

В первой строке молитвы на английском языке подчеркивается мысль «Бог — творец», тогда как в русской версии упоминается само его существование. Строка «and forgive us our trespasses as we forgive those who trespass against us» предполагает прощение долгов Богом, если и мы прощаем нашим должникам. Русский же вариант перевода этого греческого текста использует слово «оставь», что может пониматься как долг сохраненный, непущенный. Хотя, если вспомнить, в старославянском синоним «оставь» означал «покинуть».

Сложность и неоднозначность перевода таких текстов, как Библия, состоит в том, что изначально это были устные тексты, которые передавались из поколений в поколения, многократно искажаясь, теряя порой первоначальный смысл, приспособляясь к новым реалиям существующего общества. Поэтому здесь очень важен при осуществлении переводческой деятельности социокультурный контекст.

Итак, перевод как переводческая деятельность — это сложный, творческий процесс, включающий в себя эмоционально-психологический компонент, учитывающий экстралингвистические обстоятельства, отражающие историко-культурные взаимодействия в обществе. Любое пренебрежение этими факторами порой приводит к искажению перевода оригинального текста, что приводит к невозможности его научно-теоретического познания и исследования с целью установления истинного смысла.

Литература

1. Бреус Е. В. Основы теории и практики перевода с русского языка на английский. 3-е изд. М.: Изд-во УРАО, 2002. 223 с.
2. Бархударов Л. С. Язык и перевод. М.: Международные отношения, 1975. 17 с.
3. Анри П. Относительные конструкции как связующие элементы дискурса: Пер. с франц. // Квадратура смысла: Французская школа анализа дискурса: Пер. с франц. и порт. М.: ОАО ИГ «Прогресс», 2010. 416 с.
4. Фи Г. Д., Стюарт Д. Как читать Библию и видеть всю ее ценность. СПб.: Логос, 2011. 89 с.

УДК 316.77:81

Т. В. Починок

Реализация ценностной ориентации «индивидуализм» в процессе межкультурного общения иноязычных коммуникантов

*T. V. Pochinok. Realization of the Value Orientation “Individualism”
in the Process of Intercultural Communication of the Non-native Speakers*

В статье представлена проблема реализации ценностных ориентаций в процессе межкультурного взаимодействия иноязычных коммуникантов.

The problem of realization of valuable orientations in the course of intercultural interaction of foreign-language communicants is presented in the article.

Татьяна Викторовна Починок — заведующий кафедрой Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, кандидат педагогических наук, доцент.

© Т. В. Починок, 2017

На примере одной из ключевых ценностных ориентаций представителей американской лингвокультуры — индивидуализма — автор рассматривает, каким образом данная ценностная ориентация реализуется в стратегии коммуникативной дистанцированности в речевом поведении в сравнении с представителями русскоязычной лингвокультуры. Приводятся конкретные речевые тактики реализации данной стратегии в процессе межкультурного общения.

Ключевые слова: межкультурное общение, ценностная ориентация, речевое поведение, стратегия коммуникативной дистанцированности, коммуникант, лингвокультура

Контактные данные: 246019, Республика Беларусь, г. Гомель, Советская ул., д. 104

On the example of one of the key valuable orientations of representatives of the American language culture — individualism — the author considers how this valuable orientation is implemented in the strategy of communicative distancing in speech behavior in comparison with representatives of Russian-speaking culture language. Concrete speech tactics of realization of this strategy in the course of intercultural communication are described.

Keywords: intercultural communication, valuable orientation, speech behavior, strategy of communicative distancing, communicant, culture of language

Contacts: Sovetskaya Str. 104, Gomel', Republic of Belarus, 246019

Процесс межкультурного общения характеризуется взаимодействием этнических отношений иноязычных коммуникантов к явлениям окружающей действительности. Этноспецифичность отношений проявляется в том, что они представляют собой не только способ проявления, но и способ существования и содержание культуры вообще. Этноспецифичные отношения представителей данной лингвокультуры к труду, старшим, детям, природе, власти и т. д. являются единицами менталитета и актуализируются только во взаимодействии представителей разных этносов, обуславливая разное восприятие и понимание действительности.

