

ДИСКУРС МЕЖКУЛЬТУРНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

В настоящее время многие исследователи признают чрезвычайную актуальность изучения культурной компетенции как составляющей коммуникативной компетенции. Для успешной коммуникации оказывается необходимым понимание и использование того комплекса знаний, которым обладают носители языка, участники речевого взаимодействия. Важность лингвистически ориентированных исследований в этой области неоднократно обосновывалась и подчеркивались в специальных работах. Концептуально значимым в рамках данного обзора представляется подход В.Н.Телии, согласно которому "культура имеет дело с недискретным мышлением, она "говорит" языком целостных и в то же время нелинейных размытых категорий; концептуальное осмысление категорий культуры находит свое воплощение в естественном языке" (5, с. 82).

В связи с постоянно расширяющимся международным обменом в разных сферах профессиональной деятельности особую актуальность приобретают вопросы межкультурной (профессиональной) коммуникации. Специфика и сложность возникающих здесь проблем связана с тем, что коммуникация осуществляется в условиях несовпадающих (в большей или меньшей степени) национально-культурных стереотипов мышления и поведения, в том числе и в ситуациях профессионального взаимодействия.

Под коммуникативным поведением в самом общем смысле предлагается понимать реализуемые в коммуникации правила и традиции общения той или иной лингвокультурной общности. Т.Астафурова выделяет типы коммуникативного поведения,

проявляющиеся: а) в специфике коммуникативного поведения иносоциума в целом (общезначимые нормы: правила и традиции); б) в особенностях коммуникативного поведения представителей делового социума нормы профессионального коммуникативного поведения, его правила и традиции (1, с.59). К основополагающим понятиям коммуникативного поведения относится также понятие "коммуникативная культура" как умение общаться в разных ситуациях. В этом смысле культура - это "система кодифицированных образцов и норм поведения, деятельности, общения и взаимодействия людей, несущая релятивную и контрольную функцию в социуме (3, с. 132).

В профессиональном общении важную роль играют нормы и ценности трудообмена, обмена деятельностью, а также конкретные формы и методы взаимодействия людей при решении деловых вопросов, стереотипы в служебном, должностном и других видах поведения. Для того чтобы охватить весь комплекс взаимоотношений в этой сфере деятельности человека, используется понятие "деловая культура" (см. 2). Культура делового человека проявляется прежде всего в культуре общения как важнейшем аспекте деятельности. В сферу понятий, связанных с деловой культурой, включаются не только нормы и ценности трудообмена, но и конкретные формы и методы взаимодействия людей при решении профессиональных (деловых) вопросов (см. 1). Взаимодействие здесь основывается на стратегиях и тактиках достижения профессионально-производственных целей, способах убеждения и осуществления воздействия. Устоявшиеся в речевой практике образцы использования стратегий, приемов и выбора языковых средств формируют дискурс профессионального общения во всем разнообразии его форм и видов (деловое письмо, встреча, переговоры и др.).

Важность фактора культуры в дискурсе вообще и в межкультурном профессиональном дискурсе в частности обусловлена не только его функционально-прагматической значимостью, но и когнитивными основаниями дискурсивной деятельности. В концепции Ш.Линде система когерентности дискурса рассматривается как связующее звено между языковой структурой и дискурсивной практикой (21). Система когерентности, по определению, представляет собой систему верований (представлений, мнений, оценок и др.) и отношений между ними, которые приняты в данной культуре. Эта система создает концептуальную среду, которая

обеспечивает релевантность утверждений в самом дискурсе и в социокультурном контексте, как, например, может ли устанавливаться связь причинная между двумя утверждениями. Так, систем, "здорового смысла" (общее, разделяемое знание) как одна, из система когерентности основывается на системе верований, предположительно разделяемых всеми индивидами, принадлежащими к данной культурной общности. Верования такого рода имеют свое историческое начало в практике социального взаимодействия. Они функционируют как пресуппозиции, которые позволяют легко создавать одни дискурсы и затрудняют или делают невозможными другие дискурсы.

По наблюдениям исследователей за последние пять лет сформировалась область научных разысканий, заданных проблемами изучения межкультурного профессионального дискурса (8, 11, 12, 14, 16). Я.Улейн и Д. Меррей во введении к специальному выпуску журнала "Text" отмечают, что формирование этой области в определенном отношении является результатом взаимодействия лингвистической теории и международной практики общения в сфере бизнеса и технологии (31). Рассматривая положение дел в целом, авторы указывают, что как теория культуры, так и лингвистическая теория исследуют имеющиеся данные с позиций двух подходов: теоретики придают большее значение универсальным, общим явлениям, тогда как практики (ориентированные на практику исследователи) выдвигают в центр внимания культурное и языковое разнообразие как основу любой теории или исследования. Отмечается дискуссионность вопроса о том, оказывает ли культура влияние на дискурс в контексте деловой ситуации. Сложность стоящих здесь проблем объясняется, в частности, и тем, что описание, и определение признаков культуры и культурнообусловленных различий значительно затруднено условиями дискурса. В речевом взаимодействии культурные факторы, вовлеченные в коммуникацию, выступают в неразрывной связи с социальными и институциональными факторами.

В работах по данной проблематике за основу нередко принимается операциональное определение культуры "как специфической психосоциальной ориентации группы людей, объединяемых по общим деловым (профессиональным) или; национальным признакам" (31, с.419). В области межкультурных исследований большинство ученых, как отмечалось выше, полагают,

что термин "культура" относится к ряду верований, оценок, норм и отношений, которые являются общими для представителей данной группы. Важной частью культуры признаются нормы, предписывающие, как понимать ролевые взаимоотношения и участвовать в них. С этой точки зрения социальные и институциональные отношения (факторы), используемые для объяснения поведения человека, могут рассматриваться как часть культуры, а не в оппозиции к ней. Последнее особенно важно для межкультурной профессиональной коммуникации, в которой социальные и институциональные отношения играют значительную роль.

