

Глава 8

МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Цель настоящего раздела — дать представление об области, которая по-английски называется *interactional sociolinguistics*; соответствующее русское название, используемое в настоящем разделе, — *интеракционная социолингвистика*. В предыдущих разделах в основном затрагивались вопросы, относящиеся к макросоциолингвистической проблематике, т. е. все явления рассматривались в масштабе языкового коллектива, а не индивида. Интеракционистский подход предполагает переход с макроуровня на микроуровень социолингвистического анализа: внимание сосредоточивается на межличностном общении, на анализе непосредственно самого процесса разговора (диалога).

МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. АНАЛИЗ РЕЧЕВОГО ВЗАЙМОДЕЙСТВИЯ

В большинстве современных работ, посвященных проблемам межличностной коммуникации, развиваются идеи и методы, которые впервые были предложены двумя американскими исследователями — социологом И. Гофманом (Erving Goffman) и лингвистом Дж. Гамперцом (John Gumperz). Истоки научного творчества И. Гофмана можно обнаружить в работах классиков социологии Э. Дюркгейма (Emile Durkheim) и Г. Зиммеля (Georg Simmel). Однако работы И. Гофмана выходят за рамки социологии и затрагивают такие области, как социальная психология, лингвистика, теория коммуникации, психиатрия, политология.

«СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ДРАМАТИУРГИЯ» И. ГОФМАНА

И. Гофман перенес изучение взаимоотношения *я* (*self*, т. е. нашего ощущения себя, нашего представления о себе: кто мы и как индивиды, и в социальном смысле) и общества на микроуровень анализа, а именно сосредоточил внимание на мелких, повседневных актах взаимодействия, в которые мы оказываемся вовлеченными едва ли не ежесекундно. И. Гофман определяет *взаимодействие лицом к лицу* (*face-to-face interaction*) как «взаимное влияние индивидов на действия друг друга в условиях непосредственного физического присутствия всех участников» (Гофман 2000: 47).

По И. Гофману, то, что мы из себя представляем (или думаем, что представляем), — это продукт не только социальных процессов, которые происходят на уровне социальных институтов (семья, школа, работа и т. д.), но и социальных процессов, которые на первый взгляд незаметны и происходят на уровне повседневных ситуаций общения. Эти микроуровневые процессы помогают нам некоторым образом организовать наше повседневное поведение и придать ему смысл в каждую данную секунду; они дают нам возможность ощущать себя как личность. Разнообразные приемы, используемые в повседневном поведении, служат не только для того, чтобы конструировать и поддерживать социальное взаимодействие, но и в равной степени для того, чтобы конструировать наше представление о самих себе и о тех, с кем это взаимодействие осуществляется.

Таким образом, наше повседневное поведение и взаимодействие с окружающими оказываются чрезвычайно важными, с одной стороны, для того чтобы создавать и поддерживать те социальные роли, которые мы играем (т. е. наши social identities), с другой стороны, для того чтобы конструировать личностные представления о себе и о других (personal identities). Те «идентичности», которые создаются в процессе взаимодействия лицом-к-лицу и которые принимаются коммуникантами, в конечном счете утверж-

дают некоторый социальный порядок и обеспечивают стабильность, наполняют смыслом социальные институты и установления.

И. Гоффман предлагает рассматривать *я (self)* как социальную конструкцию, применяя понятие *face* (букв. лицо) — «позитивная социальная ценность, которую каждый утверждает в процессе коммуникации с другими и которая принимается остальными» (Goffman 1999: 306). Таким образом, особенность позиции И. Гоффмана заключается в том, что он не помещает *face* в область человеческой психики. По его мнению, *face* «диффузно растворено в потоке событий, происходящих в процессе взаимодействия, и находит свое выражение только тогда, когда эти события прочитываются и интерпретируются для того, чтобы выявить те оценки, которые в них заключены» (Goffman 1999: 307). Таким образом, само существование (поддержание) *self* и *face* встроено в ткань социального взаимодействия и взаимной дополнительности *я и другого*.

Один из способов поддержания *face* — то, что Гоффман называет *межличностными ритуалами*¹ (interpersonal rituals). Гоффман выделяет два их типа. *Презентационные ритуалы* (presentational rituals) — это те «акты, через которые индивид дает понять реципиентам, как он их воспринимает» (Goffman 1967: 71, — цит. по: Schiffrian 1996: 309). *Ритуалы избегания* (avoidance rituals) — это «такие формы выражения уважительного отношения, при помощи которых актор может держаться на расстоянии от реципиента» (Там же). То, каким образом люди используют язык, сводится к искусному балансированию между этими двумя аспектами понятия *face*. Это балансирование вызывает употребление так называемых непрямых речевых актов, или, другими словами, маскировку речевых актов. Так, прямая просьба,

¹ И. Гоффман объясняет выбор именно этого термина следующим образом: акты социального взаимодействия содержат «символический компонент, посредством которого актор демонстрирует, в какой степени он заслуживает уважительного отношения или в какой степени, с его точки зрения, его заслуживают другие» (Goffman 1999: 312).

адресованная партнеру по коммуникации, может создать угрозу его *face*, поскольку для выполнения просьбы ему, скорее всего, придется изменить свои первоначальные планы. Поэтому предпочтение отдается не императивному предложению, например «Откройте окно» (или даже «вежливому императиву» «Откройте, пожалуйста, окно»), а предложению с императивом 1-го лица, множественного числа, указывающему на общую заинтересованность (включенность в ситуацию) как говорящего, так и слушающего: «Давайте откроем окно?» Возможны также другие варианты, демонстрирующие, что говорящий не хочет накладывать на слушающего никаких обязательств, например: «Простите, не могли бы Вы, если Вас это не затруднит, открыть окно?»

