Содержание

Введение

I. Теоретическая часть

1. Речевой этикет в системе языка

2. Формальное и "формальное" общение

3. Вхождение в коммуникативный акт

4. Национальная специфика речевого этикета

5. Межъязыковой сопоставительный анализ

II. Практическая часть

Литература

## Введение

Овладение коммуникативными навыками - одна из важнейших сторон социализации человеческого существа. Дети легко осваивают процесс общения, не размышляя, разумеется, о нем в психологических, социологических или лингвистических терминах, да и становясь взрослыми, не задаются вопросами, что представляет из себя это самое человеческое из занятий. Не касаясь содержательной стороны общения (различия в которой очевидны), можно подумать, что внешняя, так сказать, техническая сторона обмена словами едина для всех людей. Однако первые же попытки перенести когда-то усвоенные навыки общения в другую социальную сферу или перевыразить их на материале другого языка показывают сложность их структуры, многоплановость их бытования, а также - недостаточность наших знаний о коммуникативном акте.

К сожалению, нет какой-то единой науки, которая занималась бы всем кругом вопросов, связанных с процессом общения. Поэтому не разработана пока интегрированная теория диалога (как и монолога); хотя в изучении коммуникативного процесса пересекаются многие разделы науки (ведь характернейшая тенденция современной науки - это междисциплинарные исследования), однако результаты пока слабо обобщены. (Войскунский, 1990: 30)

Но общение от этого не перестает быть важнейшей человеческой потребностью, а всякая социальная потребность находит свое воплощение. Общество людей выработало особую систему ритуалов и соответствующих словесных формул, обслуживающих потребность устанавливать контакт принятым способом и поддерживать доброжелательную тональность общения - речевой этикет. И, разумеется, каждое общество (если говорить о национальной специфике) делает это по-своему. Достаточно взять в руки даже самый краткий разговорник и познакомиться с разнообразными способами вступления в речевой контакт. Рассмотрим контактоустанавливающие функции вопроса в процессе общения на материалах разговорников (имеются в виду и двуязычные разговорники общего и специального назначения, и "одноязычные" - пособия по культуре речи и речевому этикету).

## I. Теоретическая часть

## 1. Речевой этикет в системе языка

Речевой этикет представляет собой совокупность словесных форм учтивости, вежливости, то есть то, без чего нам просто нельзя обойтись. Н.И. Формановская дает такое рабочее определение: "Под речевым этикетом мы понимаем выработанные обществом правила речевого поведения, обязательные для членов общества, национально специфичные, устойчиво закрепленные в речевых формулах, но в то же время исторически изменчивые". (Формановская, 1987: 5) Почему такое важное место занимают в нашей жизни формы учтивости - тема не одного специального исследования.

Бесспорно, что основное предназначение языка - быть средством коммуникации, средством формирования и сообщения мыслей об окружающей действительности, а также средством накопления и хранения таких мыслей, знаний. Но, кроме названных функций, языку присущи и другие, особенно важные для понимания речевого этикета, его роли в нашем общении.

Выделим прежде всего контактоустанавливающую функцию (ее называют и социативной, и фатической - от латинского "говорить"). Эта функция языка проявляется в таких речевых актах, когда говорящий обращает на себя внимание собеседника, готовит его к собственно сообщению информации, то есть эта функция обслуживает речевой контакт собеседников. Термин фатическое (или контактоустанавливающее) общение быв введен английским этнографом Б. Малиновским применительно к диалогам, беседам, целью которых является создание "уз общности" путем простого обмена словами.

В самом деле, когда мы говорим собеседнику: "Кого я вижу!" - у нас нет задачи содержательно обменяться знаниями о том, кого же именно увидел человек. Это лишь сигнал: "Я тебя помню, я рад неожиданной встрече, наши отношения непринужденны и т.п. ". А на вопрос: "Какими судьбами?" - мы и не собираемся услышать ответ, какие именно "судьбы" занесли сюда человека, цель вопроса все та же - установление контакта, создание "уз общности".

Ученые выделяют апеллятивную, или призывную, функцию. Конечно, такое предназначение языка находит воплощение в речевом этикете, особенно при обращении к собеседнику, привлечении его внимания. Когда мы говорим: "Гражданин!" или "Простите, пожалуйста, как пройти?" - у нас нет иной цели, как привлечь внимание собеседника, призвать его для дальнейшего разговора.

С призывной, апеллятивной функцией связывают функцию ориентации на адресата в связи с его ролевыми позициями в речевых взаимодействиях. (Эту функцию называют конативной) В самом деле, одному мы можем сказать: "Уважаемый Александр Иванович!", другому (или тому же самому, но в других условиях): "Сашенька". И все это будет зависеть от того, кто и кому, в какой обстановке и при каких взаимных отношениях говорит. Подчеркнем, что конативная функция тесно связана с понятием вежливости.

