

ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Сафонова О.Н.

Оренбургский филиал ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» (460000, г. Оренбург, ул. Пушкинская, 53), e-mail: nyonya_my@mail.ru

В данной статье рассматривается коммуникативное поведение собеседников в процессе делового общения на английском языке. Исследуются лингвистические характеристики и прагматические принципы речевого взаимодействия коммуникантов в процессе актуализации их коммуникативного намерения. Их коммуникативное поведение изучается учеными с позиций разных наук: лингвистики, прагматики, прагмалингвистики, социологии, психологии, антропологии и смежных с ними дисциплин. В ходе исследования описывается структурно-организующая функция прагматических пресуппозиций в диалоге с учетом принадлежности его участников к разным культурам. Проводится анализ применения собеседниками коммуникативных принципов построения речевого высказывания с учетом коммуникативно-прагматической ситуации. Делаются выводы относительно роли прагмалингвистического потенциала коммуникативного поведения собеседников в достижении успешности речевого акта и перлокутивного эффекта.

Ключевые слова: прагматика, мультикультурное пространство, прагмалингвистика, прагмалингвистический потенциал, прагматические пресуппозиции, коммуникативные принципы, коммуникативно-прагматическая ситуация, речевой акт, перлокутивный эффект.

PRAGMALINGUISTICS ASPECT OF THE COMMUNICATIVE BEHAVIOUR OF INTERCULTURAL COMMUNICATION PARTICIPANTS

Safonova O.N.

Plekhanov Russian University of Economics, Orenburg branch, Orenburg, Russia (460000, Orenburg, Pushkinskaya str.), e-mail: nyonya_my@mail.ru

The article deals with the problem of the communicative behavior efficiency of the participants of business communication. Linguistics characteristics and pragmatics principles of speech interaction in the course of realisation of the communicative intention of speakers are studied. The researchers regard their communicative behavior in terms of linguistics, pragmatics, pragma-linguistics, sociology, psychology, anthropology and other relevant subjects. In the course of studies the fundamental function of pragmatics presuppositions in a dialogue is described taking into the account the difference in their cultural values. The usage of the communicative principles for speech utterance production due to the speech situation is analyzed. As a result the role of pragma-linguistics potential of the speakers behavior for the effectiveness of the speech act and perlocutionary efficiency is revealed.

Keywords: pragmatics, multicultural environment, pragma-linguistics, pragma-linguistics potential, pragmatics presuppositions, communicative principles, pragma-communicative situation, speech act, perlocutionary efficiency.

В современных условиях мультикультурного пространства организации изучение коммуникативного поведения участников делового взаимодействия осуществляется с позиций различных наук: лингвистики, прагмалингвистики, кросс-культурной прагматики, социологии, психологии, антропологии и смежных с ними дисциплин. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что данные прагмалингвистики определяются как наиболее важные, так как в рамках именно этой науки рассматривается функционирование языка в качестве инструмента взаимодействия. Как отмечает И.Н. Борисова, это объясняется тем, что в современных условиях уже недостаточно возможностей описательного «системно-языкового подхода», требуются новые подходы для решения задачи «комплексного изучения

... диалога как продукта речевой деятельности говорящих» [1, с. 21].

Целью настоящего исследования явилось проведение анализа прагмалингвистических ситуаций делового взаимодействия и выявление наиболее адекватных методов реализации коммуникативной интенции в коммуникативном поведении собеседников.

Материал и методы исследования

Материалом для анализа послужили тексты сценариев телевизионных сериалов и кинофильмов производства Великобритании и США. Прагмалингвистическое исследование осуществлялось с применением общенаучных методов (анализ, синтез, гипотетико-дедуктивный метод, описание сплошной выборки).

Результаты исследования и их обсуждение

Многие современные ученые и лингвисты подходят к описанию языка с позиций функциональной прагматики (Арутюнова, Беляева, 1992, Богданов, 1990, Вежбицка, 1985, Гак, 1982, Грайс, 1985, Лич, Падучева, 1985, Почепцов, 1985, Свартвик, 1983, Серль, 1986, Сорокин, Сусов, 1980, 1985, 1988, 1989, Тарасов, Шахнарович, 1979, Цурикова, 1993, Bach, Blakemore, 1992, Harnish, 1979, DeVito, 1991, Lakoff, 1990, Leech, 1983, Morgan, 1978, Moss, 1987, Levinson, 1983, Tubbs, Yule, 1996, Tsurikova, 1997 и др.).