По оценкам ученых, в настоящее время имеется значительное количество работ, посвященных изучению взаимоотношения культуры и дискурса (23, 32). Однако языковые характеристики дискурса все еще не получили в них должного внимания. В то же время признается, что теоретически обоснованные исследования межкультурной коммуникации в контексте деловой ситуации могут содействовать развитию интегрированного подхода, сближающего культуру, язык, дискурс и коммуникацию (31, с.420). В прояснении проблем и вопросов межкультурной коммуникации важное место отводится контрастивным (сопоставительным) исследованиям дискурса, в которых проводится сравнение, двух и более культур. В целом исследования по межкультурной коммуникации не ограничиваются устным дискурсом; в сферу исследований здесь активно вовлекается дискурс, представленный письменными текстами на профессиональные темы (деловое письмо, инструкции и др.). Дальнейший анализ исследований в этой области основывается на работах зарубежных ученых, опубликованных на английском языке в разных изданиях. Основное внимание уделяется работам, в которых рассматриваются вопросы культурнообусловленного употребления языка в профессиональном (деловом) дискурсе, письменном и устном.

В письменной форме дискурса интерес для изучения представляют такие жанры дискурса, как реклама, письмо на профессиональные темы (деловые, научные и др.). Письменный дискурс имеет определенные преимущества для изучения в социокультурном аспекте. Прежде всего, представленный в письменной (зафиксированной) форме текстов этот вид дискурса позволяет идентифицировать и описывать культурные особенности,

которые соотносятся с их языковым выражением. Кроме того, именно языковая сторона письменного дискурса получила исчерпывающее описание и детальную разработку в парадигме теории функциональных стилей (ср. стиль научной речи, стиль официального общения и др.).

Язык играет важную роль в обеспечении эффективности межкультурной профессиональной коммуникации. Игнорирование языкового фактора может привести к негативным последствиям. Показательным в этом отношении является исследование, проведенное Р.Каштаном и Э.Тачстоун (17). Работа этих авторов была стимулирована ситуацией, сложившейся в сфере банковских услуг в таком поликультурном и многоязычном городе, как Лос-Анджелес. В соответствии с законодательным актом и в целях получения прибыли банки расширяют сферу своих услуг для клиентов из числа национальных меньшинств. В языковом отношении ситуация такова, что любой клиент может получить помощь на английском языке от служащих банка или воспользоваться брошюрой и инструкциями на испанском, китайском и японском языках. Тексты брошюр, анализируемые в статье, изначально написаны на английском языке и затем переведены на соответствующие языки. Проведенное исследование позволяет авторам сделать некоторые выводы, значимые для межкультурного общения.

Прежде всего, авторы отмечают, что из-за ошибок прагматического характера тексты переводов утратили "дружеский" тон общения, к которому банки в целом стремятся. Брошюры в переводе приобрели более официальный тон, чем в английском оригинале. В общей оценке успешности/неуспешности этого вида дискурса авторы полагают, что неэффективность попыток банковской индустрии ответить на запросы языковых меньшинств объясняется в значительной мере стереотипическими отношениями: представители языковых меньшинств не имеют финансовых ресурсов, не могут соответствовать банковским требованиям и воспользоваться соответствующими услугами, не знают понятий банковской деятельности. Подобные стереотипы рассматриваются как оскорбительные, пренебрежительные и не способствуют привлечению клиентов. Авторы полагают, что нежелание банковских служащих обратиться за консультацией к специалистам (лингвистам) приводит к дальнейшему ухудшению используемых стратегий рекламы. Проанализированные тексты рекламных брошюр,

очевидно, демонстрируют некомпетентность в вопросах использования языка.

В создавшейся ситуации языковые проблемы приобретают первостепенное значение. Банки проявили желание привлечь иноязычных клиентов, подготовили и выпустили рекламное издание на языке потенциальных клиентов. В то же время эти действия отражают характерное для многих слоев населения страны (особенно англоязычных) отсутствие "чувства языка". Признание важной роли языка в решении подобных вопросов, по мнению автора, может служить не только практическим целям, но и общей задаче понимания того, что можно достичь с помощью правильного использования языка в многоязычном обществе и в экономике в целом. Издания, подобные банковской брошюре, могут служить разным целям и восприниматься по-разному в той или иной социокультурной общности. Так, для англоязычного социума данное издание, очевидно, нацелено на сообщение дополнительных (по отношению к имеющимся знаниям) инструкций. Однако для представителей другой культуры, как оказывается, издание этого типа должно было рекламировать уникальные, привлекательные особенности продукта (услуг).

Письменный дискурс предоставляет надежный и удобный языковой материал для проведения контрастивных исследований взаимодействия языка и культуры в дискурсе. Внимание исследователей привлекает жанр делового письма, перспективность изучения которого поддерживается данными о наличии культурнообусловленных различий, выявляемых в сопоставительном анализе (см. 6, 8, 13, 14, 22, 27 и др.). Авторы этих работ отмечают, что письма делового жанра (о приеме на работу, о предоставлении гранта на проведение научного исследования и др.) обнаруживают варьирование по ряду параметров как между западной и восточной культурами, так и между культурами Запада. Сопроводительное деловое письмо в западных культурах выполняет основную функцию — дать самооценку, т.е. выделить, подчеркнуть свою квалификацию и опыт, "пригодность" к выполнению данной работы. В восточнокультурном социуме сопроводительное письмо выполняет только функцию "сопровождения" посылаемого резюме и не используется как возможность повлиять на решение работодателя о предоставлении вакансии (8).

В западных культурах также отмечаются различия в этом дискурсе. Деловые письма американцев, например, оцениваются как более индивидуальные, личностные, чем аналогичные письма французов. Письма с просьбой о финансировании научных работ, написанные американцами, более очевидно направлены на убеждение, чем письма на эту же тему от голландских организаций (6). Отдельно рассмотрим исследования, в которых особое внимание уделяется языковым особенностям дискурса деловых писем.

У.Коннор, К.Дэвис и Т.де Райкер рассматривают культурнообусловленные различия сопроводительных писем с просьбой о предоставлении вакансии, написанные на английском (американском) и фламандском языках (13). Авторы применяют контрастивный риторический подход к выявлению дискурсивных характеристик правильности, четкости и содержательности текстов этого жанра.