К единицам речевого этикета имеет отношение и функция волеизъявления по отношению к собеседнику, воздействия на него (эту функцию еще называют волюнтативной). Ярче всего такое предназначение языка проявляется в речевом этикете в ситуациях просьбы, приглашения, разрешения, совета, предложения. Когда мы говорим стоящему у дверей, например: "Проходите, пожалуйста!" - мы именно воздействуем на поведение собеседника, побуждая его войти. При этом не "проходить" (мимо или вдоль чего-нибудь), а именно приблизиться мы его приглашаем!"Вам не трудно подвинуться?" - мы просим о действии, побуждаем человека к активности, в то же время не ожидая от него ответа, "трудно" это ему или нет.

И наконец, из выделяемых наукой функций языка к речевому этикету имеет отношение эмотивная, связанная с выражением эмоций, чувств, отношений человека. Мы говорим собеседнику: "Я так рад вас видеть", "Счастлив познакомиться", "Очень приятно"... Да и весь речевой этикет в целом - это средство выражения эмоционально значимого отношения.

Функции языка, о которых мы говорили, обычно взаимодействуют, вступают в силу в совокупности, когда мы совершаем то или иное речевое действие. В одних речевых актах выступают на первый план одни намерения говорящих и активизируются одни функции, в других речевых актах - другие. (Формановская, 1987:14-16, Формановская, 1989:13, след)

Все многообразие высказываний трудно классифицировать, но можно с полным основанием сказать, что среди них есть такие, которые составляют особую группу стереотипов, устойчивых формул общения. В книге "Русская разговорная речь" отмечено: "Стереотипы - это типические, устойчиво повторяющиеся конструкции, употребляемые в высокочастотных бытовых ситуациях... Стереотипы представляют собой готовые формулы не только с точки зрения их морфолого-синтаксической структуры, но и с точки зрения их лексической наполненности". (Цит. по: Формановская, 1987: 20)

Из всего сказанного становится понятным, что речевой этикет и представляет собой набор стереотипных фраз, устойчивых формул: "Рад вас приветствовать!", "Как дела?", "Счастливо оставаться", "Добро пожаловать!", "До свидания" и т.д. - формул, произносимых в определенных ситуациях.

Конечно, русский язык не исключение из правил. Вот примеры ритуализованных формул приветствия, прощания, вежливой просьбы, обещания и т.д. в английском языке. Типичные стереотипы прослеживаются в следующих структурах: "Hi, Jim!" - "Hello, Nick!" - "How're you?" - "Fine, and you?" - "Pretty good"... "Good-bye, Sally!" - "See you later, Roy!"

Хотя жизненные ситуации, естественно, гораздо богаче любых формул, само назначение этих типизированных речевых контактов - осуществить и поддержать дружеское общение - вызывает к жизни высокую частотность появления слов типа welcome, please, sorry, yes, no, sure, fine, и тому подобных, словосочетаний и фраз типа would you, could I, may I, don't bother, no problem, I'm sure, устойчивых клишированных предложений типа How are you? It suits me fine. It was nice meeting you. (Игнатьев, Ступин, 1980: 71-72)

Стереотипы речевого этикета не возникают заново в каждом акте речи, а воспроизводятся как единицы, отложившиеся и хранящиеся в нашем языковом сознании в виде своеобразного фонда готовых типизированных фраз. Стереотипы общения возникают в результате частого и типичного прикрепления к часто повторяющейся типичной ситуации общения.

С позиций социологии и социальной психологии В.М. Соковнин пишет: "Очевидно, стандартизация, понимаемая как процесс установления стереотипов в предметной деятельности и человеческих отношениях, является одним из общих принципов построения организованных социальных систем". Это же подчеркивает и другой исследователь, В.П. Левкович: "Чтобы функционировать как единое целое, как сложная социальная система, общество должно установить такие рамки поведения индивидов, в которых это поведение становится единообразным, стабильным, повторяющимся". (Цит. по: Формановская, 1987:19) Естественно, что этот общий принцип находит отражение в языке вообще (как структуре и системе), а также в организации и функционировании коммуникативных единиц, единиц общения в частности.

## 2. Формальное и "формальное" общение

Стандартное, шаблонное поведение, речевые стереотипы... Кажется, в этих словах слышится негативный оттенок. В массовых изданиях о "формальном" общении пишут обычно как о чем-то заведомо плохом: формальное значит бездушное. Специалисты, однако, понимают формальное общение значительно шире и не во всех случаях спешат его судить. Для них наиболее существенно другое: насколько общение адекватно ситуации?