Выбор той или иной стратегии поддержания (сохранения) *face* связан с тем, как именно говорящий хочет представить свое *я*. Для того чтобы представить *я* наиболее выгодным, с точки зрения говорящего, образом, используются материальные и символические ресурсы, существующие в обществе благодаря социальным институтам и установлениям. И. Гоффман разделяет *self* на *публичный персонаж* (public character) и *частный персонаж* (private performer). Действующие лица (акторы) в каждом конкретном акте взаимодействия выбирают, какую из этих двух сторон *self* выдвинуть на первый план. Это достигается благодаря тому, что участники коммуникации демонстрируют свою связь с теми или иными социальными институтами или, напротив, дистанцируются от них. Для этой цели используются как материальные ресурсы (например, в университете оказывается важным, где расположены и как устроены аудитории и кабинеты университетского начальства, как расположены столы в аудиториях, какие учебные материалы используются и т. д.), так и символические (эксплицитно выраженные, например выбор одежды, или имплицитно — речевое поведение, система оценок, принятые правила поведения)². В свою очередь, способы представления *self* в

² Пример заимствован из: Schiffrian 1996: 310.

процессе социального взаимодействия тесно связаны с проблемой «язык и власть» (см. гл. 7).

Как уже отмечалось выше, повседневное социальное взаимодействие играет ключевую роль в складывании нашего представления о некотором порядке и социальной стабильности, сбалансированности. И. Гофман отмечает, что все мы втянуты в эти отношения и что от каждого из нас зависит поддержание *face* другого: он сравнивает эту ситуацию с цепочкой людей, которые стоят взявшись за руки, — они должны надлежащим образом передать то, что получено от индивида, стоящего слева, тому индивиду, который находится справа³. Такая межличностная зависимость может быть вполне распространена и на процесс вербальной коммуникации. Речь при этом идет не только о том, что конструкция *self* и значение высказываний, используемых при коммуникации, во многом зависят от того, как происходит процесс социального взаимодействия, — от повседневного социального взаимодействия зависит и наше знание того, что мы должны делать с языком, как именно и в каких ситуациях его использовать.

ТЕОРИЯ «ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ВЕЖЛИВОСТИ» П. БРАУН И С. ЛЕВИНСОНА

Сформулированные И. Гофманом положения имели важнейшее значение как для социологии, так и для социолингвистики. Пожалуй, самая известная из лингвистичес-

³ Работы И. Гофмана отличает активное использование метафор — это хорошо видно из приведенного примера. Самая важная из используемых в работах Гофмана метафор — метафора театра: участники социального взаимодействия — актеры; performance — исполнение, разыгрывание пьесы; все участники конкретной ситуации социального взаимодействия уподоблены театральным зрителям, которым известны «правила игры», но которые не знают сюжета разыгрываемой пьесы. Не случайно метод И. Гофмана иногда называют «социологической драматургией» или «драматической социологией».

ких работ — ставшая классической монография П. Браун и С. Левинсона (Brown, Levinson 1987). Отталкиваясь от гофмановского понятия *face*, авторы разрабатывают теорию «лингвистической вежливости», или «лингвистического этикета». Совершенно очевидно, что вежливость связана с понятием *face*. Понятие «вежливость» подразумевает, что все возможные социальные средства используются для того, чтобы все участники коммуникации чувствовали себя комфортно, чувствовали себя «на месте» в процессе этой коммуникации. В конечном счете *вежливость* — это умение использовать в процессе коммуникации правильные стратегии.

Развивая идеи И. Гофмана, П. Браун и С. Левинсон вводят понятия *positive face* и *negative face*. Под *positive face* понимается то, что у И. Гофмана называется просто *face*, ср.: «наполненный положительным содержанием образ себя (*self-image*), или личность, востребованная партнером по коммуникации (этот образ себя обязательно подразумевает желание коммуниканта, чтобы он был положительно оценен и одобрен партнером по коммуникации)» (Brown, Levinson 1987: 61). *Negative face* — это свобода действий, это право оставаться самим собой, право на свободу действий и право на то, чтобы не испытывать давления, право не принимать на себя негроятных обязательств (ср. выше гофмановские «межличностные ритуалы», которые, в свою очередь, делятся на «презентационные ритуалы» и «ритуалы избегания»). Таким образом, авторы усматривают в *face* два аспекта, которые выражаются в определенных требованиях, предъявляемых любым коммуникантом к взаимодействию: быть поддержаным, быть положительно оцененным хотя бы некоторыми из окружающих, а также не испытывать препятствий в своих действиях. Социальное взаимодействие представляется как совместная («кооперативная»)⁴

⁴ Слово «кооперативный» употреблено здесь сознательно, чтобы связать это с так называемым принципом кооперации Г. П. Грайса (об этом см. с. 234).

деятельность: коммуниканты взаимодействуют, чтобы поддержать *face* друг друга.

Однако в процессе коммуникации неизбежно возникают ситуации, которые включают в себя действия, несущие угрозу *face* другого. Некоторые речевые акты (обещания, приказы) несут угрозу *negative face* другого — препятствуют свободе действий (особенно ясно видно на примере приказов). Другие речевые акты (такие, как извинения или несогласие) угрожают *positive face* (например, несогласие с точкой зрения, взглядами другого угрожает положительной самооценке другого и, следовательно, его *positive face*).

Вежливость, выражаемая языковыми средствами, не что иное как маскировка речевых актов, которые несут угрозу *positive* или *negative face* партнера по коммуникации. Соответственно вежливость тоже бывает позитивная и негативная. Цель *позитивной вежливости* — замаскировать угрозу *positive face*. Говорящий использует специальные средства, чтобы показать, что он уважает желание собеседника иметь свое собственное почитаемое (признаемое) *positive face*. Обычно говорящий демонстрирует, что он учитывает (принимает) по крайней мере часть притязаний слушающего. Стратегии *позитивной вежливости* включают утверждения, свидетельствующие о доброжелательности, дружеских чувствах, солидарности. Ниже приводятся (с некоторыми изменениями) примеры высказываний, демонстрирующие эти стратегии⁵.