В фокусе внимания исследователей находятся правильность и ясность (четкость) как языковые свойства письма, которые значительно влияют на коммуникативную успешность. Правильность связывается с орфографией, пунктуацией, лексической точностью, построением предложения и структурой абзаца. Четкость имеет отношение к организации сообщения и стилю прототипического содержания текстов этого типа.

Культурнозначимые различия, по данным исследования, проявляются в средней длине письма: американские письма длиннее и более индивидуальны, они предоставляют больше информации как профессионального, так и личного характера и др. Полученные результаты позволяют авторам сделать вывод о том, что американцы более активны, лучше проявляют себя в самооценке и более успешны в создании своего положительного имиджа. Их тексты отличаются информативностью и смысловой точностью. Тексты писем фламандцев короче, предоставляемая информация в общем безлична и зачастую нечетка. Представители этого социума больше полагаются на уже имеющиеся достижения в своей профессиональной истории (университетские дипломы, квалификации и т.д.). Поэтому большое значение здесь придается резюме, включающему объективные факты, чем сопроводительному письму. Деловая культура личности в этом социуме включает предположение о том, что "другие (люди) смогут прочесть "между строк" больше, чем изложено в письме, и по достоинству оценить автора текста" (13, с.459).

Слабая выраженность стремления к "самопродвижению" у фламандцев соотносится с типом профессионального взаимодействия, характерным для этой социокультурной общности. Согласно Г.Ховштеду, специфика деловой культуры в этом типе взаимодействия определяется "дистанцией власти" (16). Для бельгийцев и фламандцев эта дистанция намного больше, чем для американцев. Этим, как полагают исследователи, можно объяснить относительно высокую степень доверия, которое представители этой общности проявляют к авторитету власти. В дискурсе делового письма (о приеме на работу) "дистанция власти проявляется в следующем: если автор письма доверяет, что вышестоящее лицо (работодатель) примет правильное решение, тогда нет необходимости активно "рекламировать" себя в письме. Данные другого исследования показывают, что в языке профессионального общения проявляются черты корпоративной-деловой культуры: руководитель предприятия выступает в роли "человека, который знает лучше" (27, с.161).

Другим жанром письменного дискурса, привлекающим внимание исследователей, является научный (теоретический) гуманитарный дискурс (*academic discourse*), понимаемый в широком смысле как эссе, статья, доклад и др. Исследования здесь задаются общим предположением о том, что различия в построении текстов на том или ином языке связаны с культурнообусловленными представлениями и ожиданиями о том, как должен выстраиваться текст, соответствующий принятым в социуме образцам и нормам. Незнание культурной основы различий в построении текста, очевидно, создает препятствия для эффективного взаимодействия в этой области профессиональной коммуникации.

Культурнообусловленные различия в построении лингвистических и социологических текстов на английском и немецком языках рассматриваются в работе М.Клайна (11). Предварительное контрастивное исследование справочников по составлению эссе на английском и немецком языках выявило ряд различий. Для английского (в отличие от немецкого) дискурса характерны требования: 1) строгое следование установленной форме/структуре дискурса; 2) выводимость цели эссе из языкового выражения темы в начале дискурса; 3) строгая релевантность включаемой информации (для немецкого ограничения менее жестки); 4) конец одного абзаца должен быть связан с началом

следующего, представленного топикальным предложением; 5) повторение не желательно (для немецкого повторения допустимы при менее жестких ограничениях). В целом эти требования играют определенную роль и для составления текстов на немецком языке, однако, следование им не так важно как, например, в Австралии и других англоязычных странах. Характерной функциональной особенностью эссе, написанных на немецком языке в устоявшейся традиции, является отклонение от темы дискурса (дигрессия, экскурс). По наблюдениям М.Клайна, в книгах, текстах диссертаций и в статьях немецкоязычных авторов отклонение/экскурс можно считать общепринятым.

Проведенное исследование поддерживает также гипотезу о том, что формальным показателем соответствия научного текста принятым в социуме нормам в англоязычных странах служит соблюдение структуры дискурса (текста), тогда как в немецкоязычных странах ориентиром служат определенные лингвистические признаки "уровня абстракции". Привлекая к анализу языковой материал научных статей, М.Клайн ставит вопрос о том, в какой степени тексты, написанные учеными из англоязычных и немецкоязычных стран, отличаются по признаку линейности развертывания информации (11, с.215). Предполагается, что здесь можно обнаружить внутрикультурные различия, как, например, варьирование в длине текстовых фрагментов, протяженность которых непропорциональна их роли в дискурсе.

Для лингвокультурологического исследования интерес представляет разработанная М.Клайном методика анализа линейаризации текста, включающая анализ таких аспектов, как: 1) иерархия текста - взаимосвязь макропропозиций, дискурсивное подчинение или сочинение; 2) динамика текста в использовании основного и дополнительных аргументов; 3) симметрия — установление соотнесенности в разной длине фрагментов текста; 4) единство структуризации параллельных (содержательно объединяемых) частей текста. Важность исследований этого жанра дискурса связывается с необходимостью развивать международный обмен научной информацией. Препятствием на этом пути могут оказаться различия в формальных (языковых) критериях приемлемости научных текстов, суждения о которых основаны на культурных различиях. В последнее время процессы

интернационализации науки и эмиграция ученых способствовали ослаблению жестких требований к научному дискурсу.

В устном дискурсе одной из наиболее значимых ситуаций межкультурного делового общения является ведение переговоров. Однако коммуникативно-поведенческая специфика переговоров еще недостаточно разработана в специальных исследованиях. При отсутствии обобщающих работ внимание исследователей привлекают отдельные проблемы этого жанра дискурса: различия в структуризации этапов переговоров и их значимость для представителей разных культур, национальные стили профессионального взаимодействия, стратегии и тактики переговоров, концепты вежливости, национально-культурные стереотипы и др.(8, 10, 15, 18, 28, 30, 35).