Любое ограничение, налагаемое ситуацией или чувствами партнеров на их контакт, делает этот контакт хотя бы отчасти формальным. Первый, самый яркий, но не единственный случай формального общения - стандартизованное общение. Оно весьма уместно во многих ситуациях: представим себе городской транспорт, поставим себя на место официального лица, осаждаемого посетителями... Итак, стандартизованное общение не обязательно примета злых и холодных людей; об этом следует помнить, чтобы оценивать собеседника реалистически. (Добрович, 1987:117-118)

"Понаблюдаем за собой, - предлагает Н.И. Формановская. - Утром, быстро сделав все необходимое, я пошла на работу. И вот уже в коридоре учреждения раз пять сказала: "Доброе утро!" Позвольте, но как я оказалась здесь? И выключила ли на кухне газ? И закрыла ли дверь квартиры? Что привело меня на нужную остановку троллейбуса? Да и помню ли я, как ехала? Как вошла в вестибюль нужного мне здания? Как и с кем здоровалась? Всем моим поведением руководила стойкая привычка, а действия были шаблонными, автоматическими, не требующими творческих усилий сознания. Но именно они сэкономили мне силы для дел, где придется принимать творческие решения." (Формановская, 1987:19)

Вторым случаем можно считать любое ограничение в позициях контакта. Беседа начальника с подчиненным, преподавателя со студентом, учителя со школьником обычно предусматривает пристройку "сверху" со стороны первых и "снизу" со стороны последних. Смена позиций, как правило, неадекватна ситуации общения, и попытки, скажем, ученика пристроиться "сверху" пресекаются педагогом. Контакт может быть сколь угодно содержательным и эмоциональным, но привкус формальности в нем сохраняется (и это вполне разумно).

Когда конфликт двух людей исключает обмен "поглаживаниями" между ними и оба думают лишь о том, чтобы "уколоть" другого, - это третий случай формального общения. Но четвертым случаем оказывается введенный с обоюдного согласия собеседников запрет на "уколы". Контакт становится лицемерно-благостным, неполным в выражении эмоций. (Добрович, 1987:119)

Этот вид общения сложнее и в плане содержания, и в плане выражения. Стандартизованные речевые формулы отличаются своеобразной обработанностью (а иногда и элегантностью) формы. Парадоксальность, однако, заключается в том, что участники общения склонны ее не замечать, концентрируя основное внимание на том, чтобы в наиболее благоприятном свете выглядеть перед собеседником, а иногда и на том, чтобы "сделать хорошую мину при плохой игре". И беглость речи, и ее элегантная форма часто используются не для того, чтобы выразить себя, а для того, чтобы закамуфлировать истинные чувства.

Светский разговор (small talk) может быть выделен в особую категорию разговорной речи по совокупности ряда признаков. По функциональному назначению это особый вид разговорного общения, служащий для поддержания более или менее длительного светского контакта между коммуникантами, в ходе которого устанавливаются отношения солидарности между ними. Функционально-психологические рамки этой категории разговорной речи достаточно подвижны: от разговорных контактов, продиктованных искренним желанием и действительным чувством солидарности (когда участники коммуникационного акта испытывают взаимное удовлетворение от общения друг с другом), до нейтрально-вежливых, притворно-вежливых вплоть до антипатичных речевых актов, когда участники общения поддерживают разговор друг с другом для того, чтобы как-то заполнить время, поддержать мнение о себе как о воспитанном человеке и т.д., поскольку это диктуется правилами хорошего тона. Содержательной целью подобных коммуникативных актов является обмен (обычно малозначимой) информацией, выяснение каких-либо обстоятельств, "не задевающая за живое" поверхностная мини-дискуссия или "пикировка"; не принимаемые всерьез взаимные советы, пожелания, указания. (Орлов, 1991:92)

Как неоднократно подчеркивалось многими исследователями, люди в общении обмениваются не только явными, но и скрытыми знаками. Запрет на скрытые знаки или их сознательное игнорирование партнерами делают контакт "сухим", и это - пятый случай формального общения.

Если контакт сводится к манипуляции одного субъекта другим либо к взаимному манипулированию, перед нами шестой случай формального общения. Однако седьмым случаем оказывается запрет на манипуляции вообще. В контексте дружеских взаимоотношений односторонние и двусторонние манипуляции - невинные игры, "розыгрыши", подтрунивания - оживляют контакт, подталкивают его к игровому уровню общения.