- 1) Выражай участие по отношению к нуждам, запросам слушающего.
Почему ты такой грустный? Могу я чем-нибудь помочь?
- 2) Используй специальные маркеры внутригрупповой солидарности.
О, привет, стариk, одолжи полтинник до завтра.
- 3) Будь оптимистичным.
Так, отлично. Если не возражаешь, я тебе немного помогу.

⁵ Подробнее см.: Brown, Levinson 1987: 101–129.

4) Включай и говорящего и слушающего в совместную деятельность.

Ну, если мы вместе за это возьмемся, то уж или сегодня же закончим, или никогда.

5) Делай предложения и давай обещания.

Давай, если ты посуду помоешь, я квартиру уберу.

6) Проявляй преувеличенный интерес к слушающему или его интересам.

Ой, где ты такую прическу сделала? Как тебе идет!

7) Избегай открытого несогласия.

Ср. знаменитый анекдот, демонстрирующий один из безопасных способов несогласия с начальством:

А крокодилы летают? — Нет, конечно. — А товарищ майор говорит, что летают. — Ну, они летают, но только очень низко.

8) Шути.

У, да это не рыба, а целая акула!

Все перечисленные стратегии направлены на то, чтобы слушающий чувствовал уважительное отношение: говорящий заботится об интересах слушающего.

Негативная вежливость ориентирована на *negative face* собеседника, она учитывает желание слушающего быть независимым. Обычно стратегии негативной вежливости подчеркивают отсутствие давления на собеседника (ср. приводимые ниже примеры высказываний, демонстрирующие стратегии негативной вежливости)⁶.

1) Не говори прямо.

Вы не скажете, как пройти в библиотеку?

2) Используй модальность возможности (необязательности) и вопросы.

Вы не могли бы передать соль?

Может быть, он случайно взял книгу, я уверен, что случайно.

3) Будь пессимистичным (в отношении своих интересов).

Не знаю, ты, наверное, сейчас не сможешь мне одолжить сто рублей.

⁶ Подробнее см.: Ibid: 129–211.

4) Преуменьшай неудобства и обязательства.

Да это совсем рядом, в двух шагах от твоего дома, к восьмым уже вернешься.

5) Избегай прямого обращения к говорящему (используй номинализацию, пассивную конструкцию, «общие» высказывания).

Курение опасно для здоровья.
Надеюсь, все будет сделано в срок.
У нас не курят.

6) Проси прощения, извиняйся.

Извините, очень неудобно просить, но не могли бы Вы закрыть окно?

7) Используй местоимения множественного числа.

Мы с прискорбием сообщаем...

Иногда говорящий считает угрозу *face* слушающего настолько серьезной, что полагает использование стратегий позитивной и негативной вежливости недостаточным и изобретает какой-нибудь «окольный путь», например: «Что-то здесь прохладно» вместо «Закройте окно»; «Гардероб работает до 21.15» вместо «Собирайте вещи и уходите» (ср. также знаменитую фразу голодного Бендера: «В Берлине есть очень странный обычай: там едят так поздно, что нельзя понять, что это — ранний ужин или поздний обед»). Чем большей представляется говорящему угроза *face* слушающего, тем тщательнее она маскируется. Разумеется, самая надежная в этом отношении стратегия — не использовать в речевом поведении вообще ничего, что могло бы угрожать *face* партнера по коммуникации.

ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ. КОММУНИКАТИВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ Г. П. ГРАЙСА

В модели вежливости, предложенной П. Браун и С. Левинсоном, важнейшую роль играет *принцип кооперации* между коммуникантами, используемый при взаимном под-

держании *face* в процессе коммуникации. В идеальном случае коммуниканты совершают различные речевые акты для поддержания *face* друг друга. Лингвистический аналог этого явления (и отправная точка для П. Браун и С. Левинсона) обнаруживается в работе философа и логика Г. П. Грайса⁷ (Грайс 1985). Он пытается вскрыть логику рационального поведения, которая стоит за взаимодействием в процессе устного общения.

Наиболее значительным вкладом Г. П. Грайса в теорию речевых актов стали *коммуникативные постулаты*, или *коммуникативные максимы* (*conversational maxima*). Это предписания говорящему, вытекающие из некоторого общего *принципа кооперации*, который состоит в том, что участники речевой коммуникации в нормальных условиях имеют общей целью достижение взаимопонимания. Каждому постулату (если исходить из того, что все постулаты соблюдаются) соответствует правило, позволяющее выводить из прямого смысла высказывания так называемые *коммуникативные импликатуры* (*conversational implicatures*) — компоненты содержания высказывания, не входящие в собственно смысл предложения и в то же время передаваемые с достаточной надежностью от говорящего к слушающему⁸. Те же самые постулаты, если принять точку зрения говорящего, а не слушающего, можно представить как правила, позволяющие говорящему построить высказывание таким образом, чтобы адекватно воплотить свое коммуникативное намерение, не выражая эксплицитно того, что не требует эксплицитного выражения, а будет понятно благодаря принципу кооперации.

Коммуникативные постулаты Г. П. Грайса делятся на четыре группы.

- 1) **Максимы количества, или постулаты информативности:** «Ты не должен давать слишком много или, наоборот, слишком мало информации в конкретной коммуникативной ситуации»

⁷ В некоторых более поздних работах — Г. Грайс.

⁸ Подробнее см.: Грайс 1985: 220–221.