Возникновение коммуникативных проблем в ситуации переговоров связывается с действием ряда факторов. По наблюдениям П. ван дер Вейста, неэффективность переговоров в границах одной социокультурной общности, как правило, объясняется действием внешних обстоятельств (34). В ситуации межкультурного делового общения подобные проблемы обычно связываются с различиями в культуре участвующих сторон. В межкультурном дискурсе переговоров эффективной коммуникации нередко препятствует необходимость для одной из сторон говорить на неродном языке. Языковая некомпетентность создает трудности, как в информативной, так и в социальной функциях переговоров. Для успешности социальной функции существенным оказывается не только точное понимание передаваемой информации, но и, что более важно, установление или сохранение хороших отношений между сторонами переговорного процесса.

Установление отношений сотрудничества и взаимодействия во многом зависит от понимания национально-культурной специфики категории вежливости и стратегий ее реализации в деловом дискурсе. Большинство исследований, посвященных изучению этого жанра дискурса, особенно переговоров, основываются на общих положениях теории вежливости (см. 10, 16, 19 и др.). Некоторые из них имеют определенные следствия, применимые к объяснению проблем делового дискурса. Согласно прагматической теории Дж.Лича, не прямые иллокутивные высказывания являются более вежливыми ввиду следующего: 1) они в меньшей степени связывают обязательствами, предоставляя возможность выбора (ответа, выхода

из ситуации и др.); 2) чем более непрямым является высказывание/локуция, тем слабее иллокутивная сила (19).

На основе этих положений автор формулирует принцип вежливости в терминах издержек и пользы для говорящего и слушающего. Высказывание, которое, с одной стороны, сводит к минимуму издержки слушающего и максимально повышает его пользу и которое, с другой стороны, максимально повышает издержки говорящего и предельно уменьшает его пользу (максимы текста и щедрости), очевидно, является очень вежливым высказыванием. Принцип вежливости применяется в ситуации любой беседы/разговора, в том числе и деловых переговоров. Однако широкая применимость не подразумевает его обязательного соблюдения в каждой ситуации. В неофициальной, дружеской беседе нет необходимости быть как можно более вежливым, так как это не ставит под угрозу социальное взаимодействие.

Мысль об универсальности концепта "вежливость" развивается и в другой влиятельной теории, разработанной П.Брауном и С.Левинсоном (10). Одним из основных понятий этой теории является понятие "лицо", под которым подразумевается "позитивная социальная ценность, которой обладает каждый член общества (цит. по: 34, с.481). Любое действие совершается с целью приобрести или сохранить "лицо" и избежать "потери лица". В применении к деловому дискурсу угроза "потерять лицо" возникает, например, когда менеджеру задается вопрос о причине увольнения им работника (там же, с.482).

Используя концепты "сохранение/потеря лица", Браун и Левинсон разрабатывают общую теорию, в которой дается обоснование предсказуемости в реализации категории вежливости, исходя из оценки "весомости" речевого акта "угроза сохранению лица". Эта весомость определяется по значимости контекстуальных факторов: 1) различия в дистанции власти между говорящим и слушающим (просить об одолжении у друга легче, чем у своего начальника); 2) социальной дистанции между говорящим и адресатом (легче выполнить акт "угроза лицу" по отношению к знакомому человеку, чем к незнакомцу); 3) трудоемкость выполнения действия, связанного с угрозой потери лица (одолжить ручку легче, чем автомашину). Основная мысль этой теории заключается в положении, согласно которому чем больше рационально мыслящий говорящий создает угрозу потери лица для слушающего, тем вежливее он будет

себя вести. При этом характеристика "вежливый" относится к предпринимаемым попыткам завуалировать угрозу.

В исследовании П. ван дер Вейста вежливость и непосредственность (прямота) поведения рассматриваются как взаимосвязанные характеристики в ситуации францужско-голландских переговоров (34). Актуальность исследования дискурса переговоров в этом аспекте связана с тем, что, по мнению французской стороны, голландцы высказываются слишком прямолинейно и это не соответствует представлениям французов о вежливости. Однако, как отмечает автор, объяснять различия в представлениях о "прямолинейности" только культурологическим фактором было бы явно упрощением проблемы. Поскольку большинство голландцев в ситуации деловых переговоров переходят на неродной язык (французский), наблюдаемое здесь недовольство и раздражение могут быть спровоцированы языковой некомпетентностью голландцев. Непосредственным объектом рассмотрения автор избирает речевой акт "просьба", играющий важную роль в переговорном процессе. Основное внимание уделяется вопросу о том, в какой степени различия в понимании "прямолинейности" отражаются в языковом выражении просьбы. При сравнении учитываются францужско-голландские различия "дистанция власти": голландцы в меньшей степени реагируют на эти различия в своем речевом поведении.

Приняв за исходное, что прямолинейность поведения связана с вежливостью, Вейст проводит опрос информантов, в ходе которого французы и голландцы должны были определить вежливость 19 различных формулировок просьбы, построенных на основе пяти модальных категорий: разрешение, навязывание, возможность, обязательство, долженствование. Кроме того, вежливость Противопоставляется конвенциональности, так как обе группы испытуемых, очевидно, могут иметь одинаковое представление о вежливой просьбе, но различаться в суждениях о том, насколько она традиционна, общепринята. В целом исследование направлено на изучение восприятия, а не продуцирования речи. Однако это не снижает значимости сделанных выводов.

Результаты исследования указывают, что в восприятии и оценке вежливости просьбы обе группы (французы и голландцы) обнаружили явные совпадения. Различия в языковой формулировке Просьбы соответствуют ожидаемым различиям в восприятии

вежливости. Некоторые расхождения между группами проявляется в восприятии вежливости различной модальности. Отсутствие значимых различий в исследуемом дискурсе, по мнению автора, объясняется близостью культур. В целом для сопоставительных исследований существенный является фактор "расстояния культур". Автор полагает, что для изучаемых языков целесообразно сосредоточить внимание на сходствах, а не на различиях в оценках вежливости. Интересным представляется вывод о том, что полученные результаты подтверждают предположения концепции вежливости Т.Брауна и С.Левинсона (см. выше).