Есть и еще более сложные случае формального общения, связанные с ограничением "ролевого веера" партнера или обоих партнеров, например, ограничения, налагаемые на исполнение любых психологических ролей, кроме формальной (в доме отдыха в вас видят только безликого Отдыхающего, в ателье - только Клиента, в кабинете начальника - только Подчиненного и т.д.) (Добрович, 1987:119-120)

Исследователи английского языка подчеркивают, что в нем резко различаются особенности языка для формального общения и для неформального. Формальный язык (formal language) представляет собой тип языка, используемого публично для серьезных целей, например, в деловых письмах и инструкциях, т.е. большей частью письменно, а в общении - в виде исключения, например, в официальных выступлениях, докладах. Разговорный язык, т.е. язык частных бесед и личных писем, - это язык прежде всего неформальный (informal). Они отличаются словарным составом (множество слов формального английского языка заимствованы из латыни, греческого и французского языков), грамматическими конструкциями. Исследователи отмечают, что не всегда возможен прямой "перевод" между формальным и неформальным английским, и это, возможно, связано с эмотивными качествами разговорных слов, отсутствующими в формальных терминах. Поскольку неформальный язык в целом лучше воспринимается, чем формальный, его часто используют в наши дни и публично: так, реклама и популярные газеты в основном используют неформальный, приближающийся к разговорному стиль. (Leech, Svartvik, 1983:12)

## 3. Вхождение в коммуникативный акт

Общение людей между собой, безусловно, многообразно и может быть охарактеризовано с различных сторон, прежде всего, с социально-этической и лингвистической. Это многоуровневый процесс, характеризующийся рядом последовательно разворачивающихся фаз. Однако из всех областей общения с речевым этикетом (устойчивыми выражениями в ситуациях обращения, приветствия, прощания, извинения, благодарности, поздравления, пожелания, просьбы, приглашения, сочувствия, одобрения и т.д.) наиболее тесно связаны правила вступления в речевой контакт.

Всякий акт поведения индивида в психологии принято условно разбивать на четыре фазы:

1) побуждение к действию,

2) уточнение индивидом ситуации действия,

3) само действие,

4) его свертывание. Если свертывать действие еще рано, так как побуждение к нему не исчезло, индивид возвращается ко второй фазе: заново уточняет ситуацию, уже измененную его предыдущим действием, затем опять переходит к третьей фазе - к новому действию и т.д.

Общение для субъекта не что иное, как специфический акт поведения. Первая фаза этого акта - направленность на партнера (тот по каким-то причинам становится объектом внимания и предстоящего действия). Вторая фаза - психическое отражение партнера, ибо он и есть главное в ситуации действия. На третьей фазе действие состоит в информировании партнера о чем-то и приеме ответной информации от него. Четвертая фаза состоит в отключении от партнера, если побудительные мотивы контакта с ним исчезли.

Поскольку же партнеры действуют в контакте не изолированно друг от друга, а совместно (не то и контакта не будет), первую фазу коммуникативного акта можно назвать фазой взаимонаправленности, вторую - фазой взаимоотражения, третью - фазой взаимоинформирования и четвертую - фазой взаимоотключения. (Добрович, 1987:

87-88).

Все та же простая коммуникативная ситуация: кто-то говорит, другой... пока скажем так: молчит. Но речи говорятся, чтобы воздействовать на партнера: убедить его, добиться согласия, вызвать желательный эффект и т.п. Начальная задача - это заиметь слушателя, превратить потенциального партнера в реального.

Возникший в середине века интерес к проблемам передачи, оценки и переработки информации принес новый взгляд на этот вопрос. Когда научились измерять информацию, стало ясно, что мера отправленной информации мало что говорит о возможном поведении приемного устройства. Так, часть информации теряется при передаче - это вытекает из второго закона термодинамики. Только информация, "проникнувшая" сквозь избирательное восприятие человека и способная воздействовать на его ответную реакцию, была названа Норбертом Винером "семантически значимой". "С кибернетической точки зрения, - писал основоположник кибернетики, - семантически значимая информация - это информация, проходящая через линию передачи плюс фильтр..." (Цит. по: Войскунский, 1990: 68)

Эта гипотеза весьма интенсивно проверяется и нашла уже ряд экспериментальных подтверждений. Представление о фильтре, выборочно пропускающем семантически значимую информацию, вполне правомерно. Нейтрализовать помехи в мозгу приемника информации призваны сигналы, названные фасцинативными.

Можно, к примеру, воспользоваться тем, что голос, производящий бесконечно изменчивый набор звуков, прекрасно описывается как канал связи, обеспечивающий "непрерывное изменение параметров сигнала". Можно, к примеру, заговорить громко, закричать или завизжать - в большинстве случаев внимание вам будет обеспечено. Опытный оратор, правда, поступит иначе - уменьшит громкость голоса и еще скорее добьется того же.

Разумеется, содержательная сторона слов тоже "забивает" фильтры. Так, если высказаться "к месту" да еще произнести то, что другие жаждут услышать, но почему-либо не решаются сказать сами, можно превратиться в героя дня. Скорее всего, обратят внимание и на того, кто выступает, наоборот, с парадоксом (если это не пустое оригинальничанье). Можно апеллировать к интересам слушателя (если они известны), а когда вы имеете дело с незнакомцем, всегда есть набор тем, считающихся заведомо интересными (модными, престижными). В разное время и в разных странах этот набор претерпевает, конечно, очень большие изменения.