ции», т. е., иными словами, «Твое высказывание должно быть достаточно информативным»; «Оно не должно содержать лишней информации». Допустим, вы встретили на улице знакомого и в коротком разговоре спросили, как поживает его жена. В ответ он говорит вам, что она сейчас перешла на работу в компьютерную фирму, очень довольна работой и вообще у нее все в порядке. Это количество информации отражает адекватное использование максимы количества. Если же в ответ на ваш вопрос он говорит: «Она жива», — это нарушение указанного принципа, так как высказывание содержит слишком мало информации. Если же, напротив, встреченный приятель в ответ на простой и достаточно формальный вопрос о жене начинает рассказывать, что она устроилась на работу в компьютерную фирму, работа ее устраивает, но она рассчитывает на повышение через полгода, а еще она на прошлой неделе ходила на ужасно модный концерт, месяц назад купила потрясающее вечернее платье, а до этого еще и новую мебель, вчера сделала новую прическу, а летом собирается поехать на Балеарские острова и будет нырять там с аквалангом, — это будет явный избыток информации и нарушение соответствующих постулатов.

2) **Максимы качества, или постулаты истинности:** «Не говори того, что считаешь ложным», «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований». Эти максимы предполагают искренность собеседника или по крайней мере то, что он не введет вас в заблуждение.

3) **Постулат релевантности:** «Не отклоняйся от темы», «Говори то, что в данный момент имеет отношение к делу». Следование этой максиме обеспечивает связность коммуникации. Например, проходя по улице, вы видите, что одно из окон распахнулось, оттуда высунулся человек и кричит: «Помогите, пожар!» Если Вы кричите ему в ответ: «Я вызываю пожарную команду, без паники, они через минуту приедут», — это будет адекватной реакцией. Если же Вы, услышав его крики, спрашиваете: «Как мне пройти в библиотеку?», — то коммуникацию вряд ли можно признать успешной.

4) **Максимы формы выражения (Maxim of Manner), или постулаты ясности выражения:** «Избегай неясных выражений», «Избегай неоднозначности», «Будь краток», «Будь упорядочен». Если Вы на вопрос о том, как прошел доклад X, ответите: «Доклад был не самый впечатляющий, отсутствовала ло-

гика изложения, выводы выглядят очень сомнительно», то такой ответ, несомненно, будет отличаться ясностью. Если же Вы скажете: «Ну что же, доклад был сделан на ту тему, которая была объявлена, говорил X минут двадцать», то такой ответ не будет отвечать постулату ясности (другое дело, что нарушен он был намеренно).

В определенных контекстах говорящий может сознательно использовать тот или иной коммуникативный постулат для передачи информации в завуалированной форме, не выражая своих намерений эксплицитно, — тем самым он заставляет слушающего вывести соответствующий компонент содержания высказывания в качестве коммуникативной импликатуры. Г. П. Грайс (Грайс 1985: 228–236)⁹ отмечает, что многие приемы такого рода носят устойчивый характер, т. е. закрепились в качестве *фигур речи*¹⁰.

1) **В тавтологических высказываниях** типа Закон есть закон нарушен постулат информативности, поскольку их прямой смысл тавтологичен. Это заставляет слушающего полагать, что их подлинный смысл — в импликациях, входящих в смысл слов. Так, для данного высказывания это будет «Закон надо выполнять».

2) **Ирония, метафора, литота (мейозис), гипербола** — использование всех этих приемов приводит к порождению высказываний, имеющих формально ложный смысл, и, таким образом, к нарушению постулата истинности. Это заставляет слушающего искать в высказывании скрытый смысл.

3) Если в диалоге ответ лица B на реплику лица A очевидным образом нарушает постулат релевантности, то в нем может содержаться импликатура «A сделал **бестактное заявление**».

4) **Каламбур** представляет собой прием, используя который, говорящий эксплуатирует постулат ясности: он намеренно порождает неоднозначное высказывание. Высказывание, допускающее два или более осмыслений, следует признать «семантически аномальным» (выражение Е. В. Падучевой): назначение такого высказывания состоит не в том, чтобы выразить какой-

⁹ См. также: Падучева 1997: 192.

¹⁰ Приводятся здесь в том виде, как они представлены в указанной работе Е. В. Падучевой.

либо из его смыслов, а в том, чтобы использовать более одного смысла и привлечь внимание слушающего к игре смыслов.

Следует заметить, что принцип кооперации Г. П. Грайса находит параллели в работах И. Гоффмана, который выделяет два вида взаимодействия: *несфокусированное взаимодействие* (*unfocused interaction*) и *сфокусированное взаимодействие* (*focused interaction*) (Goffman 1961). В качестве примера несфокусированного взаимодействия можно привести ситуацию, когда два незнакомых человека глазами изучают друг друга, при этом каждый из них вынужден корректировать свое поведение, понимая, что за ним наблюдают. В то же время встречаются ситуации, когда люди договариваются на какое-то время поддерживать «единий фокус когнитивного и визуального внимания, например в случае речевого общения, настольной игры или общей задачи, разделяемой узким кругом вовлеченных в тесное взаимодействие лиц» (Goffman 1961: 7). Ситуации такого типа И. Гоффман называет сфокусированным взаимодействием; оно имеет очевидные параллели с принципом кооперации Г. П. Грайса.

ТЕОРИЯ ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ ДЖ. ГАМПЕРЦА

Выше уже отмечалось, что невозможно переоценить значение идей И. Гоффмана для социолингвистики. Появилось множество работ, которые развили и уточнили многие сформулированные им положения. Особенно важными в этом отношении оказались исследования Дж. Гамперца, в сочетании с идеями И. Гоффмана заложившие основание общей теории вербальной коммуникации.