В некоторых исследованиях процесс деловых переговоров (встреч) рассматривается как единая коммуникативная цепь, которая выстраивается из поочередных периодов говорения и слушания (28, 30). Исходным является предположение о том, что участники переговоров должны внимательно слушать и ясно выражать свою мысль, следуя общепринятым представлениям о взаимодействии в этом виде дискурса. Собственно речевой акт (шаг, период) включает этап концептуализации, обдумывания с паузами (продолжительными) и этап вербального формулирования с короткими паузами. Предполагается, что компетентный слушающий правильно интерпретирует подобные временные перерывы разной продолжительности.

Тем не менее, в практике межкультурных переговоров нередко возникает вопрос: следует ли прерывать паузы молчания (до десяти секунд и более). Общепринятым для эффективной коммуникации среди представителей западной деловой культуры является следующее: дать возможность говорящему партнеру закончить предложение и не терять времени на паузы (молчание). Для восточноазиатских, особенно японских, бизнесменов паузы этого рода вполне приемлемы, тогда как для представителей латинских, особенно итальянской, культур прерывание собеседника и даже одновременность говорения нескольких участников является признаком заинтересованности в теме обсуждения. Однако финны, являясь представителями западной культуры, предпочитают не прерывать паузы молчания (30, с.590). Подобные стереотипы в ожиданиях участников деловых переговоров часто используются в объяснении неэффективности и неправильного понимания межкультурного дискурса.

В этой связи специального исследования требует вопрос о взаимоотношении между прерыванием и принятием паузы молчания, с одной стороны, и специфически культурным пониманием вежливости, с другой стороны. Дело в том, что согласно основополагающим теориям Дж. Лича, П.Брауна и С.Левинсона, вежливость представляет собой универсальную категорию, общепринятую для любой культуры (10, 19). Тогда объяснения требует вопрос о том, в каких случаях можно считать вежливым прерывание паузы и как это связано с культурнообусловленными представлениями о вежливости.

Данные некоторых исследований указывают, что вежливость в ситуации межкультурных переговоров может подвергаться влиянию со стороны культурных факторов (16, 30, 34). Культурнообусловленные параметры этого влияния включают: индивидуализм в противопоставлении коллективизму (статус индивида в социокультурной общности); дистанцию власти; сильное или слабое стремление к устранению неопределенности в будущем; противопоставление "мужского" и "женского" типа культуры (30, с. 595). Отмечается, что указанные параметры могут влиять на темпоральные аспекты коммуникации, в том числе на чередование говорения и паузы в переговорах.

Обобщение имеющихся данных позволяет предположить, что проявление вежливости в речевом взаимодействии диктуется как соображениями культуры, так и особенностями личного характера (25, 30). Эти же факторы объясняют и различия в отношении к паузе. Исходя из предположения, что паузы между высказываниями являются проявлениями своеобразной "культуры молчания" авторы сосредоточивают внимание на прерывании паузы. Непосредственному анализу подвергаются темпоральные аспекты межкультурной коммуникации (деловых переговоров) с участием китайско-финской и голландско-китайской сторон.

Результаты исследования показывают, что прерывание более характерно для китайской стороны, как в монокультурной, так и в межкультурной ситуации переговоров. В тех же ситуациях прерывание используется гораздо реже финнами и голландцами. Для исследуемых культур прерывание является маркированным (неожиданным) признаком, причем в большей степени маркированность отмечена для китайской культуры. Количественный и качественный анализ полученных данных указывает, что китайцы

более часто являются инициаторами прерывания паузы в переговорах с голландцами, чем с финнами. В целом стратегия прерывания в речевом поведении китайцев рассматривается как проявление определенных стереотипов, характерных для их языка и культуры. Для финнов и голландцев прерывание интерпретируется, как попытка приспособиться к стилю речевого поведения представителей китайской стороны. Однако результаты проведенного исследования не дают однозначного ответа на вопрос о вежливости/невежливости прерывания, хотя, по мнению авторов, в ситуации китайско-западноевропейских переговоров прерывание все же не является признаком невежливости.

Эффективность межкультурного дискурса деловых переговоров, очевидно, зависит от совпадения или несовпадения в определениях культурных ценностей и ключевых концептов. Специфика этой проблемы в данном жанре дискурса и ее решение связывается с более общей задачей проведения широкомасштабных сопоставительных исследований, позволяющих сделать надежные обобщения для межкультурной коммуникации. Традиционно исследования по анализу дискурса проводятся без систематического учета межкультурных аспектов. Критика этноцентричности подобных исследований исходит, в частности от А.Вежицкой (32, 33 и др.). В трудах Вежицкой на языковых примерах доказывается, что некоторые термины, общеупотребительные в сопоставительно-культурных исследованиях, как в лингвистических, так и в других, и предположительно обладающие универсальной применимостью к любой культуре, оказываются далеки от приписываемой им глобальной надежности. В действительности эти термины связаны с семантико-когнитивными структурами, кодируемыми в каждом отдельном языке, в котором эти термины созданы.

Поскольку английский является языком международного общения, возникает риск того, что английским терминам некорректно приписывается статус универсальности. При более внимательном рассмотрении становится очевидным, что наименования типа "вежливость" (politeness) "дистанция" (distance) и др. при переводе на другие языки затруднительно и даже невозможно в некоторых случаях подыскать адекватные эквиваленты. Когда, подобные слова используются для описания моделей коммуникации в других культурах, это приводит нередко к предвзятой англосаксонской интерпретации культурно-специфических моделей.

В целях преодоления подобных трудностей Вежбицкая предлагает использовать метаязык семантических примитивов, который дает возможность формулировать не только любой культурно-специфический концепт, но и каждый речевой акт для любого языка.