Перечисление фасцинативных приемов - дело безнадежное. Удалось или нет воздействие на фильтры - об этом можно судить лишь по реакции партнера. (Войскунский, 1990: 70-71)

Однако даже самое поверхностное, на бытовом уровне, рассмотрение процесса общения показывает, насколько важную контактоустанавливающую роль в нем играет речевой этикет. С присущим ей юмором (тоже фасцинативный прием!) И.П. Тарасова рассказывает, как, приступив к работе, она подбежала к своему старшему преподавателю с неотложной просьбой указать номера лингафонных курсов, которые должны быть немедленно изучены. На начальнице был новый костюм небесно-голубого цвета. "Я приняла моментальное решение, что пленки сейчас важнее, а о костюме можно поболтать по дороге домой. Проявляя чудеса легкомыслия, я попыталась ввести ее в курс моей проблемы. Ответом мне был непонимающий взгляд, в котором светилась глубокая обида. В этот момент нас обступили другие, более мудрые собеседницы с громкими возгласами восторга. Непостижимым образом я оказалась оттесненной и поплелась на занятие без руководящих указаний. Но зато наступил момент истины! Я поняла, что так называемая прямая - это не самое краткое расстояние между проблемой и ее решением в разговоре. Начни я с восторгов по поводу нового платья, не пришлось бы выбирать учебный материал на свой страх и риск." И вывод, который она со всей неизбежностью делает: правило внимания к собеседнику занимает более высокое место в иерархии норм речевого поведения, чем правило экономии времени. (Тарасова, 1992: 29)

Ей вторит Н.И. Формановская, с сочувствием цитирующая очерк из "Комсомольской правды": "Заходили по делу, но разговор непременно касался чего-то еще, вроде бы к делу не имеющему отношения, но явно ему помогавшему." (курсив автора) Так выглядит этикет в действии. (Формановская, 1987: 6)

Это подводит нас к выводу, что вопросы, задаваемые при первом контакте собеседников (входе в квартиру или кабинет), непременно будут вопросами вежливости, теми формулами и стереотипами этикета, о которых шла речь выше.

Для конкретного выражения их содержания необходимо обратить внимание на определенную национальную специфику, отраженную в речевом поведении.

## 4. Национальная специфика речевого этикета

Следует подчеркнуть, что до сих пор не описаны и не проиллюстрированы основные правила, принципы и факторы речевого общения на изучаемых языках, приемы речевого воздействия, ролевая структура речевого поведения человека, стратегия и тактика ведения беседы, те многочисленные скрытые смыслы, которые передаются в процессе обмена репликами, и многое другое. Люди постигают все это, как правило, чисто интуитивно, что не всегда достаточно для овладения иностранным языком как инструментом решения разнообразных и многочисленных задач, для приобретения коммуникативной компетенции и достижения полноценности и адекватности участия в процессе общения.

Процесс общения обслуживается системой средств общения. В первую очередь это средства языка - фонетика, лексика, грамматика и правила их сочетания при речевом функционировании. Язык общения характеризуется, помимо прочего, и тем, какой подъязык используется в коммуникативном процессе, в частности, литературный вариант или просторечный, а также отмечаются ли иноязычные вкрапления, например, французские слова в речи на английском языке, употребляются ли научные термины, сложные синтаксические конструкции и т.п. Наряду с системой языка, коммуникативный процесс обеспечивается паралингвистическими средствами - мимикой, жестикуляцией, телодвижениями. Сами общающиеся характеризуются тем, кто они, каковы их пол, возраст, образование и кругозор, социальное положение, к какой культуре они принадлежат, каковы они по своим психологическим характеристикам, например, по темпераменту, в каких социальных и психологических ролях они выступают обычно и в данной ситуации общения и т.д. Немаловажен также предмет общения - о чем говорят собеседники. Способ общения определяется тем, разговаривают ли люди "напрямую" или через переводчика, лицом к лицу или по телефону. Построение и протекание коммуникативного процесса регулируется многочисленными правилами, исследование которых еще далеко не завершено. В их число следует отнести в первую очередь нормы и установления, регулирующие поведение человека в обществе - это правила морали, протокола, этикета, в частности, этикета речевого. Этикетные правила речевого поведения диктуют говорящему, что он должен быть внимательным к окружающим и в первую очередь к собеседнику, что он должен отдавать собеседнику предпочтение, блюсти его авторитет и статус, доверять его словам, преодолевать свое Я как точку отсчета в построении высказывания, экономить время адресата и переходить к сути дела в подобающий момент разговора. Следует подчеркнуть, что правила общения являются национально-специфическими и могут изменяться с течением времени. Немаловажно и то, что правила общения могут существенно различаться для различных слоев общества в пределах одной и той же социально-исторической эпохи. Конкретный акт общения в большой степени характеризуется тем, соблюдаются ли правила общения или нарушаются.