Е.Ф. Тарасов отмечает, что воздействие на деятельность коммуниканта может осуществляться как в виде сотрудничества, так и в форме противостояния, поэтому «с общеметодологических позиций основная цель общения определяется как управление поведением (деятельностью) собеседника», когда такое управление подразумевает и изменение поведения, и сохранение его поведения [6, с. 67-95].

Исследователи определяют коммуникативное поведение как описание коммуникативных действий, фактов реального общения, и поэтому оно не является частью или разделом лингвострановедения. Оно представляет собой более широкое понятие, чем речевой этикет, и описывает ситуацию взаимодействия и особенности его протекания в зависимости от восприятия адресатом конкретных коммуникативных действий адресанта [4, с. 12-13].

При этом происходит процесс не только восприятия, но и попеременного выбора ответных речевых действий собеседниками, поскольку их роли – адресата и адресанта – в диалоге постоянно меняются. Эти действия зависят от их опыта, фоновых знаний, представлений о реальной действительности, создающих фонд их общих знаний, обеспечивающий связность текста функционального диалога в силу наличия структурно-организующих функций прагматических пресуппозиций.

Соответственно анализ диалога на функциональной основе предполагает исследование процесса общения с позиций обоих его участников. По мнению С.А. Сухих, с позиций теории диалога «понятие правила, управляющего тем или иным действием коммуниканта в процессе речевого взаимодействия (интеракции) и отражающего внешне наблюдаемые регулярности поведения людей», имеет особое значение [5, с. 71-77].

В результате проведенного исследования нами были выявлены условия становления и развития процесса эффективной коммуникации как с позиции «субъекта речи» (явные и скрытые цели высказывания; установка говорящего или прагматическое значение высказывания; референция говорящего; его прагматические пресуппозиции; его отношение к сообщаемому), так и с позиции «адресата» (интерпретация речи; декодирование информации, перлокутивный эффект высказывания, т.е. его воздействие на адресата; повышение уровня осведомленности адресата, т.е. его информированности; коррекция его эмоционального состояния, взглядов и оценок; управление совершаемыми им действиями; эстетический эффект и др.; типы речевого реагирования на полученный речевой стимул). Также установлено, что понятие «языковой ситуации» трактуется неоднозначно, и следует различать «предметную ситуацию» и «коммуникативную ситуацию». Так, предметная ситуация является составляющей понятия смысла высказывания, а коммуникативная ситуация включается в условия конкретного контекста взаимодействия.

Исходя из посыла о бытийной реализации сущности языка, только в процессе речевого взаимодействия людей, в процессе их обмена речевыми действиями – высказываниями, т.е. в диалогической речи, мы приходим к пониманию того, что для достижения коммуникативных целей от участников делового диалога требуется умение применять определенные коммуникативно-прагматические принципы построения диалогического взаимодействия. Эти основополагающие принципы речевого общения и постулаты (максимы коммуникации) были предложены Г.П. Грайсом и Дж. Личем, дополнены А.Г. Барановым, Е.В.Падучевой и другими исследователями. Рассмотрим их более подробно:

Принцип Сотрудничества. Этот коммуникативный принцип предусматривает точность и ясность изложения мысли, что имеет исключительную важность для актуализации намерений коммуникантов именно в процессе делового диалога. Неопределенность и нечеткость высказываний могут привести к непониманию или негативной реакции собеседника и даже к прекращению переговоров. Г.П. Грайс выделяет конкретные постулаты (максимы), соблюдение которых будет способствовать действенности данного принципа, и разделяет их на четыре категории – количества, качества, отношения и способа.

Принцип Экономии – играет важную роль в процессе коммуникации вообще, а в условиях развития делового диалога, как подчеркивает К.В. Кадышева, находит свое

наибольшее применение и распространение [3, с. 23]. Дж. Лич разграничивает действие принципа Экономии [the Economy Principle] и принципа Ясности [the Clarity Principle]. Последний он разделяет дополнительно на две максимы – максиму очевидности [a Transparent Maxim] и максиму двусмысленности [an Ambiguity Maxim] [7, p. 184].

