

**Воронежский государственный университет  
Межрегиональный  
Центр коммуникативных исследований**

**Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А.**

**Очерк  
английского  
коммуникативного поведения**

Научное издание

**Воронеж  
2003**

Монография представляет собой очередную публикацию Межрегионального Центра коммуникативных исследований Воронежского ГУ в рамках научного проекта «Коммуникативное поведение» и первую публикацию Центра, посвященную описанию английского коммуникативного поведения на фоне русского.

Монография предназначена для студентов, аспирантов и преподавателей английского и русского языков, деловых людей, бизнесменов, переводчиков и всех, интересующихся проблемами эффективной межкультурной коммуникации.

© Стернин И.А., Ларина Т.В.,  
Стернина М.А., 2003

Компьютерная верстка,  
подготовка оригинал-макета - И.А.Стернин

Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. – Воронеж: изд-во «Истоки», 2003. - \*\*\* с. Тираж 200 экз.

ISBN

## Введение

Научный проект «Коммуникативное поведение» Межрегионального Центра коммуникативных исследований филологического факультета ВГУ, в рамках которого предпринято исследование, предполагает:

- разработку комплексной модели описания национального коммуникативного поведения;
- проведение последовательного описания коммуникативного поведения разных народов по разработанной модели;
- выявление сходных и идиоэтнических черт коммуникативного поведения разных народов;
- подготовку материалов для введения в практику преподавания учебного курса “Русское коммуникативное поведение” (для иностранцев, изучающих русский язык как иностранный) и “Английское (немецкое, французское, американское, китайское и т.д.) коммуникативное поведение” для русских, изучающих соответствующие иностранные языки;
- публикацию серии сборников по проблеме сопоставления русского коммуникативного поведения и коммуникативного поведения других народов;
- подготовку обобщающих монографий по сопоставительному описанию русского коммуникативного поведения и коммуникативного поведения других народов.

Данная монография - первая, посвященная описанию английского общения на фоне русского. Это не итоговое описание английского коммуникативного поведения, а именно очерк – жанр, позволяющий авторам обобщить тот материал, которым они располагают и наметить направления дальнейшего исследования, перспективы расширения и углубления изучения особенностей английского общения. Авторы будут благодарны за все замечания, предложения и особенно – дополнения и уточнения.

Межрегиональный Центр коммуникативных исследований ВГУ, проблемная группа «Коммуникативное поведение» заинтересованы в расширении круга исследователей русского и английского коммуникативного поведения и приглашают к сотрудничеству всех заинтересованных лиц.

Адрес межрегионального Центра коммуникативных исследований – [sternin@phil.vsu.ru](mailto:sternin@phil.vsu.ru).

Авторами монографии являются И.А.Стернин (руководитель проекта, автор теоретической главы и соавтор глав 2-5 и Заключения), Т.В. Ларина (соавтор глав 2-5 и Заключения) и М.А.Стернина (соавтор глав 2-5). В подготовке отдельных параграфов и фрагментов работы принимали также участие члены проблемной группы «Коммуникативное поведение» Межрегионального Центра коммуникативных исследований Барышев Н.В., Еремеев Я.Н., Стеблецова А.О., Серебрякова Р.В., а также преподаватели из Великобритании и Ирландии Джон Николс и доктор Сара Смит. Их фамилии указаны в тех разделах, в которых они выступают как соавторы.

## Глава I.

# Теоретические и методические проблемы описания коммуникативного поведения

## 1. Национальные особенности общения как предмет описания

Особенности общения того или иного народа, описанные в совокупности, в системе, представляют собой описание *коммуникативного поведения* этого народа.

Национальное коммуникативное поведение в самом общем виде определяется как *совокупность норм и традиций общения народа*.

Термин “коммуникативное поведение” в данном значении впервые был использован И.А. Стерниным в 1989 г. в работе «О понятии коммуникативного поведения» (Стернин 1989).

Сейчас интерес к национальным особенностям общения высок как никогда. Это связано с общим повышением интереса общества к этническому, национальному, к менталитету и национальному характеру народов.

Интерес к национальным особенностям общения приводит многих исследователей к попыткам описать эти особенности. Это делают путешественники, журналисты, послы, миссионеры и даже туристы. Однако имеющиеся описания страдают рядом существенных недостатков.

Во-первых, они не носят специального характера. Описание особенностей общения - обычно лишь незначительная часть таких работ.

Во-вторых, авторы подобных работ описывают преимущественно экзотические, необычные, резко бросающиеся в глаза особенности общения других народов, большинство же менее ярких особенностей остается в тени.

И, в-третьих, такие описания, как правило, несистемны, фрагментарны.

Системное описание коммуникативного поведения народа сейчас, в начале XXI века, стало весьма актуальным в силу ряда существенных причин:

- Расширились контакты между народами, и накоплено много фактов, требующих обобщения;
- Активно развивается коммуникативная и антропоцентрическая лингвистика, поставившая в центр внимания проблему “Язык и человек”;
- Активизировались контрастивные, сопоставительные и межкультурные исследования;
- Активизировался интерес к межкультурной коммуникации и межкультурному пониманию, национальной самобытности разных народов;
- Увеличивается число межэтнических конфликтов, требующих урегулирования, что повышает важность исследований в сфере межкультурной коммуникации;
- Психолингвистика предлагает новые экспериментальные методы исследования, эффективные при изучении, в частности, коммуникативного поведения.

Все сказанное свидетельствует о том, что *назрела необходимость научной систематизации фактов в области национальной специфики общения.*

Фактов проявления национальной специфики в общении того или иного народа к настоящему времени накоплено множество, и остается удивительным, почему эти факты до сих пор не систематизированы. Подобная систематизация фактов, касающихся национальной специфики общения того или иного народа, оказывается на практике однако, на практике весьма нелегким делом, поскольку до сих пор нет научных традиций подобного описания:

нет достаточно четкого определения самого явления — *коммуникативное поведение*, не выявлена его структура, составные части;

отсутствует разработанный терминологический аппарат такого описания;

нет модели системного описания коммуникативного поведения — неясно, что и в какой последовательности, в какой форме надо описывать, чтобы получить достаточно полное описание коммуникативного поведения народа;

не разработаны методы и приемы изучения коммуникативного поведения.

В исследовании национального коммуникативного поведения в современной коммуникативной лингвистике сформировались следующие основные задачи:

- формирование научных представлений о коммуникативном поведении как компоненте культуры народа, компоненте национального поведения лингвокультурной общности;
- определение терминологического аппарата описания коммуникативного поведения;
- определение основных методов и приемов исследования и описания коммуникативного поведения народа;
- разработка моделей описания коммуникативного поведения лингвокультурной общности;
- верификация применимости разработанной модели к описанию основных черт коммуникативного поведения той или иной национальной лингвокультурной общности;
- практическое описание коммуникативного поведения различных народов в лингвокультурологических и дидактических целях.

Исследования по коммуникативному поведению различных народов в настоящее время появляются во все возрастающем количестве, см. библиографию – Высочина 2000, Ларина 2000-2002, специализированные сборники «Русское и финское коммуникативное поведение» (вып. 1, Воронеж, 2000; вып. 2, Санкт-Петербург, 2001, вып. 3, Воронеж, 2002.), сборники и монографии, посвященные описанию коммуникативного поведения различных народов: Русское и французское коммуникативное поведение. Вып.1. Воронеж, 2001.; Русское и китайское коммуникативное поведение. Вып.1 Воронеж. 2001; Русское и немецкое коммуникативное поведение. Вып.1. Воронеж, 2001; Очерк американского коммуникативного поведения. Воронеж, 2001, Американское коммуникативное поведение. Воронеж, 2001, Русское коммуникативное поведение (Прохоров, Стернин 2002).

## **2. Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения**

Наука о коммуникативном поведении включает три основных аспекта: теоретический (теория науки, терминологический аппарат), описательный (конкретное описание коммуникативного поведения того или иного народа) и объяснительный (объяснение выявленных закономерностей и особенностей национального коммуникативного поведения).

К коммуникативному поведению примыкает социально и

коммуникативно значимое бытовое поведение - совокупность предметно-бытовых действий людей, получающих в данном обществе, в данной лингвокультурной общности или группе смысловую интерпретацию и тем самым включающихся в общий коммуникативный процесс и влияющих на поведение и общение людей. Это своеобразный “язык повседневного поведения” (Н.И. Формановская 1989, с.123) или социальный символизм.

Социальный символизм - это отражение в сознании людей семиотической функции, которую приобретает в той или иной культуре определенное действие, факт, событие, поступок, тот или иной элемент предметного мира. Все эти явления приобретают в культуре народа, в его сознании определенный символический смысл, характерный и единый для всего данного социума или для какой-то определенной социальной, возрастной, гендерной группы. Социальный символизм является компонентом национальной и групповой культуры.

Социальный символизм зачастую не замечается членами социума, хотя довольно строго “соблюдается” - то есть используется, интерпретируется в межличностных отношениях.

Социальный символизм подлежит описанию в рамках невербального коммуникативного поведения.

Необходимо иметь в виду, что социальный символизм многих явлений и предметов быстро меняется - например, символы моды, социальной принадлежности, зажиточности и др. Не так давно символом зажиточности в России был любой автомобиль и дача, в настоящее время - иномарка и коттедж; каракулевая шапка и кожаное пальто перестали быть символами зажиточности, а сотовый телефон стал и т.д. Для детского и подросткового возраста символом успешности личности, престижности является обладание компьютером, мотоциклом, сотовым телефоном и др.

*Теоретический аппарат* описания коммуникативного поведения может быть представлен следующим образом.

*Коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций общения определенной группы людей.

*Национальное коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций общения определенной лингвокультурной общности.

*Лингвокультурная общность* - совокупность людей, объединенных общим языком и общей (как в историческом, так и в актуальном планах) культурой.

*Коммуникативная культура* – коммуникативное поведение народа (совокупность норм и традиций общения) как компонент его



национальной культуры; фрагмент национальной культуры, отвечающий за коммуникативное поведение нации.

*Коммуникативное пространство* – совокупность сфер речевого общения лингвокультурной общности.

*Коммуникативные нормы* – коммуникативные правила, обязательные для выполнения в данной лингвокультурной общности (знакомому надо приветствовать, за услугу благодарить и т.д.)

*Коммуникативные традиции* – правила, передаваемые (транслируемые) в данной лингвокультурной общности из поколения в поколение, традиционно соблюдаемые в ней и рассматриваемые в данной лингвокультурной общности как желательные для выполнения (спросить старика о здоровье, поинтересоваться успеваемостью школьника, предложить помощь женщине и др.).

*Коммуникативный шок* – реакция на резкое расхождение в нормах и традициях национального вербального и невербального общения, проявляющееся в условиях непосредственной межкультурной коммуникации, как реакция на непонимаемое, вызывающее удивление или не принимаемое представителем иной лингвокультурной общности с позиций собственной коммуникативной культуры.

*Вербальное коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций общения, регламентирующее требования, связанные с тематикой и особенностями организации общения в определенных коммуникативных условиях.

*Невербальное коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций, регламентирующих требования к используемым в процессе общения невербальным знакам (языку телодвижений - жестам, мимике, взгляду, позам, движению, физическому контакту в ходе общения, сигналам дистанции, выбора места общения, расположения относительно собеседника и др.), а также включающее совокупность произвольно выражаемых симптомов состояний и отношения к собеседнику и совокупность коммуникативно значимых социальных символов, характерных для данного социума.

*Возрастное коммуникативное поведение* - совокупность норм и традиций общения определенной возрастной группы.

*Личностное коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций общения отдельной личности, реализующей себя в рамках определенной лингвокультурной общности.

*Социальное коммуникативное поведение* – совокупность норм и традиций общения конкретной социальной группы представителей определенной лингвокультурной общности.

*Коммуникативное сознание* - устойчивая совокупность мыслительных процессов, обеспечивающих коммуникативное поведение (нации, группы, личности).

*Стандартная коммуникативная ситуация* – типовая, повторяющаяся коммуникативная ситуация, характеризующаяся использованием стандартных речевых средств (знакомство, приветствие, прощание, соболезнование и др.).

*Коммуникативные категории* – наиболее общие коммуникативные концепты, формирующиеся в сознании и определяющие коммуникативное сознание и поведение нации, группы, личности. К коммуникативным категориям могут быть отнесены такие как вежливость, толерантность, коммуникабельность, риторический идеал, коммуникативный идеал, коммуникативная неприкосновенность, коммуникативное давление, хорошая речь, плохая речь, коммуникативный самоконтроль и др.

*Коммуникативная сфера* – область действительности, в которой коммуникативное поведение человека имеет относительно стандартизованные формы (общение с незнакомым, общение с коллегами, общение в школе и вузе, общение в транспорте, поликлинике, ресторане и кафе и т.д.). Это в широком смысле коммуникативная ситуация.

*Социальный символизм* – совокупность смыслов (символических значений), приписываемых действиям, поступкам, явлениям и предметам окружающей действительности тем или иным социумом.

*Коммуникативное действие* – единица описания коммуникативного поведения, отдельное типовое высказывание, речевой акт, невербальный сигнал, комбинация вербального и невербального сигналов и т.д. в рамках того или иного коммуникативного параметра.

*Параметр коммуникативного поведения* – совокупность однородных, однотипных коммуникативных признаков, характеризующих коммуникативное поведение народа.

*Коммуникативный признак* – отдельная черта коммуникативного поведения (коммуникативное действие или коммуникативный факт), выделяющаяся как релевантная для описания в условиях сопоставления коммуникативных культур.

*Коммуникативный факт* – отдельная конкретная особенность коммуникативного поведения народа, выделяющаяся в рамках определенного коммуникативного параметра, некоторое коммуникативное правило, действующее в коммуникативной культуре (например, “знакомых надо приветствовать”).

*Коммуникативный фактор* – совокупность сходных коммуникативных параметров, наиболее обобщенная единица описания коммуникативного поведения.

*Активные коммуникативные действия* – предпринимаемые по инициативе говорящего.

*Реактивные коммуникативные действия* – предпринимаемые в качестве ответной реакции на коммуникативные действия собеседника.

*Коммуникативная стратегия* – обусловленные коммуникативной целью общие стереотипы построения процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов.

*Аспект коммуникативного поведения* – совокупность однородных коммуникативных параметров (вербальный, невербальный аспекты).

*Коммуникативное сознание* – совокупность механизмов сознания человека, которые обеспечивают его коммуникативную деятельность. Это коммуникативные установки сознания, совокупность ментальных коммуникативных категорий, определяющих принятые в обществе нормы и правила коммуникации.

*Менталитет* – совокупность когнитивных стереотипов восприятия и понимания действительности (народом, группой, индивидом).

*Продуктивное коммуникативное поведение* - вербальные и невербальные действия коммуниканта.

*Рецептивное коммуникативное поведение* - адекватное понимание (интерпретация) вербальных и невербальных действий собеседника, принадлежащего к определенной национальной, возрастной и т.д. группе.

*Реактивное коммуникативное поведение* - реакция субъекта на те или иные коммуникативные действия собеседника.

*Нормативное коммуникативное поведение* - поведение, соответствующее принятым в данной лингвокультурной общности коммуникативным нормам и соблюдаемое в стандартных коммуникативных ситуациях большей частью социума или группы.

*Ненормативное коммуникативное поведение* – поведение, нарушающее принятые в данной лингвокультурной общности коммуникативные нормы.

*Коммуникативные табу* (жесткие и мягкие) - принятые в данной лингвокультурной общности традиции, правила и установки избегания определенных вербальных и невербальных элементов коммуникативного поведения. Табу бывают речевыми (*при женщинах не употреблять нецензурных выражений*) и тематическими (*секс при*

*детях не обсуждать).*

Жесткие табу описываются предикатом *нельзя*, нежесткие – *не принято, не рекомендуется, лучше не надо*. Нарушение жестких табу влечет общественные санкции, нарушение мягких - общественное осуждение.

*Коммуникативные императивы* - коммуникативные действия, обязательные в силу принятых норм и традиций в конкретной ситуации общения (*жесткие*, например, со знакомыми надо здороваться, за нарушение извиняться и *мягкие*, например, надо спросить ребенка, как он учится, старика спросить о здоровье).

Можно разграничить также *тематические императивы* - темы, которые надо затронуть (со стариком - о здоровье, с новым знакомым – о месте работы, с ребенком - о том, что ребенок любит), а также *речевые императивы* - фразы, выражения, которые необходимо произносить в определенных ситуациях.

*Коммуникативное ожидание* – ожидание представителем соответствующей лингвокультурной общности выполнения того или иного коммуникативного правила, императива, действующего в данной лингвокультурной общности. Коммуникативные ожидания есть и у представителя иной культуры, участвующего в межкультурном общении.

*Коммуникативная неудача* – недостижение цели коммуникации.

*Коммуникативные допущения* – коммуникативные факты, признаки или действия, допустимые в одной национальной или групповой культуре, но невозможные в другой. Например, в русской коммуникативной культуре допустимо спросить собеседника о его зарплате, во многих других это совершенно исключено.

*Коммуникативный контекст* – параметры коммуникативной ситуации, влияющие на ход коммуникации и выбор речевых средств.

*Инокультурные информанты* – принадлежащие к иной коммуникативной культуре, нежели исследуемая, но знакомые с исследуемой культурой в той или иной форме и способные высказать о ней суждение.

*Гетерокультурные информанты* – принадлежащие к исследуемой коммуникативной культуре.

*Коммуникативная компетенция* – знания, умения и навыки, необходимые для успешного процесса общения на родном языке с представителями своей культуры.

*Межкультурная коммуникативная компетенция* - знания, умения и навыки, помогающие преодолевать культурные различия и успешно строить процесс общения с представителями другой культуры на

родном для них языке.

Межкультурная коммуникативная компетенция включает:

- лингвистическую компетенцию,
- социолингвистическую компетенцию,
- дискурсную компетенцию,
- межкультурную компетенцию,
- ряд коммуникативных умений и навыков (Ларина 2001в, 2001г).

*Коммуникативный стандарт* - некоторая усредненная модель коммуникативного поведения, отражающая основные нормы и традиции общения культурно и цивилизационно близких народов и этнических групп, выступающая как основание сравнения при изучении коммуникативного поведения какого-либо народа или группы народов. Можно говорить о западном стандарте (американо-западноевропейском коммуникативном поведении), восточном стандарте (японо-китайско-корейское коммуникативное поведение), арабском, азиатском, северном, южном стандартах.

*Теория коммуникативного поведения* — дисциплина, которая призвана определить понятие, выявить структуру и основные черты коммуникативного поведения, разработать понятийно-терминологический аппарат и методику описания коммуникативного поведения народа, группы, личности.

*Конкретное описание коммуникативного поведения* той или иной нации, группы, личности раскрывает особенности коммуникативного поведения и коммуникативного сознания соответствующего народа, группы, человека и имеет лингвистическую, психолингвистическую, этнолингвистическую, культурологическую, психологическую и дидактико-педагогическую ценность.

*Прикладная значимость описания коммуникативного поведения* народа, группы, личности заключается в том, что результаты системного описания коммуникативного поведения могут быть с успехом использованы в культурологических, психологических, лингводидактических, педагогических, логопедических, психокоррекционных, воспитательных и многих других целях.

### **3. Проблема моделирования коммуникативного поведения народа**

#### **1. Принципы описания коммуникативного поведения народа**

Основными принципами описания коммуникативного поведения народа являются следующие.

##### *Принцип системности*

Коммуникативное поведение той или иной лингвокультурной общности должно быть описано целостно, комплексно, как система. Для этого должна быть разработана модель описания коммуникативного поведения, включающая совокупность факторов и параметров, отражающих коммуникативное поведение любого народа. Такая модель должна включать вербальное, невербальное коммуникативное поведение и социальный символизм.

Авторы монографии “Этнопсихолингвистика” выдвигают идею о лакунизированном характере вербального и невербального поведения одного народа относительно другого. В этом случае описание коммуникативного поведения одного народа на фоне другого сводится к выявлению и описанию лакун.

Однако наше исследование показывает, что значительное количество коммуникативных признаков в разных культурах совпадает, а еще большее количество демонстрирует при некотором сходстве определенные национальные различия. Эти факты тоже должны получить описание при системном подходе к коммуникативному поведению, а фиксируемые различия должны быть описаны как проявления национальной специфики коммуникативного поведения того или иного народа. Свести описание коммуникативного поведения к лакунам нельзя и чисто технически — описывать невозможно без описания “положительного” материала.

##### *Принцип контрастивности*

Адекватное описание коммуникативного поведения возможно только на базе некоторого сравнения. Имплицитно любое описание будет контрастивным: большинство характеристик коммуникативного поведения оказывается параметрическими: часто - редко, интенсивно -

мало, громко - тихо, быстро - медленно и др. Без сопоставления их описание просто невозможно. Фоном всегда выступает какая-либо конкретная коммуникативная культура, известная описывающему.

Наиболее эффективно бикультурное описание - русское коммуникативное поведение на фоне английского, немецкого, американского, французского, китайского, японского и т.д. Однако для создания теоретической модели описания коммуникативного поведения бикультурное описание будет недостаточно обобщенным, Поэтому на данном этапе изучения коммуникативного поведения представляется более плодотворным сопоставление с обобщенной группой коммуникативных культур. Для наших целей описание русского коммуникативного поведения осуществляется на фоне западноевропейской лингвокультурной общности, к которой в известном смысле примыкает и английская коммуникативная культура.

Наилучшие результаты дает не сопоставительный (автономное описание двух коммуникативных культур с последующим сопоставлением), а именно контрастивный подход (систематическое рассмотрение отдельных фактов родного коммуникативного поведения в сопоставлении со всеми возможными способами выражения данного смысла в сопоставляемой культуре).

Контрастивный принцип позволяет наиболее надежно выявить и описать как общие, так и несовпадающие признаки коммуникативного поведения народов.

Контрастивное описание коммуникативного поведения того или иного народа позволяет выявить несколько форм проявления национальной специфики коммуникативного поведения той или иной коммуникативной культуры:

#### *1. Отсутствие национальной специфики*

Те или иные коммуникативные признаки обеих культур совпадают.

Например, во всех европейских культурах знакомого надо приветствовать, уходя, прощаться, за причиненное неудобство надо извиняться.

#### *2. Наличие национальной специфики*

а) Несовпадение отдельных характеристик, коммуникативных признаков, действий в сопоставляемых культурах.

Например, жест "большой палец" есть в большинстве европейских культур, но в русском общении он выполняется более энергично; указательный и средний пальцы, поднятые вверх ладонью к лицу, в русской коммуникации означают «два», в Ирландии такой жест означает приглашение к сексу; если вы хотите, чтобы ваш жест имел

то же значение, что и в русской коммуникации, ладонь следует повернуть наружу (от лица); поза “нога четверкой” имеет развязный характер в русском коммуникативном поведении и нейтральный – в европейском, вступление в разговор с незнакомым типа “У вас плащ запачкался” рассматривается как благожелательность в русском общении и нарушение дистанции и анонимности на Западе (А.Эртельт - Фиит), в русском общении часто заговаривают с незнакомыми, в западном - редко и т.д.

б) эндемичность коммуникативных признаков для одной из сопоставляемых культур.

То или иное коммуникативное явление может присутствовать только в одной из сравниваемых коммуникативных культур.

Например, только немцы стучат по столу в знак одобрения лекции, только русские немотивированными аплодисментами “захлопывают” оратора или спрашивают малознакомого собеседника о его зарплате.

Существует также коммуникативная лакунарность – отсутствие того или иного коммуникативного явления в данной культуре при наличии ее в сопоставляемой.

Так, в русском коммуникативном поведении нет такого коммуникативного явления, как “политическая корректность”, нет гендерной специализации всех языковых форм. Англичане не желают приятного аппетита, не реагируют, если кто-то чихнул.

### *Использование нежесткого (ранжирующего) метаязыка*

Описание коммуникативного поведения в жестких терминах, как правило, оказывается невозможным – большинство параметров обычно не поддается жесткому ранжированию. Сопоставительный характер описания также побуждает использовать такие единицы метаязыка, как больше, чаще, меньше, реже, интенсивней, чем...

В связи с этим такое описание целесообразно осуществлять при помощи ранжирующих единиц метаязыка: обычно, чаще всего, как правило, сравнительно редко, обычно не встречается, допускается, как правило, не допускается и т.д. При этом могут называться конкретные коммуникативные культуры, относительно которых характеризуется тот или иной коммуникативный признак (чаще, чем в английском и немецком коммуникативном поведении, сравнительно редко по сравнению с англичанами и т.д.).

Наиболее адекватными единицами метаязыка при описании степени проявления того или иного коммуникативного признака или факта коммуникативного поведения оказываются такие:



*очень высокая, высокая, заметная, пониженная, низкая, отсутствие*

*очень широко используется, достаточно широко используется, редко используется* и под. (при этом также необходимо указывать, относительно какой коммуникативной культуры характеризуется признак).

### *Разграничение и учет общественной нормы и общественной практики*

Во многих случаях наблюдается такая картина: коммуникативная норма в обществе есть, ее знают, но она сплошь и рядом не выполняется. Особенно это характерно для русской лингвокультурной общности.

При изучении коммуникативного поведения описанию должны быть подвергнуты как норма, так и практика.

Норма идентифицируется по ответам информантов - носителей русского языка: *Надо так, но не всегда мы так делаем* (например, переходить только на зеленый свет, всегда извиняться, если толкнул кого-либо в транспорте и др.). Если норма осознается как таковая, как образец, она описывается, но описывается и отклонение от нее - обусловленное теми или иными ситуативными, возрастными, культурными и т.д. условиями. Причины несоблюдения коммуникативных норм могут означать как недостаток культуры, так и происходящий сдвиг в норме, зону развития коммуникативного правила, зону подвижки, переходную форму. Описание будет иметь следующий вид: *часто (иногда, участились случаи, когда) мужчины, молодежь и т.д. эту норму нарушают и делают так-то.*

При верификации описания коммуникативных признаков гетерокультурными информантами каждый признак может сопровождаться пометой: *нормативно/ненормативно, нормативно в общении кого? с кем? и т.д.*

## **2. Источники материала исследования**

Источниками материала при изучении национального коммуникативного поведения являются:

### **1. Публицистические источники**

- Страноведческие очерки журналистов-международников
- Путевые очерки, заметки путешественников

- Воспоминания дипломатов
  - Путевые заметки писателей
  - Телевизионные передачи о стране
2. Художественные произведения
- Тексты художественной литературы
  - Фольклорные произведения
  - Кино- и видеофильмы
3. Специальная литература
- Страноведческие словари
  - Энциклопедические словари
  - Страноведческие и этнографические публикации
  - Культурологические публикации
  - Фольклористика
  - Психологическая литература
4. Учебная литература
- Видеокурсы различных языков
  - Национально ориентированные учебники и учебные пособия
  - Переводные, фразеологические словари
  - Сборники пословиц и поговорок
5. Анализ языковых средств
- Данные контрастивной лингвистики
  - Паремиология
6. Результаты экспериментов и анкетирования
- Результаты опроса носителей коммуникативной культуры
  - Результаты опроса лиц, контактировавших с описываемой коммуникативной культурой
  - Результаты психолингвистических экспериментов
7. Результаты непосредственного включенного наблюдения.