Вместе и по отдельности условия, факторы и правила оказывают определенное влияние на процесс и построение коммуникации. Очевидно, что содержание и оформление разговора могут существенно различаться, если одна и та же тема будет затронута разными людьми при разных обстоятельствах. (Тарасова, 1992:10,14-15)

При этом человек как участник диалога непрерывно обязан считаться с изменчивой ситуацией, с собственными интуитивными ожиданиями, возникающими при прогнозировании того, как ситуация данной минуты развернется в следующую минуту. Он должен следовать также ожиданиям, которые предъявляются им самому себе при том или ином изменении ситуации. Вдобавок если он находится в контакте с реальным партнером, он учитывает ожидания этого конкретного лица. А если контакт протекает на глазах у некоей человеческой группы, он обязан считаться и с групповыми ожиданиями, социальными особенностями, этическими правилами, характерными для данной общности. Вот сколь сложна коммуникативная деятельность человека. (Добрович, 1987: 67-68)

Видимо, к национально-специфическим чертам следует относить и известную во всем мире английскую вежливость, даже - в восприятии некоторых - чопорность. Журналист В. Осипов так прямо и пишет: "Англичане - вежливые люди. Если к продавщице в отделе платья подошли одна за другой две покупательницы, она скажет: "Чем могу помочь, мадам" - первой и "Я займусь вами через минуту, мадам" - второй. (.) Заметишь, что здесь не принято громко говорить, жестикулировать, да и вообще показывать свои чувства, если ты, конечно, не на стадионе. Заметишь, что у них иной строй фразы, что в разговоре они воздерживаются от категорических утверждений, но часто употребляют выражения: "мне кажется", "я полагаю", "мне думается" и даже в этом случае заканчивают предложения вопросительным: "... не правда ли?", "не так ли?" (.)"Плиз", вероятно, самое распространенное здесь слово. Им сопровождаются все объявления, указания, предложения, предостережения. (Цит. по: Формановская, 1987: 95)

Английские исследователи языка также подчеркивают национальную специфику речевого этикета. С одной стороны, иногда в английском языке вежливость выражается такими способами, которые не являются общепринятыми в других языках. Например, носители британского варианта английского языка часто используют непрямые способы выражения (indirectness or tentativeness), чтобы быть вежливыми в таких ситуациях, в которых носители других языков (и даже американского варианта английского языка) выразились бы "в лоб".

"I'm afraid your last essay was not quite up to standard." (Teacher to pupil)

Часто говорящий начинает фразу с чего-нибудь хорошего о том человеке или вещи, которую они намерены критиковать.

"Your written work has really improved, but you still have a bit of a problem with your spelling." (Teacher to pupil)

Другой пример - то, что носители британского английского говорят Thank you в ситуациях, когда носители других языков не сочтут это необходимостью (например, когда продавец дает сдачу покупателю, оба скажут Thank you). Однако, в некоторых ситуациях в английском языке можно не отвечать на чью-либо благодарность, в то время как в других языках это является обязательным требованием речевого этикета, как "Пожалуйста" в русском языке. В то же время в английском языке не используются некоторые специфические требования этикета, которые могут быть присущи другим языкам. В некоторых культурах, например, считается вежливым отвечать на комплимент отказом его принять или даже говоря что-то дурное о себе или о той вещи, восхищение которой было выражено. Для носителей английского языка, хотя и можно проявить некоторые колебания, прежде чем принять комплимент, считается невежливым отвергать его очень резко. (Longman Dictionary, 1992: 797). Упомянутые и неупомянутые примеры свидетельствуют о том, что каждый язык - неповторимая национальная система знаков. В речевом этикете на национальную специфику языка накладывается специфика привычек и обычаев народа.

## 5. Межъязыковой сопоставительный анализ

Многие годы главной заботой преподавателей иностранных языков было научить своих учеников говорить и писать правильно (correctly). И только недавно было обращено серьезное внимание на то, чтобы язык был не столько правильным, сколько уместным (appropriate). (Здесь и далее курсив авторов)

Традиционно словари и грамматики занимались тем, что слова, выражения и предложения означают. Новый подход, названный прагматическим (pragmatic) - это изучение того, как слова используются, и что имеет в виду говорящий. Может существовать значительное расхождение между тем, о чем говорит он, и тем, о чем говорит предложение. Например, человек, который говорит: "Это ваша машина?" может иметь в виду что-нибудь вроде: "Ваша машина мешает мне проехать - уберите ее!" - или: "Какая замечательная машина - я не знал, что вы такой богач!" - или: "Какая ужасная машина - я бы в такую не сел ни за какие коврижки!" Одни и те же слова могут использоваться для выражения негодования, восхищения, неодобрения.

В общем случае контекст, в котором используются слова, или способ, которым они произносятся (например, интонация), подскажет нам, какое из возможных значений подразумевается говорящим. Но между носителями различных языков или людьми, принадлежащими к различным культурам, может наблюдаться серьезное непонимание. Например, для британского учителя вполне естественно сказать ученику: "James, would you like to read this passage?" Хотя предложение построено как вопрос о том, чего ученик хотел бы, учитель не задается вопросом, чего он хочет, а говорит ему - читай. Иностранец легко может понять речевое высказывание неверно, хотя бы в том смысле, вызывается ли он добровольно прочесть текст, и ответить: "No, thank you." Это учителю покажется либо чрезвычайной грубостью, либо просто неумной шуткой. Другими словами, ответ будет неуместным (inappropriate).

Непонимание особенно вероятно в случае таких стереотипов речевого этикета как please, значение которого невозможно объяснить нормальным способом словарной дефиниции. Конечно, please употребляется как общепринятая метка вежливости, добавляемая к просьбе. Но его нельзя просто приравнять к словам типа bitte в немецком языке или "пожалуйста" в русском. В отличие от этих слов, please нельзя использовать в ответ на благодарность. Более того, please - это всего лишь минимальный уровень вежливости, с которым в некоторых ситуациях предложение на деле может оказаться даже менее вежливым, чем в его отсутствие! Например, "Will you please sit down?" с большей вероятностью будет обращено к озорному ребенку, чем к деловому посетителю офиса. "Mind your head, please" является неуместным, поскольку "mind your head" - это предостережение, а не просьба: реплика, которая больше пользы принесет слушателю, чем говорящему. Все эти примеры показывают, как трудно объяснить значение некоторых слов без детализации контекста, в котором уместно или неуместно их использовать.

Многие лингвисты и преподаватели языков знают, что наиболее серьезное непонимание в межкультурной коммуникации происходит на уровне смысла высказывания говорящим. Если иностранцы делают грамматические ошибки, их слушатели могут заключить, что они не очень хорошо говорят по-английски, и соответствующим образом скорректировать свое восприятие. Но если иностранцы делают прагматические ошибки, они рискуют (как в случае "Will you please sit down?") показаться невежливыми, недружелюбными или даже агрессивно настроенными. И напротив, некоторые иностранцы (например, говорящие на некоторых восточных языках) могут показаться чрезмерно вежливыми, что в свою очередь может вызвать смущение или даже показаться сарказмом.

Люди в разных культурах придают разное значение одним и тем же факторам. Например, статус у учителя в одних странах выше, чем в других. Некоторым культурам свойственно чрезвычайное почтение к родителям: идея, что родители могут быть вежливыми по отношению к детям, как характерно для американского и британского среднего класса (например, мать может сказать: "Peter, would you mind shutting the door, please?"), покажется им очень странной. Наконец, в различных культурах невероятно различная степень важности приписывается таких факторам, как пол, возраст, социальное положение.

Невозможно сформулировать прагматические правила таким же способом, как формулируются грамматические правила языка. Можно предложить только набор вех на пути понимания, описывающих те факторы, которые влияют на то, как мы говорим, и на то, насколько мы вежливы. (Longman Dictionary, 1992: F12-F13)

## II. Практическая часть

При попытке построить классификацию контактоустанавливающих вопросов, которые могут быть заданы при появлении говорящего на данной ограниченной "территории коммуникативного акта", следует учитывать прежде всего сферу общения, которая определяются степенью близости участников общения. Можно построить иерархию: дружеское, нейтральное, деловое общение.

Когда мы появились без приглашения, приходится привлекать к себе внимание вопросами типа: "Есть кто-нибудь (дома)?"; соответственно его американский вариант: "Anybody home?"

Входя в квартиру хороших знакомых, мы можем задать вопрос типа: "Не ждали?", "Сколько лет, сколько зим?", "Что новенького?", а ребенку даже: "Как живете, как животик?". Более вежливый и менее непринужденный вариант: "Как поживаешь?", тем более "Как поживаете?". Та же градация прослеживается в английском языке, от фамильярного "How's socks?" до общепринятых: "How are you keeping?", "How are things?", "How's life?" (разговорное сокращение от "How is life treating you?") и вплоть до ощущаемого как формальный, то есть такой, который можно задать и незнакомому человеку, "How are you?" (de Freitas, 1982: 48)