Принцип Коммуникативной достаточности. Согласно его положениям адресант может актуализировать свое коммуникативное намерение вербально в той или иной форме предложения, через столько позиций, сколько необходимо для достижения цели деловых переговоров.

Принцип Истинности. В понимании Г.П. Грайса «истина не является свойством самих объектов, и понятие истинности относится только к мыслям». В тех случаях, когда высказывание не проверяемо, оно считается «неопределенным» [2, с. 233]. То есть принято считать, что ложь – есть всякое высказывание, ориентированное на обман, независимо от того, умалчивает говорящий информацию об известном ему рассматриваемом положении дел или искажает ее, либо когда он говорит одно, а знает нечто другое.

Принцип Релевантности. К этой категории Г.П. Грайс относит общий постулат – «Выражайся ясно», и несколько частных постулатов: «Избегай неоднозначности», «Будь краток (избегай ненужного многословия)», «Будь организован» [там же].

Принцип Вежливости. Его значение для эффективного общения обусловлено, в первую очередь, важностью категории вежливости в структуре социального взаимодействия коммуникантов через практическую реализацию выдвинутых Г.П. Грайсом максим – максима такта; максима благородства / щедрости; максима одобрения; максима скромности; максима согласия; максима симпатии / сочувствия [7, p. 205].

Используя представленный теоретический материал, приступим к прагматическому анализу успешности речевых актов на английском языке, представленных в тексте сценария видеофрагментов из телесериала производства США «Кости» – «Bones» (англ.) Season 1, Episode 2, 20th Century Fox Film Corporation, 2005-2009 год. Сюжет: доктор Темперанс Бреннан, блестящий, но одинокий антрополог, получает то, чего она меньше всего желала – напарника. Бюро посылает ей амбициозного агента ФБР Сили Бута, чтобы помочь в расследовании нераскрытых дел путем изучения и идентификации костей пропавших людей.

Коммуникативно-прагматическая ситуация: агент Бут и доктор Бреннан ведут следствие по делу о теракте – в своём личном автомобиле был взорван некий Масрук. Для выяснения обстоятельств дела они вызывают в резиденцию ФБР вдову погибшего. Ситуация напряжённая, она осложняется, по мнению агента Бута, нарушением принципа политкорректности со стороны судмедэксперта, которая открыто высказывает свои подозрения о причастности погибшего к организации теракта и не старается соблюдать

коммуникативные принципы, так как привыкла работать с голыми фактами в прямом смысле.

В данной ситуации принцип экономии языковых средств противопоставлен принципу Ясности (the Clarity Principle). Последний из них подразделяется на две максимы: максиму очевидности (a Transparent Maxim) и максиму двусмысленности (an Ambiguity Maxim): а) сохраняйте прямое и ясное соотношение между сообщением и текстом; б) избегайте двусмысленности. Им как раз четко следует доктор Бреннан. Но ей незачем, как она считает в силу специфики своей профессии, соблюдать принцип вежливости, достаточно избежать двусмысленности.

Agent Booth: – *I have to apologize for Dr. Brennan.* / Я вынужден принести извинения за слова доктора Бреннан.

Агент Бут следует коммуникативному принципу вежливости, пытаюсь наладить контакт с вдовой погибшего,

Mrs. Masruk: – *It's fine, Mr. Booth. Honesty is always a welcome relief. So when can I bury him? When can I give him peace?* / Всё в порядке, господин Бут. Честность – хорошая черта. ... Когда я смогу его похоронить? Когда смогу дать мир его душе?

Dr. Brennan: – *There are certain body parts that I'm still examining. Others are still seared to the surface of the wreckage.* / Отдельные части тела я ещё изучаю... Остальные ещё собирают на месте взрыва...

Agent Booth: – *I'm sure Mrs. Masruk doesn't really need to know the details...* / Я уверен, что Миссис Масрук не нужны такие подробности... Агент Бут все еще пытается задействовать принцип сотрудничества и принцип взаимодействия через использование принципа вежливости.

Dr. Brennan: – *If I can retrieve more remains of her husband, Muslim law requires that I do. I spent some time in Iraq identifying bodies. I'll give you whatever I can so that he can be purified for burial* / Я могу собрать больше останков её мужа, как велят мусульманские традиции... (обращаясь к Миссис Масрук) Я жила некоторое время в Ираке, проводила опознание тел погибших... Я отдам всё, что смогу, чтобы его похоронили, как положено...