В лингвистически ориентированных межкультурных исследованиях было предпринято немало попыток описать стабильные оценки по конечному числу параметров: высокий/низкий контекст, полихронные/монокронные; ориентированные на выполнение задания/ориентированные на людей; высокая/низкая дистанция власти; точная/расплывчатая; универсальная/частная (см. 16, 27). Если принять аргументацию А.Вежбицкой, то следует признать, что универсальность данных параметров вызывает обоснованные сомнения, так как используемые концепты специфичны и "привязаны" к англосаксонской научной традиции (когнитивной перспективе) (15, с.566).

Указанные проблемы в основном характерны для сопоставительно-культурных исследований, в которых рассматриваются образцы монокультурной одноязычной коммуникации. Однако, как отмечают Л.Фант и А.Гриндстед, некоторые положения концепции А.Вежбицкой могут быть полезны в исследованиях межкультурного дискурса (15). Признавая значимость понимания культурно-обусловленных различий в определении оценок и ключевых понятий, авторы указывают на дополнительную сложность межкультурного дискурса: разграничение культурных и других источников коммуникативного поведения участников в ситуации деловых переговоров. Цель своего исследования авторы видят в разработке модели описания основных различий в межкультурном и внутрикультурном взаимодействии в ситуации переговоров.

За исходное принимается положение о том, что участники межкультурного взаимодействия обычно могут распознать несоответствия в оценках, присущих представителям соответствующих групп в переговорном процессе. Понимание этого несоответствия заставляет участников использовать социальные коммуникативные стратегии. Исследование базируется на наблюдениях, сделанных в ходе испанско-скандинавских переговоров. Полученные данные выявляют три основные категории в поведении коммуникантов, помогающие компенсировать

несоответствия. Авторы формулируют эти категории как стратегии "ассертивности", "аккомодации" и "уклонения/избегания".

Первая и вторая стратегии могут иметь как вербальное, так и невербальное выражения. Например, вербальная ассертивная стратегия может состоять в осуществлении эксплицитной референции к культурным оценкам собеседника. Тем самым осуществляется символическая компенсация "недостатков" в поведении. Невербальная стратегия избегания заставляет участника воздерживаться от определенных действий (смеха, шутки и др.), если это может интерпретироваться как угроза (в широком смысле) другой стороне. Вербальными стратегиями коммуникант обращается к оценкам, которые представляются характерными для собеседников, представителей партнеров по переговорам. Невербальные стратегии — это стратегии модификации своего поведения в отношениях между коммуникантами. Интересным представляется также вывод о том, что вербальные и невербальные стратегии могут совпадать. Это значит, что сам по себе дискурс не дает полного представления о межкультурной коммуникации. Поэтому целесообразно принимать во внимание как вербальные, так и невербальные аспекты дискурса.

В разработке метода исследования авторы используют метаязык семантических примитивов (А.Вежбицкой), применяя его для описания культурных оценок. Авторы разделяют точку зрения А.Вежбицкой, согласно которой ключевые культурные понятия, особенно оценки и нормы, могут быть выражены в виде языковых сообщений как лучшей формы их описания. Подобные сообщения формулируются в диалогической вопросной форме. Если вопрос предполагает два противоположных ответа, то описание оценки представляет собой бинарную оппозицию. Для целей данного исследования особенно значимыми представляются следующие оценочные оппозиции: всеобщий/частный; ориентированность на человека/на задание, решение задачи; высоко эмоциональный/слабо эмоциональный. В качестве критерия надежности оппозиций культурных оценок авторы используют степень соответствия представлениям об оценке в одной культуре аналогичному стереотипу в другой культуре. В ситуации деловых переговоров формируются гетростереотипы - когнитивные репрезентации о группах представителей той или иной стороны. Процесс формирования представлен следующими этапами:

- 1) обобщенное восприятие поведения; 2) вывод о лежащих в основе

поведения культурных факторах; 3) оценка участников переговоров, 4) формирование "социального стереотипа" на основе общего согласия в суждениях представителей одной культуры о противоположной стороне переговорного процесса.

В исследовании выявлена взаимосвязь между темпом речи и некоторыми стратегиями и оппозициями культурных оценок. Прежде всего, отмечается, что варьирование в темпе речи имеет национальную характеристику и связано со структурными различиями в языках (например, в анализируемых испанском, датском и шведском). Наблюдаемое в процессе переговоров снижение темпа речи у испано-язычных участников интерпретируется как проявление стратегии аккомодации к своим партнерам. Переходы от быстрой речи к медленной (и наоборот) связываются с проявлениями высокой/низкой степени эмоциональности.

В последнее время внимание исследователей привлекает особый жанр делового дискурса — "встреча" (18, 23, 26, 36). Характерно, что в некоторых из этих работ сделаны шаги по преодолению общей недооценки естественного языка в профессиональной межкультурной коммуникации (24, 25). В предлагаемых здесь выводах и заключениях ученые все больше полагаются на разнообразные (количественные и качественные) данные языкового материала. В целом не вызывает сомнения, что именно язык дает глубокое понимание дискурсивного процесса и коммуникативных импликаций в сфере делового общения. Как отмечает Г.Шварцман, перспективная предпринимательская деятельность, имеющая отношение к интерпретации и изменениям корпоративного поведения, решающим образом зависит от языка в достижении организационной эффективности (24).

В сопоставительно-культурном исследовании Ф.Баргиеллы-Чиापани и С.Хэррис языковые характеристики дискурса поставлены в центр внимания (7). Проводится лингвистический анализ прототипической формы делового взаимодействия — деловой встречи менеджеров. Материалом исследования служат магнитофонные записи аутентичной английской и итальянской речи участников таких встреч; анализируются внутритекстуальные, контекстуальные и межтекстуальные аспекты делового дискурса.

На основе изучения официальных и неофициальных встреч строится общая модель, включающая иерархически упорядоченные компоненты. Особое внимание уделяется сопоставительному анализу

культурных факторов этого вида речевого взаимодействия. Факторы культуры формируются под двойственным влиянием национальной и деловой культуры (англичан и итальянцев).