Кстати, ответом на него служат также контактоустанавливающие вопросы: "And how are you?", "And you?" Другие варианты таких вопросов-приветствий (greetings) предлагает "Русско-английский разговорник": "How do you feel?", "How is your family?" (РАР, 1998: 8-9) Однако перевод этих выражений, тут же предлагаемый разговорником, трудно счесть эквивалентом. Вопрос "Как вы себя чувствуете?" у нас не является чисто формальным, и людям, которые здоровы и хорошо выглядят, этот вопрос не задают. Также и вообще спросить "Как дела?" у нас невозможно. Для этого надо остановиться, выслушать формальный ответ: "Спасибо, ничего" и получить встречный вопрос: "А у вас?" (Алексеев, 1985: 45) Впрочем, и английский язык подразумевает формальные встречные вопросы: "And how are you?", "And you?" (РАР, 1998: 8-9)

В ситуации же делового общения, как известно, принцип экономии времени (руководителя) требует не входить в его кабинет без доклада. Поэтому первый контактоустанавливающий вопрос будет, вероятно, звучать: "Вы заняты?", "Вы очень заняты?" (Разговорник Сольмана дает как английские эквиваленты: "Are you busy?", "Are you very busy?") Впрочем, Чацкий, хоть и не является подчиненным Фамусова, но проявляя уважение к собеседнику, задает тот же вопрос при входе. В школе или другом учебном заведении вход в кабинет оформляется стереотипной формулой: "Можно войти?" Предлагается два английских эквивалента этой фразы: "Can I come in?" и "May I come in?", причем второй считается более вежливым и формальным, во всяком случае, с точки зрения старшего поколения более грамматически правильным. Если входящий чувствует, что над ним "сгущаются тучи", он, возможно предпочтет подольстится, употребив самое формальное выражение: "Am I permitted to enter?", и даже: "Is it permitted... ", которого давно в Англии не слышали. (Leech, Svartvik, 1983:126)

В области делового общения, но в ситуации равных партнеров, вероятно, вопрос прозвучит как: "Могу я поговорить с Вами?", "Можете Вы уделить мне минутку?" ("May I speak to you a moment?" - Разговорник Сольмана, 1992: 230-231) ("Have you got a minute, Mr. Johnson?" - Leech, Svartvik, 1983:138)

При равенстве партнеров, тем не менее, существуют градации вежливости при вводе вопроса. При деловом общении (на научной конференции) предложен такой ряд этикетных формул в порядке нарастания формальности: "Will you (please)...?", "Would you (please)...?", "Could you possibly...?", "Will you be so kind as to...?", "Would you kindly...?", "I would be much obliged if..." (Власова и др., 1986: 204)

Некоторые коррективы в этот список вносят английские исследователи. По их мнению, "Could you...?" может быть вводом вопроса и от начальника к подчиненному, и между друзьями; а вот "Could you possibly...?" - это скорее форма обращения вопроса к авторитетному лицу. В отличие от этой, условно можно выразиться, краткой формы, форму "Do you think you could possibly...?" может употребить и начальник слушателя, если хочет быть особенно вежливым. Однако использование вежливых выражений, которые кажутся "слишком вежливыми" для данной речевой ситуации, обычно рассматривается как сарказм; использование непрямых выражений подчеркивает раздражение говорящего, хотя в самих выражениях ничего необычного нет. (Longman Dictionary, 1992: 886-887)

## Литература

1. de Freitas J. F. Survival English: Practice in everyday communication. M.: Vysaya kola, 1982.136 p.
2. Leech G., Svartvik J. A Communicative Grammar of English. M.: Prosveshcheniye, 1983.304 p.
3. Longman Dictionary of Contemporary English. Vol.1,2. M.: Russkij Yazyk, 1992.1230 p.
4. Алексеев В.А. Будьте как дома. Книга для чтения с комментариями. М.: Русский язык, 1985.166 с.
5. Власова Е.Л., Лапшина Е.Г., Фролькис Э.Д. Everyday English for Scientists. Л.: Наука, 1986.264 с.
6. Войскунский А.Е. Я говорю, мы говорим...: Очерки о человеческом общении.2-е изд. М.: Знание, 1990.240 с.
7. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. М.: Просвещение, 1987.207 с.
8. Игнатьев К.С., Ступин Л.П. Современный английский речевой этикет. Л.: Наука, 1980.216 с.
9. Иллюстрированный англо-французско-немецко-русский разговорник Сольмана. М.: Кредо, 1992.272 с.
10. Орлов Г.А. Современная английская речь. М.: Высшая школа, 1991.240 с.
11. Русско-английский разговорник. М.: Лист, 1998.128 с.
12. Тарасова И.П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. М.: Высшая школа, 1992.176 с.
13. Формановская Н.И. Вы сказали: "Здравствуйте!" (Речевой этикет в нашем общении). Изд.2-е. М.: Знание, 1987.160 с.
14. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989.156 с.