Mrs. Masruk: – Thank you. / Благодарю.

Доктор Бреннан следует принципу опережающей реакции – дать ответ сразу на ряд возможных вопросов, которые, по ее мнению, могут возникнуть у г-жи Масрук. Ее прагматическая целеустановка предполагает подачу фактов в необходимом ракурсе, и адресант организует его соответствующим образом, оставляя за собой право выбора языковых средств в соответствии со своей интенцией. Однако мы можем доказать, что доктор Бреннан все-таки интуитивно следует принципу сотрудничества, который

рекомендует строить речевое общение в соответствии с принятой целью и направлением разговора:

- адекватно нормировать сообщаемую информацию [максима количества];
- сообщать только истинную информацию и обоснованные оценки [максима качества)];
- делать сообщение релевантным относительно темы разговора [максима отношения];
- строить речь последовательно и ясно, исключая двусмысленность [максима манеры речи].

Все эти элементы построения коммуникативно-прагматического речевого поведения мы наблюдаем в ее речи.

Г-жа Масбрук оценила эту линию поведения доктора Бреннан, а также ее знание и уважение мусульманских традиций. Она могла бы просто сохранять молчание или употребить дежурную фразу социального общения. Но ее ответная реплика-благодарность дает право думать, что она, возможно, будет сотрудничать с органами дознания в выяснении причин теракта, в котором погиб ее муж. Это дает нам возможность расценивать фразу благодарности как реализацию принципа взаимодействия и сделать общий вывод об успешной актуализации ситуации межкультурной деловой коммуникации.

Выводы

Осуществив анализ прагмалингвистических ситуаций делового взаимодействия, мы пришли к выводам о том, что:

1) в процессе ее актуализации реализуются взаимосвязанные и взаимообусловленные прагматические компоненты коммуникативного поведения ее участников, условно разделенные на две группы: а) экстралингвистические; б) собственно лингвистические; при этом имеют место два момента – момент передачи информации и момент взаимодействия людей, связанный с их совместной деятельностью;

2) коммуникантам, ведущим переговоры с представителем другой культуры, необходимо помнить, что кодирование и декодирование смыслового компонента в рамках диалогической речи обусловлены прагматически, так как предполагают отсылку к говорящему или слушающему как главным прагматическим составляющим речевого акта, их ментальной и социальной сферам;

3) успешная актуализация коммуникативных намерений собеседников обусловлена соблюдением коммуникативно-прагматических принципов построения их коммуникативного поведения;

4) расчлененность акта речевого общения на прагматически релевантные компоненты свидетельствует об асимметрии между отправителем высказывания и его получателем,

которая обусловлена лингвистическими факторами, что, в свою очередь, обуславливает специфику коммуникативного поведения обоих собеседников для достижения перлокутивного эффекта и эффективности процесса делового взаимодействия.

Таким образом, наше исследование доказывает, что прагматизация лингвистики открывает новые возможности для познания языка, а коммуникативное поведение участников процесса деловой коммуникации должно изучаться с позиции не только лингвистики, но и с позиции психологии, прагматики и других отраслей науки.

Список литературы

1. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург : Арго, 1996. – С. 21-49.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – С. 217-237.
3. Кадышева К.В. Культурные особенности межнациональных бизнес-контактов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 23.
4. Стернин И.А. Коммуникативное поведение и межкультурная коммуникация // Русское и китайское коммуникативное поведение. – Воронеж : Истоки, 2002. – Вып. 1. – 76 с.
5. Сухих С.А. Речевые интеграции и стратегии // Языковое общение и его единицы : межвузовский сборник науч. тр. – Калинин : Изд-во КГУ, 1986. – С. 71-77.
6. Тарасов Е.Ф. Место речевого общения в коммуникативном акте // Национально-культурная специфика речевого поведения. – М. : Наука, 1977. – С. 67-95.
7. Leech G.N. Principles of Pragmatics. – L. : Longman Group Limited, 1983. – 250 p.

Рецензенты:

Моисеева И.Ю., д.ф.н., профессор, заведующий кафедрой романской филологии и методики преподавания французского языка, ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург;

Антонова А.В., д.фил.н., заведующий кафедрой теории и практики перевода, ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург.