basic Course. / J. A. De Vito. – 6th ed. – New York: Harper Collins College Publishers, 1994. – 110 p.

3. Прохвачева, О. Г. Лингвокультурный концепт «приватность» (на материале американского варианта английского языка): дис. ... канд. филолог. наук: 10.02.19 / О. Г. Прохвачёва. – Волгоград, 2000. – 225 с.

4. Егорова, М. А. Контрастивно-прагматический анализ способов реализации просьбы: сопоставление британской, американской и русской традиций: дис. ... канд. филолог. наук: 10.02.19 / М. А. Егорова. – Воронеж, 1995. – 150 с.

5. Hybels, S. Communicating effectively / S. Hybels, R. Weaver. – New York: Random House, 1986. – 425 p.