В своих работах, включенных в сборник 1982 года, Дж. Гамперц (Gumperz 1982) разрабатывает интерпретативный социолингвистический подход к процессам, имеющим место в межличностном общении. По его мнению,

внимательное изучение всех без исключения языковых средств показывает, «что то, каким именно образом работает наше восприятие, и то, что откладывается в нашем сознании, является производной функцией от нашей предустановки на восприятие, которая культурно специфична» (Gumperz 1982: 12). Наше речевое поведение, так же как и сама лингвистическая структура, на которой это поведение базируется, открыто внешнему влиянию, как социальному, так и культурному. Для того чтобы понять, как именно происходит это влияние, необходимо, по мнению Дж. Гамперца, соединить то, что нам известно о грамматике, культуре, интеракционных конвенциях в рамках общей теории вербальной коммуникации. Такая теория должна строиться на некоторой единой концептуальной основе и аналитических процедурах.

В работах Дж. Гамперца важное место занимает проблема *межкультурной коммуникации* (intercultural communication) и анализ механизмов *коммуникативной неудачи* (miscommunication, communication failure). Следует особо подчеркнуть, что понятие межкультурной коммуникации охватывает не только те случаи, когда один из коммуникантов говорит на неродном языке (при этом он может допустить так называемый *социолингвистический перенос* (sociolinguistic transfer), т. е. применить правила использования языка, принятого в его культуре, что приводит к коммуникативной неудаче), но и те случаи, когда у обоих коммуникантов один и тот же родной язык. Основная причина непонимания в такой ситуации — социальная и культурная неоднородность общества. Поскольку часто в контакт вступают люди с очень разным социальным и культурным опытом, при коммуникации могут возникать затруднения и непонимание. Разный предшествующий опыт включает и разное представление о языке и о том, как именно им надо пользоваться в различных ситуациях.

Существуют и другие аспекты, которые осложняют дело и затрудняют эффективную коммуникацию. Культурному влиянию и реинтерпретации могут подвергаться не

только черты, относящиеся к тем языковым уровням, которые считаются основными (синтаксис, фонология, семантика). Точно такому же влиянию поддаются и те черты языковой системы, которые часто считают периферийными: интонация, темп речи, ритм, существующий выбор в области лексики, фонетики, синтаксиса. Так как среднестатистический носитель, как правило, не осознает, что эти черты также самым активным образом используются в речи, ему трудно осознать их коммуникативную значимость. Анализируя различия в речевом поведении белых и черных в США, а также британцев «коренных» и британцев индийского происхождения, Дж. Гамперц показывает, как разное восприятие и разная интерпретация именно этих, казалось бы, периферийных черт приводят к непониманию, к формированию расовых и этнических стереотипов, увеличивающим социальный разрыв между индивидами с неодинаковыми социальными статусами.

«Периферийные» механизмы, о которых шла речь выше (Дж. Гамперц называет их также *сигнальными механизмами* (*signalling mechanisms*), — см.: Gumperz 1982: 16), представляют собой *контекстуализирующие зацепки* (*contextualization cues*). Эти аспекты верbalного и невербального поведения, в свою очередь, связаны с *контекстными пресуппозициями* (*contextual presuppositions*). Знание «контекстных пресуппозиций» при условии правильного определения и «прочтения» «контекстуализирующих зацепок» позволяет слушающему делать *ситуационные выводы* (*situated inferences*) относительно того, что говорящий хочет сообщить в процессе коммуникации.

Рассмотрим один из примеров, приводимых Дж. Гамперцем (Gumperz 1982: 147)¹¹.

Teacher: James, what does this word say?

James: I don't know.

Teacher: Well, if you don't want to try, someone else will. Freddy?

¹¹ Этот пример разбирается также в работе Д. Шиффрина: Schiffri 1996: 313.

Freddy: Is that a p or b?

Teacher: (encouragingly) It's a p.

Freddy: Pen.

Из диалога ясно, что учительница интерпретирует ответ Джеймса как отказ попробовать поразмыслить и дать ответ. Однако в данном случае важно, что фраза Джеймса имеет повышающуюся интонацию. Дж. Гамперц замечает, что повышающаяся интонация в афро-американском сообществе (а Джеймс принадлежит к нему) выражает желание получить поддержку. Учительница этого не знала, поэтому не смогла определить эту интонацию как соответствующую «контекстуализирующую зацепку» и интерпретировала сказанное в соответствии со своими представлениями об использовании речевых средств.

Этот пример показывает, что «контекстуализирующие зацепки» могут определять значение высказывания. Благодаря тому что члены одного языкового сообщества имеют постоянную практику общения друг с другом, у нихрабатываются общие «контекстуализирующие зацепки». Разумеется, члены другого сообщества могут «выучить» их. Процесс выучивания предполагает внимательное наблюдение за тем, как происходит языковое взаимодействие: индивид должен следить за тем, какую реакцию вызвала та или иная интонация и прочие «периферийные» языковые средства.

Важно еще раз подчеркнуть: в основе всех разобранных выше работ лежит положение о том, что язык представляет собой социально и культурно обусловленную символическую систему, использование которой, с одной стороны, помогает отражать макроуровневые социальные значения (групповая идентичность, статусные различия), а с другой стороны, одновременно позволяет создавать микроуровневые социальные значения (что индивид говорит и делает в каждый конкретный момент). То, каким образом мы используем язык, указывает на нашу принадлежность к определенной социальной группе. Вместе с тем наше речевое поведение содержит указания на то, кто такой говорящий, кем он себя считает, что именно он хочет сообщить, а также

демонстрирует знание говорящим того, каким именно способом всего этого можно достигнуть. Способность производить в своем речевом поведении такие указания и умение понимать их в речи других являются частью нашей коммуникативной компетенции¹².

ПРОБЛЕМЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Когда говорят о *межкультурной коммуникации*, то прежде всего, как правило, анализируют случаи непонимания между представителями разных культурных групп. Непонимание это основывается на разных ценностных системах, которые характеризуют различные культурные группы, на разных конфигурациях социальных отношений, разных доминирующих идеологических установках. Эти различия в измерениях социального контекста определяют те коммуникативные конвенции, которые вырабатываются внутри группы. Конвенции эти, таким образом, оказываются культурно специфичными. Это дает основание некоторым исследователям поставить под сомнение универсальность представленных выше концепций.

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ О ВЕЖЛИВОСТИ И FACE

Рассмотрим с этой точки зрения модель вежливости, разработанную П. Браун и С. Левинсоном (Brown, Levinson 1987). На первый взгляд, у авторов есть все основания на-

¹² Это понятие было введено Д. Хаймсом в дополнение к понятию *грамматическая компетенция* (см.: Hymes 1972a: 269–293; см. также: Hymes 1997: 12–22). Идеи Д. Хаймса о коммуникативной компетенции развиваются в работе Дж. Гамперца (Gumperz 1997: 39–48).

стаивать на ее универсальности, поскольку она базируется на материале таких разных языков, как английский, цельталь (Мексика, язык индейцев майя, группа чаньбаль) и тамильский (Индия, южная группа дравидийских языков). Авторы пытаются выстроить типологию культур в зависимости от того, какой тип вежливости является в них доминирующим, а также на основании того, как различные типы вежливости распределяются в различных социальных группах. В *эгалитарных обществах*, где социальное расстояние между коммуникантами невелико и разница между ними в обладании властью не столь значительна, будут преобладать стратегии позитивной вежливости. В обществах с *жесткой иерархической организацией*, например кастовых, человек принадлежащий к более низкой касте, обращаясь к человеку более высокой касты, употребит весь арсенал стратегий негативной вежливости, в то время как при обращении к нему едва ли вообще будут применяться какие-либо стратегии вежливости.

Говоря о распределении разных типов вежливости в различных социальных группах, Браун и Левинсон приходят к выводу, что классам, обладающим властью в иерархических обществах, свойственна культура негативной вежливости, поскольку они и так обладают свободой действий и нуждаются только в том, чтобы маскировать угрозу накладывания ограничений на эту свободу. Низшим классам в иерархических обществах свойственна культура позитивной вежливости, так как они лишены свободы действий и остро нуждаются в солидарности и поддержании друг друга через позитивную оценку их *face*. Если принять в расчет эти корреляции, становятся понятными результаты гендерных исследований, которые показывают, что общение женщин обычно характеризуется проявлением позитивной вежливости, а мужчин — негативной вежливости (см., например: Brown 1980).

В развитие этого направления появились сопоставительные исследования, в которых рассматривается в сравнении вежливость в двух разных культурах. Так, в

современных учебниках по социолингвистике¹³ часто ссылаются на работу М. Сифиану (Sifianou 1992), в которой отмечается неодинаковая значимость, придаваемая двум аспектам *face* в Англии и Греции. У англичан больше ценятся приватность и индивидуальность (*negative face*), греки всегда стремятся подчеркнуть соучастие, включенность в коллектив и внутригрупповые отношения (*positive face*). В случае с Грецией в процессе социального взаимодействия индивид всегда рассматривается в связи с другими индивидами, входящими в его микроподгруппу. Членами микроподгруппы считаются все те, кто поддерживает его благополучие. Эта микроподгруппа покрывается понятием *positive face*, так что в данном случае уместна формулировка «друг твоего друга — мой друг», т. е. на членов этой микроподгруппы будут распространяться поддержка и одобрение. Члены этой микроподгруппы используют позитивную вежливость при общении между собой, или они могут в процессе внутригрупповой коммуникации вообще не использовать никакой вежливости. Что касается негативной вежливости, то ее оставляют для чужих, т. е. для тех, кто не входит в данную микроподгруппу. Во внутригрупповом общении могут вообще не использоваться стратегии вежливости. Все члены микроподгруппы считают своей обязанностью всячески поддерживать друг друга. Они не видят необходимости извиняться или благодарить за что-то — это воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Поэтому просьбы (даже приказы) и пожелания выражаются открыто, они не маскируются, как это имеет место, например, в английской культуре¹⁴. В английской культуре приняты гораздо менее прямые формы взаимодействия с *другими*, и помочь (поддержка) полагаются зависящими от личности того, с кем взаимодействуешь. Поэтому

благодарности и извинения даже за совершенно незначительные одолжения и действия считаются естественными. Даже среди близких людей, на внутригрупповом уровне это считается нормой. Такая ситуация отражает индивидуалистические представления о *face*, и, таким образом, на первый план выходит *negative face*.

Еще более критически по отношению к теории П. Браун и С. Левинсона настроены авторы некоторых других работ, особенно тех, которые опираются на материал ряда азиатских культур. В этих работах утверждается, что деление на *positive face* и *negative face* для этих культур нерелевантно; что значимость, которая придается *negative face* (возможность свободно действовать, не испытывать ограничений, которые накладываются *другими*), — лишь следствие той важной роли, которую играет индивидуализм в западной концепции личности. Так, в работе Й. Мацумото (Matsumoto 1988)¹⁵ отмечается, что для японца важно не то, имеет он свободу действий или нет, а то, какое место он занимает внутри группы, как он воспринимается другими членами этой группы и какие обязательства это на него накладывает. Это отличие связано с разницей между эгоцентрической, индивидуалистской концепцией личности, принятой в «западных» обществах, и социоцентрической, коллективистской концепцией личности, принятой в таких странах, как Япония, Китай и др. *Face* как позитивная самооценка (*positive face*), конечно, «работает» и в японском обществе, однако это понятие следует рассматривать с учетом социоцентричности японского общества.

Почтительность в английской культуре ассоциируется прежде всего со стремлением не причинять собеседнику неудобств, не стеснять его свободу, не накладывать на собеседника никаких обязательств. Если все же таких последствий нельзя избежать, то говорящий старается «понизить градус», замаскировать свое вмешательство. По мнению Й. Мацу-

¹³ См., например: Foley 1997: 274.

¹⁴ Специальные исследования такого рода в России не проводились, однако можно предположить, что будут получены результаты, скорее сходные с греческими, чем с английскими.

¹⁵ Эта работа разбирается также в книге У. Фоули (Foley 1997: 274–275).

мoto (Matsumoto 1988: 409), в японской культуре отсутствует то, что П. Браун и С. Левинсон называют *negative face*. Почтительность в японской культуре ассоциируется не со стремлением свести к минимуму причиняемое неудобство и ограничение свободы, а с репрезентацией позитивных взаимоотношений между коммуникантами («позитивная вежливость»). Й. Мацумото приводит хороший пример, который буквально переводится так: «Пожалуйста, я прошу тебя обращаться со мной хорошо». Это выражение используется при знакомстве и выражает надежду, что взаимоотношения пойдут на пользу обеим сторонам. С формальной точки зрения, это выражение ограничивает свободу коммуниканта, накладывает на него определенные обязательства. Кроме того, оно ставит говорящего в подчиненное положение и выражает почтительность. Однако одновременно оно со всей очевидностью выражает взаимозависимость — главную добродетель японской культуры. В японском обществе считается самой большой честью, если вас просят позаботиться о ком-либо. Человек, которого просят об этом, получает определенный статус, и это «работает» на *positive face* адресата. Однако используя это выражение и ставя себя в зависимость от своего коммуниканта, говорящий укрепляет и собственный *positive face*. Таким образом, для японской культуры противопоставление *positive face* — *negative face* оказывается нерелевантным: *face* рассматривается только как положительная самооценка, которая нуждается в поддержке партнера по взаимодействию. При этом речевое поведение может поддерживать *face* или угрожать ему. Разница между японской и «западными» культурами сводится к противопоставлению эгоцентрического и социоцентрического. Собственно говоря, приведенные факты ставят под сомнение разделение *face* на два аспекта, которое было сделано П. Браун и С. Левинсоном, и фактически возвращают нас к тому, что было у И. Гофмана, — единому понятию *face* (напомним, что оно совпадает с тем, что у П. Браун и С. Левинсона выступает как *positive face*).

Следует отметить, что, несмотря на справедливую критику, которой подверглась теория П. Браун и С. Левинсона, а также на ряд не укладывающихся в их концепцию фактов, в книге содержится много интересных наблюдений, а также положений, которые являются универсальными.

УНИВЕРСАЛЕН ЛИ ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ?

Справедливо задать вопрос: имеют ли коммуникативные постулаты Г. П. Грайса, рассмотренные выше, универсальный характер? Обычно считается, что они никак не связаны с конвенциональными свойствами конкретных языков и являются следствием самых общих требований успешной коммуникации. Казалось бы, соответствующие ограничения естественно наложить на себя любым участникам социального взаимодействия. Однако появились работы, в которых этот принцип подвергся справедливой критике, в частности за то, что он базируется только на материале «западных» культур¹⁶. Одна из таких работ — статья Э. Кинэна (Keenan 1976: 67–80). Оспаривая положения работы Г. П. Грайса, автор анализирует коммуникативные практики, принятые в малагасийской культуре, в частности практики, распространенные среди малагасийских крестьян¹⁷.

¹⁶ В настоящем разделе не рассматривается еще одна важная проблема, связанная с межкультурными различиями в представлении о *face*, концепте личности, с различными вариациями коммуникативных постулатов в разных культурах. Речь идет о возможности рассматривать все эти явления в рамках *принципа лингвистической относительности* (в его современной интерпретации) (см. об этом, например: Nuttall 1972b, а также более поздние работы — в частности, библиографию и описание проблемы см.: Foley 1997: ч. 4 и, кроме того, с. 282–285; см. также: D'Uranti 1998).

¹⁷ Малагасийский (мальгашский) язык — один из австронезийских языков (малайско-полинезийская ветвь), на нем говорят на о. Мадагаскар, а также частично на находящихся неподалеку Коморских и Сейшельских островах.

Малагасийские крестьяне, особенно мужчины, по степени информативности, проявляющейся в устной коммуникации, не могут сравниться с американцами, европейцами или австралийцами: максимы количества (постулаты информативности) ими, строго говоря, не соблюдаются. Это указывает на то, что представление о том, что значит быть информативным, не является универсальным и зависит от конкретной культуры. Малагасийские крестьяне рассматривают любую информацию как ценный ресурс, который в сельском обществе, устроенном на эгалитарных принципах, работает на создание престижа. В маленьких малагасийских деревушках, где все знают друг друга и друг о друге всё, чрезвычайно ценится та информация, которая не является достоянием других (разумеется, такой статус этой информации — временный, и тем она ценнее). Именно поэтому, когда малагасийцу задается вопрос, спрашивающий вряд ли получит абсолютно ясный, исчерпывающий ответ. Скорее всего, ответ будет довольно расплывчатым. Скажем, если по деревенской улице идет группа мужчин и вы спросите их, куда они направляются, то вряд ли услышите, что они идут в магазин за пивом, потому что у них намечается вечеринка. Скорее, ответ будет таким: «Да вот идем, немножко так в северном направлении двигаемся». Понятно, что о соблюдении постулата информативности в этом случае говорить не приходится: спрашивающий и сам может легко определить, в каком направлении идет компания.