Результаты исследования в основном сводятся к следующему. Во-первых, общая структура деловых итальянских встреч более свободна, неофициальна, что проявляется в отсутствии четких границ между фазами дискурса. Во-вторых, роль председателя (руководителя) встречи менее важна в итальянских встречах, чем в английских. Общая структура характеризуется большей сложностью и продолжительностью дебатов в итальянском дискурсе.

Детальный анализ фазы дебатов выявляет признаки, связанные с различиями в культурном контексте деловых итальянских встреч. К ним относятся: доминирующая роль группы участников в целом и незначительная роль председателя. Наделенные большей властью или влиянием (в иерархии управления) участники встречи захватывают инициативу и их высказывания перерастают в ряд монологов. Кроме того, подтверждается отмеченное и в других исследованиях значительное количество прерываний и одновременных высказываний. Постоянное прерывание объясняется тем, что для латинских и дальневосточных культур типичным является "полихронный" концепт времени. Отмечается также повышенная эмоциональность и вербальная прямолинейность итальянского дискурса деловой встречи. В общем, выводе указывается, что стремление "сохранить лицо" в итальянской культуре играет важную роль в профессиональном общении.

В некоторых видах профессионального дискурса, как, например, в научном дискурсе, особенно остро стоит проблема адекватного обмена знаниями. (4, с.8-9). Анализ этой общей проблемы показывает, что для эффективной, плодотворной коммуникации существенно важными оказываются особенности используемых форм представления знания, на что обращает специальное внимание современное языкознание.

В этой связи определенный интерес представляет работа Ф.Берса и М.Демешелер "Несколько метафорических моделей, используемых в экономическом дискурсе" (9). Особенностью этого исследования, выделяющего его из ряда работ, посвященных проблематике профессионального дискурса, можно считать последовательное использование теоретической базы когнитивной лингвистики, в частности когнитивной теории метафоры.

В изучении метафорических моделей, которые используются в развитии экономической мысли, авторы предлагают использовать два подхода. Первый подход заключается в основном на корпусе данных исследования частоты употребления и распределения ограниченного ряда кластеров образных выражений, или метафор в экономическом дискурсе. Это позволит, как полагают авторы, определить степень конвенциональности метафор и их центральность для концепции экономики, принятой в данном сообществе. Авторы характеризуют роль метафоры в образовании абстрактных областей знания. Отмечается, что с 80-ых годов такие метафоры считаются средством организации нашего опыта, основывающимся на концептуализации физического пространства и создающим определенные образные схемы. В качестве примера рассматривается схема, относящаяся к описанию перемещения из одного места в другое и называемая схемой "пути", а также схема, "контейнера", "центра-периферии" и др. Некоторые метафоры строятся на переносе более сложного порядка, как, например, "состязание (конкуренция) - это борьба или гонка". Подобные метафоры часто встречаются в экономическом дискурсе.

В связи с первым подходом обсуждаются также механизмы переноса понятий, унаследованных от членения физического опыта на другую область, в данном исследовании область экономики. При этом отмечается, что логика построения этой второй области может не повторять полностью логику первой. Подчеркивается, что большинство метафор формируется фактически на метонимической основе.

Предлагаемый авторами второй подход основывается на анализе национально-культурных стереотипов. Примером здесь служит сравнение двух стереотипов, формирующих области-источники для метафорических выражений: английского (британского) стереотипа, отражающего характерное для британцев "занятие/работу в саду" (gardening) и французского стереотипа "особое внимание к еде/пище". В экономическом дискурсе специфика стереотипов проявляется в языковом выражении ряда понятий и концептов: 1) *flowerishing companies* "процветающие компании" *branches of a company* "ветви/филиалы компании" и др.; 2) *to feed economic growth* "питать/подкармливать экономический рост", *to gobble up a smaller company* "поглотить меньшую компанию" и др. Полученные в исследовании количественные данные

подтверждают продуктивность исходных областей (источников) метафорических наименований (для английских выражений "садоводчество", для французских — "еда/пища").

Авторы подчеркивают, что конвенциональные метафоры, принятые в определенной языковой общности, взаимосвязаны с конвенциональными моделями мыслительных процессов у представителей этой общности. Однако концептуальные метафоры необязательно универсальны; используемая метафора может заменяться другой метафорой: конвенциональной, творческой или же заимствованной из дискурсивной практики другого социума.

В настоящее время, несмотря на многочисленность работ, посвященных метафоре, значительные проблемы остаются в изучении творческого аспекта возникновения новых метафор. Средой их возникновения зачастую является непосредственное речевое взаимодействие людей, осуществляемое, в частности, в профессиональном общении. В этом отношении интересными представляются некоторые положения концепции, разрабатываемой В.А. Либертом (20).

Автор этого исследования анализирует профессиональный дискурс "научная дискуссия", рассматривая его как процесс решения проблемы. В теоретическом обосновании используются понятия, заимствованные из когнитивной и социальной психологии когнитивной лингвистики и конверсационного анализа.

Привлечение этих понятий, как показано в исследовании, помогает понять стратегии ввода метафор и соответствующих реакций на них (их принятия, отвержения, развития или игнорирования), с которыми связаны стратегии говорящих/участников) научной дискуссии. В обсуждении научных проблем ученые широко используют метафорические способы мышления. Механизм живого обмена мнениями в концепции автора, включает прагматический и семантический операторы, действующие в речи.

Обсуждая результаты имеющихся исследований, авторы введения к специальному выпуску журнала "Text" подчеркивают, что международный мир профессионального взаимодействия (в частности, бизнеса и технологии) для своего развития нуждается в обобщающей теории межкультурной коммуникации (25). Предполагается, что контрастивные и межкультурные исследования устного и письменного дискурса на разных языках и для разных культур могут создать базу для построения такой теории. Трудности

формирования теории ученые связывают с дилеммой "теория — практикантам же, с.423) Имеющиеся данные указывают, что лингвистические описательные исследования могут быть обобщающими и высокодетализированными. Однако нет однозначного ответа на вопрос о том, насколько такие исследования полезны и применимы для целей эффективного общения, например в международном бизнесе. Открытый остается и вопрос о том, насколько надежны лингвистические описания межкультурного дискурса.