Причиной разного понимания ситуации общения в процессе межкультурного общения могут являться разные ценностные ориентации, которые лежат в основе этноспецифических отношений носителей разных культур. Ценностные ориентации — это «системно связанные ценностные представления, реально детерминирующие поступки и действия человека, проявляющиеся и обнаруживающиеся в практическом поведении, определяющие качественное своеобразие жизнедеятельности личности, ее образа жизни» [1, с. 152]. Ценностные ориентации формируются в процессе социализации и выражают направленность личности, внутреннюю основу ее отношений к действительности. На основе понимания духовно-нравственной основы ценностных ориентаций становится возможным понять социокультурную детерминацию поведения человека и особенности его мировосприятия. По мнению Б. Г. Мосалева, ценностные ориентации способствуют целостному обозначению социокультурного смысла деятельности, явлений, процессов, аккумулируя в себе стимулы человеческого поведения. В ценностном самоопределении заложено как осмысление действительности, так и код социального поведения [2, с. 23]. Предопределяя восприятие и понимание личностью окружающей действительности, ценностные ориентации оказывают влияние на манеру и формы деятельности. В процессе взаимодействия разные ценностные ориентации, детерминируя поступки и действия представителя определенной культуры, находят свое проявление в национально-культурной специфике речевого поведения и являются причиной коммуникативных помех между иноязычными коммуникантами.

Коммуниканты передают свои ценностные ориентации, облаченные в некую языковую форму, в стратегиях, а получатель сообщения выводит интенцию из этой формы в соответствии со своими представлениями о символических конвенциях [3, с. 8]. Получатель интерпретирует действия партнера не только на

основе семантики языковых единиц, но и на основе представлений о культурных императивах и представлений о языковых предпочтениях этносов. Реализация стратегии поведения в устном общении начинается с прогнозирования предстоящего речевого взаимодействия. Говорящий еще до речевого акта располагает информацией о предстоящем речевом событии, о когнитивных пресуппозициях (своих и партнера), о ситуации или контексте общения. Планирование высказывания является стратегическим процессом, в результате которого в сознании говорящего конструируется ментальное представление о будущем речевом событии. Коммуникант, прогнозируя предстоящую вербальную коммуникацию с иноязычным партнером, должен иметь представление о том, как его собеседник интерпретирует речевые действия. Для участников чрезвычайно важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность. По мнению Г. М. Андреевой, условием успешности взаимодействия участников межкультурного общения является выработка общей стратегии, при построении которой коммуниканту необходимо, с одной стороны, учитывать потребности, мотивы и установки своего собеседника, а с другой стороны, осознавать, как собеседник понимает его поступки, мотивы и установки [4, с. 117–118]. Условием выработки общей стратегии является одинаковая прагматическая интерпретация речевого события говорящим и слушающим, чего возможно достичь, если коммуниканты знают ценностные ориентации друг друга. Ввиду того что ценностные ориентации проявляются в стратегиях поведения, выбор стратегии поведения должен происходить на основе знаний о ценностных ориентациях собеседника, которые отражаются в целях, установках, мотивах, убеждениях партнера по коммуникации и способах реализации взаимодействия в определенных ситуациях. Таким образом, выбирая и используя стратегии поведения с учетом ценностных ориентаций носителя иноязычной культуры, можно эффективно реализовать межкультурное общение. Рассмотрим проявление индивидуализма в речевом поведении как одной из ключевых ценностных ориентаций носителей американской лингвокультуры.

Ценность «индивидуализм» и пространственно-психологическое понятие “privacy” («личная свобода») имеют первоочередное положительное значение в англоязычной культуре, в особенности в американской культуре, и обозначают веру в значимость индивидуума, установку на самодостаточность, самореализацию и личную свободу, ответственность за самого себя и право на личный выбор [5, с. 199–200]. Стремление полагаться только на собственные силы ассоциируется с ценностью свободы — одной из важных ценностей американского общества. Это находит проявление и в личных взаимоотношениях американцев, которые ценят как близкие взаимоотношения, так и независимость и право на частную жизнь.

Индивидуализм американцев находит свое проявление в стремлении сохранить коммуникативную дистанцию с собеседником, что реализуется в тематической лимитированности общения. По результатам исследований, у представителей американской лингвокультуры прослеживаются следующие приоритеты в выборе темы для разговора:

- 1) вопросы индивидуальных интересов и личных целей;
- 2) отношение к работе, учебе;
- 3) вопросы социальной жизни;
- 4) проблемы финансового и физического состояния [Там же, с. 77].

Вопросы личного характера считаются нежелательными с точки зрения представителей американской лингвокультуры.

Содержательный аспект американского речевого поведения характеризуется эмоциональной сдержанностью и склонностью к поверхностной и формальной

стороне беседы, как правило, исключают глубокое и серьезное обсуждение и не предполагающей высокой степени откровенности.

Сохранение коммуникативной дистанции как особенность американской вербальной коммуникации проявляется в том, что в американской коммуникативной культуре советы ограничены и предпочтение отдается не прямым, а косвенным способам выражения совета. В трудной ситуации американцы могут и не обратиться за советом, полагая, что справятся с ней самостоятельно. С другой стороны, они предпочитают и сами не давать советы. Принцип «полагаться на себя» (“self-reliance”) проявляется в том, что все свои проблемы американцы должны решать самостоятельно и стараться крепко стоять на ногах (“stand on their own feet”). Вследствие этого совет в основном дается в форме выражения собственного мнения, в то время как в русской культуре совет чаще всего воспринимается как социально-позитивный акт, проявление солидарности, помощи, что дает право русским коммуникантам давать советы в форме наставления и указания, как поступить. Непрошенный совет, типичный для русскоязычной лингвокультуры, является нетипичным феноменом для английской и американской культур.

На невербальном уровне американская коммуникативная культура, как правило, остается бесконтактной [6, с. 101–110]. В русскоязычной культуре чаще, чем в американской, используются контактные жесты, несмотря на то что американцам присуща привычка «похлопывать друг друга по плечу» (“back slapping”). Одно из основных правил американского общения: “Don’t touch people when speaking with them” («Не дотрагивайся до того, с кем ты разговариваешь»). Следует отметить, что американская коммуникативная дистанция обозначает личное пространство радиусом не менее полуметра, в которое не должен вторгаться никто посторонний. Если человек приближается слишком близко, он должен извиниться [7, р. 128–129]. В русской и белорусской культурах близкая дистанция и прикосновение в процессе общения, напротив, считаются символами дружбы, верности, искренности и любви.

Американский индивидуалистский подход к жизни может быть воспринят русскоязычным коммуникантом как эгоцентричный и обособленный, что может препятствовать достижению взаимопонимания в процессе межкультурного общения. Для носителей русскоязычной культуры характерен коллективизм, который выражается в ориентировке на групповые ценности в противовес индивидуальным, склонности к тесным личным взаимоотношениям и крепким семейным узам.

Ценность «индивидуализм» проявляется в стратегии коммуникативной дистанцированности, которая, в свою очередь, 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 (типа “say”, “call”, “think”) и глаголами предпочтения (типа “like”, “prefer”);
- г) акцентуации собственного мнения;
- д) перенесения акцента на общепринятое мнение;
- е) использования вопросов как средства смягчения высказывания [8, р. 193].

Смещение временного плана, т. е. 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 создает 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 wonder/think if you could lend me your computer”); “I wondered if you were free at ten o’clock” («Я хотела узнать, свободен ли ты в десять часов») (“I wonder if you are free at ten o’clock”). 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?” («Мы сходим вместе перекусить?») (“Let’s go out for a meal”); “You’ll need to sign it” («Вам надо будет это подписать») (“Sign it”).

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») (“Try the new diet”); “I wonder if you’d be so kind a store move your car” («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») (“Don’t refer to those data”). 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, т. е. говорящий субъективизирует свою точку зрения при помощи средств модальности. Выражение суждения как личного мнения нередко используется также для создания эффекта «выразительности, открытости и личной вовлеченности» — “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 берет 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: напри-

мер, говорящий дает 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. [9, с. 246–271].

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 ее 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...»);
 - д) расширение — “I’m supposed to give it tomorrow” («Предполагается, что я должен представить это завтра») [10, с. 135].

В общении между представителями русскоязычной культуры при выражении просьбы отдается предпочтение повелительным конструкциям, императивам, которые по сравнению с приемами в форме «вопрос — разрешение», принятыми в американской культуре, являются более категоричными. 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?».

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”) [11]. В данной структуре наблюдается приоритет деловой части разговора (“business”) и определенная 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 уделенное время, оказанные знаки внимания и т. п. (при необходимости — приглашение), пожелания и прощание. Цель вводного этапа (“feedforward”) — «подготовка почвы» для дальнейшего обсуждения путем предоставления собеседнику определенной информации, предвещающей «деловую» часть, облегчающей ее последующее восприятие и позволяющей частично войти в курс дела. Четвертый 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. Основной этап, называемый целеустремленными 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»).

Уклонение от прямого, категоричного ответа на нежелательный вопрос может осуществляться посредством использования [Ibid., p. 201–202]:

- 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) неопределенного ответа — “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, ценностная ориентация «индивидуализм» отражается в стратегии коммуникативной дистанцированности, использование которой способствует формированию у изучающего иностранный язык умения соблюдать коммуникативную дистанцию с носителем иноязычной лингвокультуры, что означает: 1) косвенно выражать просьбу, предложение, совет; 2) управлять тематическими контурами разговора; 3) сохранять эмоциональную сдержанность; 4) соблюдать личную дистанцию на невербальном уровне.

Реализация русскоязычным коммуникантом данной стратегии в речевом поведении в процессе межкультурного общения с представителем американской лингвокультуры обеспечит взаимопонимание.

Литература

1. Бакиров В. С. Ценности, сознание и активизация человеческого фактора. Харьков: Выща школа, 1988. 168 с.
2. Пустовалова О. С. Методика обучения иностранным языкам. Языковая педагогика в схемах и таблицах // Теоретические и прикладные аспекты культуроведческого обогащения мировосприятия обучаемых средствами иностранного языка: методич. тетради / Ред. В. В. Сафонова. М.: Еврошкола, 2006. 55 с.
3. Токарева И. И. Понятия «стереотип» и «стратегия» в этнолингвистике // Коммуникативные стратегии: Мат-лы Междунар. науч. конф. (Минск, 26–28 мая 2003 г.): В 2 ч. / Минск. гос. лингв. ун-т. Минск, 2003. Ч. 1. С. 5–11.
4. Андреева Г. М. Социальная психология: Учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 2004. 365 с.
5. Леонтович О. А. Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию: Учеб. пособие. Волгоград: Перемена, 2003. 399 с.
6. Фомина Н. О. Ценностные аспекты межкультурной коммуникации: личностный уровень: Дисс. ... канд. филос. наук. М., 1999.
7. Levine R. Beyond Language. Cross-Cultural Communication. New Jersey, 1993. 286 p.
8. De Vito J. A. Human Communication. The Basic Course. 6th ed. N. Y.: Harper Collins College Publishers, 1994. 110 p.
9. Кузьменкова Ю. Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. 315 с.
10. Егорова М. А. Контрастивно-прагматический анализ способов реализации просьбы: сопоставление британской, американской и русской традиций: Дисс. ... канд. филол. наук. Воронеж, 1995.
11. Hybels S. Communicating effectively / S. Hybels, R. Weaver. N. Y.: Random House, 1986. 425 p.

УДК 81'253

А. М. Палинка, М. О. Пивоварова

Особенности передачи языковой игры с английского языка на русский (на материале американских сериалов)

*A. M. Palinka, M. O. Pivovarova. Language Game in American TV Series:
Translation Peculiarities*

Статья посвящена изучению особенностей перевода языковой игры, встречающейся в текстах американских сериалов, на русский

The paper studies the issue of reproduction of language game, appearing in American series, such as 2 Broke Girls, The Office and

Анна Михайловна Палинка — ассистент Санкт-Петербургского государственного университета.

Марина Олеговна Пивоварова — доцент Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат филологических наук.

© А. М. Палинка, М. О. Пивоварова, 2017