Другой важный фактор, определяющий использование (неиспользование) постулата информативности в малагасийской культуре, — нежелание ассоциировать себя с тем или иным открытым, прямым заявлением, поскольку последнее может в определенной ситуации нести угрозу собственному *face*: в случае, если это прямое заявление окажется ложным или предсказание о будущем не осуществится, репутация говорящего пострадает. Поскольку малагасийцы не хотят нести ответственности за сообщаемую информацию, то в случае, если какая-то информация все-таки в разговоре передается, ее количество сводится к ми-

нимуму и она представляется в завуалированной форме — последнее означает еще и нарушение постулатов ясности. Малагасийцы в особенности предпочитают не брать на себя ответственность за сообщаемую информацию, если событие, о котором идет речь, относится к будущему: чрезвычайно высока вероятность того, что оно не состоится. Даже если спросить деревенского жителя о будущем событии, которое, казалось бы, произойдет наверняка (например, о ежегодном празднике), то ответ будет примерно таким: «Я точно не знаю» или «Кажется, где-то в июне», хотя точная дата праздника известна всем в деревне. Таким же образом объясняется нежелание малагасийцев давать советы: с их точки зрения, конкретный совет исключает все другие возможности, которые всегда, хотя бы потенциально, присутствуют в любой ситуации. Если вы спрашиваете одного из членов какой-либо семьи, когда другой член этой семьи вернется домой, ответ будет примерно такой: «Если ты придешь до заката, то вряд ли застанешь его». С «западной» точки зрения, такой ответ звучит почти издевательски — настолько он неинформативен и уклончив. Однако если принять в расчет малагасийские культурные ценности, становится понятно, что это чуть ли не единственный возможный способ ответить, при этом не взяв на себя обязательств за еще не совершившееся событие.

Недостаточная (с «западной» точки зрения) информативность типична также для ситуаций, когда малагасийцы вынуждены говорить о конкретных людях. В разговорах они избегают идентифицировать другого как индивида. Они верят, что это может принести ему вред. Это убеждение также согласуется с социоцентрическим устройством малагасийского общества. В отличие от индивидуалистического западного общества, где индивид всегда величина постоянная и конкретная, в малагасийском социоцентрическом обществе индивид — контекстно-зависим, он никогда на рассматривается как нечто абсолютно конкретное, сам по себе. Поэтому в разговоре, если речь заходит об индивиде, он обозначается при помощи выражений, кото-

рые не определяют его как конкретного индивида, а, скорее, указывают на его положение в коллективе. Говорящий старательно избегает любых индивидуализирующих черт, поэтому жители деревни, говоря друг о друге, используют слова «человек», «мальчик», «старик» и т. п. Например, женщина, обращаясь к сыну, может спросить у него: «Человек еще спит?», при этом «человек» — ее собственный муж, спящий в соседней комнате. Или, обращаясь к вам, малагасиец может сказать: «Тебя кто-то ищет», и этот кто-то может быть вашим братом, о чём говорящему хорошо известно. С нашей точки зрения, сказать так можно только в том случае, если нам действительно не известно, о ком идет речь.

Как отмечает У. Фоули (Foley 1997: 279), можно посмотреть на эти культурные ограничения немного под другим углом. Действительно, при вербальной коммуникации самые большие проблемы возникают при использовании речевых актов, выражающих приказ или просьбу. Однако, возможно, не столько потому, что, как полагают Браун и Левинсон, они накладывают ограничения на свободу действий и, таким образом, угрожают *negative face*, сколько потому, что они угрожают входящим в понятие *positive face* малагасийским представлениям о равенстве и неконфронтационности, а также потому, что если такие речевые акты используются, то они накладывают на говорящего ответственность за совершение будущего действия. Просьбы обычно формулируются в завуалированной форме, в виде намеков, это происходит даже в том случае, если вполне конкретная просьба является единственной причиной коммуникативной ситуации. Э. Кинэн и Э. Окс (Keenan, Ochs 1979)¹⁸ приводят пример из собственной полевой практики. Однажды в дом, где они жили во время полевой работы, неожиданно пришли несколько мальчиков. Минут двадцать разговор шел буквально ни о чём. Потом кто-то из мальчиков заговорил (также очень туманно) об опасности порезать ноги:

¹⁸ Сведения из этой работы приведены по: Foley 1997: 280.

земля в деревне покрыта камнями вулканического происхождения, все они имеют острые края, поэтому среди малагасийцев, которые не носят обуви, такие порезы не редкость. Разговор еще некоторое время шел о порезах вообще, и только потом мальчик, который до этого прятался за спинами других, показал свою ногу, на которой была глубокая рана. Мальчики пришли к исследователям с единственной целью — попросить у них медикаменты. Но сказать об этом сразу было бы нарушением принятых в малагасийском обществе культурных норм.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

- Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М., 2000.
- Грайс Г. П. Логика и речевое общение [1975] // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16. С. 217–237.
- Brown P., Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. (См. также отрывки из этой работы в: The Discourse Reader / Ed. by A. Jaworski, N. Coupland. London; New York: Routledge, 1999. P. 321–335).
- Foley W. A. Anthropological Linguistics: An Introduction. Oxford: Blackwell, 1997 (Ch. 14. Politeness, Face, and the Linguistic Construction of Personhood).
- Gumperz J. Discourse Strategies. Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1982. (Некоторые главы из этого сборника также перепечатаны в сокращенном виде в хрестоматиях, в частности: Ch. 7. Sociocultural Knowledge in Conversational Inference // The Discourse Reader / Ed. by A. Jaworski, N. Coupland. London; New York: Routledge, 1999. P. 98–106; Ch. 8. Interethnic communication // Sociolinguistics: A Reader / Ed. by N. Coupland, A. Jaworski. New York: St. Martin's Press, 1997. P. 395–407).
- Ochs E. Transcription as Theory [1979] // The Discourse Reader / Ed. by A. Jaworski, N. Coupland. London; New York: Routledge, 1999. P. 167–182.