В существующей ситуации особую ценность представляет формирование гипотез и проведение исследований по проверке получаемых результатов. Важны также исследования, которые нацелены на изучение основ построения междисциплинарной межкультурной теории, на разработку методов анализа устного и письменного дискурса.

Представляется целесообразным развивать подход, направленный на решение конкретных проблем, которые возникают в отдельных специфических областях дискурса профессионального общения (письмо, переговоры, перевод и др.). При этом особое внимание должно уделяться участию в дискурсе представителей разных культур и носителей разных языков. Кроме того, описание специфических явлений и их интерпретация требуют детальной проверки и четкого указания на то, в рамках, какой лингвистической теории и с помощью каких методов получены результаты. Учитывая специфику и сложности дискурса профессионального межкультурного общения, исследователи выдвигают в качестве первоочередной задачу прояснения вопроса о влиянии культуры на эффективность дискурса и создание предпосылок построения обобщающей теории, значимой для практики общения (31).

Список литературы

1. Астафурова Т.Н. Лингвистические аспекты межкультурной деловой коммуникации - Волгоград, 1997 - 108 с.
2. Деловая культура российского общества — М., 1994 -136с.
3. Дридзе Т.М. Прогнозное социальное проектирование теоретико-методологические и методические проблемы - М., 1994 - 303 с.
4. Крушанов А.А. Язык науки в ситуациях предстандарта - М., 1997 — 212 с.
5. Телия В.Н. Роль образных средств языка в культурно-национальной окраске миропонимания // Этнопсихоллингвистические аспекты преподавания иностранных языков - М., 1996 - С. 82-89.

6. Abelen E., Redecker G., Thompson S.A. The rhetorical structure of US-American and Dutch fund-raising letters//Text. - Berlin, 1993. - Vol. 13, N 3. - P.323-350.
7. Bargiela-Chiappini F., Harris S.J. Towards the generic structure of meetings in British and Italian managements//Ibid,- 1995. - Vol. 15, N 4. - P. 531- 560.
8. Bhatia V.K Analysing genre: Language use in professional settings. -L., 1993. — 265p.
9. Boers F., Demecheleer M. A few metaphoric models in (Western) economic discourse // Discourse and perspective in cognitive linguistics. — Amsterdam, 1997. — P.I 15-129.
10. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. -Cambridge, 1987. -387p.
11. Clyne M. Cultural differences in the organization of academic texts // J. of pragmatics. — Amsterdam, 1987,-Vol. 11, N 5. - P.211-247.
12. Communication theory/Ed, by Jensen K.B. — San-Diego, 1987. — 396 p.
13. Connor U., Kenneth M.D., Ryker T.de. Correctness and clarity in applying for overseas jobs// Text. - Berlin, 1995. - Vol.15, N 4. - P.457-476.
14. Connor U. A contrastive study of persuasive business correspondence // Global implications for business communications. — Houston, 1989. — P. 98-123.
15. Fant L.M., Grindsted A. Responses to value mismatch in intercultural negotiation interaction// Text. - Berlin, 1995. - Vol.15, N 4. - P. 561-588.
16. Hofstede G. Cultures and organizations: Software of mind. — L., 1991. — 364p.
17. Kaplan R., Touchstone E., Hagstrom C. Image and reality: Banking in Los Angeles// Text. - Berlin, 1995. - Vol. 15, N 4. - P.427-456.
18. Larme J., Trognon B. Organization of turn-taking and mechanism for turn taking repairs in a chaired meeting//J. of pragmatics. - Amsterdam, 1993 - Vol. 19, N 2. - P.177-196.
19. Leech G.Principles of pragmatics. - L., 1983. - 250 p.
20. Liebert W-A. Stop making sense! Metaphor and perspective in creative thinking sessions of scientists and scientific radio broadcasts // Discourse and perspective in cognitive linguistics.-Amsterdam, 1997.-P.149-183.
21. Linde Ch. Discourse analyses, structuralism, and the description of social practice// Toward a social science of language. — Amsterdam, 1997. — P. 3-30.
22. Murphy H.A., Hildebrant H.W. Effective business communication. - N.Y., 1991. -295p.
23. Samraj B.T.R. Exploring current issues in genre theory // Word. - N.Y.,1989 - Vol. 40, N 1/2.-P. 189-200.
24. Schwartzman H.B. The meeting: Gathering in organizations and communities — N.Y., 1989.-297 p.
25. Text: Intercultural discourse in business a. technology / Ed. by Ulijn M., Murray D.E. — Berlin, 1995.-630 p.
26. Todorov T. Gehres in discourse. - Cambridge, 1990. - 374 p.
27. Tropenaars F. Riding the waves of culture: Understanding

- cultural diversity in business. -L., 1993.-322 p.
28. Ulijn J.M., Gorter T. Language, culture and technical-commercial negotiating // Working with language. - The Hague, 1989. - P.479-505.
 29. Ulijn J.M., Strother B. Communication in business and technology from psycholinguistic theory to international practice. — Frankfurt, 1994. — 189 p.
 30. Ulijn J.M., Li X. Is interrupting impolite? Some temporal aspects of turn-taking in Chinese-Western and other intercultural business encounters// Text. — Berlin, 1995. — Vol. 15,N4.-P.589-630.
 31. Ulijn J.M., Murray D. Introduction//Ibid. - P 419-425.

32. Wierzbicka A. Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction. — Berlin; N.Y., 1991.-XIII, 502 p.
33. Wierzbicka A. Semantics, culture, and cognition. Universal human concepts in culture-specific configurations. - N.Y., 1992. - 487 p.
34. Wijst P.von der. The perception of politeness in Dutch and French indirect requests // Text. - Berlin, 1995. - Vol. 15, N 4. - P.477-501.
35. Wilson S.R. Face and face work in negotiation. — L., 1992. — P. 176-205. 36. Yamada H. Topic management and turn distribution in business meeting: American versus Japanese strategies// Text.-Berlin, 1990, - Vol.10, N 3. - P. 271-295.

Л.Г.Лузина