### **3. Методы и приемы исследования**

Описание коммуникативного поведения народа предполагает несколько последовательных этапов.

*Этап 1.* Составление предварительного списка коммуникативных качеств народа.

*Этап 2.* Верификация выявленных признаков у носителей коммуникативной культуры (гетерокультурных информантов).

*Этап 3.* Описание коммуникативного поведения народа в рамках разработанной системной модели.

Составление предварительного списка коммуникативных качеств народа осуществляется с использованием материала из разных (любых) источников. Список составляется на контрастивно-эмпирической основе, в него включаются все признаки, которые осознаются как характеризующие те или иные нормы или правила общения народа.

Разработаны методики и приемы выявления коммуникативных признаков – методики включенного, прямого и косвенного наблюдения, методики анкетирования, интервьюирования, различного рода экспериментальные методики, методика ранжирования признаков: все эти методики подробно описаны в работе Прохоров, Стернин 2003, с. 53-73, и здесь мы приводить их не будем.

Подчеркнем лишь, что задача исследователя при описании коммуникативного поведения - обеспечить достаточный уровень типизации коммуникативного признака или характеристики. Уровень обобщения должен быть и достаточно высоким, чтобы обладать объяснительной силой, и достаточно конкретным, чтобы давать новое знание.

Типичные коммуникативные признаки, выделенные в ходе исследования, в дальнейшем конкретизируются с учетом коммуникативного контекста - объективных и субъективных условий их проявления в реальной коммуникации, в различных коммуникативных ситуациях.

Затем типизированные коммуникативные признаки должны быть подвергнуты верификации.

*Верификация* - это проверка выделенных коммуникативных признаков, сопровождающаяся конкретизацией условий их проявления в коммуникативном контексте.

При верификации информантам (а таковыми могут быть как гетерокультурные, так и инокультурные респонденты, проявляющие интерес к тематике исследования) предлагается охарактеризовать выделенные на предварительном, первом этапе коммуникативные признаки по некоторой шкале.

К примеру: *очень часто, достаточно часто, иногда, редко, никогда и т.п.* В процессе верификации (а она может проводиться как устно, так и письменно) не принимаются ответы типа *это смотря когда, это по-разному, это смотря кто* и т.д. - необходимо в инструкции побудить информантов к тому, чтобы они выбрали содержательный ответ, проделав некоторую мыслительную

обобщающую работу: “чаще всего, видимо, да...”, «это чаще характерно для молодежи» и т.д.

В процессе верифицирующего эксперимента по каждому верифицируемому признаку испытуемым предлагаются некоторые ограничители из предложенных в анкете для данного признака (*типично для городской молодежи, обычно в общении родителей с маленькими детьми, только со знакомыми, нельзя с пожилым человеком и т.д.*)

Верификация осуществляется одновременно с конкретизацией.

Системное типизированное описание коммуникативного поведения народа не предполагает, что оно являет собой некоторую совокупность коммуникативных образцов поведения, обнаруживающихся у каждого носителя языка и даже у среднего носителя языка: среднего носителя языка на самом деле просто не существует. Невозможно, видимо, однозначно описать и коммуникативные образцы поведения, обнаруживающиеся в коммуникативной деятельности *многих* носителей языка.

Речь в таком описании идет о *наличии* описываемых коммуникативных образцов в национальной культуре, в ее фонде, концептосфере, а не об обязательном обладании этими образцами поведения каждым, большинством или средним носителем языка, так как это уже вопрос выбора: отдельные индивиды овладевают определенной частью коммуникативного поведения народа, но никогда - всей совокупностью этих стереотипов образцов. Можно лишь утверждать, что многие носители данной культуры и данного языка владеют данными образцами.

Описание коммуникативного поведения отражает:

1. реально наблюдаемую реализацию этих стереотипов у многих носителей данной коммуникативной культуры;
2. реально наблюдаемую реализацию этих стереотипов во многих ситуациях общения;
3. большую или меньшую осознаваемость данных стереотипов носителями языка в условиях рефлексии или верифицирующего опроса;
4. обнаружение этих стереотипов в межкультурном общении в форме коммуникативного шока или коммуникативных затруднений;

Наиболее эффективным и надежным способом верификации результатов описания коммуникативного поведения является предложение информантам готового списка утверждений о коммуникативном поведении их народа с заданием определить, верно или неверно это утверждение, а также с предложением выбрать из

предложенного списка определенные условия, при которых то или иное утверждение может быть верным, например: *верно для молодежи, провинциалов, женщин, небольших коллективов и т.д.* (см. Прохоров, Стернин, с.77-80).

Для системного описания коммуникативного поведения должна быть разработана некоторая модель описания – общая схема, в рамках которой системно будет описано коммуникативное поведение конкретного народа.

#### **4. Модели описания коммуникативного поведения народа**

Опыт исследований показывает, что могут быть предложены три основные модели описания коммуникативного поведения народа: *ситуативная, аспектная, параметрическая.*

Все три модели призваны обеспечить комплексность описания коммуникативного поведения, но различаются своим назначением.

*Ситуативная модель* предполагает описание коммуникативного поведения народа в рамках коммуникативных сфер и стандартных коммуникативных ситуаций (приветствие, извинение, благодарность, вступление в контакт, выход из общения, общение в гостях, общение в коллективе, общение по телефону, общение с детьми, национальная невербальная система и т.д.). Ситуативная модель строится на эмпирическом материале.

Набор подлежащих описанию коммуникативных сфер и стандартных коммуникативных ситуаций достаточно велик и количество описываемых сфер и ситуаций будет определяться практическими соображениями. Ситуативная модель непосредственно базируется на практике межкультурных контактов, включая такие тематические сферы и коммуникативные ситуации, в которых при межкультурном общении регулярно выявляются реальные расхождения. Она удобна в прикладных целях – для научно-популярного описания коммуникативного поведения народа, для дидактических целей.

В ситуативной модели отдельно рассматривается вербальное и невербальное коммуникативное поведение, поскольку они репрезентируют разнотипные коммуникативные средства, используемые в несовпадающих коммуникативных ситуациях и сферах.

*Аспектная модель* предполагает описание коммуникативного поведения в рамках априори выделенных исследователем аспектов,

основные из которых – вербальный и невербальный, а также продуктивный, рецептивный, нормативный и реактивный (см. «Русское и финское коммуникативное поведение». Вып.1-2; Н.А.Лемякина, И.А.Стернин. Коммуникативное поведение младшего школьника.; И.А.Стернин. Модели описания коммуникативного поведения 2000).

*Параметрическая модель* предполагает системное достаточно формализованное описание коммуникативного поведения на основе некоторой заданной исследователем совокупности факторов, параметров и признаков, по которым может быть описано коммуникативное поведение любого народа.

Именно в рамках параметрической модели выделяются коммуникативные факторы, коммуникативные параметры и коммуникативные признаки. Основой описания являются коммуникативные признаки (действия, факты), выделенные на эмпирической основе, из фактического сопоставительного материала. Эти признаки для удобства описания систематизируются, обобщаются в параметры, а параметры – в факторы. Таким образом, получается обобщенная модель коммуникативного поведения народа, построенная «снизу вверх». Выявление факторов и параметров описания коммуникативного поведения народа – важная и сложная научная задача.

Описание коммуникативного поведения народа по параметрической модели предполагает полную характеристику релевантных черт коммуникативного поведения исследуемой лингвокультурной общности по сравнению с коммуникативным поведением сопоставляемого народа или народов. В параметрической модели вербальные и невербальные коммуникативные признаки рассматриваются не раздельно, а в рамках одних и тех же параметров, поскольку выполняемые ими функции в рамках определенных коммуникативных параметров совпадают, и вербальные и невербальные средства взаимно дополняют друг друга. См. опыт использования параметрической модели для сопоставления русского и американского коммуникативного поведения ( Очерк американского коммуникативного поведения 2001; Американское коммуникативное поведение 2001).

Подчеркнем, что параметрическая модель является в принципе теоретической базой описания коммуникативного поведения любого народа, а ситуативно-тематическая и аспектная модели дают материал для обобщения, используемый при создании параметрического

описания коммуникативного поведения, так что все три модели не исключают, а предполагают и дополняют друг друга.

В нашей работе мы дадим образцы описания английского коммуникативного поведения в рамках двух моделей – ситуативной и (в заключение) - параметрической.

Ситуативная модель наиболее содержательна и удобна для начального этапа исследования, параметрическая же в ее формализованном виде позволяет кратко подвести итог описания и удобна для межкультурного сопоставления. Аналогичный опыт описания русского коммуникативного поведения см. в Прохоров, Стернин 2002.

## **5. Менталитет, национальный характер и национальное поведение**

Влияние национальной специфики менталитета той или иной лингвокультурной общности на процессы и результаты межкультурного общения нельзя ни преувеличивать, ни приуменьшать. Необходима теоретическая и практическая разработка этой проблемы с целью выявления тех компонентов коммуникации, в которых влияние национального менталитета наиболее заметно и результативно.

Понятие менталитет в настоящее время стало широко употребительным, но оно до сих пор не может считаться достаточно четко определенным (Стернин 1998, с.24-26). Существуют самые различные, весьма противоречивые определения этого понятия, причем в словарях и справочниках они стали появляться фактически только в середине 90-х г.г. Под менталитетом понимают образ мыслей, психологический склад ума, особенности мышления и мн. др. Слово стало модным, и употребляют его подчас именно для моды, вне строгого определения. Ср. фразу из книги П.С. Таранова "Методы стопроцентной победы": "Бумага" заменяет, замещает и подменяет человека... На этом менталитете можно сыграть" (с.17).

Необходимо признать, что сфера когнитивно-национального в настоящее время является предметом пристального внимания многих исследователей. Понятие менталитета, используемое при описании этой сферы, перекрещивается и смешивается прежде всего с такими понятиями, как национальная психология, национальный характер. Представляется, что именно с этими понятиями менталитет в первую очередь необходимо развести.

В связи с этим мы хотим предложить некоторые возможные теоретические разграничения, основываясь на опыте контрастивного анализа языков и коммуникативного поведения разных народов.

Прежде всего, представляется важным отметить, что менталитет - понятие, характеризующее не только нацию в целом - специфическим менталитетом обладают и различные социальные группы людей. В связи с этим менталитет мы предлагаем определить *как специфический способ восприятия и понимания действительности, определяемый совокупностью когнитивных стереотипов сознания, характерных для определенной группы людей.*

Групповой менталитет - это особенности восприятия действительности определенными социальными, возрастными, профессиональными, гендерными группами людей. Хорошо известно, что одни и те же факты действительности, одни и те же события могут быть по-разному восприняты в разных группах людей. Мужчины и женщины, дети и взрослые, гуманитарии и «технари», богатые и бедные и т.д. весьма по-разному могут воспринимать и интерпретировать одни и те же факты. Это связано с когнитивными стереотипами, диктующими приписывание причин тому или иному последствию, событию. Менталитет связан с установками личности, механизмами апперцепции.

Так, известно, что игроки проигравшей команды имеют тенденцию приписывать поражение влиянию объективных факторов (плохое поле, необъективное судейство и др.), в то время как наблюдатели склонны объяснять поражение субъективными факторами (не проявили воли, не старались, не хватало скорости и др.). Победители обычно успех приписывают собственным усилиям, а поражение - влиянию обстоятельств. Ср.: «у победы масса отцов, поражение всегда сирота». Есть детская, мужская, женская «логика» и т.д. Есть менталитет определенных психологических типов людей - ср., к примеру, менталитет оптимиста и пессимиста: первый говорит «еще полбутылки осталось», а пессимист говорит «уже полбутылки нет». Можно сказать, что менталитет имеет «автоматизированный» характер, он действует практически без контроля сознания, и поэтому во многих случаях «необъективен» - если человек хочет быть объективным, он должен сознательно преодолевать «указания» своего менталитета, свои установки, свою апперцепцию.

Существует национальный менталитет - национальный способ восприятия и понимания действительности, определяемый совокупностью когнитивных стереотипов нации. Ср.: американец при виде разбогатевшего человека думает: «богатый - значит умный»,



русский же в этом случае обычно думает “богатый - значит вор”. Понятие “новый” у американца воспринимается как “улучшенный, лучший”, у русского - как “непроверенный”.

Таким образом, национальный менталитет представляет собой национальный способ восприятия и понимания действительности на базе присутствующих в национальном сознании стереотипов, готовых мыслей, схем объяснений явлений и событий, механизмов каузальной атрибуции. Это стереотипы *сознания*.

*Национальный характер* – это психологические стереотипы поведения народа.

Социальное, физическое и коммуникативное поведение определяются как менталитетом, так и национальным характером, но менталитет, несомненно, играет в этом ведущую роль.

## **6. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку**

Систематическое описание коммуникативного поведения того или иного народа имеет лингводидактическую сторону.

Обучение коммуникативному поведению должно осуществляться наряду с обучением собственно языковым навыкам при изучении иностранного языка. Коммуникативное поведение - такой же важный аспект обучения языку, как и другие - обучение чтению, письму, говорению, аудированию и переводу.

Необходимо обучать коммуникативному поведению в рецептивном аспекте – в полном объеме (иностранец должен понимать коммуникативное поведение страны изучаемого языка).

Что же касается продуктивного аспекта, то здесь необходим дидактический отбор материала.

Видимо, необходимо учить продуктивному коммуникативному поведению в стандартных коммуникативных ситуациях (речевому этикету), а также коммуникативному поведению в тех коммуникативных сферах, где реализация тех или иных норм связана с понятием вежливого, статусного общения. Однако поскольку предвидеть и описать все коммуникативные ситуации с учетом статусно-ролевых отношений и других особенностей коммуникативного контекста крайне трудно, возможен другой путь – обучение коммуникативным стратегиям, характерным для изучаемой лингвокультурной общности, доминантны чертам коммуникативного

поведения, как вербального, так и невербального (см. Ларина 2003д, 2003з, 2003м).

Вербальное коммуникативное поведение в значительной степени должно быть усвоено продуктивно. В невербальном коммуникативном поведении продуктивный аспект будет значительно меньше – пальцевый счет, жестовое изображение цифр на расстоянии, жесты привлечения внимания и некоторые побудительные жесты (например, остановка такси), регулирование дистанции и физических контактов, контакт взглядом. Остальные невербальные средства могут быть усвоены рецептивно. Важно также обратить внимание на этикетное, культурное невербальное поведение, чтобы научить учащихся избегать неадекватного или оскорбительного для другого народа невербального поведения.

Социальный символизм должен быть усвоен преимущественно рецептивно.

Х. Нед Сили в книге “Обучение культуре” (Seelye, с.134) пишет о следующих способностях и навыках, которые должны формироваться при обучении культурным стереотипам:

1. Способность описать образец или приписать его субкультуре, для которой он типичен;

2. Способность узнать образец в факте поведения;

3. Способность “объяснить” образец с точки зрения его функционального отношения к другим образцам или с причинной точки зрения;

4. Способность предсказать возможную реакцию на конкретную (данную) ситуацию;

5. Способность выбрать одобряемый образец;

6. Способность оценить факты, приводимые в качестве дескриптивной генерализации (то есть обобщения);

7. Способность продемонстрировать или описать метод анализа или синтеза;

8. Способность выбрать знание, необходимое для удовлетворения обычной человеческой потребности.

Нетрудно заметить, что все эти навыки относятся к рецептивной сфере, но имеют несомненную дидактическую значимость.

Таким образом, коммуникативное поведение выступает как:

- 1) активное страноведение (необходимое в процессе актуальной коммуникации),

- 2) коммуникативное страноведение,

и как таковое подлежит обучению в процессе преподавания иностранного языка.

О некоторых приемах обучения коммуникативному поведению в преподавании русского языка как иностранного см.: Прохоров, Стернин 2002, с.239-264.

Формы, методы и содержание обучения коммуникативному поведению требуют специальной разработки.

## **Глава 2. Доминантные черты английского коммуникативного поведения**

### **1. Коммуникативно релевантные черты английского менталитета и национального характера**

Коммуникативно релевантными чертами менталитета и национального характера являются такие черты, которые оказывают прямое или косвенное влияние на английское общение, обуславливают его характер или содержание. Естественно, все черты национального характера или менталитета в том или ином аспекте влияют на общение, но некоторые оказывают более яркое влияние, более коммуникативно релевантны, чем другие. Описание именно этих черт прежде всего необходимо для понимания национальных особенностей коммуникативного поведения.

#### *Умеренность, сдержанность*

Англичане демонстрируют умеренность и сдержанность в поведении и в общественной жизни, они не склонны к крайностям. Предпочитают держаться золотой середины. А.Герцен приводил слова англичанина, объяснявшего французу разницу между двумя национальностями: «Видите ли, вы с жаром едите вашу холодную телятину, а мы хладнокровно съедаем наш горячий бифштекс».

#### *Консерватизм в общественной жизни*

Англичане сами отмечают, что думают о прошлом лучше, чем о будущем. Англичане "туго верят новшествам, терпеливо переносят многие временные заблуждения; глубоко и навсегда уверены в величии, которое есть в Законе и в Обычаях, некогда торжественно установленных и издавна признанных за справедливые и окончательные" (Карлейль [1843] 1994, с. 252).

Именно английскому консерватизму англичане обязаны сложной, расходящейся с произношением орфографией, левосторонним движением, яростной защитой фунта против введения евро и поддержанием своих многочисленных традиций. Сохранение

монархии и всеобщая любовь к королевской семье – тоже дань английскому консерватизму.

### *Законопослушность*

Англичане исключительно законопослушны, исследователи отмечают, что уважение к закону является источником национальной гордости англичан. В отличие от русских водителей, английские водители обязательно остановятся на «зебре» и пропустят пешехода, даже если рядом нет полицейского, который может оштрафовать за невыполнение этого правила.

### *«Честная игра»*

«Честная игра» является национальным приоритетом, частью кодекса джентльмена – во всех ситуациях англичанин должен вести себя честно. В отличие от американцев, для которых важнее всего – победа, для англичан важнее всего честное поведение в игре. Самой честной игрой в Англии считается крикет и фраза «It's not a cricket». (Это не крикет)» является выражением неодобрения нечестного поведения.

### *Вежливость, обходительность*

Англичане везде вежливы и обходительны. В магазине или в учреждении терпеливо ждут, когда их заметят. Не принято привлекать внимание обслуживающего персонала к себе, да это и бесполезно, если в этот момент обслуживают другого клиента. Но как только подошла ваша очередь, вас будут обслуживать ровно столько времени, сколько это необходимо, при этом можно поговорить с продавцом и о погоде, и о других вещах, и никто из стоящих в очереди не проявит ни малейшего раздражения, ни нетерпения.

Англичане говорят *спасибо* не только в ответ на оказанную услугу, но и во многих других коммуникативных ситуациях: пассажир говорит контролеру *Thank you* в ответ на его благодарность, когда тот возвращает проверенный билет, кассир скажет *Thank you*, отвечая на вашу благодарность за купюру, которую он вам разменял.

Если толкнуть англичанина на улице, наступить ему на ногу в автобусе и т.д., он тут же инстинктивно извинится перед вами.

Если вы растерянно стоите посреди улицы с картой в руке, к вам обязательно подойдут и узнают, не могли ли вам чем-нибудь помочь.

Особенно обращает на себя внимание вежливость по отношению к нижестоящим. Высокопоставленный англичанин никогда не будет разговаривать со своим подчиненным сверху вниз. Со стороны их разговор будет выглядеть как разговор двух людей одинакового социального статуса. Отметим, что вежливость к нижестоящим является в Англии одним из проявлений аристократизма.

### *Готовность «принять вызов»*

Для англичан характерен дух соревнования, борьбы «всех против всех» (вспомним знаменитое "Homo homini lupus est" Гоббса), что проявляется и в экономической конкуренции, и в спорте (Гачев 1995: 436).

### *Спортивность*

Спорт для англичан превыше всего. Английские газеты перегружены спортивными новостями, то же можно сказать и о радио- и телепередачах. В пабах посетители жадно смотрят спортивные соревнования и горячо обсуждают итоги спортивных матчей. Англичане с удовольствием делают ставки и заключают пари, играют на тотализаторе. Корни спорта гнездятся глубоко в английском национальном характере: британцы претендуют на приоритет в футболе, регби, крокете, бейсболе, гольфе, бадминтоне, боксе, бильярде, скачках, собачьих бегах; даже теннис, изобретенный французами, был превращен в зрелище англичанами, которые провели в 1877 году первый в мире чемпионат в Уимблдоне.

### *Чувство английского превосходства*

У англичан ярко выражено чувство английского превосходства. Английское, по их мнению, значит лучшее. Вошедшее в обиход многих народов английское название «континентальный завтрак» ассоциируется с неанглийским, т.е. не очень качественным, не «таким, как надо».

В начале XIX века одна леди подслушала интересный разговор между двумя молодыми англичанами, только что пересекшими Ла-Манш. «Какой ужасный запах!» - сказал один из них. «Это запах континента, сэр!» - объяснил более опытный спутник.

Чувство английского превосходства проявляется и в снисходительном отношении англичан к иностранцам.

С иностранцами англичане обычно очень вежливы, готовы опекать их. К русской девушке, оказавшейся в Лондонском аэропорту Хитроу без пенни в кармане, в течение двух часов, на протяжении которых она ждала своего знакомого, к которому приехала в гости (и который опаздывал в аэропорт из-за пробок на дорогах), видя ее растерянный вид, подошли несколько англичан и ссудили ее деньгами. Девушка не просила денег, но англичане сочли необходимым дать ей их, поскольку она иностранка. Как прокомментировал эту ситуацию встретивший ее в конце концов знакомый, такое поведение англичан было вполне естественным, однако, если бы на месте иностранки оказалась английская девушка, ей бы никто помогать не стал – англичане считают, что человек сам должен позаботиться о себе, либо за него это должны сделать социальные органы.

### *Патриотизм и национальная гордость*

Английский патриотизм, как считается, основан на чувстве безопасности – как нации им веками была обеспечена безопасность из-за островного положения страны. Непоколебимо уверены англичане и в своих национальных достижениях, чему во многом способствовали успехи колониальной политики страны, в частности, тот факт, что в начале XX века под владычеством Британской империи находилось 20% территории нашей планеты с населением 400 миллионов человек. Англичане считают, что все самое важное происходит в Англии, и именно англосаксы определяют судьбы мира.

### *Отсутствие интереса к другим народам и странам*

Как правило, англичане мало интересуются тем, что происходит в других странах. Как отмечает М. Любимов, «для рядового англичанина внешний мир чуть ли не так же далек, как Луна, он прекрасно варится в собственном соку и ничего не знает о существовании Большого театра, писателя Фазиля Искандера и тульских самоваров ... ему наплевать, что Пакистан приобрел ядерное оружие (если это не угрожает Англии), а на Северном Кавказе (где это? В Африке?) идет война» (Любимов, с.106).

### *Демонстрация лени, расслабленности*

В отличие от американцев, у которых принято демонстрировать деловитость и занятость, англичане любят изображать из себя бездельников. Демонстрация лени и расслабленности в Великобритании является проявлением аристократизма.

### *Неторопливость, неспешность в поведении*

Полчаса на ланч англичанам всегда мало (русские укладываются за 5-10 минут). Для русских английский семейный обед длинен, а церковная служба коротка.

### *Спокойствие в критических ситуациях*

Англичане всегда спокойны и выдержаны. Одна из заповедей джентльмена – всегда иметь «твердую губу», никогда не терять самообладания. Когда во время Второй мировой войны лорд Бивербрук прибыл на переговоры в Москву и во время обеда в ресторане «Националь» попал под налет немецкой авиации, он никак не хотел идти в бомбоубежище, ибо находил налет не слишком впечатляющим после бомбежек Лондона. Лорд и сопровождающие его лица направились в бомбоубежище лишь по твердому настоянию советских властей, при этом двигались они весьма хладнокровно, а официанты несли за ними на подносах недоеденный обед.

### *Толерантность*

Англичане весьма толерантны и склонны к компромиссам. Они прекрасно понимают, что существование у людей разных мнений по одному и тому же вопросу - в порядке вещей, иное мнение – это не криминал.

Они не делают замечаний окружающим, даже если их поведение создает им большие неудобства. Если замечание все же делается, оно будет звучать в очень мягкой форме (*Excuse me. I think you're standing on my foot* – в поезде метро), часто в виде просьбы (*Could you please stop talking?* - одноклассникам во время урока).

### *Уважение к собственности*



У англичан уважение к собственности другого человека – обязательное условие приличного поведения в обществе. Нельзя, например, критиковать собственность другого. В Англии не принято смеяться над обманутыми мужьями – этот человек пострадал в том, что ему принадлежит.

*Невмешательство в чужие дела, соблюдение «привеси»<sup>1</sup>*

Так же, как и американцы, англичане очень заботятся о соблюдении *privacy*. Для английской культуры *privacy* является одним из основных концептов, одной из основных культурных ценностей, предопределяющей особенности быта, тип отношений, правила общения (см. Ларина 2002в, 2003л). Существует даже такое понятие, как *sense of privacy* (чувство ‘привеси’). *Privacy* – это та зона личной автономии, в которую посторонним вход воспрещен.

Важность автономии, независимости личности для английской культуры подтверждается тем, что данная культурная ценность отражается во многих английских пословицах: *An Englishman's house is his castle* (Дом англичанина – его крепость); *Good fences make good neighbours* (Хорошие заборы способствуют добрососедским отношениям); *Love your neighbour, yet pull not down your fence* (Люби своего соседа, но не разрушай свой забор); *He travels the fastest who travels alone* (Тот едет быстрее, кто едет один); *Come seldom, come welcome* (Чем реже ты приходишь, тем больше тебе рады).

Англичане ни в коем случае не будут вмешиваться в чужие дела, если только их об этом не попросят, следуя другой английской пословице «*Give not counsel or salt till you are asked*». Существует шутка, что если сказать англичанину, что он уронил горящий пепел на брюки, то в ответ можно услышать: «Вот уже десять минут, как горят спички в кармане вашего пиджака, но я не счел возможным вмешиваться в ваши дела!».

Англичане, в отличие от американцев, любят заборы и огораживают ими свои дома, повсюду можно видеть таблички со словом *private*. Известный публицист Энтони Глин отмечал, что символом Британии является скорее забор, а не роза или породистая лошадь, как это принято считать.

Зона личной автономии ощутимо проявляется в повседневной жизни. Возникает ощущение, что *privacy* – это не абстрактное понятие, а объективная реальность, не видимая простым глазом. Находясь

---

<sup>1</sup> Англичане говорят *привеси* и *прайвеси*, американцы – *прайвеси*.

среди англичан (в транспорте, на улице, в магазине), чувствуешь, будто вокруг каждого человека очерчен круг или распространяются какие-то волны, препятствующие соединению, отталкивающие людей друг от друга, как только они приближаются до допустимого предела.

Сближение собеседников в английской коммуникации допустимо лишь до зоны 'privacy'. Вторжение же в эту зону считается грубым нарушением норм общения. Даже такой естественный для русской коммуникации вопрос о том, выходит ли впереди стоящий в автобусе пассажир, считается у англичан слишком личным и его не задают. На вопрос о том, принято ли задавать этот вопрос в транспорте, профессор лингвистики удивленно ответил: *Why should you know that?* (Зачем вам об этом знать?) [см. подробнее Ларина 2003л].

### *Либерализм в воспитании детей*

Англичане достаточно либерально воспитывают своих детей, к детям принято относиться как к равным. Английские матери не кутают своих детей, не диктуют им каждую минуту, что они должны делать. Маленький ребенок может бегать босиком под проливным дождем, и мать не будет даже пытаться остановить его. Если ребенок плачет, англичанка не кидается его утешать, а спокойно ждет, когда он успокоится сам. Как результат – ребенок с детства приучается к самостоятельности.

### *Любовь к садоводству*

Англичане очень любят природу и активно ее охраняют. Садоводство – хобби подавляющего большинства англичан, их настоящая страсть. Саду часто придается сходство с естественным пейзажем, поскольку англичане любят все естественное. Английские сады и парки поистине впечатляют, этому способствует не только искусство садоводов, но и благоприятный для садоводства мягкий и влажный английский климат. Садоводство – излюбленная тема разговоров англичан.

### *Пунктуальность*

Англичане очень пунктуальны на официальных мероприятиях и сидячих обедах. В остальных случаях любят чуть опоздать, чтобы показать, что они не напряжены.

### *Прагматизм и рационализм*

Англичане весьма прагматичны. Обычно отмечается, что их прагматизм является следствием их исторического развития как «самой буржуазной нации». Они расчетливы. Делают то, что надо и стараются не делать ничего лишнего. Именно английскому прагматизму и рационализму обязаны англичане сравнительно небольшими потерями во второй мировой войне, прагматичной является и внешняя политика Великобритании, и работа ее спецслужб.

### *Свободолюбие*

Англичанам всегда было свойственно стремление к свободе. Исследователи отмечают, что поднять англичанина на бой может лишь угроза его свободе. Английский суд, работающий на основе так называемого «прецедентного права», считается одним из самых независимых в мире.

### *Чувство юмора*

Важным качеством англичанина является чувство юмора. Отсутствие у человека или у какого-либо народа чувства юмора воспринимается в Великобритании как самая страшная характеристика.

Английский юмор весьма своеобразен и не каждому иностранцу понятен. Он может быть построен на недоговоренности, или, наоборот, на передержке (overstatement). В любом случае важно наличие широкого подтекста, который и создает весь эффект.

На весь мир известны парадоксы О.Уайлда, Б.Шоу, Б.Рассела, литература нонсенса (Э.Лир, Л.Кэрролл, Х.Бэллок и др.). «Английский юмор, - отмечает М.Любимов, - это важный признак «английскости»... английский юмор чуть угрюм, он словно тихая речка под землей, он не освещается улыбкой, это способ существования, это английский рефлекс и часть общественной жизни (редко какой оратор начинает свой спич без шутки)» (Любимов, 2001, с.231).

## 2. Доминантные черты английского коммуникативного поведения<sup>2</sup>

Доминантные черты коммуникативного поведения народа – это такие черты, которые проявляются в общении носителей данной коммуникативной культуры во всех или в большинстве коммуникативных ситуаций, вне зависимости от того, кто участвует в общении, в каких статусно-ролевых отношениях находятся между собой коммуниканты.

### *Некатегоричность*

Англичане избегают категоричности. Ответы «Да» или «Нет» слишком категоричны для них, и англичане стараются их избегать. Вследствие этого английская речь полна фразами типа «я думаю», «мне кажется», «я полагаю», «возможно я не прав, но ...» и т.п. Как отмечал В. Овчинников, от англичанина вряд ли можно услышать, что он прочел прекрасную книгу, вместо этого он скажет, что нашел ее небезынтересной, или что автор этой книги, видимо, не лишен таланта. Вместо того чтобы обозвать кого-то дураком, он заметит, что этот человек не выглядит особенно умным. А выражение «по-моему, совсем неплохо» в устах англичанина означает «очень хорошо». Самыми распространенными эпитетами в разговорном языке служат слова «весьма» и «довольно-таки», смягчающие резкость любого утверждения или отрицания (Овчинников 1979, № 4, с. 231).

### *Аतिकонфликтная ориентация общения, нелюбовь к спорам*

У англичан нельзя спорить в гостях, принято избегать каких-либо конфликтов при общении. Считается дурным тоном неумеренно проявлять свою эрудицию и вообще безапелляционно утверждать что бы то ни было (если одни убеждены, что дважды два четыре, то у других может быть на сей счет другое мнение). Как писал В. Овчинников, «на гостя, который страстно отстаивает свою точку зрения за обеденным столом, в лучшем случае посмотрят как на чудака-эксцентрика, а в худшем – как на человека, плохо воспитанного. В Англии возведена в культ легкая беседа, способствующая приятному расслаблению ума, а отнюдь не глубокомысленный диалог и тем более не столкновение

---

<sup>2</sup> Раздел подготовлен при участии Д.Николса и Н.В.Барышева

противоположных взглядов. Так что расчеты блеснуть знаниями и юмором в словесном поединке и завладеть общим вниманием не сулят лавров. Каскады красноречия разбиваются об утес излюбленной, английской фразы: «Вряд ли это может служить подходящей темой для разговора». (Овчинников 1979, №4, с. 216 - 217).

Если англичанина плохо обслужили в ресторане, он не будет скандалить, предпочтет молча заплатить по счету и просто больше не будет приходить в этот ресторан.

### *Эмоциональная сдержанность*

Эмоциональная сдержанность является важнейшей отличительной особенностью английского коммуникативного поведения. Англичане стараются скрывать эмоции во всех ситуациях. Как отмечает М. Любимов, услышав о страшном землетрясении, англичанин не выпучит глаза, не раскроет рот от удивления и тем более не начнет рвать на себе волосы. Скорее всего, он заметит: «Неужели это действительно так? Неприятная история, правда?» Редкий англичанин прямо бросит в лицо «Вы лжете!», а скажет: «Ваша информация не совсем точна, сэр!» (Любимов, с.192).

В английском общении собеседники фокусируют свое внимание на чувствах других, им предписывается быть внимательными (*careful, considerate, thoughtful*) к собеседнику и его чувствам, демонстрация своих собственных чувств не приветствуется. Не случайно такие слова, как *emotional, effusive, demonstrative, excitable* имеют в английском языке неодобрительный оттенок.

Англичане позволяют себе действительно проявить эмоции только на похоронах, и то они обычно быстро берут себя в руки. Вскоре после трагической гибели принцессы Дианы экскурсоводы в Лондоне, рассказывая о ее похоронах, с чувством национальной гордости отмечали, что юные принцы во время всей церемонии не проронили ни слезинки, продемонстрировав таким образом, что они истинные англичане.

### *Высокая толерантность к молчанию*

Молчание в Англии – такой же правомерный компонент коммуникации, как и говорение. В Англии поддерживать общий разговор в компании вовсе не обязательно. В обществе англичане могут молчать довольно долго - до 5 минут, каждый будет заниматься

своим делом. После таких длительных пауз англичанам бывает достаточно трудно вновь вернуться к разговору.

### *Невысокая громкость общения*

Важной чертой вежливого английского общения является негромкость речи. Из вежливости, чтобы не мешать окружающим, англичанин часто разговаривает очень негромко, как бы разговаривая сам с собой.

### *Немногословие*

Немногословие также считается важным условием коммуникативной вежливости в английском речевом этикете. Это, видимо, черта, производная от английского прагматизма. Известен анекдот, когда англичанин говорит жене: «Ты сказала 12 лишних слов». У других народов есть много анекдотов, высмеивающих английскую малоразговорчивость.

Англичан удивляет способность русских звонить по телефону и говорить ни о чем. Они предпочитают сразу объяснить причину звонка. Это касается и ведения переговоров.

При этом в ряде коммуникативных ситуаций, напротив, одной из стратегий вежливости является многословие. Это касается вежливости, направленной на сближение (см. Ларина 2001з). При завершении контакта, выражении благодарности, оценке происходящего и в ряде других ситуаций англичане употребляют большее количество реплик, чем русские.

### *Высокий уровень самоконтроля в общении*

Англичане обладают высоким самоконтролем, во всех ситуациях общения сохраняют спокойствие и невозмутимость.

В англосаксонской культуре ценятся такие качества, как сдержанность и самоконтроль. Не принято делиться с собеседником своими проблемами, личными неприятностями и, таким образом, огорчать его.

### *Бытовая вежливость*

Одной из самых ярких доминантных черт английского коммуникативного поведения является бытовая вежливость. В Англии

нельзя быть «сверхвежливым». Фраза типа *«Не будете ли Вы так любезны передать мне пепельницу, пожалуйста!»* является стандартной и в отличие от носителя русского языка, не режет ухо англичанину и является вполне нормальной.

Как мы уже отмечали выше, в случае, если англичанин случайно задел кого-то или столкнулся с кем-то, одновременно извиняются обе стороны, включая потерпевшую. Принято также часто благодарить собеседника. Интересен в связи с этим следующий английский анекдот: *- Сэр, я вчера проходил мимо вашего дома! - Спасибо, сэр.*

Вежливость англичан проявляется и в обязательных комплиментах иностранцам по поводу владения ими английским языком. Если англичанин говорит вам, что вы хорошо говорите по-английски (а любой воспитанный англичанин вам это обязательно скажет), помните, что это демонстрация вежливости к собеседнику, а вовсе не объективная оценка вашего уровня владения иностранным языком.

Вежливы в Англии все – и простые люди, и должностные лица. Полицейский, остановив машину на улице, улыбается и говорит водителю: *«Извините, сэр, была бы неплохая идея, если бы вы, сэр, включили фары»*. Полицейский говорит раскрашенному во все цвета радуги панку: *«Проходите, тусовка уже началась, сэр!»*

### *Приоритетность фатического общения*

Важным компонентом английского коммуникативного поведения является так называемое фатическое общение, *small talk*, общение ради общения, для установления и поддержания контакта, для проведения времени – то, что в русской традиции приблизительно называется *светское общение*.

*Small talk* является формой светского общения, разговором ни о чем. У англичан принято в гостях обсуждать в основном общие проблемы, вести светскую беседу, которая играет огромную роль во взаимоотношениях людей, имеет довольно строгие этикетные правила, исключающие любую тематику и любые выражения, способные нарушить мирный ход разговора «ни о чем».

Англичане обычно много говорят о погоде – это типичная тема светского общения. Вот как описывает английскую светскую беседу В. Овчинников: вы в гостях, и хозяева представляют вам некоего сэра Чарльза; сообщают о нем лишь то, что «он не живет в Лондоне, так как его ирландский терьер предпочитает свежий воздух». Что же происходит дальше? «Тут, само собой, завязывается длительная беседа о последней собачьей выставке, о родословной призера, о новом виде

консервированного корма для щенков, который начали рекламировать по телевидению, И, может быть, уловив, что чужеземца не так уж волнует собачья жизнь, сэр Чарльз из вежливости осведомляется, сохранилась ли еще в России псовая охота на зайцев и лисиц. Лишь недели три спустя, упомянув при новой встрече с хозяином, что «давешний седой собаковод на удивление хорошо знает Тургенева», с досадой узнаешь, что сэр Чарльз - известный писатель, побеседовать с которым о литературе было бы редкой удачей, ибо он почти не бывает в Лондоне.

- Что же вы не сказали мне об этом раньше! - упрекаешь своих знакомых. Но даже когда тебе в другой раз шепнут пару слов о собеседнике, результат бывает тот же самый. Директор банка в Сити уклонится от расспросов о невидимом экспорте и заведет речь о коллекции старинных барометров или об уходе за розами зимой. А телевизионный комментатор по проблемам рабочего движения проявит жгучий интерес к методам тренировки советских гимнастов.

Несколько упрощая, можно сказать, что англичанин будет, скорее всего, разговаривать в гостях о своих увлечениях и забавах, искать точки соприкосновения с собеседником именно в подобной области и почти никогда не станет касаться того, что является главным делом его жизни, особенно если он на этом поприще чего-то достиг. Так что при знакомстве нечего рассчитывать на серьезную беседу о том, что тебя в этом человеке больше всего интересует, услышать о вещах, которые прежде всего хотелось бы выяснить» (Овчинников 1979, с.216-217).

Приведем еще один яркий пример фатического общения из книги российского журналиста О.Орестова “Другая жизнь и берег дальний”:

“ Входишь в гостиную, полную людей. Подходишь к хозяйке, встречающей гостей, представляешься.

- О, как приятно встретить русского! Как вам нравится Англия?

Понимаешь, что ей совершенно безразлично, нравится тебе Англия или нет, и отвечаешь невнятно:

- О, да, конечно...

- Как замечательно! Бетси, милая, - обращается она к проходящей мимо знакомой, - познакомься, это мистер Борестон, он русский и ему очень нравится Англия.

Хозяйка ускользает, и ты остаешься перед Бетси, держа в руке стакан с виски.

- О, мистер Коррестор, как вам нравится английский климат?

Замечаешь, что ее глаза шныряют по залу в надежде найти кого-либо, кому можно передать эстафету “любезностей”, и отвечаешь назло:



- Чудесный климат!

- О, впервые это слышу, у вас развито чувство юмора. Джонни, дарлинг, познакомься, это мистер Полистон, как ни странно, он доволен нашим ужасным климатом...

Джонни, выпивший уже три-четыре стаканчика, с трудом различает твое лицо. Он, конечно, не уловил, кто ты и откуда.

- Я не раз ...э...э...э... бывал у вас, во Франции.

- Простите, но я русский.

- О, русский... Э...э...э.... Как вам нравится Англия?

Круг завершился, ты снова на исходной точке. С хозяйкой ты увидишься теперь только у выхода, когда она скажет: - Я так рада, что мы познакомились! Было так интересно поговорить о России! Надеюсь, что мы встретимся еще не раз...

Каждый раз после таких вечеров я не знал, смеяться или плакать. Сколько поколений передавали друг другу эти заученные фразы, характеризующие хороший тон в обществе, это умение говорить, говоря ни о чем, так, о чем-то. Казалось бы, тебя не обидели, тебе не сказали ничего плохого, более того, тебя приобщили к респектабельному обществу. А уходишь все же с чувством пустоты, будто разговаривал с восковыми фигурами из музея мадам Тюссо” (Орестов 1974, с. 47)

Кстати, рассказывают, как английская писательница Дороти Паркер отвечала на подобном приеме всем, обращавшимся к ней, тоном милой светской беседы: «Я только что убила топором своего мужа, и у меня все прекрасно», и никто не обратил внимание на содержание сказанного. Главное для ее собеседников было соблюдать правила светского общения, а не вдумываться в содержание разговора.

### *Жесткая тематическая регламентация общения*

Английское общение предполагает достаточно строгую закреплённость тематики общения за формальными коммуникативными ситуациями.

В гостях не принято говорить о личном, и это правило достаточно жестко соблюдается.

На служебные темы не говорят дома, а на работе не говорят о домашних делах.

Не принято ни в коем случае звонить домой кому-либо по делам, связанным с работой.

Настоящие англичане не читают письма в субботу и воскресенье – там могут быть деловые проблемы, которым в выходной дома не место.

*Высокий уровень доверия к словам собеседника*

Англичане внимательны к устному слову и склонны верить ему. На бирже, в деловых отношениях часто договоренность, достигнутая чисто устно и не закреплённая (хотя бы на первых порах) письменными документами, неуклонно выполняется.

*Отношение к языку как важному показателю социального статуса говорящего*

Язык англичане считают самым безошибочным клеймом класса или социальной группы.

Отношение к выговору человека как к указателю его социальной принадлежности является важной особенностью английского общества. По тому, как собеседник говорит, англичанин может безошибочно определить его социальный статус, место жительства, образование, политические пристрастия и убеждения.

Важную роль здесь играет так называемое обретенное произношение. Как отмечает В.Овчинников, «его не следует смешивать со стандартным, то есть, попросту говоря, правильным. Стандартное произношение свидетельствует о культуре человека, об определенном уровне полученного им образования. Обретенное же произношение указывает на принадлежность к избранному кругу. Этот особый выговор можно обрести лишь в раннем возрасте в публичных школах, а затем окончательно отполировать его в колледжах Оксфорда и Кембриджа. Откуда бы ни был родом обладатель «старого школьного галстука», его речь всегда носит отпечаток юго-востока страны, где расположено большинство публичных школ, а также старые университеты. Однако обладать таким выговором вовсе не значит говорить по-английски безукоризненно правильно и тем более – излагать свои мысли четко и ясно. Британия, возможно, единственная страна, где дефекты речи и туманность выражений служат признаком принадлежности к высшему обществу. На взгляд лондонских снобов, абсолютно правильная речь неаристократична: человека могут принять за актера, за диктора Би-би-си или, чего доброго, за иностранца. Более пристойным считается мямлить, заикаться и вообще изъясняться несколько косноязычно. Словом, речь

человека доныне остается для англичан самым безошибочным индикатором его социальной принадлежности» (Овчинников, 1979, № 5, с.226).

### *Нелюбовь к изучению и использованию иностранных языков*

Англичане с прохладой относятся к изучению иностранных языков, не видят необходимости в их изучении и считают, что в любой точке мира достаточно громко и медленно сказать что-нибудь по-английски, чтобы быть понятым. Они искренне удивляются, если обслуживающий персонал в той или иной стране почему-либо не понимает английскую речь.

### *Важность вербального обозначения социального статуса*

Англичане очень ревностно относятся к обозначению социального статуса. Если в России, говоря о литературе, мы вряд ли назовем Льва Толстого граф Толстой, то англичанин не только в литературоведческой статье, но и разговорной речи, обязательно скажет: лорд Байрон, сэр Вальтер Скотт.

В то же время в последние 2-3 десятилетия наблюдается явно выраженная тенденция к демократизации, неформальности общения, что проявляется в сокращении сферы употребления обращений *sir / madam, Mr / Mrs / Miss + фамилия* (см. подробнее Ларина 2003ж; Ларина, Смит 2003).

### *Широкие возможности письменного общения в повседневной коммуникации*

В Великобритании высока роль и возможности письменного общения. Придя в гости, люди, дополнительно к устным пожеланиям, приносят и дарят хозяевам открытки с письменными пожеланиями. В магазинах много открыток с готовыми поздравлениями и пожеланиями на все случаи жизни (поздравлениями с успешной сдачей экзаменов, окончанием школы и вуза, рождением ребенка, пожеланиями скорейшего выздоровления, успехов в сдаче экзаменов по вождению, счастливой поездки и т.д.). Если люди поздравляют только устно и не дарят открытки с письменными поздравлениями, то многие англичане искренне обижаются.

Открытка к Рождеству является обязательным условием поддержания добрых отношений, телефонный разговор или устное

поздравление при встрече не заменяет ее. Англичане рассылают и получают до 50 и даже 100 рождественских открыток. Полученные открытки расставляются по гостиной комнате и являются элементом ее украшения.

Многие вопросы англичане решают по почте или, в настоящее время, по электронной почте.

Так же, как и в Америке, после пребывания в гостях положено письменно поблагодарить хозяев за гостеприимство, послав им по почте так называемое *bread and butter letter*.

### *Коммуникативный оптимизм*

Англичанам присущ коммуникативный оптимизм – стремление демонстрировать в общении, что у тебя все хорошо.

Отметим, что английская формула *How are you* практически утратила свою семантику – вопрос о состоянии собеседника - и превратилась в формулу приветствия. Ответ на данный вопрос не является обязательным. Часто адресату даже не предоставляется возможности ответить на него. В случае же ответа предполагается, что он будет положительным - *(I'm) well, I'm very well, (I'm) fine, I'm really very well, (I'm) very well indeed, I'm great, I'm grand (Irish E.)* - независимо от реального состояния собеседника, поскольку «будь оптимистом» (*be optimistic*) является одной из важных стратегий английской вежливости. Данный ответ является настолько автоматическим, что его можно услышать от людей, находящихся порой в очень драматичных и даже трагических ситуациях:

(Молодая женщина во время деловой встречи получила известие о смерти матери)

‘Are you all right?’

‘Yes’.

‘Are you sure?’

*I'm fine...*(после некоторого колебания) *I'll be fine.*”

(Женщина упала на улице)

‘Are you hurt?’

*I'm perfectly fine.*”

Данные оптимистичные ответы обязательно сопровождаются жизнерадостной улыбкой и приподнятой интонацией.

## **Глава 3.**

### **Английское вербальное коммуникативное поведение**

#### **1. Английское вербальное поведение в стандартных коммуникативных ситуациях**

Стандартные коммуникативные ситуации всегда предполагают решение коммуникантами некоторых стандартных, типовых задач, отражением которых и являются сами стандартные коммуникативные ситуации.

При этом ставятся цели двух типов – коммуникативные и предметные (в широком смысле слова). При всей условности их противопоставления, как правило, в большинстве случаев их удается разграничить, так как одна из целей обычно доминирует, и данное разграничение может быть использовано для системного описания коммуникативного поведения в стандартных коммуникативных ситуациях.

##### **1.1. Коммуникативное поведение в ситуациях решения стандартных коммуникативных задач**

##### **Установление коммуникативного контакта**

###### *Обращение<sup>3</sup>*

Обращение является одной из наиболее употребительных коммуникативных единиц, связанных с речевым этикетом. Оно представляет собой речевое действие, целью которого является привлечение внимания собеседника для вступления в общение.

Выбор форм обращения определяется коммуникативным контекстом, включающим ролевые отношения между партнерами (симметричные либо асимметричные), социально-психологическую дистанцию между ними, обстановку общения и другие факторы.

---

<sup>3</sup> В подготовке раздела приняла участие доктор С.Смит.

Различаются формы обращения к знакомому и незнакомому адресату; обращение партнеров, равных по возрасту и положению; обращение старших к младшим и наоборот; обращение в официальной и неофициальной обстановке. На выбор форм обращения влияет также тип отношений между собеседниками (они могут быть тесные, дружеские, холодные, натянутые и т.д.).

#### *Обращение к незнакомому адресату*

В английской коммуникации при обращении к незнакомому адресату в обиходно-разговорной речи - на улице, в транспорте, магазине, библиотеке, театре и других общественных местах - наиболее распространенной в настоящее время является нулевая форма обращения, то есть обращение без прямого указания адресата. Вместо форм с номинативной основой, как правило, используется формула привлечения внимания *excuse me*: *Excuse me, is there a post office near here? Excuse me, could you tell me the time, please? Excuse me, is that seat free? Excuse me, you have dropped your glove.*

В Великобритании отсутствуют номинативные формулы обращения, подобные русским *девушка, молодой человек, женщина, дама, мужчина*, которые в России имеют широкое употребление. *Девочки, кто еще без билетика, пожалуйста* (кондуктор в автобусе – пассажирам среднего возраста), *Мужчина, передайте за проезд* (в транспорте), *Девушка, скажите, что я за вами* (в магазине).

В отличие от русской коммуникативной культуры, где термины родства типа *сын, дочка, тетя, дядя, бабушка, дедушка* часто употребляются в адрес посторонних, в основном людьми пожилого возраста и детьми: *Дочка, тебе что?* (буфетчица – студентке), *Сынок, не подвинешься?* (пожилая женщина – молодому человеку в автобусе), *Дядя, сколько времени?* (ребенок на улице – взрослому мужчине), в Великобритании эти термины, как правило, не используются вне семейной сферы коммуникации.

При неформальном общении в Великобритании иногда возможны такие обращения, как *boy, young fella (fellow)* [обращение *young fella (fellow)* в большей степени типично для Ирландии], *mate, luv (love), buddy, stranger*. Первые три формы обычно используются пожилыми людьми при обращении к молодым: *Young man, would you help me with my bags, please* (пожилая женщина на вокзале), *Hey, young fella, could you ever give me a hand with this* (пожилой мужчина – молодому). *Mate* используется только при обращении мужчины к мужчине. Употребляемое вместо имени, оно является способом избегания выражения интимности, что является современной тенденцией: *Good*

*to see you, mate. How're you, mate? Sorry, mate, I'm afraid I must be off now.* Обращение *luv* используется торговцами на рынке в адрес покупателей: *How can I help you, luv? That would be 4 pounds, luv.* Так же могут обратиться к проходящей мимо женщине уличные рабочие (при обращении к мужчине в этой ситуации будет использовано *mate*): *Would you ever have the time there, luv (mate)?*

При неожиданной встрече после долгого отсутствия контакта возможно обращение *stranger*: *Hello, stranger.* (преподаватель – бывшему студенту) *Well hello, stranger* (преподаватель – студенту, пропустившему много занятий, с иронией).

Номинативные формулы при обращении к лицам некоторых профессий (*waiter, porter, doctor, constable, driver, nurse*) являются в настоящее время устаревшими. Сейчас редко можно услышать такие реплики, как *Waiter! The bill, please / Porter, will you see to my luggage, please / Nurse, I'm thirsty / Driver, could you stop the bus, please.* Нормативными в подобных коммуникативных ситуациях являются нулевые формулы обращений: *Excuse me, could I have the bill, please? / Excuse me, will you see to my luggage, please / Excuse me, could I have a glass of water, please / Excuse me, could you stop the bus, please.*

При обращении к незнакомому адресату в некоторых случаях могут использоваться формулы *sir* и *madam*, однако они в настоящее время употребляются нечасто. С их помощью устанавливается речевой контакт с собеседником и определяются ролевые позиции партнеров, подчеркивается вышестоящее положение адресата и соответственно нижестоящее положение говорящего. Именно поэтому люди одного возраста и положения никогда не употребляют обращения *sir/madam* по отношению друг к другу. Как отмечает автор известной книги по этикету Эмили Пост, «как бы обворожителен ни был тот или иной джентльмен, ни одна дама одного с ним возраста не назовет его *Sir*, и ни один мужчина не скажет, обращаясь к своей ровеснице, *Madam*» (Пост 1996, с.25).

Сфера употребления данных речевых формул значительно сократилось, особенно в последнее время, что свидетельствует о влиянии на общение процесса демократизации общества.

Если еще недавно исследователи называли пять возможных ситуаций употребления данных обращений (почтительное обращение детей к незнакомым взрослым; обращение школьников и студентов к преподавателям-мужчинам; вежливое обращение продавцов и служащих сферы обслуживания к своим покупателям и клиентам; почтительное обращение молодежи к пожилым людям; официальная форма обращения подчиненного к своему начальнику, а также в адрес

людей привилегированного круга) [Ступин, Игнатьев 1980, с. 39-40], то в настоящее время данные формулы употребляются лишь в следующих ситуациях:

*При вежливом обращении к клиентам в сфере обслуживания:*

*Good evening, sir... madam. Can I take your coats?* (швейцар - посетителям); *Could I have the bill, please. – Here you are, sir* (официант - клиентам); *Taxi! – Where to, sir?* (таксист - пассажиру); *Can you show me some cameras, please? – Certainly, madam* (продавец - покупательнице); *It's nothing serious, sir. You have run out of petrol* (механик автосервиса – клиенту).

*При обращении ведущего ток-шоу к публике в студии:*

*The gentleman in the orange shirt. – Me?-Yes, you, sir, in the orange shirt.*

*В письмах при обращении к незнакомому адресату:*

*Dear Sirs, Dear Sir/Madam.*

В последнее время в тех местах, где представляется документ с именем и фамилией - в банках, на почте, в страховых компаниях и т.д. - служащие обращаются к клиентам либо по имени, либо по формуле *Mr / Mrs + фамилия*. Отметим, что данная тенденция не вызывает одобрения адресатов - обращение по имени представляется в данной ситуации слишком фамильярным, поскольку коммуниканты являются незнакомыми людьми, обращение же *Mr / Mrs + фамилия* – старомодным. Нулевая формула обращения в данных коммуникативных ситуациях представляется наиболее приемлемой, так как является демонстрацией соблюдения дистанции, в то время как обращение по имени – знак неуместной в данных ситуациях интимности.

Для английской коммуникации не характерны номинативные апеллятивы при обращении к группе адресатов, подобные русским лексическим формулам, образованным от наименования лиц, объединенных какой-либо ситуацией: *граждане пассажиры, уважаемые родители, дорогие друзья, дорогие телезрители, уважаемые радиослушатели (покупатели, читатели, избиратели, соотечественники, москвичи, россияне и т.д.)*. Подобные формы обращения в английском речевом этикете практически отсутствуют.

В ситуации обращения к пассажирам по радио (в самолете, в аэропорту, на вокзале), а также к зрителям в театре употребляется форма *Ladies and gentlemen: Good afternoon, ladies and gentlemen. Captain Perez and his crew welcome you aboard Iberia flight IB 341 to Madrid* (объявление на борту самолета). *Ladies and gentlemen, please*



*ensure, that your mobile phones are switched off during the performance* (объявление в театре перед началом спектакля).

В большинстве ситуаций в Великобритании прямое обращение не употребляется, адресат называется косвенно, либо не называется вообще, в то время как для русской коммуникативной традиции в аналогичных ситуациях характерно употребление прямого обращения:

*We are now beginning our descent. Would passengers please make sure that their seat-belts are fastened.* Ср.: *Уважаемые пассажиры! Наш самолет пошел на посадку. Просим застегнуть привязные ремни.*

Номинативные формулы обращений допускаются в английской коммуникации при неформальном общении, обычно в адрес знакомых лиц: *Hi lads / guys / folks* (учитель – ученикам, преподаватель – студентам, гость – другим гостям / хозяевам). Интересно, что, как и в США, такие обращения могут быть адресованы к группе, состоящей только из представительниц женского пола: *Hi, guys / lads* (учитель приветствует учениц в школе для девочек).

*Обращение к знакомому адресату.* Обращение к знакомым может осуществляться в строго официальных рамках или принимать менее официальный характер. Это зависит от сложившихся между участниками коммуникации отношений, их служебного положения, возраста, ситуации общения. В зависимости от этого употребляются разные формы обращения: неименная и именная, в последней различаются обращение по фамилии и обращение по имени.

Неименная формула обращения *sir/madam*, как уже отмечалось, в настоящее время практически не употребляется. При общении знакомых лиц она в основном ограничивается обращением школьников к учителю-мужчине: *Sir, may I go to the computer class to take my books? May I ask you a question, sir?*

Также возможно обращение *Mr+фамилия*. При обращении к учителю-женщине употребляются *Miss* или *Mrs+фамилия*, что зависит от традиции школы.

В университетской среде данные обращения не употребляются. Студенты обращаются к преподавателям либо по имени (*Elaine, David, John*) либо по званию (*Doctor Brown, Professor Little*). Инициатива в выборе обращения принадлежит преподавателю, который при знакомстве со студентами уточняет, какую формулу обращения в свой адрес он предпочитает или допускает: *My name is Dr Sarah Smyth. You may call me either Sarah or Dr. Smyth.* Таким образом, дается разрешение обращаться к преподавателю по имени.

При обращении к личному врачу, медсестре в первом случае употребляется нулевая формула, во втором возможно обращение по имени.

При официальном общении основной формой является обращение по фамилии, которое в основном употребляется в сочетании с уважительным компонентом *Mr, Miss, Mrs* : *Mr Kent, Miss Thompson, Mrs Chandler*. Форма *Ms*, не указывающая на семейное положение женщины, рекомендованная ООН в 1974 г., является относительно новой и достаточно широкого распространения еще не получила. Однако в письменной речи (в деловой переписке) формула *Ms+фамилия* является нормой.

Обращение только по фамилии возможно всего в нескольких случаях: при обращении учителя к ученику (очень редко, обычно в платных школах-интернатах), учителя к учителю (там же), офицера к солдату (хотя чаще употребляется обращение по чину).

Начальник, обращаясь к своему рабочему или служащему, употребляет формулу *Mr + фамилия* или имя. Выбор может зависеть от квалификации. Так, к квалифицированному рабочему чаще обращаются *Mr+фамилия*, к рабочему низкой квалификации – по имени. К рабочему, выполняющему в доме какие-либо ремонтные работы, обращаются по формуле *Mr+фамилия*. При более близком контакте, например в ходе разговора с ним, можно перейти на обращение по имени. Важную роль играет также то, как он сам себя представил при встрече.

При непринужденном общении, обращаясь к людям, как правило, старшим по возрасту и положению англичане используют формулу *Mr/Mrs/Ms + фамилия*. Такая формула является широко распространенной в кругу людей среднего и пожилого возраста даже при условии тесного знакомства и долголетней дружбы (например, при общении соседей). Данная форма обращения возможна также при общении людей одного возраста или положения и даже при обращении старших к младшим при наличии большой социально-психологической дистанции между ними либо при желании специально подчеркнуть дистантность отношений.

Обращение *Mr/Mrs + фамилии* возможно даже в кругу семьи. Например, при обращении зятя/невестки к родителям жены/мужа (если сложившиеся отношения не позволяют употребить в качестве формы обращения имя).

При менее формальных отношениях, т.е. при близкой социально-психологической дистанции, в английском языке, как и в русском,

употребляется обращение по имени, что передает дружеский характер взаимоотношений.

Хотя английский речевой этикет не допускает обращения по имени к лицам, занимающим более высокое положение по службе или в обществе, а также к тем, кто оказывает профессиональные услуги - врачи, адвокаты, юристы (не принято также обращение по имени по отношению к клиентам, покупателям, посетителям) [Пост1996, с.12], данное правило может нарушаться. По отношению к перечисленным лицам возможно обращение только по имени, если последние попросили об этом или если их связывают с собеседником приятельские отношения (там же).

В последнее время данное правило нарушается все чаще. Современные английские формы обращения отличаются, с точки зрения русских коммуникативных норм, крайней неформальностью, что связано с процессом демократизации общества. Если еще два десятка лет назад собеседники переходили от общепринятых формальных обращений – *Mr, Mrs, Miss* - к обращению по имени только после того, как был достигнут определенный уровень близости, теперь большинство людей переходит к обращению по имени почти сразу же, даже не установив, нравится ли им собеседник (Hobday & Norbury 1999, с. 68).

Во многих коммуникативных ситуациях нижестоящие обращаются к вышестоящим по имени: подчиненный – к начальнику, секретарь – к заведующему кафедрой, студенты – к преподавателю.

Ограничения на обращение к собеседнику по имени накладывает возраст как адресата, так и адресанта. Однако большую роль здесь играет не столько возраст, сколько традиция. Коммуниканты используют те формы обращения, которые они привыкли употреблять. Так, преподаватели университета, относящиеся к старшему поколению (55 лет и старше), обращаясь к уборщице, называют ее по формуле *Mrs+фамилия*, как они это делали 20 лет назад, те, кто младше, обращаются к ней по имени. То же наблюдается, например, при обращении к продавцу овощной лавки, разносчику молока и т.д. Их по традиции называют *Mr Bloggs, Mr. Brown*, в то время как их сыновей, выполняющих ту же работу, но относящихся к другому поколению, называют только по имени, и это обращение уже не изменится.

Обращаясь к соседям, старшим по возрасту, по традиции, как это было принято 20-30 лет назад, используют формулу *Mr / Mrs+фамилия*, при близких отношениях возможно также обращение по имени. При обращении к соседям, чей возраст ниже 50 лет, независимо от степени близости, употребляется только имя.

Во многих ситуациях возможно употребление одного имени, даже несмотря на большую разницу в возрасте собеседников. Так, при наличии разрешения старших по возрасту можно называть их по имени - такое обращение является допустимым и корректным. Оно возможно в следующих ситуациях: при обращении студентов к преподавателям, при обращении молодых коллег к пожилым, при обращении детей к родителям, к отчиму/мачехе, к бабушке/дедушке, к друзьям родителей, к соседям и т.д.; при обращении племянника/племянницы к дяде/тете; при обращении зятя/невестки к родителям жены/мужа.

Выбор той или иной формы обращения определяется степенью близости коммуникантов, а также ситуацией общения. Так, обращаясь к священнику, прихожанин может назвать его *Father* (если они не знакомы), *Father John* (если знакомы) и просто *John* (если между ними близкие отношения). Преподаватель, обращаясь к декану, использует форму обращения *Dean*, если общение происходит в официальной обстановке: на заседаниях, в кабинете (даже при разговоре наедине, если разговор носит официальный характер). Можно назвать декана по имени, встречаясь с ним в столовой, в коридоре университета или за его пределами (на остановке, в автобусе, например).

При обращении к детям, друзьям, близким знакомым, родственникам в английском языке, как и в русском, широко употребительными являются уменьшительные формы имени: *Ol (Oliver)*, *Herb (Herbert)*, *Phil (Philip)*, *Sid (Sidney)*, *Bill (William)*, *Fred (Frederick)*, *Ed (Edward)*, *Bert (Albert)*, *Lisa (Elizabeth)* и др.

Если в русском обращении возможно использование всей парадигмы имен применительно к одному и тому же адресату (*Александр, Саша, Сашенька, Сашуня, Саня, Санек, Шура, Шурочка, Шурик* и т.д.), что определяется выбором говорящего, его настроением, отношением к адресату, сложившейся традицией и многими другими факторами, то в английском обращении возможно употребление лишь одного имени из существующей парадигмы.

Так, если вместо полного имени *Edward* при обращении к конкретному адресату используется сокращенное *Ed*, то так называют его все окружающие: члены семьи, друзья, коллеги и т.д. Данное обращение становится принятой всеми традицией и порой полностью заменяет официальное имя, примером чему являются, например, *Bill Clinton*, *Tony Blair*.

В анкете, которую заполняют родители при поступлении их ребенка в школу, как правило, указаны три графы: для официального имени, фамилии и общепринятого имени. У учителя в списках

учеников, помимо имени и фамилии ученика, в скобках дается его общепринятое имя. Таким образом, такие имена, как *Eddie, Betty, Bessie* являются не ласкательно-уменьшительными вариантами имен *Edward, Albert* и *Elizabeth*, а нейтральными обращениями, выбранными окружающими для наименования адресата и ставшими общепринятой традицией.

Количество ласкательных обращений, выраженных существительными и прилагательными, в английском языке, значительно меньше, чем в русском. Наиболее часто употребляемыми являются *dear, darling, dearest, honey, sweetheart, love (That's for you, my dear)*.

Выражение интимности в обращениях в целом не столь характерно для английской коммуникации, как для русской. С этой целью при обращении к близким друзьям часто употребляются грубые слова (*swear words*), которые в данной ситуации являются своеобразным знаком интимности. Так, среди образованной интеллигентной молодежи широко распространенными являются следующие приветствия: *Oh, you bastard you. /How are things going, you sonuvabitch.*

Также в качестве обращений можно услышать: *bollocks, shiester, shithead, mother-fucker* и другие слова, относящиеся к сквернословиям, которые в данной коммуникативной ситуации выполняют функцию маркеров близких отношений.

Данный факт, а также, допустимость обращения по имени к лицам, старшим по возрасту и социальному статусу, является свидетельством того, что функциональные сдвиги в английской системе форм обращения происходят по направлению снизу – вверх. То, что относительно недавно было характерно для низших слоев общества, становится общепринятой нормой.

Обращения в письмах носят официальный характер. Человека всегда называют полным именем (имя + фамилия), перед которым ставится *Mr., Mrs., Miss, Ms.*. В недавнем прошлом в письмах ко взрослым использовалось обращение «*Esq.*», к мальчикам – «*Master*»; сейчас они вышли из употребления.

Если письмо адресовано семейной паре, то после слов «*Mr. and Mrs.*» следует фамилия супруга: *Mr and Mrs Blair are on vacation in Italy.* Кроме фамилии, может использоваться также и первое имя супруга *Mr. and Mrs. John Nickols.*

### *Приветствие<sup>4</sup>*

Английские формулы приветствия отличаются демократичностью. Такие формулы, как *Good morning / Good afternoon / Good evening* имеют оттенок формальности и в большей степени характерны для официального стиля общения.

Их менее формальными вариантами являются усеченные формулы *'Morning', 'Afternoon', 'Evening'*, которые употребляются в неформальной обстановке и часто сопровождаются именем адресата: *Morning, Ted / Afternoon, Sam / Evening, Janet*. При обращении к группе знакомых людей (к друзьям, ученикам, студентам, соседям и т.д.) используется приветствие *Morning lads / guys / folks*.

Сфера употребления приветствия *'Hello'* в последнее время заметно сузилась. Чаще всего оно употребляется как знак начала общения, то есть за этим приветствием предполагается дальнейший разговор, а также как приветствие по телефону. *'Hi'*, напротив, приобрело широкую сферу употребления и из фамильярной формулы приветствия, употреблявшейся в основном молодежью, стало нейтральной. Оно уже не может переводиться как эквивалент русского «Привет». При помощи формулы *'Hi'* здороваются коллеги, секретарь может поприветствовать своего начальника, студент – преподавателя, школьник – учителя.

В английской коммуникации существует и такая формула приветствия, как *'Hi-ya'*, которая, очевидно, образовалась в результате слияния двух формул *'Hi'* и *'How're you'*. Она не имеет значения вопроса о состоянии адресата, и ответ на нее не предполагается. Данная формула часто сопровождается именем адресата: *Hi-ya, Tim*.

Приветствие проходящего мимо знакомого может быть сведено к произнесению его имени: *Tom / Ann / Eddie*. Подобное приветствие является наиболее неформальным.

В целом, прослеживается следующая тенденция: чем более кратким является приветствие, тем менее формальным оно становится. Ср.: *Good morning, Tom* → *Morning, Tom* → *Tom*.

За формулами приветствия обычно следуют такие формулы фатической коммуникации, как: *'How're you?', 'How are you getting on?', 'How are you keeping?', 'How've you been keeping?', 'How's life?', 'How're things?', 'How's the family?', 'What's new?', 'Are you well?', 'Lovely day, isn't it?', 'Nice day', 'What weather'* и другие. Данные

---

<sup>4</sup> В подготовке раздела приняла участие доктор С.Смит.

формулы могут как сопровождать приветствие, так и заменить его, поскольку эксплицитная формула приветствия в данных случаях не является обязательной.

В отличие от русской коммуникации, где приветствие также сопровождается репликами, представляющими собой вопрос о состоянии партнера: *Как дела? /Что нового? /Как жизнь?*, английские формулы являются уже в большей степени конвенциональными и семантически опустошенными.

Одним из самых ярких примеров семантической опустошенности является формула *How're you*, которая утратила свое исходное значение – вопрос о состоянии собеседника – и превратилась в формулу приветствия. Русский эквивалент *Как дела?* также очень часто сопровождает формулы приветствия, однако он в некоторой степени сохранил свое значение и предполагает ответ собеседника. Предпочтительным является краткий ответ, однако при более близких отношениях данный вопрос зачастую понимается буквально и сопровождается подробной информацией о самочувствии и жизни собеседника, что делает церемонию русского приветствия более длинной по сравнению с английской.

В английской коммуникации ответ на данный вопрос не является обязательным. Часто адресату даже не предоставляется возможности ответить на него. В случае же ответа предполагается, что он будет положительным (*Fine / Well / Great / I'm all right / I'm very well / I'm very well indeed*) независимо от реального состояния собеседника, поскольку «*будь оптимистом*» (*be optimistic*) – одна из основных стратегий английской вежливости.

Однако следует иметь в виду, что степень семантической опустошенности формул приветствия зависит от контекста и отношения между собеседниками. Если говорящий проходит мимо и приветствует адресата формулой '*How're you?*', ответ на нее не предполагается. Если подходит к адресату/адресатам, они обязаны ответить. При близких отношениях ответ не обязательно будет оптимистичным. Например, преподаватель подходит к группе студентов:

-*Hi, lads. How're you getting on? How're things?*

-*Fine, thanks / Could be better.*

Также имеет значение форма вопроса-приветствия. Если он имеет полную форму '*How are you?*' (при этом ударение делается на глагол), ответ практически всегда предполагается. Если форма усеченная '*How're you?*', наличие/отсутствие ответа зависит, как было отмечено,

от контекста и уровня отношений. На приветствие 'Hi-ya' ответ не ожидается.

Неоптимистичный ответ (*So-so / Not bad / Could be better / Could be worse*) может последовать при близких отношениях между коммуникантами, при этом он является приглашением к продолжению разговора. В ответ на такую реплику, как правило, следует *Why, what's up? / What's wrong? / What's the matter? / What's happened?* Оставить неоптимистичный ответ коммуниканта без внимания считается невежливым, так как может быть расценено как отсутствие внимания к нему.

Иногда компонентами приветствия могут выступать комплименты: *Hi, Mary. You look very smart / You look fabulous / Aren't you gorgeous / The dress is perfection on you.*

При неожиданной встрече часто употребляются формулы, выражающие положительное отношение говорящего: *'Good to see you', 'What a nice pleasure', 'What a nice surprise', 'Fancy meeting you here'.*

Приветствие может включать реплики, в которых подчеркивается давность последней встречи: *'Haven't seen you for a long time (for ages)', 'It's been ages', 'It's been a long time', 'It's a long time (since we've seen each other', 'Long time no see'.*

Эмоционально-экспрессивное восклицания, аналогичное русскому *Сколько лет, сколько зим!* в английской коммуникации отсутствует. Однако таким формулам, как *Кого я вижу? / Какими судьбами?* можно подобрать эквиваленты: *Well, look who it is / Well, look who the wind blew in.*

Приветствие может состоять из одной приветственной формулы (*Hi / Good morning / Morning / Morning, Kate*), а также представлять собой комбинацию нескольких перечисленных выше формул: *'Good morning. How're you?'; 'Hi, how're you?'; 'Morning, Alice. Nice to see you.'; 'Good evening, Paul. Glad to see you. How are things?'*

Наиболее типичные приветственные диалоги (между коллегами, например) выглядят следующим образом: - *'Hi, David.'* - *'Good morning, Kelly.'*; - *'Hi, how're you?'* - *'Fine, thanks and you?'*; - *'Hi, John. Nice to see you.'* - *'Good to see you too. What's up?'*; - *'Morning, Karen. Lovely day. How's life?'* - *'Great and you?'*

- *'Fine.'*

Англичане здороваются чаще, чем русские. Здороваются не только знакомые, но и незнакомые, например, на улице, встретившись с прохожим взглядом. Это не относится к центральной части крупных городов, но на тихих окраинных улицах даже Лондона или Дублина,



прохожие приветствуют друг друга кивком головы и неформальным *Hi* или *Hi-ya*. Стоящий возле своего дома горожанин может обратиться к проходящему мимо незнакомцу со словами *Lovely day, isn't it*. На что тот ответит: *Yeah, beautiful*. Для сельской местности это особенно характерно.

В Дублине везде, включая центр, входящие в автобус пассажиры непременно обмениваются с водителем приветствиями *'Hello' – 'Hi'*. В Лондоне данная традиция уже утрачена.

С приветствия начинают свое общение с клиентами кассиры магазинов, продавцы, служащие банков и т.д. Это не является особенностью сферы обслуживания, связанной с получением прибыли и заинтересованности в посетителях, а скорее общей чертой английской коммуникативной культуры, поскольку то же наблюдается в учреждениях, где услуги предоставляются бесплатно: в библиотеках, музеях и т.д. Приветствие – это знак внимания, свидетельство того, что тебя заметили, что ты значим, а это – одна из основных стратегий английской вежливости.

В Англии принято приветствовать членов семьи, друзей, коллег; можно поприветствовать владельца магазина, если вы давно к нему ходите и знаете в лицо. В последнем случае приветствия чаще можно ожидать от людей старшего возраста. Особых семейных или женских и мужских приветствий не существует. Ограничений на продолжительность и развернутость приветствия нет.

На вечеринке, если вошедший здоровается с группой людей, он приветствует их первым. Приветствие выражается словесно и сопровождается кивком; иногда (крайне редко, обычно при знакомстве) вошедший обменивается рукопожатием с теми, кто стоит (сидит) ближе. Владелец магазина, куда вы зашли, хозяин дома может при приветствии встать. При встрече должностного лица и посетителя первым здоровается должностное лицо, то есть тот, кто оказывает услугу.

В день с коллегами здороваются один раз – утром, по приходе на работу. Затем в течение дня повторный контакт может устанавливаться посредством улыбки или кивка, что может повторяться в день 3-5 раз. При встрече, приветствии допустим физический контакт. Коллеги при встрече могут коснуться предплечья или плеча друг друга.

Здороваться с людьми, выполняющими свои повседневные функции, не принято. Однако это правило касается незнакомых людей. Если же вы часто встречаете этого человека, хотя и не знаете его имени, здороваться можно. Можно – и принято – здороваться со своим

врачом. Принято приветствовать экскурсовода и благодарить его в конце экскурсии. С соседями по многоквартирному дому, даже, если вы с ними незнакомы, обычно здороваются.

При приветствии при помощи «Hi!», «Hello!» часто поднимают руку ладонью вперед, так как такое приветствие допустимо на расстоянии. Если говорят «Good morning!», то никаких жестов быть не может, потому что на расстоянии с такой фразой не обращаются.

Как правило, приветствие сопровождается улыбкой и приветливым выражением лица.

### *Знакомство*

При знакомстве в английском речевом этикете большую роль, играет процедура представления: вас должен кто-то представить новому знакомому, познакомить вас. В прошлые времена у англичан было не принято разговаривать с людьми, отвечать на вопросы тех, кто не был им представлен. Ср. известный анекдот: на необитаемом острове нашли трех англичан, каждый из которых провел там по 20 лет и выстроил себе дом в отдельном месте острова, но эти англичане друг с другом не разговаривали. На вопрос спасителей: - А почему вы не разговариваете друг с другом? - все трое ответили: «Но ведь нас никто друг другу не представил!» В современной Англии постепенно обязательность представления людей друг другу ослабевает, но важность ритуала представления при знакомстве все еще остается весьма высокой. В русском речевом этикете процедура представления фактически не играет существенной роли при знакомстве, допускается самопредставление.

При знакомстве англичане сообщают мало информации о том, кого они представляют друг другу. В. Овчинников так описывает знакомство англичан: «Знакома гостей, хозяева прежде всего представляют их друг другу просто по имени: «Это Питер, это Пол, а это его жена Мери». Если и добавляется какая-то характеристика, то чаще всего шутливого характера: «Вот наш сосед Джон, принципиальный противник мытья автомашины» (Овчинников 1979, № 4, с. 216). У англичан не принято подробно расспрашивать новых знакомых о чем-либо - этикетно, наоборот, проявить нелюбопытство.

## Прекращение коммуникативного контакта

### *Выход из контакта в процессе общения*

В английском коммуникативном поведении выход из общения с собеседником должен быть обязательно плавным и мотивированным.

К прекращению беседы в английском коммуникативном поведении нужно подойти постепенно, плавно, что не обязательно в русском общении – англичан очень удивляет эта особенность русского завершения коммуникации, когда можно просто сказать: «Ну все. Пора идти» или «Ну все. Я пошел. Пока!» Такое завершение разговора англичане рассматривают как нарушение вежливых норм.

При этом, с одной стороны, в британском поведении уважается право человека говорить с тем, с кем ему хочется и не говорить с тем, с кем не хочется; в связи с этим не считается особенно невежливым сам факт того, что человек не желает поддерживать беседу с незнакомцем; с другой стороны, если на вечеринке двух гостей представили друг другу, они обычно говорят в течение пяти минут, после этого, если один из них не желает общаться, он должен найти очень хороший предлог для того, чтобы выйти из коммуникативного контакта.

Коммуникативный контакт может быть прерван, если у партнера намечается новый собеседник. Другими словами, необходимо какое-то время побеседовать, но чтобы выйти из общения, необходимо, как правило, найти своему партнеру по разговору другого собеседника – тогда можно отойти и продолжить светское общение с другими.

Пример подобного общения из книги российского журналиста О.Орестова “Другая жизнь и берег дальний” приведен нами выше, в главе второй (см. с.40-41).

О желании прервать контакт свидетельствуют односложные ответы на вопросы – они показывают, что вы не хотите общаться с собеседником.

### *Прощание<sup>5</sup>*

В английской коммуникации реплики, употребляемые в ситуации прощания, довольно разнообразны. Среди них - речевые формулы, которые могут использоваться как при встрече, так и при прощании: *Good morning, Good afternoon, Good evening*. Близкая к ним формула *Good day* употребляется только при прощании. *Good night*, в отличие

---

<sup>5</sup> В подготовке раздела приняла участие С.Смит.

от русского *Спокойной ночи*, может употребляться как пожелание при отходе ко сну, так и в качестве прощальной реплики в позднее время. Также, желая спокойной ночи, можно сказать *Night* или *Night, night!*, что является первой строчкой популярной песенки *Night, night / Sleep tight / Don't let / The bugs bite*.

Все перечисленные формулы прощания (за исключением *Good night, Night*) имеют оттенок формальности.

Более нейтральной в стилистическом плане формулой является *Good bye*, которая еще не так давно являлась наиболее распространенной репликой, употребляемой при прощании на любом стилистическом уровне. Однако процесс демократизации общения коснулся и ее. В настоящее время она все чаще вытесняется ранее считавшимися фамильярными *Bye* и *Bye-bye*, которые становятся нейтральными формулами широкого употребления.

На выбор формул прощания иногда существуют ограничения, например «*See you (later)*» пожилым не говорят, вместо него используется нейтральное «*Good bye*», «*I'll see you (next week)*».

Прощание, как правило, сопровождается большим количеством формул с разными значениями. Они могут содержать:

оценку имевшей место встречи (*It was nice seeing you. I did enjoy your party; This has been a smashing evening, truly remarkable. I enjoyed every minute of it; It was lovely; That was wonderful; That was really great; I really enjoyed that; Nice to have met you; I was pleased to see you; Good to talk to you*);

благодарность за приглашение или визит, за уделенное время, угощение или другие знаки внимания (*Thank you for having me, Thank you for coming, Thank you for inviting me, Thank you very much for a lovely dinner, Thank you for your time*);

знаки внимания к третьим лицам (*Say hi / hello to Helen, Remember me to Paul, (Give my) regards to your parents, (Convey my) congratulations to Ann, (Give my) love to Kitty, Best wishes to Sam*);

намерения продолжения контактов (*We'll be in touch, See you, We'll see you soon, See you at University, See you tomorrow, See you later, See you next week, Till next time then, I hope we see you again before too long, I hope to see you again soon, I'll ring you later, I'll give a ring one of these days, Talk to you, Don't hesitate to call, Give me a ring, Give me a buzz, Drop me a line, Keep in touch, Give us a shout*);

приглашения (*Come again soon, Drop in when you have time, Let's go somewhere at the week-end, I'll have to invite you around some time now, You should come to lunch one day, You must come around to my house some time, Call in any time*);

различными пожеланиями (*Have a nice day, Have a relaxing afternoon, Have a great evening, Have a lovely week- end, Enjoy the party, Enjoy your holiday, Enjoy your stay in Dublin, All the best*);

заботу о партнере (*Take care, Look after yourself, Don't work too hard*).

При прощании характерным является употребление нескольких реплик- пожеланий, как, например, в следующем диалоге:

*'Bye, Tom. Have a great evening. Relax. Enjoy yourself.'*

*'Thanks, Jane. Have a nice week-end too. Bye-bye'* (коллеги в пятницу вечером).

При завершении контакта коммуниканты, как правило, используют несколько реплик с подобной семантикой, в результате чего завершительная фаза общения может превратиться в достаточно длинный диалог. Резко прекращать контакт с собеседником в английской коммуникации, как уже подчеркивалось выше, невежливо, а «многословие», напротив, является одной из стратегий вежливости.

Как правило, принято прощаться с большинством незнакомых людей: с попутчиком в поезде, экскурсоводом, врачом, работником сферы обслуживания, с телефонисткой при окончании телефонного разговора, с уборщицей в школе, если, кроме нее, в здании больше никого не осталось.

### **Поддержание коммуникативного контакта**

#### *Поддержание разговора, диалога*

Групповой разговор должен поддерживаться. Обычно он носит фатический, светский характер и представляет собой «эстафету любезностей», по очереди передаваемую собеседниками друг другу (см. выше, с. 40-41; см. также Овчинников 1979, Орестов 1974).

Принято говорить со всеми приветливо и ни о чем; подобный тип разговора в русском общении рассматривается как неискренний.

Англичане не прерывают собеседника. Вступают в разговор, только дождавшись паузы. Реплики собеседников не «нахлестываются» одна на другую, как это часто происходит в разговоре русских. Если вы что-то недоговорили и сделали паузу, не пытайтесь договорить вслед, ваше время кончилось и теперь следует ждать, когда ваш собеседник сделает паузу. Говорить одновременно с ним – грубое нарушение английских коммуникативных правил.

В разговор незнакомых людей вмешиваться нельзя ни в коем случае – это рассматривается как нарушение личной автономии.

Исключение допустимо, если вы – с извинениями – просите объяснить, где что-то находится.

Если два человека беседуют, а вам нужно поговорить с одним из них, то уважительно будет подойти к ним на небольшое расстояние, остановиться и подождать около двух секунд. Привлекать внимание разговаривающих принято невербально. Если вас не замечают, в крайнем случае можно кашлянуть или сказать: «*Excuse me*», «*May I have a minute please?*», «*Will it be all right if I spoke to you?*».

### *Демонстрация уважения и расположения к собеседнику*

В разговоре уважение к собеседнику будет продемонстрировано, если вы не прерываете собеседника на полуслове, следите за ним взглядом; при этом взгляд можно отводить и возвращать снова. При просьбе к уважаемому человеку в начале фразы используются обороты «*Would it be possible...?*», «*Could you possibly be so kind as to...?*».

Уважительной формой обращения к собеседнику в английской коммуникативной традиции является использование имени человека в конце фразы (*Hello, Tom*). С особой вежливостью принято обращаться к королеве – в конце фразы используется слово *ma'am*.

знаком расположения к собеседнику, знаком контакта и желания продолжить общение выступает приглашение выпить что-нибудь – *Would you like a cup of tea / coffee ? Would you like a glass of wine?*- дома или в пабе.

В английском общении существует такая форма демонстрации расположения к собеседнику как '*phoney invitation*' - приглашение, которое делается из вежливости и не предполагает впоследствии реального приема приглашенного у себя дома либо совместного проведения времени где-либо. Такие фразы, как *Drop in before you live London / Let's go down somewhere at the week-end / You should come to lunch one one day* могут представлять собой чисто этикетные формулы, являющиеся демонстрацией вежливости и выражающие расположенность к собеседнику, но никак не приглашение (см. Ларина 2002а, с.324; Ларина 2000, с.139).

Намеренно тихий голос не является в английском общении проявлением уважения.

Необходимо отметить, что высокий уровень вежливости в английском официальном общении не всегда свидетельство симпатии, так как вежливость может быть формально-профессиональной (продавец, клерк).

Принято быть очень вежливым к нижестоящим – это является признаком аристократизма.

### *Извинение*

Извиняться принято перед всеми и практически по любому поводу: англичане извиняются перед уходом - «Извините, мне надо идти»; при заполнении какого-либо бланка, если что-то неясно; за ошибку в наборе номера телефона; когда платят небольшую сумму и подают кассиру банкноту в 10 фунтов стерлингов - за то, что нет мелочи; за приближение на близкое расстояние, за физическое касание, курение и т.д.

Англичане извиняются даже тогда, когда случившееся не их вина: «Извините, меня не было дома, когда вы звонили вчера вечером».

Принято извиниться за опоздание. Причину опоздания объясняют, как правило, начальнику (если он вас увидел опаздывающим), но можно рассказать о ней и коллегам по работе, с кем у вас хорошие отношения. При опоздании на занятия студенты не извиняются, если пробираются на свое место по задним рядам аудитории; если дверь расположена там, где находится преподаватель, то извиниться надо. При этом разрешения войти не спрашивают.

Если вы вынуждены протискиваться на свое место в театре, кинотеатре, то придется несколько раз повторить *Excuse me. Thank you.*

Наиболее употребительные формулы извинения в английском языке – «*I'm sorry*», «*I'm terribly sorry*». Выражение «*Oh, excuse me*», имеющее более сильное значение, употребляется в настоящее время довольно редко - в магазине при приближении на близкое расстояние - *Sorry*, при столкновении – *Sorry. Excuse me.*) Формула *excuse me* употребляется главным образом как знак привлечения внимания: *Excuse me, could I have the menu, please?* (к официанту) / *Excuse me, is there a bus stop near here?* (к прохожему).

Нарушитель извиняется первым, но вполне обычна ситуация, когда при нарушении чужого пространства он и пострадавший извиняются вместе. В ответ на извинение принято говорить *That's OK / OK / No problem.* В ответ на извинение за опоздание, другие нарушения договоренностей или повреждение имущества и пр. можно ответить *It's fine / Don't worry.* В Ирландии часто говорят *It's grand.*

Большинство извинений носит устный характер. Когда же речь идет об извинении за серьезный поступок, полагается сделать это в

письменной форме, например, ученик оскорбил учителя и свои извинения обязан изложить в письме.

Частое использование извинения является признаком воспитанности; это знак внимания к окружающим, к собеседнику, признание его права на независимость, невмешательство, личную неприкосновенность. Извинения могут также использоваться при обращении: «*Sorry, could you tell me...*».

Извинение в английском общении – важнейшая составляющая вербальной вежливости.

### *Благодарность*

Благодарят англичане так же часто, как и извиняются. В английском вербальном поведении выражению благодарности отводится большое место в повседневном общении. Это одно из средств демонстрации взаимного уважения, проявления внимания к окружающим. Частое употребление речевых формул благодарности привело к тому, что они в какой-то степени утратили свое значение. Исследователи отмечают, что британское *'thank you'* часто является скорее формальным маркером, знаком завершения контакта, чем выражением искренней благодарности. Его можно услышать от водителя автобуса, подающего вам билет; от кассира, который по вашей просьбе разменял вам крупную купюру; в магазине, когда вы возвращаете не подошедшие по какой-то причине вещи, и т.д.

Англичане часто благодарят в ситуациях, в которых, с точки зрения русских, нет повода для благодарности. Особенно это характерно для сферы обслуживания. Типичная ситуация в магазине:

Покупатель: *Could you change me a pound, please.*

Продавец: *Sure. Here you are.*

Покупатель: *Thank you very much.*

Продавец: *Thank you.*

Есть пример того, как продавец сказал покупателю *thank you* 10 раз за время оплаты и выдачи одной покупки.

Помимо частотности, еще одной особенностью, характерной для английской благодарности, является экспрессивность и преувеличение. Создается впечатление, что англичане, сами осознавая семантическую опустошенность своей формулы благодарности и желая, чтобы их благодарность звучала более искренне, различными способами усиливают ее.

В английском языке существует большое разнообразие формул благодарности, где она усилена при помощи различных



интенсификаторов. Так, помимо *thank you / thanks* употребляются *thank you very much, thank you so much, thank you so very much, thank you ever so much, thank you very much indeed, thank you awfully, thanks a lot, many thanks, a million thanks, thanks a million (Irish English)*. В письмах встречается также *Very many thanks*.

В официальной обстановке общения в качестве формул благодарности могут быть использованы еще более сложные сочетания: *I'm so grateful for your help / I'm much obliged for your cooperation / I appreciate your efforts very much / I have no words to express my gratitude / I can't find words to express my thanks*.

В межличностных контактах, особенно когда коммуниканты знакомы, они редко ограничиваются репликой благодарности. Как правило, она сопровождается (или заменяется) выражением оценки. Это может быть как оценка объекта благодарности, выражение отношения к нему, так и оценка партнера, его качеств либо действий. Так, в ответ на приглашение на обед можно опустить формулу благодарности и ограничиться выражением эмоционального отношения к факту приглашения: *Great / That would be great / That would be lovely / That sounds great / I'd love to / I'd be delighted to come* и т.д. Ответ же, состоящий из одной благодарственной реплики, является недостаточным. Как правило, она сопровождается репликой с оценкой: *It would be great. Thanks. / That sounds great. Thanks for asking. / I'd love to. Thank you very much*.

Формулы благодарности часто усиливаются комплиментами, которые в большинстве случаев содержат прямую оценку качеств собеседника:

*Thank you very much.*

*You're so kind / supportive / helpful / thoughtful / hospitable / considerate / generous.*

*You've been most helpful and supportive.*

*You're being extremely kind.*

*It's so nice / kind of you.*

*It's most kind of you.*

*That was a lovely dinner. You really are a marvelous cook!*

В английской коммуникации наблюдается также тенденция усиливать благодарность, используя одновременно несколько реплик с разнообразными интенсификаторами:

*I want to **thank you both very much indeed** for coming to say goodbye. **It's so nice of you. I really do appreciate that** (благодарность за визит).*

*That was **great. Thank you very much** for a **lovely** dinner. The food was **gorgeous** and I **really enjoyed** the afternoon (благодарность за обед).*

*That's **fantastic**. You're **great**. Thank you so much. I really appreciate it* (благодарность за оказанную помощь).

*That's simply **gorgeous**. Thank you very much. That's **the most amazing** present ever. I really love it* (благодарность за подарок).

При выражении благодарности английские коммуниканты являются более многословными, чем русские. В ситуациях благодарности они, как правило, употребляют на одну реплику больше: в ситуациях, где русские ограничиваются одной репликой, англичане предпочитают две; там, где русские употребляют две реплики, англичане употребляют три, четыре и даже пять:

*That's fantastic. I really appreciate your doing that for me. Thank you very much* (благодарность за оказанную помощь).

*Thank you very much. You were so kind to ask me and it was a beautiful meal. You outdid yourself* (благодарность за обед).

Наиболее традиционными речевыми формулами, используемыми в ответ на благодарность являются: *OK, That's OK, That's all right, It's no problem, Don't mention it, Not at all, You're welcome, Any time, My pleasure*. В разных ситуациях они сопровождаются оценочными репликами, с помощью которых коммуникант делает ответный реверанс в сторону партнера, подчеркивая его значимость и свое внимание к нему:

(уходя из гостей) 'Thanks for dinner. It was lovely'.

'Thank you for coming. **You're a lovely company**'.

(после оказанной помощи) 'You're a star. Thank you very much'.

'Don't mention it. **I'm delighted to be able to help**'.

(получив подарок) 'Oh my God! This is too much. It's gorgeous'.

'**You deserve it**'..

Широко распространенной репликой, употребляемой в ответ на благодарность, является формула **You are welcome**, не имеющая точного эквивалента в русском языке, и ее интенсифицированные варианты: *You are **very** welcome / You are **always** welcome /You are **always very** welcome /You are **more than** welcome*. Ориентированные на объект, они выражают внимание собеседника к партнеру, расположенность к нему, желание дальнейших контактов.

В сфере обслуживания благодарность клиента за оказанные услуги обычно сопровождается ответным *Thank you* со стороны обслуживающего персонала. В данном случае эта реплика далеко не всегда аналогична русской *Вам спасибо*, так как часто употребляется в ситуациях, когда клиент не совершил никакого действия, которое могло быть выгодно данному заведению и могло заслужить благодарность:

(В примерочной магазина, возвращая все перемеренные, но не выбранные для покупки вещи)

*'Thank you very much'.*

***'Thank you'.***

(Посетитель магазина благодарит кассира за то, что тот разменял ему 1 фунт)

*'Thank you very much'.*

***'Thank you'.***

Каких-либо особенностей в выражении благодарности родным или знакомым не существует. Из людей отдельных профессий особенно благодарят телефонистку за данную ею справку, диспетчера, принявшего заказ на такси, продавца, отпустившего товар. На благодарность может рассчитывать пассажир, оказавший вам чем-то помощь, прохожий, пропустивший вас в двери вперед. Выражая благодарность, британцы хотят показать, что они оценили ваши внимание и заботу.

Заранее благодарить не принято; это допустимо в официальных письмах, хотя и не обязательно.

Если вы получили какую-либо вещь по почте или через третье лицо, то принято написать письмо благодарности тому, кто вам отправил подарок.

### *Комплимент<sup>6</sup>*

Комплименты англичане делают чаще, чем русские. Внимание к собеседнику - одна из стратегий английской вежливости. Воспринимают комплимент обычно с благодарностью, а не с недоверием и с убеждением собеседника в обратном, как это часто делают русские.

В английском комплименте часто содержится несколько интенсификаторов или повторов:

*You are so very, very beautiful tonight. More beautiful than I have ever seen you, I do believe.*

Русские комплименты, как правило, менее экспрессивны. Русские избегают преувеличений, поскольку стремятся, чтобы их комплименты звучали более естественно. Преувеличенная оценка в русской коммуникации вызывает чаще негативную реакцию, чем благодарность.

---

<sup>6</sup> В подготовке раздела участвовала Р.В.Серебрякова.

В английском общении выделяются, прежде всего, **комплименты внешнему виду человека в целом**: *You look so smart. You look so pretty! You are ten times handsomer than I ever thought you would be. You are extraordinarily attractive to women. You look splendid. You're a terribly attractive woman.*

Также выделяются **комплименты по поводу красоты отдельных элементов внешности и частей тела**: глаз (*What nice eyes!*), волос (*Your hair looks nice*), прически (*This hairstyle is just right for you*), лица (*You've got a pretty face*), улыбки (*You have a nice smile*), зубов (*You have beautiful teeth*), шеи (*You've really got a pretty neck*), рук (*What pretty hands you've got!*), ног (*Look, what feet of the Madonna! Look!*), фигуры (*You have a marvelous figure*), походки (*You move gracefully*).

**Комплименты, касающиеся возраста.** В их число входит: преуменьшение возраста (*You don't look your age at all*), а также указание на то, что собеседник не изменился, не подвластен возрасту (*You don't seem to age*).

Англичане делают комплименты также **умственным, интеллектуальным способностям собеседника** - уму: (*You're a woman of intelligence*), мудрости (*You're full of worldly wisdom*), остроумию (*You are sharp-witted*), проницательности (*You are shrewd!*).

Также возможны **комплименты, характеризующие внутренние, моральные качества человека**: силу характера (*I feel you are a rock!*), решительность (*Well, you're a very determined young man...*), смелость (*It was very brave of you to stand up and speak in front of all those people*), силу воли (*You must have an iron will to have given up smoking after all those years*), великодушие (*It was very magnanimous of you to overlook his rude behaviour*), благородство (*You have a noble heart*) доброту, отзывчивость (*You are kind-hearted*), чувство вкуса (*You are a person of refined taste*), пунктуальность (*You're a punctual sort of young woman!*), чувство юмора (*You have a fine sense of humour*), гостеприимство (*I thought the English were stiff, but it's wonderful the way you make me feel at home*), индивидуальность, отличие от других (*You are unique*), общительность (*You are a good mixer!*), тактичность (*I think a woman of your tact will find a way to deal with a situation like that*), мягкость, покладистость (*You are easy to deal with*), легкий характер (*You are good-natured*), верность, преданность (*I admire you enormously for your - your - fidelity. Loyalty is such a rare virtue in these days*), честность (*You're so honest*), хорошие манеры (*What gentlemanly manners you had*).

Существуют комплименты, **оценивающие способности и профессионализм человека**: высокий уровень компетентности в

работе (*You do a wonderful job as interpreter*), умение петь (*You've got wonderful voice, the voice that can wring an audience heart*), танцевать (*How beautifully your wife dances! It's quite a pleasure to watch her*), рисовать (*He showed me one of your drawings. I was impressed*), музыкальные способности (*You are an outstanding musician*), талант писателя (*I admire your work so much. I reread your books quite often*), поэтический дар (*That sounds very nice. You are a poet, Mr. Manson*), ораторские способности (*You'd make a good public speaker*), умение быть приятным собеседником (*No wonder people tumble over one another to get you to their houses. You have the inestimable gift of making a party go*), кулинарные способности (*You're a superb / marvelous / excellent / wonderful cook*).

Выделяются также комплименты **физическим характеристикам человека**: физической силе (*You're pretty strong. There aren't many men who keep up as long as that*), приятному голосу (*You have a lovely voice*).

Можно сделать комплимент одежде собеседника (*What a nice shirt!*), его/ее украшениям (*What lovely earrings!*), домашней обстановке, в которой он/а живет (*Marvelous room*), даже имени человека (*Conchita is a pretty name*).

И, наконец, есть **общеоценочные комплименты без указания конкретных качеств человека** (*You're out of a dream! You're a very nice man*).

В английском общении комплименты являются средством реализации важной коммуникативной стратегии - средством проявления внимания к партнеру. Делая комплименты, говорящий не только (или даже не столько) выражает свое восхищение собеседником, сколько дарит ему своеобразный коммуникативный подарок: оказывает внимание ему, подчеркивает его значимость.

Частотность употребления различных типов комплимента неодинакова в русском и английском общении. В русской коммуникативной культуре преобладают комплименты *внешнему виду человека в целом*, в то время как в английской коммуникативной культуре первое место занимают комплименты *внутренним, моральным качествам человека*.

### *Коммуникативные табу*

Темы, вопросы, которые не принято задавать малознакомым или незнакомым, - это религия, политика, заработок. Однако всегда очень щекотливый вопрос о зарплате, доходах находит свое решение. Так, доходы большой компании публикуются официально, соответственно

не представляет секрета и вопрос о доходах ее сотрудников. Если речь идет о небольшом предприятии – до 20 человек, то приемлемыми вопросами будут «Как бизнес?», «Сколько зарабатывает механик?», «Сколько зарабатывает секретарь?». Вопрос же, «Каков годовой доход предприятия?» табуирован. Среди учителей вопрос о жалованье недопустим, но доход человека легко определить, зная его тарифный разряд.

Вопрос, откуда у того или иного лица деньги на определенную покупку, также желательно не обсуждать. Однако можно спросить, к примеру, при покупке дома: «В каком банке вы брали ссуду?» или «Каков процент?». Друзья могут спросить, велика ли ссуда. Дальнейшая информация является табу.

В обществе считается признаком дурного тона говорить об инвалидах и душевнобольных.

Не считается неприличным спрашивать о местонахождении туалета у лиц противоположного пола.

В письмах, записках друг другу писать можно все.

### *Коммуникативные императивы*

Количество императивов в английском коммуникативном поведении сравнительно невелико, нормы здесь достаточно либеральны, а императивы преимущественно мягкие. К примеру, принято написать благодарственное письмо после того, как вы погостили у кого-нибудь в доме.

Если русский человек обычно делает упор на устное, личное поздравление, которое, хотя и может сопровождаться вручением текста, обычно предполагает его зачитывание вслух, для англичан очень важным является наличие письменного поздравления. Для многих англичан просто необходимо сопровождение устного пожелания или поздравления открыткой. Нередко англичанин, даже пожелав вам счастливого пути, еще вручает вам открытку с пожеланиями приятного путешествия (Have a nice journey.) Это считается необходимым элементом демонстрации вежливости и уважения.

### *Эвфемизация*

Принято избегать слова *toilet*: *Excuse me, where is the ladies'/gentlemen's (room), please?*

В дорогих отелях на дверях туалета вместо *Ladies' / Gentlemen's* висят вывески *Queen's / King's*).

«Политкорректность» предписывает эвфемизировать ряд слов, отнесенных общественным мнением к неpolitкорректным, например, заменять *invalid* на *disabled*, *rude* на *tact avoiding* и под.

### *Курение и общение*

Отношение к курению в Англии изменилось в обществе в последние 15 лет. Сейчас оно запрещено во многих общественных местах: в кинотеатрах, библиотеках, ресторанах, общественном транспорте, некоторых офисах, хотя в то же время разрешено курить в баре театра во время антракта. Специальных мест для курения, курительных комнат, нет. Не возбраняется курить в присутствии женщин и детей, но желающий закурить обязательно сопроводит свое намерение фразой «Do you mind if I smoke?». Спрашивать разрешения закурить обязательно в любом месте: в гостях, в учреждении и т.п.

Несмотря на то, что курение сейчас все чаще запрещается в общественных местах, оно не подвергается осуждению общественным мнением, это не признак необразованности или невоспитанности. Курение как привычка может осуждаться только с точки зрения здоровья. Следует отметить также, что в целом в настоящее время в Великобритании курящих женщин почти столько же, сколько мужчин.

Угощение сигаретой считается правилом хорошего тона, элементом гостеприимства. Поднесение спички/зажигалки рассматривается как проявление дружелюбия, вежливости.

Типичная для русской культуры фраза «Закурить не найдется?» может шокировать англичан, так как с ней могут обратиться только бродяги. Просить закурить или прикурить не принято даже у коллег. Нетипично также просить продать сигарету или предлагать деньги за предложенную сигарету, так как их можно купить повсюду, в том числе и поштучно.

Если женщина обращается с просьбой прикурить, то это рассматривается как намек на сексуальный контакт.

### *Юмор и общение*

Остроумие в английской коммуникативной культуре не является обязательным признаком хорошего собеседника, так же как юмор не является признаком хорошей беседы. Однако если в компании много

смеялись, это является признаком хорошего проведения времени (разумеется, если это была вечеринка, а не деловая встреча).

Тематика шуток, анекдотов в мужской компании самая разнообразная, она может включать секс и физиологию. В смешанной компании – в присутствии женщин или детей – такие шутки, а также шутки на расистские темы недопустимы. Табу на темы для шуток и анекдотов нет, но существует не всегда допустимый черный юмор: похороны, смерть, несчастья разного рода.

Политические анекдоты для английского общения не характерны из-за низкого интереса к политике, хотя можно шутить над премьер-министром, королевой, религиозными деятелями. Над иностранцами смеются, но не в глаза. Нормальным считается имитировать особенности речи людей. Над самими собой англичане не шутят никогда.

Когда рассказывают анекдот, принято внимательно слушать, глядя на человека. Если шутка вам известна, обычно об этом не говорят.

В Англии не принято шутить над незнакомыми или новичками, хотя на заводе такие шутки могут быть допустимы. В школе ученики могут пошутить над учителем.

Излюбленными предметами шуток англичан являются: теща; автомобиль «Лада»; заикание; муж, жена и любовник. Есть шуточные жесты, они связаны обычно с темами секса.

«Официальный» праздник, когда принято шутить друг над другом, – это День Всех Дураков – 1 апреля. Типичные розыгрыши этого дня – до полудня! – насыпать соль в сахарницу, прилепить бумажку на спину.

### *Сквернословие и общение*

Широкое и достаточно свободное употребление сквернословия (swear words) в современной английской (и в еще большей степени в ирландской) коммуникации бросается в глаза (Ларина 2001б; 2001д; 2002д). Допустимость употребления сквернословие в повседневном общении явилось следствием демократизации общества, что нашло отражение в демократизации речи.

То, что сейчас происходит в современном английском языке, можно охарактеризовать как изменение языкового престижа. Если традиционно престижным был язык «верхов», язык образованной интеллигенции, то сейчас престижным становится язык «низов».

Используя сквернословие, коммуниканты преследуют ту же цель, что и при использовании жаргона и диалекта – приблизить



собеседника, минимизировать дистанцию, продемонстрировать полное равенство. Так же как диалект, жаргон и сленг, они являются маркером внутригрупповой принадлежности и средством устранения интерперсональной границы.

Кроме того, сквернословие является важным средством создания экспрессивности, что важно для английского языка, в котором практически отсутствуют суффиксальные выразительные средства. Складывается впечатление, что с их помощью коммуниканты в какой-то степени пытаются компенсировать недостаток этих средств в английском языке.

Использование сквернословия вполне допустимо в дружеском общении равных собеседников и порой не зависит от уровня образования, социального положения, возраста или пола. Такие слова, как *hell, bloody hell, bastard, shit* часто употребляются в дружеской обстановке, и даже самое сильное в английском лексиконе слово *fuck*, как и все его производные (*fucker, fucking*), не являются более столь шокирующими, как это было еще недавно. Они звучат с экранов телевизоров, встречаются в художественной литературе, слышатся в разговорах интеллигентных людей: *It's bloody marvellous! / What the fucking drink are you going to have?*

Как признался один почтенных лет профессор лингвистики Дублинского университета (англичанин по национальности), если его отец никогда в своей жизни не употреблял слово *hell*, то его двадцатилетний сын в разговоре с ним совершенно свободно употребляет слово *fuck*.

Дело здесь, прежде всего, именно в том, что английские “swear words” в значительной степени утратили свое значение и превратились в элементы фатической коммуникации, выполняющие эмоционально-экспрессивную функцию. Так, например, слово ‘*fucking*’ определяется в словаре ирландского варианта английского языка следующим образом: “*a common term of displeasure, which has lost most of its sexual connotation*”(DHE 1999: 115). Словарь английского языка и культуры (LDELС), хотя и сохраняет пометку о табуированности употребления слова *fucking*, также отмечает, что оно может употребляться как потерявшее свое значение (*used as an almost meaningless addition to speech*): *I got my fucking foot caught in the fucking chair* (LDELС:529).

Как десемантизированные единицы “swear words” используются в ситуациях дружеского общения, а в ситуациях раздражения, гнева они употребляются еще более свободно, как в нижеследующем примере, где муж говорит жене о детях: *Where are those goddamn children on their bloody boat, and what the hell did you let them go off for?*

В русском языке подобные слова в основном сохранили свое инвективное значение и имеют ярко выраженную негативную коннотацию. Они воспринимаются как непристойные и недопустимы в вежливом общении, в присутствии женщин и детей.

## **2.1. Коммуникативное поведение в ситуациях решения предметных задач<sup>7</sup>**

### *Приглашение*

Как в английской, так и в русской коммуникации, делая приглашение, говорящий демонстрирует свое расположение к собеседнику, свою симпатию и желание продолжить отношения. Однако, как уже отмечалось, в отличие от русских приглашений, когда говорящий действительно чаще всего намерен продолжать контакты, в английской коммуникации такие приглашения, как *Come again soon, Drop in before you leave London, Let's go somewhere at the week-end, You should come to lunch one day* могут вовсе не предполагать совершения называемых действий. Они часто представляют собой чисто этикетные формулы, выражающие расположенность к собеседнику, являются элементом речевого акта «прощание» и выполняют фатическую функцию.

На данную особенность приглашений указывают многие исследователи. Так, Майкл Окенден отмечает, что иногда трудно бывает понять, где настоящее приглашение, а где нет, и если кто-то говорит *"You really must come and see us one of these days"*, *следует ответить "Thank you very much. I love meeting English people"* и подождать, последует ли за этим уточнение даты встречи (Ockenden, 1997, с.84).

Показательно в этом отношении также следующее высказывание: *"...it is common in the UK and in North America ... to use the phrase, "Let's have lunch," not as a serious invitation to have lunch but simply as a casual way of saying "goodbye." The intention is no more than to say something as like, "I've enjoyed the conversation so much and wouldn't mind getting together again sometime." (Scollon & Scollon 2001, с. 274).* В этом случае приглашение является обычной речевой формулой, употребляемой при прощании. Выше уже отмечалось, что подобное приглашение называется *phoney invitation*.

---

<sup>7</sup> Раздел подготовлен при участии Д.Николса и Н.В.Барышева.

Приглашая на ланч, говорящий вовсе не предполагает, что этот ланч будет иметь место. Прагматическое значение данного приглашения – показать адресату, что беседа была столь приятной говорящему, что он в принципе он не возражал бы как-нибудь пообедать вместе.

Сказанное выше вовсе не означает, что англичане никогда никуда не приглашают своих друзей и близких. Они, безусловно, делают это, однако также в весьма своеобразной форме, зачастую отличной от русских приглашений.

Русские коммуниканты, как представители коллективистской культуры, являются большими любителями общения и застолья. Приглашая друг друга в гости, они не сомневаются в том, что приглашение будет с радостью воспринято. Приглашения делается в прямой форме, чаще всего при помощи императива или перформативного глагола. Английские коммуниканты и в этом речевом акте демонстрируют уважение личной автономии собеседника, его зоны «привеси».

Наиболее часто английские приглашения делаются в форме вопроса: *Would you like to come out with me one night this week?/ Would you like to dance?* Приглашение может быть сделано также в форме предложения: *Why don't you come up and see me sometime? / Why don't you come to the sitting room?/ Why don't you take a seat?*

Настойчивость в английской коммуникации, в том числе и при приглашении, недопустима. Она воспринимается как давление на собеседника, вторжение в зону его личной автономии, нарушение этикетных норм. Основная стратегия английских коммуникантов – сделать приглашение в максимально косвенной форме, не допустить ни малейшего воздействия на собеседника, предоставить ему право не совершать действие. При этом порой приглашения делаются в столь завуалированной форме и предоставляют слушающему столь большую возможность выбора, что не могут не вызвать удивление у русскоговорящих коммуникантов, которые подобными стратегиями не пользуются:

*I was wondering if you were interested in having dinner with me* (приглашение коллеги пообедать вместе),

*Just wondering if you'd like to come over on Saturday. I'm having a small do for my birthday* (приглашение друга на день рождения),

*If you would like to follow me, we'll be going in through the main entrance* (приглашение гида войти в здание правительства).

Русскими коммуникантами, привыкшими к прямым высказываниям, подобные формулы из-за их завуалированности с трудом воспринимаются как приглашения.

Стараясь дистанцировать собеседника от называемого действия, говорящий порой представляет это действие таким образом, что он в любом случае будет его совершать, а адресату предлагается при желании присоединиться к нему: *I'm just going to the cinema. Would you like to come along with me?*

В русской коммуникации в подобной ситуации более типичным было бы побуждение со значением совместного действия: *Давай сходим в кино*. Дистанцирование собеседника в этой ситуации может быть воспринято с обидой.

Однако неправильно было бы утверждать, что при приглашении английские коммуниканты совсем не употребляют прямые высказывания: речевые формулы с перформативным глаголом *invite* (*приглашаю*) или с императивом. Глагол *invite* употребляется, но гораздо реже, чем в русском языке, и практически всегда в форме сослагательного наклонения или в пассивном залоге (*I'd like to invite you / You are invited*).

Формы повелительного наклонения также очень ограничены. Как отмечает Дж.Лич, они возможны в вежливом употреблении лишь в тех особых случаях, когда слушающий совершает действие в своих личных интересах и говорящий уверен, что слушающему это действие понравится, например, когда хозяин приглашает гостя войти, сесть, отведать угощений (Leech, 1983): *Come in. Sit down. Have some more salad. Have another chocolate. Have a cigarette*. В этих ситуациях говорящий позволяет себе оказать давление на слушающего. Дж.Лич отмечает, что таким образом он демонстрирует свою искренность в желании того, чтобы слушающий принял его приглашение или предложение (Leech, 1983:119). Интересно отметить, что именно из этого исходят русские коммуниканты, предпочитающие делать приглашения в прямой императивной форме.

Выбор оптимальной речевой формулы приглашения зависит от многих факторов: возраста, степени знакомства, уровня отношений, места, времени, настроения и других.

Для эффективной реализации речевого акта «приглашение» русскоговорящим коммуникантам при общении на английском языке не следует употреблять побудительных высказываний, как императивных (типа русского *Приходи ко мне*), так и со значением совместного действия (типа русского *Давай зайдем ко мне*), а также

использовать средства усиления воздействия (подобно русским *Обязательно приходи, Ты должен прийти*).

Рекомендуется делать приглашение в форме вопроса: *Would you like to come, Are you coming to my part, Will you come, Can you come, Why don't you come round.*; ориентироваться на говорящего, на его желания и интересы, а не на свои: *Would you like to come, Do you want to come, How do you fancy coming, Will you be able to come, Are you available for dinner*; не допускать субъектно-ориентированных высказываний, соответствующих русским *Я приглашаю, Я жду, Я хочу, чтобы ты пришел*; помнить, что степень вежливости приглашения зависит от степени его косвенности: *I was wondering if you'd like to come.*

### *Похвала*<sup>8</sup>

В английской коммуникативной культуре выделяются следующие наиболее употребительные типы похвалы:

*похвала, характеризующая внутренние, моральные качества человека:*

“How do you feel, my dear?” – “Very happy, sir. And very grateful indeed, sir, for your goodness to me”. – “Good boy”.

*похвала, характеризующая совершенные поступки:*

“You’d better get his fingerprints, Sugan, and see if he’s known”. – “I’ve already got them”. – “Good man”.

*похвала, характеризующая намерения:*

“I will spare neither trouble nor expense in behalf of the object in which we are all so deeply interested, and I am content to remain here...” – “Good!” (Dickens 1992: 269).

*похвала, характеризующая совершаемые действия:*

“But you don’t do those things – bless you!”

*похвала, характеризующая способности и профессионализм:*

“Well done!” I cried out of myself.

*похвала, характеризующая интеллектуальные способности:*

“Got that?” – “Yes. I’m not a complete fool”. – “Good”. (Christie. Ten little niggers 1999: 228).

*похвала, характеризующая образ мыслей, определенную точку зрения:*

“And what do you think of it?” – “It’s quite enough”. – “I’m glad you think so”.

---

<sup>8</sup> В подготовке данного раздела участвовала Р.В.Серебрякова.

Англичане больше всего хвалят других за поступки, намерения и образ мыслей.

### *Просьба*

Английский язык отличается большим разнообразием средств выражения просьбы: это могут быть прямые декларативные высказывания, императивные, вопросительные конструкции, косвенные вопросы, развернутые декларативные и вопросительные высказывания, высказывания-намеки.

С точки зрения способа выражения просьба может быть выражена прямо или косвенно, причем степень косвенности может также существенно варьировать. Выбор тех или иных конструкций зависит от многих экстралингвистических факторов и определяет разную степень вежливости. Вежливость просьбы, прежде всего, зависит от способа ее выражения: чем менее прямо она звучит, тем более вежливой является. Ср.:

*Type this letter.*

*I want you to type this letter.*

*Will you type this letter?*

*Can you type this letter?*

*Could you type this letter?*

*Would you type this letter?*

*Could you possibly type this letter?*

*Would you kindly type this letter?*

*Would you mind typing this letter?*

*I was wondering if you could type this letter* и т.д.

Самым прямым способом выражения просьбы является императив. Близким ему является эксплицитное выражение желания говорящего (*I want you to type this letter.*) Наиболее вежливыми являются высказывания, находящиеся на противоположном конце шкалы, поскольку просьба в них выражена наиболее косвенным образом.

В английской коммуникативной культуре предпочтение отдается косвенным способам выражения просьбы. Вежливость косвенных высказываний объясняется тем, что они облегчают слушающему возможность отказа, предоставляют возможность не совершать действие.

Императив является самым прямым способом выражения желания говорящего и практически не оставляет слушающему возможности не совершать действие. Без модификатора он встречается в английской

коммуникации крайне редко. Даже в сочетании с *please* он не является достаточно вежливым средством выражения побуждения. Эффект смягчения побуждения достигается только в его комбинации с другими средствами (в вопросительном предложении в сочетании с *could* или *would*).

Отрицательные императивные конструкции, содержащие просьбу к адресату не совершать то или иное действие (*Don't smoke*), также отличаются пониженной степенью вежливости. При более вежливом уровне общения предпочтение отдается развернутой конструкции *I'd rather you didn't smoke, if you don't mind*.

Употребление императива для выражения просьбы допускается в неформальном общении при очень близких отношениях (среди друзей или членов семьи). Часто он сопровождается модификаторами: *Hang on a minute, please / Pass me my handbag dear. / Just keep it for me. / Just do as you think, you know*.

Говорящий может смягчить воздействие императива конечным формативом (*will you, would you, could you, right, all right, OK*), как бы пытаясь таким образом заручиться согласием адресата совершить действие, убедиться в том, что он не возражает: *Sit down here, would you. / Come across and see me on Sunday, all right. / Have a drink, why don't' you*. В высказываниях этого типа конечный форматив *will you/would you* утратил значение вопроса и стал маркером вежливости, приблизившись по значению к слову *please*. Об этом свидетельствует тот факт, что после подобных высказываний ответная реплика часто отсутствует и даже не предполагается.

Декларативные высказывания со значением побуждения типа *I want you to do this, I ask you to do this* по прямолинейности очень близки императивам. В них говорящий также прямо говорит о своем желании, не принимая при этом во внимание желания или возможности собеседника, то есть ставит свои интересы выше интересов партнера по коммуникации: *I want to speak to the manager. / I'd like you to make an enquiry for a new book*. Подобные высказывания также не типичны для английского коммуникативного поведения. В случае их употребления говорящий, как правило, использует для смягчения определенные средства дистанцирования: *I wanted to speak to the manager* (прошедшее время), *I'd like an enquiry to be made for a new book* (пассивный залог).

Вопросительные высказывания с модальными глаголами являются наиболее распространенным способом выражения просьбы и включают вопрос-побуждение: *Can you give me a lift home?* и вопрос-

разрешение: *Can I get a lift home?* Следует отметить, что последние являются более вежливыми.

Наиболее распространенными в неофициальном стиле общения являются вопросительные конструкции с глаголом **can** (*Can I borrow your umbrella, please?*). Высказывания с глаголом **could**, выражающим большую долю сомнения, характеризуются большей степенью вежливости (*Could I use your telephone, please?*).

Модели с глаголами **may/might** звучат еще более вежливо и уважительно по отношению к адресату и более характерны для официального стиля общения, они сигнализируют о формальности и/или субординации.

Просьба в виде вопроса может смягчаться при помощи различных модификаторов. При этом интересно отметить, что глаголы *can* и *will* редко сопровождаются модификаторами в отличие от *could*, *would*, для которых сопровождение модификаторов весьма характерно.

*Could you please* является одним из наиболее предпочитаемых способов выражения просьбы: *Could you please ring me back?* / *Could you please give my apologies to Mr. Smyth?*

Возможны также следующие сочетания: *could you kindly* / *could you sweetly* / *could you perhaps* / *could you possibly* / *could you just* / *do you think you could*. Например: *Could you possibly ring me at eight?* / *Could you just put them somewhere for me?*

Наиболее уважительной формой выражения просьбы в английском языке являются развернутые высказывания типа *Would it be possible for you to do it?* / *I would appreciate it if you'd do that.* / *I was thinking maybe you wouldn't mind doing that.* Подобные высказывания характерны в основном для формального общения, для ситуаций, когда коммуниканты разделены большой дистанцией: *Could I possibly trouble you to take a moment to do it?* (заведующий кафедрой – преподавателю); *It's not urgent, but I would be grateful if you could give me a call* (сообщение на автоответчике).

При обращении с просьбой на английском языке русскоговорящим коммуникантам следует помнить, что английские вопросительные высказывания с модальными глаголами *could* / *would* (*Could you give me that book, please?*) по степени вежливости равноценны русским императивным формулам с модификатором *пожалуйста* (*Поддай, пожалуйста, ту книгу*), [подробнее см.: Ларина 2001 ж]



### *Совет*

Несмотря на то, что совет предполагает действие слушающего в его собственных интересах, в целом, как и все побуждения, он является в английской коммуникации «опасным» речевым актом, который может быть расценен как угроза независимости собеседника, его личной автономии. Особенно это касается совета, даваемого по инициативе говорящего, то есть без какого-либо приглашения к тому со стороны слушающего. Уже цитировавшаяся нами выше старая английская поговорка гласит: *“Give not counsel or salt till you are asked”*.

В английской коммуникации совет дается тремя типами высказываний: императивными, вопросительными и высказываниями с модальными глаголами. Так, например, совет другу пойти к врачу может быть выражен при помощи следующих речевых формул: *Go to the dentist. / Why don't you go to the dentist? / You should go to the dentist*. Однако частотность употребления подобных высказываний неравноценна. Наименее распространены императивные высказывания, чуть более частотными оказываются высказывания вопросительные, преобладающим же способом выражения совета являются высказывания с модальными глаголами.

Модальные глаголы, используемые для выражения совета, весьма разнообразны (*should, ought to, you'd better, must, have to, need to, can, could*): *You'll have to visit the dentist. You'll have to go to the dentist before the week-end to have it seen to. You must go and see the dentist. You'd better get it seen to. You ought to have it looked at. You probably need to go and see the dentist*. Наиболее частотным из всех используемых для выражения совета модальных глаголов является глагол *should*: *You should visit the dentist. You should go and see the dentist. You should make an appointment with the dentist. You should arrange a dentist appointment. You should go to the dentist and get it looked at. You should have it attended to* и др.

### *Поздравление*

Поздравляют англичане гораздо реже, чем русские. Поздравительными открытками принято обмениваться всего два раза в год: на Рождество и в день рождения. Этому придается очень большое значение, поскольку это важный знак поддержания контакта. Рассылаются открытки практически всем: близким родственникам, дальним родственникам, друзьям, знакомым, соседям и т.д.

Поздравление по телефону не является адекватной заменой поздравительной открытки.

Высоко значим сам факт получения открытки, а не содержащиеся в ней слова. Текст очень лаконичен и практически помимо обращения и подписи, содержит одну фразу *Happy birthday / Warm wishes on you birthday / Merry Christmas and a Happy New Year / A very Happy Christmas and best wishes for 2003 / Wishing you a Marry Christmas and a Happy New Year*. Поскольку современные открытки уже содержат текст, надписи все чаще ограничиваются именем адресата и подписью: *To Therese and David ...From John / To Elly ... With lots of love from Harry*.

Пожелания, содержащиеся в поздравительных открытках, фактически сводятся к пожеланию весело провести день рождения или Рождество, в них отсутствуют конкретные пожелания на будущее, подобные русским: *Желаю больших успехов, крепкого здоровья* (в Англии можно пожелать выздоровления, если человек болен), *много счастья* или еще более конкретных *Желаю успешно закончить университет / Желаю осуществить все намеченное /Желаю найти интересную работу / Желаю встретить хорошего друга* и т.д.

Данная особенность объясняется тем, что для индивидуалистической культуры характерно прагматическое мировоззрение, убежденность в том, что все, что человек имеет или хочет иметь, зависит от него самого, его усилий, его настойчивости, трудолюбия, а не от судьбы, везения, удачи. Именно поэтому характерные для русской коммуникативной культуры пожелания англичанам представляются неуместными.

Само слово *congratulate* (*поздравлять*) - *I'd like to congratulate you...*(чаще просто *Congratulations*) так же, как и в Америке, применимо только для ситуаций, связанных с достижениями самого собеседника. Можно употребить это слово, поздравляя с женитьбой, рождением ребенка, сдачей экзамена, победой в соревнованиях, покупкой новой машины/дома, выходом книги, повышением по работе, получением ученого звания и т.д. В остальных случаях используются слова *greet, greetings*.

### *Пожелания*

Хотя по приведенной выше причине англичане практически ничего не желают в поздравительных открытках, речевые формулы-пожелания широко употребляются в повседневной жизни. Они являются частым компонентом прощания: *Have a nice day / Have a nice*

*week-end / Have enjoyable holiday / Have a nice trip / Enjoy your stay in London.* При этом англичане отмечают, что эта мода пришла к ним из Америки.

### *Оценка*

Эмоциональные оценочные реплики являются своеобразными коммуникативными подарками, которыми щедро обмениваются английские коммуниканты. В оценочных репликах англичане используют большое количество разнообразных суперлативных прилагательных: *great, excellent, perfect, gorgeous, wonderful, brilliant, superb, fantastic, fabulous, marvelous*. При этом они часто употребляются при оценке довольно прозаичных вещей: *Your rice is terrific* (за столом). *The food was gorgeous / exquisite / lovely / beautiful / wonderful / delicious / scrumptious / terrific* (благодаря за обед). *That's an absolutely splendid example* (учитель – ученику, оценивая ответ).

При помощи подобных прилагательных англичане реализуют характерную для их коммуникации стратегию переоценки (*upgrading strategy*): *How absolutely (completely) marvelous (extraordinary, devastating, incredible, fantastic, wonderful, delightful, ravishing, divine, amazing, unbelievable)!*

Положительная оценка может быть усилена при помощи использования нескольких лексических средств: *Your daughter is a **genius**. She is **absolutely fantastic*** (учитель – родителям ученицы).

Тенденция к гиперболизации проявляется также в частом употреблении при выражении отношения глагола *enjoy*: *I really enjoyed that, I really enjoyed the afternoon, I enjoyed every minute of it, I thoroughly enjoyed the meal, I have really enjoyed myself*.

Подобные лексические гиперболы являются одной из черт английской разговорной речи. Благодаря частому употреблению оценочных реплик, изобилующих суперлативными прилагательными, английская речь звучит ярко и экспрессивно (см. подробнее Ларина 2003в).

### *Модификация поведения и эмоционального состояния собеседника*

Личная независимость (*privacy*), «проникновение» в которую строго возбраняется английскими коммуникативными нормами, сводит до минимума в английском общении такие речевые акты как *Замечание, Критика, Угроза*.

Пассажиры в транспорте не делают замечаний друг другу. Поведение детей в общественных местах, порой очень шумное, остается без внимания окружающих.

Замечания чужим детям делать не принято, даже если их поведение мешает окружающим. Никто не делает замечаний по поводу того, что молодые люди не уступают места пожилым. Даже если кто-то из пассажиров закурит, что является серьезным нарушением норм общественного поведения, никто из окружающих не сделает замечания прямо, а только через водителя. Замечание водителя при этом является образцом деликатности и уважительного отношения к нарушителю: *Would you kindly stop smoking, please? Thank you.*

В случае очень шумного поведения окружающих нелестное замечание по этому поводу может быть высказано находящемуся рядом другу, супругу /супруге, но не непосредственно нарушителем порядка (с целью, что оно может быть услышано окружающими и, как следствие, они изменят свое поведение).

Для носителей английского языка, как уже отмечалось, характерно стремление избегать, где это возможно, императивных конструкций и заменять их неимперативными<sup>9</sup>. Совершенно недопустимы такие распространенные в России замечания-указания, как «Не стойте в проходе», «Не задерживайте выход пассажиров», «Отойдите от края платформы», «Не задерживайте отправление поезда», «Не забывайте оплачивать проезд», «Пройдите вперед» «Подвиньтесь», «Дайте пройти», «Потише, вы здесь не одни» и т.п.

Если кто-то по неосторожности все же нарушил чужое пространство, вместо резкого «Смотри, куда идешь» и прочих распространенных в России реплик такого рода, можно услышать *Excuse me*, произнесенное с ударением на каждом слове.

Высказывания, содержащие угрозу, типа объявления в московском театре *Внимание! Курить в нашем театре разрешается только в строго отведенных местах. Нарушившие это требование могут быть привлечены к административной ответственности* в английской коммуникативной культуре также недопустимы. Английское предупреждение подобного рода будет звучать намного вежливее - *We would like to remind you, that it is not allowed to smoke in the theatre.*

Характерная черта английских директивов – стремление во многих случаях вербально выразить объективную мотивацию предлагаемого

---

<sup>9</sup> Материал по директивам и общественным указателям подготовлен при участии Я.Н.Еремеева.

действия, чтобы снизить его видимую императивность, представить дело так, что ожидаемое от адресата действие не есть исполнение воли автора высказывания, а необходимая реакция на объективное состояние дел: *Let me recommend this book – one of the most remarkable ever.*

Если у незнакомого человека что-нибудь не в порядке, например, запачкан плащ, потерялась серьга, развязался шнурок, то предупреждать об этом не принято, так как такие неприятности не влекут за собой серьезных последствий. Если же человек может пострадать, - может выпасть кошелек, пояс из пальто – его можно предупредить. Однако более склонны предупредить и помочь люди средних лет и пожилые, в отличие от молодежи.

Большое место в директивном общении занимают так называемые общественные, или городские указатели (Public (City) Directives). Они могут быть как письменными, так и устными (например, объявления по радио в аэропорту или на вокзале) и даже невербальными (звонки перед началом сеанса в театре или перед началом или концом урока в школе, светофоры, дорожные знаки и разметка и пр.). Объединяет их все общая функция – регулирование поведения членов общества в общественных местах, как-то – в учреждениях, местах собраний, отдыха и непосредственно на улицах городов и других населенных пунктов (отсюда и второе английское название City Directives = городские общественные указатели).

В Великобритании подобные указатели используются весьма широко и в обширном диапазоне ситуаций. Внешний вид таких британских указателей весьма стандартен – это, как правило, пластмассовые или металлические таблички белого, изредка синего или желтого цвета с надписями, выполненными стандартным шрифтом, при этом ключевые моменты текста могут быть выделены красным цветом. Иногда, внутри зданий и при коротком сроке использования (не больше нескольких дней), тексты общественных указаний могут печататься на листах бумаги, как правило, крупным шрифтом и в рамке.

Как и прочие директивные высказывания, английские общественные указатели имеют в среднем довольно длинный текст, причина тому не только аналитический строй языка, но и большая детализация текста, дополнительные объяснения: *No Smoking is allowed in any part of the library* (букв.- Курение не разрешается по всей территории библиотеки); *When we are closed items can be returned through the letter box* (букв. - Когда мы закрыты, книги могут быть оставлены в почтовом ящике).

Крайняя ограниченность возможностей модифицировать поведение собеседников в английской коммуникативной культуре отражает *коммуникативную неимпозитивность* (Ларина 2003е), которая выступает как одна из важнейших черт английского вербального коммуникативного поведения и коммуникативного сознания.

Неимпозитивность выступает как неизбежный результат реализации в английском общении стратегии негативной вежливости, или вежливости отдаления, типичной для английской коммуникации. Наряду с введенными П.Браун и С.Левинсоном терминами «негативная и позитивная вежливость» ('negative and positive politeness') [Brown 1978; 1987], предлагаем использовать в русской литературе термины «вежливость отдаления» и «вежливость приближения», которые также указывают на их противоположную направленность, но при этом не несут никаких оценочных коннотаций [см. Ларина 2001з; 2002е]. Данные стратегии нацелены на социальное дистанцирование, на соблюдение интерперсональных границ между собеседниками.

Как вежливость отдаления, так и формирующаяся на ее базе коммуникативная неимпозитивность, являются отражением на коммуникативном уровне такой важнейшей культурной ценности, как автономия личности, для наименования которой в английском языке существует специальное слово – 'privacy'. Автономия личности ('privacy') относится к важнейшим концептам английской культуры, дающим ключ к пониманию многих особенностей английского коммуникативного поведения (см. Ларина 2002 в; 2003л).

Одна из важнейших задач, стоящих перед английскими коммуникантами, состоит в том, чтобы не допустить вторжения в свято оберегаемую собеседником зону 'privacy' и продемонстрировать свое уважение к личной автономии собеседника.

Вторым фактором, обуславливающим коммуникативную неимпозитивность английского общения, является относительно небольшая вертикальная дистанция, характерная для английской коммуникации. Даже при наличии социальной асимметрии лица, обладающие большей властью, не стремятся демонстрировать ее, а напротив, стараются ее завуалировать, соблюдая принцип социального равенства.

В Великобритании принципы демократии ощущаются не только в декларациях, но и в реальной жизни. Граждане выражают недовольство поведением чиновников, мотивируя тем, что они платят налоги и подчеркивая, тем самым, что те живут за их счет.

В случае необходимости каждый человек обращается в письменном виде к высшим представителям власти (министрам, сенаторам) и не сомневается в быстром ответе.

Любой преподаватель университета может написать письмо в высшие инстанции на официальном университетском бланке и переслать с курьером.

Любой желающий может наблюдать заседания обеих палат парламента, Верховного суда, в выходные дни посетить кабинет Премьер-министра. Вообще английская власть очень доступна.

Ярким примером проявления коммуникативной неимпозитивности на вербальном уровне является стремление англичан избегать употребления императива. Исследователи особенностей английского языка отмечают, что императив является грамматическим средством, употребление которого может самым разным образом влиять на распределение ролей коммуникантов (Cheepen and Monaghan 1999, с. 70-71). Они предупреждают, что его следует употреблять с максимальной осторожностью, обращая внимание на то, чтобы был сохранен статус каждого из коммуникантов, так как, употребляя императив, говорящий изначально ставит себя выше своего собеседника, опуская его на более низкую статусную позицию (там же).

Нормы английского коммуникативного поведения накладывают строгие ограничения на употребление императива. Английские коммуниканты всеми способами стремятся избегать использования этой «опасной» формы, выражающей, прежде всего, прямое воздействие на собеседника. Данная особенность ярко проявляется при сопоставительном анализе и касается в первую очередь побудительных речевых актов.

По нашим наблюдениям и результатам проведенных эмпирических исследований, ограниченное употребление императива характерно не только для такого речевого акта как просьба, предполагающего действие адресата в интересах говорящего (Егорова 1995), но и таких речевых актов как приглашение, совет, предложение, в которых говорящий побуждает слушающего к действию в его же интересах или в интересах обоих участников коммуникативного акта.

Так, в нашем материале, приглашая друга на день рождения, ни один из английских коммуникантов не употребил императив, в то время как среди ответов русских информантов количество императивных высказываний составило 24%. В ситуации «приглашение друга зайти в гости» это соотношение составляет 10% и 46%. Английские информанты отдали предпочтение вопросительным

высказываниям (около 80%), основным из которых является вопрос о желании адресата совершить действие: *Would you like to come to my birthday party? / Do you want to come to my party? / I was wondering if you'd like to come to my party* (Ларина 2001г).

Тенденция избегать употребления императивных высказываний прослеживается также в директивах, где, с точки зрения русских коммуникантов, императив является наиболее уместным способом выражения побуждения, являющегося обязательным для исполнения:

*Will you kindly open your bag?* (на таможне),

*Can I see your passport?* (на паспортном контроле),

*Could you please come to my office for a moment?* (начальник – подчиненному),

*Would you mind repeating that, please?* (учитель – ученику).

С целью снизить степень импозиции в отношении собеседника в побудительных речевых актах английские коммуниканты используют ряд специальных приемов, как, например, формальный «вывод адресата из дискурса»: *Could I have a cup of coffee* вместо *Could you bring me a cup of coffee* (официанту), использование пассивных конструкций вместо активных - *Your car has to be moved* вместо *You have to move your car* (автоинспектор – водителю) и другие (подробнее см. Ларина 2002е.)

Помимо стремления избегать употребления императива в побудительных речевых актах (директивы, просьба, приглашение, совет), тенденция избегать употребления императивных форм прослеживается и в других ситуациях английского общения (см. Ларина, 2003е; 2003к).

Так, ограничения на употребление императива в английской коммуникации распространяются и на отрицательный императив, который, как отмечают Дж. Лич и Дж. Свартвик (Leech and Svartvik 1994, с. ), имеет эффект запрещения действия. В большинстве случаев отрицательные императивные конструкции, содержащие запрет или просьбу к адресату не совершать то или иное действие (*Don't smoke, Don't go there*), в английском общении имеют также и вариант, содержащий элементы модальности (*I'd rather you didn't smoke, if you don't mind; I'd rather you didn't go there*).

Наряду с такими формулами как *Don't hurry, Don't worry, Don't make noise, Don't forget to take the key*, широко употребляемыми являются их утвердительные синонимы *Take your time, Take it easy, Take heart, Stay calm, Remember to take the key*.

Интересным примером является глагол *mind*, который употребляется в формулах предупреждения: *Mind the gap* - надпись на



платформе лондонского метро (Ср. русское *Не стойте у края платформы, Отойдите от края платформы*), *Mind the steps* (указатель возле подземного перехода).

В русской коммуникации подобные средства замены отрицательных императивов практически отсутствуют.

Тенденция избегать употребления отрицательного императива прослеживается также в текстах публичных объявлений, что позволяет перевести запрет в инструкцию. При этом императив смягчается модификаторами *'please', 'kindly', 'thank you'*. Сравните:

*Please keep off the lawn (табличка на газоне)* – По газонам не ходить.

*Please knock before opening fitting room doors. Thank you (в магазине)* – Без стука не входить.

Еще одним средством смягчения давления на адресата является добавление в высказывание глагола абстрактного действия: *Please kindly refrain from smoking /Please avoid leaving litter on trains or in stations* (таблички в поезде метро). Смещение акцента с глаголов конкретного действия (*smoke, leave*) на глаголы абстрактного действия (*refrain, avoid*) также снижает прямоту высказывания, а значит и степень воздействия на адресата.

Ярким примером снижения воздействия на собеседника является, на наш взгляд, английская формула извинения *'sorry'* (на ее долю приходится 83,7% извинений) (данные Aijmer 1996).

Произнося *'(I'm) sorry'*, говорящий выражает всего лишь сожаление по поводу какого-либо действия или ситуации. Имея значение сожаления, *'(I'm) sorry'* выступает в прагматической функции извинения. Она не направлена на собеседника, а замыкается в самом субъекте. Ее значение можно свести к следующему: «Я хочу, чтоб ты знал, что я сожалею о том, что произошло, и при этом ни о чем тебя не прошу» (Ларина 2003е, с. 119).

Другая английская формула извинения *'excuse me'*, являющаяся семантическим эквивалентом русского «*извините*», употребляется лишь в 4,7% ситуаций (там же, стр.86). Она представляет собой императивное высказывание, направленное на собеседника и семантически, как и русское «*извините*», является просьбой об извинении (хотя она может иметь и другие прагматические значения), примером чему является следующее высказывание: *Would you excuse me a minute, please.*

Ограничения на употребление императива в английской коммуникации касаются не только вежливого общения, но даже и не очень вежливого. Интересное замечание по этому поводу делает Анна

Вежбицка, которая отмечает, что даже демонстрация отрицательных эмоций в обществе, где сдержанность и самоконтроль являются одними из основных ценностей, является меньшим злом, чем нарушение права личной автономии (Wierzbicka 1991). Она делает предположение о том, что употребление императива является для собеседников более оскорбительным, чем использование сквернословия (там же).

Следующие примеры иллюстрируют это интересное явление:

*Why don't you all go to hell!*

*Would you mind shutting up your bloody mouth!*

*Would you mind telling me what the fuck is going on?*

Употребляя императив, коммуниканты стремятся смягчить свое воздействие на адресата, даже находясь в состоянии раздражения:

*'Why don't you leave me alone'* (жена – мужу во время семейного скандала).

*'Why don't you tell me what you discussed with my son'* (две женщины во время ссоры);

*'You still there, Barnett?'* *Slade sounded **angry** now as well as impatient.* *'Get off my doorstep, **will** you?'* (Goddart)

*'**Would** you stop.'* Father Mulcahy turned **angrily** on his companion (Johnston);

***I don't think** I'll ever sit in a car with you again. **Will** you look at the road, Del!* (Binchy)

Для русского общения употребление подобных развернутых формул в ситуации ссоры или сильного раздражения маловероятны.

Не только императив, но даже перформативные глаголы представляются в английской коммуникации слишком прямыми. На этот факт обращает внимание Дж. Томас (Thomas, Jenny, 1995). Она отмечает, что собеседники стараются избегать употребления эксплицитных перформативов, поскольку при многих обстоятельствах они подразумевают разную степень власти в отношениях собеседников и наделяют говорящего особым набором прав (Thomas, Jenny, 1995, с. 48). Именно поэтому предпочтение отдается имплицитным перформативам, и только в случаях крайней необходимости употребляются эксплицитные (там же).

Из этого следует, что даже такие «безобидные», с точки зрения русских коммуникантов, фразы как *Я тебя приглашаю..., Я тебе советую..., Я тебя прошу..., Я тебя поздравляю..., Я тебе желаю...* и т.п., в английской коммуникации воспринимаются как слишком навязчивые, назойливые, докучливые (именно так переводится слово 'intrusive', употребляемое Дж.Томас) и предполагают определенное

вторжение в зону 'privacy' – зону личной автономии (глагол 'intrude' означает 'come in or join in without being invited'). Вместо прямых перформативов - *I invite you..., I advise you..., I ask you..., ..., I wish you..., I congratulate you ...*- употребляются эксплицитные или условные – *You are invited..., I'd like to invite you..., I'd like to ask you..., I'd like to wish you..., I'd like to congratulate you....*

Коммуникативная неимпозитивность проявляется как на уровне грамматических форм, так и на уровне синтаксических конструкций и даже целых речевых актов. В английской коммуникативной культуре, например, фактически отсутствуют такие речевые акты, как замечание (reprimand) и критика.

Высказывания учителей в адрес учеников, типа *Какие же вы невнимательные / Когда же ты перестанешь опаздывать? / Я, конечно, понимаю, что вы устали, но нельзя же так пренебрежительно относиться к предмету* и т.п. английскими учителями не допускаются. Они предпочитают больше хвалить, чем критиковать.

В академической среде критика во время научной дискуссии также очень сдержанная и доброжелательная, она носит подчеркнуто субъективный и рекомендательный характер, а не прямой и декларативный, как принято в России. Стиль проведения научной дискуссии, характерный для русской научной коммуникации, воспринимается англичанами как крайне агрессивный и недоброжелательный.

## **2. Английское коммуникативное поведение в стандартных коммуникативных сферах**

### *Общение со знакомыми*

Знакомые люди не обязательно должны регулярно встречаться или обмениваться письмами. В то же время регулярно встречаются друг с другом сокурсники, одноклассники. Допустимы личные отношения с сослуживцами или с начальником.

Поводом для встречи может быть праздник Рождества или уход в летний отпуск. Иногда встреча может состояться из-за того, что знакомые просто «давно не общались».

Без приглашения можно прийти к близкому другу (друзьями называют, как правило, всех знакомых), такой приход будет

нормальным с 10 утра до 9 вечера. Обычно знакомые люди приглашают друг друга в гости заранее. Если приглашение делается всего за 2-3 дня, приглашающий обычно приносит извинения, что не сделал этого заблаговременно.

Встреча традиционно намечается на 19.30 – 20.00. В гостях обычно собирается средняя по количеству человек компания – до 6 человек. При расставании новую встречу не намечают.

При неожиданной встрече надо быстро найти тему для разговора. Обычно это слова о том, как давно мы не виделись, беседа о супругах, о погоде, о планах детей, о планах на будущее.

Телефон для знакомых заменяет и письменное, и устное общение, но следует иметь в виду, что такое поздравление всегда будет проигрывать устному (*this is always considered second best*) и тем более не заменит открытки к Рождеству или дню рождения.

### *Общение с незнакомыми*

Англичане обычно не склонны вступать в разговор с незнакомыми людьми, это считается невежливым. К незнакомцу можно обратиться, если вам нужна какая-либо информация или помощь. Допустимо разговаривать с попутчиками во время длительной поездки в поезде, но надо помнить, что люди с трудом выносят присутствие человека, рассказывающего им историю своей жизни. В какой-то степени разговор с незнакомым человеком в поезде считается помехой окружающим.

Охотнее всего вступают в разговор люди старше 50 лет, менее всего склонны это делать подростки. С маленькими чужими детьми лучше не заговаривать: в последние годы столь часто обижают детей, что обратившегося к ребенку с невинным вопросом или замечанием человека сразу могут заподозрить в дурных намерениях. К детям могут обратиться, дать конфетку пожилые женщины (но в присутствии сопровождающих ребенка взрослых).

Отвечать на вопросы незнакомых людей следует коротко, но вежливо. Так, ответ «не знаю» звучит грубо и невоспитанно, его обязательно нужно сопроводить извинением: извините, не знаю (не могу вам помочь).

Незнакомому человека можно предупредить о возможной неприятности: он забыл сумку, у него выпадет хлеб, на этой линии не ходит транспорт. Над незнакомым человеком можно подшутить, если что-то забавное произошло и с вами тоже.

Англичане здороваются с незнакомыми людьми чаще, чем русские, это можно сделать, войдя в офис, в библиотеку, в магазин; в поезде здороваться с попугайчиками не принято. Прощаются с незнакомыми людьми тогда, когда этому предшествовал словесный контакт. Прощание выражается короткой фразой «Bye. I've got to go now». Хотя можно расстаться и молча.

Незнакомому человеку могут предложить помощь - поднести сумки пожилому человеку, объяснить что-либо. К незнакомому можно, хотя и нежелательно, обратиться с просьбой посторожить вещи или место в кинотеатре.

Англичане не склонны стремиться к дальнейшему сближению с собеседником после знакомства. Максимум открытости – это если вы после двух часов совместного ожидания и светской заговорите о чем-то более личном, не уточняя имени, адреса. Хотя даже такое развитие отношений маловероятно.

Англичанин, посещавший в России баню, крайне удивлялся просьбам незнакомых мужчин потереть спину: это немыслимо в английской культуре. В Англии можно обратиться за помощью к незнакомому человеку на улице, он окажет эту помощь, проводит, поможет найти адрес и т. д., но при этом не будет вступать в какие-либо личные отношения, знакомиться и т. д.

### *Общение с друзьями*

Отношения между друзьями у англичан не столь тесные, прочные и доверительные, как у русских. Количество друзей ( friends) значительно больше, поскольку к ним причисляют приятелей и просто знакомых.

Как отмечает Карен Хьюит, в Великобритании на друзей чаще всего смотрят как на компаньонов, с которыми хорошо провести денек-другой, не опасаясь напряженности или зависти, либо как на сочувствующих, способных выслушать ваш рассказ со всей его горечью и болью и глубоко сопереживать вам в ваших неприятностях (Hewitt 1994, с. 119). Именно поэтому дружба русских им кажется удивительной, а порой обременительной.

Так пишет о своих впечатлениях о русских журналист Хедрик Смит: «Они вступают в дружеские отношения лишь с немногими, но этих немногих нежно любят... Западные люди находят насыщенность отношений, практикуемых русскими в своем доверительном кругу, и радующей, и утомительной, ... русские требуют от друга полной преданности» (Hedrick 1976, с. 109-110).

Если вам друг задолжал небольшую сумму, о ней не напоминают; если сумма долга велика, принято ждать относительно долго, пока он о ней не вспомнит, затем можно ему напомнить.

### *Общение между мужчинами и женщинами*

Мужскими темами считаются футбол, секс; женскими – украшение дома (ткани, занавески), сад и т.д.

С незнакомой женщиной мужчине можно заговорить на вечеринке или на улице – например, спросить дорогу. Незнакомой женщине можно помочь на улице или при выходе из транспорта, причем женщина может быть любого возраста. Всегда, однако, следует помнить, что помощь женщине может рассматриваться и как приставание – в зависимости от настроения женщины! Женщин в Англии пропускают вперед (кроме школ, где школьники и школьницы равны), им могут уступить место в транспорте, особенно если тот, кто это делает, не подросток и не старик.

Помогать даме надеть или снять пальто не обязательно, но если мужчина это делает, то мужчину считают обходительным.

В отношении касания рук необходимо помнить твердое правило: следует избегать физического контакта, если вы с мужчиной / женщиной не родственники.

Мужчина может предложить даме сесть, не говоря ни слова, просто встав с места. Если какие-то слова и будут сказаны, то стандартными они не являются. Мужчина демонстрирует уважение к женщине следующими способами: дает ей пройти, отступив в сторону; придерживает дверь, встает, уступая место; снимает свою шляпу; помогает ей снять пальто. Запрещенных слов, выражений или тем в общении с женщинами практически не существует.

Мужчины и женщины знакомятся в основном в танцевальных клубах (до 25 лет), в спортивных клубах, через общих друзей, на работе; посредник при знакомстве необязателен. Инициатива в ведении разговора зависит от партнеров, развлекать даму мужчина не обязан.

Мужчина провожает женщину после встречи, однако это не так обязательно, как в России, они могут и расстаться после ужина, выйдя из ресторана, что удивляет русских женщин, которые обычно отмечают, что английские мужчины не умеют ухаживать. В ресторане, как правило, мужчина и женщина платят каждый за себя ('Go Dutch'). Женщина может пригласить мужчину зайти к ней домой, но должна обязательно указать, зачем (например, «только на чашечку кофе»).

На танцах мужчины приглашают женщин, причем женщина может легко отказаться. Обычно приглашение выражается поворотом головы, кивком, иногда вербально: «*Are you dancing? Will you dance? Would you like to dance?*». Иногда, шутя, говорят высокопарную фразу «*May I have this dance?*».

Традиционных мест общения мужчин или женщин не существует. Нет и особых мест размещения мужчин, женщин в автомобиле, за столом и т.д. Хозяин дома обычно рассаживает гостей, чередуя мужчин и женщин. Дистанция общения зависит от степени знакомства: чем теплее отношения, тем меньше дистанция. Мужчина и женщина могут обратиться друг к другу с любыми вопросами. Характер замечаний, которые мужчина и женщина могут сделать друг другу, зависит от близости их отношений, например, обычно женщина не может сказать мужчине, что он забыл застегнуть брюки.

В отличие от России, где у мужчин и женщин есть свои достаточно четкие «роли» в поведении, в Великобритании у мужчин и женщин таких ролей фактически нет. И мужчина, и женщина могут произнести тост. В компании считается нормальным, если женщина пьет наравне с мужчинами. В смешанной компании допустимы шутки на сексуальные темы. Присутствие женщин в компании не мешает мужчинам использовать сквернословие. Информанты-мужчины на вопрос, употребляют ли они сквернословия в присутствии женщин, удивленно отвечают: «А какая разница?».

### *Общение с иностранцами*

К иностранцам в Англии относятся вежливо, им стремятся максимально помочь, обычно им советуют, что лучше посмотреть в городе или стране. Иностранец, как правило, считается почетным гостем в учреждении, доме, к нему принято проявлять гостеприимство. Повышенное внимание к нему наблюдается и на улице, когда ему объясняют дорогу (могут даже и проводить, если он не понял или заблудился). Однако интерес к иностранцам ограничен вопросами «Как вам нравится Англия?» и «Вы давно здесь?»

С иностранцами - случайными попутчиками в поезде или автобусе - заговаривают даже чаще, чем с британцами.

В общении с иностранцами типичные вопросы касаются впечатлений об Англии, о том, где они остановились, какое их впечатление о погоде, городе и т.д. О политике иностранцев спрашивать необычно и даже невежливо. Однако, поскольку Россией сейчас все интересуются, если англичанин узнает, что вы из России,

вы можете ожидать вопросов о Путине, Ельцине, Горбачеве и их политике.

При общении с иностранцем не принято критиковать его страну. Свою страну критикуют в меру и к месту (к примеру, если иностранцу нужен автобус, который ходит один раз в час, англичанин может сделать замечание в адрес системы транспорта). Если иностранец хвалит отдельные отрасли промышленности в Англии, с ним обычно соглашаются. Соглашаются и тогда, когда он что-либо критикует, хотя и не без обиды (если только объект критики не погода).

Отношение к чернокожим и азиатам связано с проблемой расизма, которая в свою очередь зависит от социального уровня, к которому принадлежит человек. В средних и высших классах отношение к людям с другим цветом кожи нормальное, для низших слоев характерно их неприятие, так как они расцениваются как конкуренты на рынке труда.

### *Общение в семье*

Средняя британская семья имеет двух детей, британцы считают, что у ребенка должны быть братья и сестры т.к. один ребенок может вырасти испорченным. Англичане твердо убеждены, что детей нельзя баловать, что у детей должно быть чувство самодисциплины, они должны осознавать правила общежития. Дети с 5-6 лет получают деньги на карманные расходы. Подростки получают деньги на приобретение одежды, сами покупают ее и соответственно сами рассчитывают свой бюджет. Родители справедливо считают, что это приучает детей к ответственности – если будет истрачено слишком много денег на ультрамодную куртку, то уже не останется денег на обувь. Англичане считают, что дети должны знать «цену деньгам». Подростки часто подрабатывают, но тут родители стараются соблюдать золотую середину – если подрабатывать много, страдает учеба – и детей могут не взять в университет.

Британские родители считают, что детей надо приучать к добру, честности, справедливости; нельзя воспитывать их жестокими, завистливыми к чужому счастью. Еще один моральный императив, внушаемый британскому ребенку – это справедливость. Все должно делиться по-честному. Если есть три яблока на троих детей, значит, каждому должно достаться по яблоку. Если детей четверо – значит, три яблока будут разделены на четверых.

Матери не кутают своих детей, существует мнение, что от перегрева ребенок может простудиться. Они спокойно относятся к



таким детским недугам, как насморк, простуда, повышенная температура, считая такие явления вполне естественными.

Родители могут делать замечания своим детям, но они, как правило, имеют очень деликатную форму: *Will you not bite your nails? Will you not make so much noise? Would you mind not leaving dirty cups on the table?*

Делая в магазине замечание своему ребенку, который по неосторожности толкает тележку другого покупателя, английская мама ограничится репликой *“Mind, Tony”*, что является скорее не замечанием, а предостережением или призывом к большей внимательности. При выходе из транспорта вместо того, чтобы поторопить сына/дочь, она заботливо скажет *“Take your time”*.

Вообще англичане мало говорят детям о том, как они должны себя вести – фактически они воспитывают своих детей при помощи одной-единственной фразы – *Behave или Behave yourself (Веди себя как следует)*.

Бабушки и дедушки внуков, как правило, не воспитывают. Родители воспитывают своих детей сами, не перекладывая эту обязанность на своих стариков. Старшее поколение старается сохранить независимость как можно дольше. Пенсионный возраст в Англии 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин, но многие работают до 70 лет. Пока позволяет здоровье, старики стараются вести тот образ жизни, к которому они привыкли и продолжают жить самостоятельно. Но с ходом времени, по мере ухудшения здоровья, им приходится перебираться в специальные дома для престарелых, либо к своим детям, либо прибегать к услугам социальной службы, представители которой делают в их домах уборку, покупают продукты, медикаменты, иногда даже готовят пищу.

В Великобритании общение старшего поколения с о своими детьми более ограничено, чем в России.

#### *Общение с гостями и в гостях*

Типичное для русской культуры приглашение «Раздевайтесь!» для английского этикета нерелевантно: обувь в британском доме гости не снимают, поэтому естественно пройти в комнату обутым; пальто не снимают до гостиной или столовой и потом отдают хозяину.

Обязательных для обсуждения с гостями тем не существует. Нельзя говорить о сексе при детях, о половых расстройствах. Проблему пищеварения можно обсуждать, так как часто возникает необходимость отказа от какого-то, к примеру, острого, блюда.

Свое недовольство блюдом выражать нельзя. Если вкус неприятный, самое большое, что вы можете сказать, это: «*M-m-m... This is interesting*».

Церемония приема гостей и пребывания в гостях включает очень мало коммуникативных императивов. Можно пройти в комнату без приглашения, можно без приглашения сесть (хотя обычно приглашения ждут). Гости, которые бывали в доме раньше, садятся без приглашения.

Сразу за стол не садятся. Перед обедом обычно предлагаются разнообразные напитки и легкая закуска к ним (чипсы, орехи). Гости знакомятся, беседуют на известные всем темы (о погоде, последнем футбольном матче, общих знакомых). Затем хозяин/хозяйка приглашает гостей к столу. Угощение, как правило, не столь разнообразное, как у русских. Даже на рождественский обед не готовится такого большого количества блюд, как это принято в России.

Часто бывающий в доме человек может прийти с пустыми руками, если же гость в доме в первый раз, принято принести цветы, коробку конфет, бутылку вина.

Если гость хочет закурить, он обязан спросить разрешения хозяев и других гостей.

За столом хозяева могут сказать гостям, чтобы они съели или выпили еще: *Would you like some more wine?/ Have some more salad*, но настаивать, как это часто делается в России, не принято. Когда гости собрались уходить, их не пытаются удержать, говоря: «Еще рано, посидите».

Долгого застолья в Великобритании, как правило, не бывает. Даже при таком серьезном поводе, как день рождения, компания просидит за столом не более часа, а потом все встанут из-за стола и разойдутся для общения небольшими группами. В России, для сравнения, застолье может длиться 4-5 часов подряд.

Англичане никогда не скажут вам, что пора уходить, но если ваши хозяева – не близкие друзья, то не принято засиживаться после 11 часов вечера.

Легенда об «уходе по-английски», без прощания - фикция. Если вы уходите из компании в 15-16 человек, никто от вас не требует говорить «до свидания» всем, но попрощаться с хозяевами и знакомыми вы обязаны. Если в компании мало людей, то уход без прощания будет неуважительным.

Гости благодарят за прием, говорят, что хорошо провели время. Можно сопроводить благодарность одной из следующих оценочных

реплик: *That was lovely / great / wonderful / excellent / very enjoyable*. При прощании обычно говорится о продолжении контактов: *We'll be in touch, We'll see you soon, I'll give a ring one of these days, You should come to lunch one day, You must come around to my house some time*.

Церемония проводов гостей предусматривает ее последний этап в виде фразы *Bye, take care*, сказанной у порога. Однако хозяева могут проводить гостей и до первого этажа – если это многоквартирный дом, могут выйти из дверей своего дома и помахать рукой, могут дойти до машины гостей и попрощаться там. Если гости едут на вокзал, хозяева тоже могут поехать их проводить. Если гости живут далеко (3-5 миль), уже поздно, а хозяин мало выпил, то он может предложить отвезти их домой (что делается очень часто).

### *Общение в коллективе*

Отношения между сотрудниками разнятся в зависимости от характера трудового коллектива.

На заводе, где задания каждого четко определены, коллеги могут обратиться друг к другу с просьбами по работе, но чаще всего они будут отклонены. Отношения с начальником – сугубо официальные, они могут касаться, например, комментариев по выполнению какого-либо задания или вопросов по персоналу.

В образовательных учреждениях, например, школе, отношения между коллегами более свободные, и они могут ответить на просьбу других коллег, к примеру, отнести что-то в другой конец школы или проследить за оставленными после уроков чужими учениками. Разумеется, просьбы имеют разумные пределы: оскорбительной будет просьба помочь в проверке письменных работ.

В коммерческих организациях и адвокатских офисах отношения с коллегами и начальником носят промежуточный характер между школьными и заводскими. Обычные темы для разговоров коллег в перерыве – телевизионные программы, футбольные матчи, вопросы работы. С более близкими знакомыми можно обсудить предстоящие или прошедшие выходные.

Общение с коллегами на темы, не связанные с работой, ограничивается обычно вопросами о семье. Нельзя на работе задавать вопросы, касающиеся религии и политики. Считается неприличным спрашивать у человека, недавно вышедшего из больницы, о том, что с ним случилось; можно только поинтересоваться, как он себя чувствует. У коллег можно поинтересоваться, как они провели отпуск. Ответ на этот вопрос определяется характером отношений с

коллегами. Если отношения формальные, то ответ лаконичен: *Fine, thanks / It was great, thanks* (Спасибо, хорошо). Если отношения неформальные, если коллеги относительно близки, ответ может быть более развернутым.

Ни в коем случае нельзя задавать вопросов о заработках коллег. Допустимо пожаловаться на чрезмерно высокий размер налогов, несмотря на то, что они могут указывать на величину заработка. Не принято жаловаться на нехватку денег, нельзя просить денег взаймы. О семейных неурядицах говорить не принято, если только собеседник не ваш близкий друг. Не принято жаловаться на здоровье, если причина его ухудшения – внутренние органы (сердце, желудок). Допустимо поговорить о своем нездоровье, когда оно очевидно (простуда, радикулит, хромота).

На работе принято требовать объяснения, почему недоплатили зарплату. Обращение подчиненного к начальнику с просьбой о повышении зарплаты – типичная ситуация. Помимо этой просьбы, подчиненный может адресовать руководителю просьбу об изменении сроков отпуска, о переводе в другой филиал компании (если это крупная компания); он может отпроситься на похороны или обсудить свое будущее в этой компании. Он может внести предложения об улучшении работы компании. Очень часто подобные обращения сотрудников поощряются посредством премий.

Для звонков с работы по личным вопросам можно пользоваться или телефоном в офисе, или специальным телефоном, установленным в общедоступном месте. Особенность подобного пользования, например, в школе, в том, что звонящий записывает свое имя в специальную регистрационную книгу и раз в месяц оплачивает звонки. В заводских условиях рабочие пользуются автоматом только во время перерыва на обед или чай. Звонить рабочим на завод нельзя. В офисе, в школе звонки сотрудникам по личным вопросам считаются нормальным делом, если только они действительно необходимы. Если же они слишком часты, то это будет оскорбительно для секретаря или любого ответившего человека, которые вынуждены разыскивать того, кому звонят, тратя свое время.

Работа и личные отношения в британской традиции – вещи несовместимые. Существует неписаное правило, что муж и жена не должны работать в одном подразделении. Ожидать совета, поддержки в трудную минуту от сотрудников не принято – для этого существуют друзья. К примеру, если у кого-то скончался близкий человек, то самое большое, что сделают коллеги, это пошлют открытку с

соболезнованиями, но ни в коем случае не примут участия в подготовке похорон.

Случается, что коллеги обращаются друг к другу с различными просьбами, связанными с их профессией, требующими их знания и опыта. Например, в школе учитель истории может обратиться к учителю французского языка с просьбой перевести какой-либо документ. В этом случае принято отблагодарить коробкой конфет или бутылкой вина. Вообще бутылка вина или бутылка виски с благодарственной открыткой на Рождество – способ выражения благодарности коллеге, с которым установились хорошие отношения, за его помощь в течение года в работе и, возможно, в делах, не связанных с работой.

Коллеги обращаются друг к другу по именам. Это правило действительно и для офисов, и для школ, и для заводов. Форма обращения по имени – полная или уменьшительная, краткая – зависит от того, к кому обращаются – как этот человек сам себя представляет и называет.

Общение с руководителем имеет свои правила. В кабинет к нему можно зайти, или осведомившись у секретарши, на месте ли он, или просто постучавшись в дверь. Последнее время стало принятым договариваться о встрече по электронной почте. Если встреча была назначена, ни занятость руководителя, ни приход других посетителей не являются поводом для ее долгой задержки или отмены. Руководитель приносит извинения подчиненному, даже если задержка составляет всего несколько минут.

В разговоре с начальником можно взять на себя инициативу, вовсе необязательно только отвечать на его вопросы.

Нарушать субординацию, обращаясь к вышестоящему начальнику, минуя непосредственного, не приветствуется и считается оскорбительным. Даже если сотрудник пришел к начальнику своего начальника, тот может отказать от разговора, чтобы не портить отношения с нижестоящим начальником.

Если сотрудник опоздал на работу, ему не надо идти к начальнику с объяснением причин опоздания, если только он не встретил начальника сразу по приходе на работу. Причинами опоздания могут быть: поиск места для парковки, пробки на дорогах, опоздание поезда, необходимость найти человека, с кем можно было бы оставить больного ребенка.

С руководителем можно разговаривать в коридоре, остановив его, когда он идет. Ему можно устно выдвинуть какое-либо предложение, если только не требуется задокументировать его; в этом случае

потребуется письменное оформление обращения. Вообще письменное общение занимает очень малое место на службе и требуется в основном тогда, когда нужно передать информацию в более высокие инстанции.

Действия и распоряжения начальника в коллективе могут обсуждаться. Если подчиненный не согласен с начальником, то обычно он высказывает свои возражения спустя промежуток времени, обдумав и взвесив их. В рабочем коллективе не очень большому начальнику возражения могут быть высказаны сразу, возможно и в резкой форме. Но спросить у давшего поручение начальника «Зачем это надо?» нельзя. Форма выражения несогласия с начальником, подчиненным, коллегой зависит от места и характера работы, статуса работающих. Общее правило, которого придерживаются в этом случае - не выходить из себя.

Не возбраняются на работе личные отношения с начальником. Обычно они имеют вид гостевых визитов друг к другу, совместного посещения ресторана или кегельбана пару раз в год. При этом о дне рождения начальника (как и других коллег) никто не знает. Это не повод для внимания, а личное событие, которое должно отмечаться в семье.

Многие детали общения в коллективе зависят от общей атмосферы в нем и от отношения между сотрудниками. Так, на внеслужебные темы можно беседовать, если ваш коллега одновременно и ваш друг.

Подарки на работе делают по нескольким поводам: если сотрудница уходит в декрет; если сотрудник уходит на пенсию или переходит на новое место работы. В этом случае ему или дарят золотые часы, или предлагают сделать выбор из списка подарков (каталога), с тем, чтобы потом один из сотрудников купил подарок и он был торжественно вручен виновнику торжества. На дни рождения подарки не дарят и не поздравляют, поскольку, как уже отмечалось выше, о них коллеги, как правило, не знают.

Государственные и религиозные праздники на работе не отмечают. Исключения: празднование Рождества и – в школах – начало летних каникул. Обычно в эти дни на столе будут вино, бутерброды, салаты, пицца, оливки, печенье, пироги, хрустящий картофель, соусы. Празднование проходит стоя, в виде фуршета, за столы не садятся. При этом основная нагрузка (разливание вина, поддержание общей дружеской атмосферы) ложится на руководителя.

Домой коллегам, в отличие от друзей, звонить не принято, если только это не связано с работой – потерял ключ, документ и т.д.

Атрибут любого коллектива – улыбка на лицах коллег в общении друг с другом и посетителями. На работу можно прийти в плохом настроении, но нельзя этого показывать.

Существуют и определенные правила относительно одежды, например, в школе, в университете мужчины должны быть одеты в костюм с галстуком, кожаные туфли, женщины – в костюм с юбкой или платье. Спортивная одежда запрещена. Однако это правило не всегда и не всеми выполняется, что зависит от статуса учебного заведения, его традиций. Те же правила касаются и директора. Вспомогательный персонал может быть одет во все, что угодно.

### *Общение в общественных местах*

#### *Общение в транспорте*

В транспорте естественна ситуация, когда женщина с детской коляской просит окружающих помочь поднять коляску в транспорт; можно попросить помочь поднести тяжелые сумки (в автобус, к поезду). Спрашивать у впереди стоящих пассажиров, выходят ли они на следующей остановке, не принято. Как правило, в таких ситуациях ограничиваются формулой *Excuse me* и проходят вперед.

В общественном транспорте предлагать свое место пожилым или женщинам необязательно. Иногда это делается, но своей обязанностью это никто не ощущает. Не принято просить уступить место. Тем более не принято делать замечания сидящим пассажирам (мужчинам, молодежи, детям) по поводу того, что они не уступают место старшим.

Всегда следует помнить о соблюдении личного расстояния: нельзя облакачиваться друг на друга, нельзя ставить свои вещи на вещи другого человека.

В транспорте особых запретов на те или иные формы общения не существует; в нем только не принято говорить громко. Однако с появлением мобильных телефонов это правило уже практически не действует.

В купе вагона входят молча. С попутчиками в поезде разговаривать не обязательно. Совершенно нормально, когда попутчики молчат. Если разговор завязался, то его темами могут быть предыдущие поездки (беседа будет длиться 5-10 минут) или история жизни человека.

### *Общение на улице*

В Англии считается совершенно нормальным гулять по улице, проводя, таким образом, свободное время, отдыхая. Люди могут разглядывать витрины, заходить в магазины, не совершая покупок. Наибольшее количество людей на улицах – с 7.30 до 8.00 и с 8.30 до 9.00, т.е. в часы пик, когда жители городов отправляются на работу на предприятия и в учреждения. С 8.00 до 8.30 людской поток немного слабее. До семи часов утра прохожие на улицах – редкость, так же как и после шести часов вечера. Однако вечером в пятницу, в начале уикенда, большое количество прохожих и гуляющих на улице – нормальное явление.

Вполне естественно присутствие на улице детей. Обычно детей возят в школу на машине, но примерно в семь-восемь лет они уже самостоятельно ходят в школу, если школа находится рядом с домом. После школы дети идут домой, гуляют и в одиночку, и группами. Организованными группами ходят только младшие школьники 5-7 лет под руководством учителей, например, в музей или картинную галерею. Более старших школьников учителям организовать в стройные группы или ряды удается с трудом. Подростки уходят с улицы примерно в 9 часов вечера, более младшие дети – 9-10 лет – к 8 часам. Во время летних каникул их режим несколько более свободен, но все же к 9.30 вечера обычно детей на улице уже нет.

На улице можно вести себя шумно, можно петь песни, громко смеяться - это допустимо и окружающие закрывают на это глаза. Пожилые люди такое поведение считают чересчур шумным, но замечаний при этом никогда не делают. На улице можно пить, но не алкоголь – это осуждается; можно есть на ходу или сидя на скамейке; можно сидеть на лужайке или на скамейке возле чужого дома. Сидеть на ступеньках не принято, на асфальте сидят только бродяги (а также молодежь – школьники и студенты - в ожидании автобуса). Курить на улице можно везде, можно курить во время разговора, идя по улице.

На улице принято помогать незнакомым людям (пожилым, женщинам) войти в транспорт, перейти улицу, пройти по лестнице; при этом спрашивают «*Can I help you?*» При выходе из транспорта можно предложить руку пожилой даме, женщине с багажом, инвалиду. В то же время предложение помощи может иногда рассматриваться как вмешательство или приставание, особенно если помощь предлагает мужчина молодой женщине.

Спросить на улице можно о чем угодно и у кого угодно. Ко всем вопросам англичане, как правило, относятся с большим вниманием и



желанием помочь. Если прохожего попросили показать дорогу, а она слишком запутанная и долгая, то не исключено, что он ответит туда спросившего. К туристам, изучающим карту на улице, как уже отмечалось, обычно подходят и спрашивают, нужна ли помощь.

Яркая особенность английских улиц в том, что в жаркие дни на газонах много загорающих людей. Считается совершенно нормальным, если сотрудники учреждений в обеденный перерыв раздеваются до пояса (девушки одеты в купальник) и отправляются загорать на близлежащий газон. В хорошую погоду они также располагаются на газонах и едят ланч, состоящий из бутербродов, чипсов, воды или кофе.

У англичан не принято собираться на улице в группы и вести оживленный разговор между собой - окружающие воспринимают это с неизменным осуждением, как нарушения правил приличий.

### *Общение в магазине*

Магазины обычно работают с 9.00 до 16.30 без перерыва шесть дней в неделю с выходным в воскресенье. Супермаркеты и магазины хозяйственных товаров работают с 8.00 до 20.00 без перерыва с выходным в воскресенье. Работа в воскресенье карается штрафом, но некоторые магазины предпочитают заплатить штраф, но быть открытыми в выходной. Праздники также являются днями отдыха для магазинов. Однако так называемые «угловые магазины» (corner-shops), хозяева которых – выходцы из Азии – индийцы, пакистанцы, работают и по воскресеньям, и в праздники; продается в таких магазинах все, но в основном продукты.

Без очереди проходить не принято: очереди небольшие и можно подождать. Однако если вы хотите спросить о чем-то, что не имеет отношения к покупкам, то вы можете это сделать без очереди. В промтоварных магазинах (при покупке или обмене товара) не принято стоять непосредственно за клиентом, которого в данный момент обслуживают. В данных ситуациях всегда соблюдается дистанция. Следующий клиент подходит к кассе после приглашения *The next, please*. Не принято поторапливать впереди стоящего покупателя, делать замечания по поводу того, что он отнимает у кассира / продавца много времени и задерживает очередь.

В очереди спрашивать «Кто последний?» не принято – в очередь становятся молча; англичане полагают, что кто последний - ясно без лишних комментариев. Стандартных фраз для выхода из очереди «на

минуту» не существует, потому что из нее обычно не выходят. В самой очереди принято молчать.

В магазине можно (и нужно) напомнить о сдаче, принято настаивать на своих правах, кроме разве только тех случаев, когда ваше требование действительно не может быть выполнено.

В большинстве магазинов не подошедшие или не понравившиеся вещи можно свободно вернуть обратно без объяснения причины или помянуть.

### *Общение в банке*

В банке не принято стоять непосредственно за клиентом, которого обслуживают. Необходимо соблюдать дистанцию и ждать приглашения освободившегося работника банка.

Если вы хотите, чтобы кто-то за вас снял деньги с вашего счета в банке, вы пишете соответствующее письмо в банк и посылаете его по почте. Банк признает письмо, если подпись в нем соответствует образцу, имеющемуся в банке.

### *Общение в театре, кино*

В театре или кино нельзя разговаривать во время представления/сеанса; если и говорят, то очень тихо. Если сидящие рядом зрители вам мешают, можно посмотреть на них недовольным взглядом, но замечания при этом не делают.

### *Общение в кафе, ресторане*

Особых правил поведения и ограничений на общение в ресторане нет. В ресторане, кафе можно проверить поданный официантом счет. При обращении к официанту с просьбой предпочтение отдается субъектно-ориентированным высказываниям: *Could I have the menu, please? Can I have another cup of coffee, please?* Они звучат более вежливо, чем *Could you bring the menu, please*. Употребление столь привычной для русских императивной формы считается невежливым. Претензии к качеству блюд предъявлять не принято.

### *Официальное общение*

Когда посетитель входит в офис, обязанность клерка – проявить к нему интерес, встретить улыбкой, поздороваться и спросить «*Can I*

*help you?»* Если таких знаков внимания не оказано, это считается отсутствием интереса, проявлением неуважения. Посетитель обычно не говорит ничего, пока с ним не заговорят.

В магазине или офисе руки не пожимают. Если вы пришли к менеджеру банка, к адвокату и ведете с ним частную беседу, то рукопожатие допустимо.

Владелец магазина, работник сферы обслуживания, любое официальное лицо ни в коем случае не может выражать гнев, повышать голос на покупателя/клиента/посетителя. «Клиент всегда прав», - этому правилу следуют всегда и везде. Даже если клиент не прав, разгневан и громко разговаривает, такое поведение встречается спокойно.

Войдя в офис, где вы раньше не были, можно поинтересоваться у обслуживающего персонала, как пройти в нужную вам комнату. Если вы пришли к менеджеру, то, войдя в его приемную, вы уточняете у секретаря, на месте ли он, и интересуетесь, может ли он вас принять, затем, постучав, входите. Если вы хотите встретиться с менеджером крупного финансового учреждения (банка), можно договориться о встрече заранее.

Предпочтений при встрече посетителей нет. Исключением может быть более уважительный прием представителя местной власти, ради чего менеджер может прервать разговор с другим посетителем.

Обычно совместные обеды посетителей и чиновников не приветствуются, это рассматривается как взятка.

Визитки (деловые карточки) обычны для деловых людей, как в крупном, так и в мелком бизнесе. На них сообщаются номера телефонов и адрес, по которым можно разыскать предпринимателя. У учителей обычно визиток нет. У преподавателей, сотрудников университетов есть.

Для англичан очень необычна ситуация, когда должностному лицу вручают подарок за какую-либо услугу, это рассматривается как взятка. Подарок, точнее сувенир, допустим, если человек провел какое-то время в школе, на заводе и т.д. в качестве стажера, наблюдателя, с обменом опытом — он может подарить сувенир коллегам.

Не принято, когда один человек принимает подарки для своей организации и они вручаются лично ему, пусть даже в официальной обстановке. Исключением может быть получение в качестве подарка щита с выгравированным на нем названием предприятия или организации - он, конечно же, должен висеть не дома, а в учреждении.

*Общение в школе, вузе*

В Англии 93% детей ходят в государственные школы, 7% посещают частные. Дети, посещающие частные школы, воспринимают себя элитой общества, они получают специальную подготовку, облегчающую сдачу экзаменов при зачислении в университет.

Это дети из аристократических семей, из семей известных финансистов, важных чиновников. Выпускники частных школ поступают в престижные университеты, а потом сменяют на важных постах своих родителей, поскольку обладают нужными связями и влиянием.

Коллеги в школе и вузе обращаются друг к другу по имени. В университетах не только коллеги называют друг друга по имени, но и студенты обращаются к преподавателям обычно по имени. Неформальность в общении является отличительной особенностью в университетской среде. Обращаясь к декану, преподаватели называют его *Dean*, если беседуют в кабинете и разговор носит официальный характер. Встречаясь в столовой или в коридоре, обращаются по имени.

Приятно удивляет атмосфера взаимного уважения, которая царит в отношениях между администрацией, преподавателями и студентами и рациональность организации всей работы. Это особенно проявляется при назначении встреч. Все встречи назначаются заранее через общение по электронной почте и независимо от ранга выполняются строго в соответствии с предварительной договоренностью. Ни преподавателям, ни студентам, желающим поговорить с деканом или заведующим кафедрой, не приходится ждать под дверью.

Если английский учитель хочет сделать замечание ученику, он не будет это делать при всем классе, а выйдет с провинившимся учеником в коридор, чтобы не ущемлять его достоинства. В тоже время английские учителя не скупятся на похвалу. В классе часто можно услышать: *Good girl / Good boy / That's great / That's a splendid example*.

В процессе обучения, чтения лекций английские преподаватели ведут себя более свободно, чем российские – принимают более неформальные позы, могут ходить по всей аудитории, прислоняться, садиться на стол, входить в аудиторию со стаканом воды, чая или кофе и пить во время занятия.

Выступая перед аудиторией, английские преподаватели предстают не в образе ментора, который все знает и всему научит, а, скорее, в образе старшего коллеги. Они не стесняются сказать, что не знают

чего-то. Часто специально задают проблемные вопросы и просят студентов подумать над ними, отмечая, что они сами не знают ответов на них. Во время лекции часто приводят примеры из личной жизни, жизни своей семьи, порой комические, что, несомненно, служит сближению с аудиторией.

Студенты могут свободно прерывать преподавателя вопросами во время лекции, не дожидаясь, как в России, ее конца. Часто преподаватели разрешают называть себя по имени, что является основным фактором создания неформальных отношений. Помимо общения со студентами в аудитории, преподаватели поддерживают контакты с ними через электронную почту. Например, раздавая список тем для докладов, преподаватель может попросить студентов сообщить ему по электронной почте, какую тему они выбрали.

Английские студенты пишут длинные экзаменационные работы, упор при обучении делается на память, аргументы и отбор доказательств, логичность выводов. Устных экзаменов в Британских университетах нет, поэтому у студентов плохо развита устная речь. В связи с этим некоторые университеты вводят для своих студентов специальные курсы риторики.

### *Телефонное общение*

При разговоре по телефону происходит такой ритуал: тот, кому звонят, говорит «Hello!» и представляется «Mary is speaking (если это квартира) или (если это учреждение) называет свой номер телефона и название учреждения. Звонящий ждет этих слов, отвечает «Hello!» и в свою очередь представляется. После этого начинается собственно разговор.

Нетелефонных разговоров в английской культуре нет: все, что можно сказать в глаза, можно сказать по телефону.

Как уже отмечалось, не принято звонить сотрудникам домой по служебным делам.

### *Публичная речь*

Обращаясь к группе, англичане предпочитают, чтобы все слушатели были перед ними и выступают, как офицеры перед строем.

В отличие от русского оратора, который ведет себя более скромно, английский оратор любит перечислять свои заслуги, говорит, что он долго изучал эту проблему и поэтому является в ней специалистом.

В английской аудитории задать вопрос оратору – значит, проявить к нему уважение. (Отметим, что русская аудитория задает вопросы, если действительно что-то неясно.)

Английская аудитория, в отличие от русской, которая может аплодировать при появлении оратора или объявлении его выступления, аплодирует оратору после выступления.

### *Письменное общение*<sup>10</sup>

Письма занимают значительное место в британской коммуникативной культуре. Имея глубокие исторические корни, видоизменяясь и совершенствуясь со временем, традиция писать письма не утрачена и сегодня - в век телефонов и электронных средств связи. Значимость переписки в британском обществе объясняется как широко известной национальной приверженностью традициям, так и вполне прагматическими причинами.

Посредством письма родители получают информацию об успехах или проблемах ребенка в школе, служащие крупной компании – о действиях руководства, клиенты фирмы – о новых услугах, ею предоставляемых, редакторы журналов и газет – о реакции читателей, работники библиотек рассылают письма своим читателям о получении заказанной ими книги и т.д. Однако в этом большом разнообразии писем в британской коммуникативной культуре, как, впрочем, и любой другой, можно выделить два основных вида писем: личные и деловые.

*Личные письма* - это письма, которые пишутся родственниками, друзьями, знакомыми, то есть индивидами, связанными личными отношениями. Сообщение новостей, желание поделиться собственными планами или узнать о планах друзей, пожелание удачи и т.п. являются типичными предметами личных писем и мотивами их написания. Личные письма обычно написаны неофициальным языком, в них используются разговорные слова и выражения. Часто для личных писем используются цветная бумага и конверты самых разных форм и расцветок. Для кратких и не конфиденциальных посланий, а также для праздничных поздравлений британцы часто используют открытки.

При всей неформальности личной переписки существует ряд ситуаций, когда написание личного письма является общепринятым, в какой – то степени ритуальным или этикетным, то есть обусловленным

---

<sup>10</sup> Раздел подготовлен с участием А.О.Стеблецовой.

традиционными правилами хорошего тона. Это *благодарственные письма* (например, после визита), *письма-извинения* (например, в случае невозможности принять приглашение), *письма-поздравления* (по случаю радостных личных событий), *письма с выражением сочувствия* (по поводу печальных событий: несданный экзамен, дорожное происшествие и т.д.), *письма – соболезнования* (по поводу тяжелой болезни и смерти близких). Характерными для британской коммуникативной культуры являются и ‘Get Well’-письма или открытки, написанные с выражением сочувствия по поводу болезни знакомого и пожеланиями скорейшего выздоровления.

Еще одним традиционным и обязательным видом личного письма является приглашение на свадьбу. На него, как правило, следует письменная реакция: принятие приглашения (в благодарственном письме) или отказ (письмо- извинение с объяснением причин отказа).

*Деловые письма* занимают достаточно большое место в переписке британцев. В отличие от личных, предмет деловых писем является событие, связанное с профессиональной, коммерческой или общественной деятельностью британцев. В деловом письме британцы обычно выступают как представители организации, учреждения, компании или как реальные или потенциальные клиенты этих организаций учреждений компаний.

Для английской коммуникативной культуры традиционным является разделение деловых писем на три большие группы: официальные, коммерческие (собственно деловые) и социальные.

Так, письмо считается официальным, если адресатом или адресантом является государственная организация или учреждение, благотворительная организация, частная организация или компания, общественная организация или лица, их представляющие. Предметом такого письмо может быть перечисление или снятие денег с банковского счета, организация отпуска, бронирование мест в отеле, заказ товаров по каталогу, объяснение отсутствия ребенка в школе и многое другое.

Письмо считается коммерческим, если адресат или адресант являются, как правило, торговыми, производственными частными или государственными компаниями или организациями, или лица их представляющие, а предметом письма является нечто, связанное с их профессиональной деятельностью, например, покупка-продажа, информация о ценах, предложения товаров и услуг и т.д.

Социальные письма являются видом деловых, если адресат или адресант выступают не от себя лично, а как представители компаний, организаций, учреждений. Социальные письма наиболее

ритуализованы, они являются выражением чувств, облеченных в официальную этикетную форму. Это письма-поздравления, соболезнования, благодарности и другие.

Британские деловые письма характеризуются определенными визуально-композиционными и графическими нормами.

Большинство писем в плане визуально-композиционного оформления следуют так называемому Block Style, в соответствии с которым все композиционно-тематические части текста (обращение, основная часть, завершающая часть, подпись) располагаются от левого края строки и отделяются друг от друга полуторным или двойным пробелом.

Вариативные визуально-композиционные различия касаются в основном способа расположения реквизитных частей письма, а именно название компании \ организации\ учреждения адресанта, ее логотип, адрес могут располагаться вверху страницы (слева, справа и в середине строки) и внизу страницы (в середине строки). Дата письма может располагаться от правого и от левого края строки, над адресом адресата и под ним (но всегда над текстом). Все композиционно-тематические части располагаются в середине страницы, а дата – под текстом

Выбор вида и размера шрифта обычно определяется самим автором письма, наиболее типичными являются шрифты Times New Roman и Arial, 12 или 14 размер. Что касается использования капитализации, выделения, курсива, подчеркивания, то выбор одного или нескольких из этих способов произволен и полностью зависит от воли автора.

Типичным размером поля английского делового письма является 2 – 2,54 см, причем все поля (правое, левое, нижнее, верхнее) одинакового размера.

В плане способа пунктуационного оформления обращает на себя внимание получающий все большее распространение так называемый «открытый» способ пунктуации, то есть отсутствие знаков препинания в части обращения и реквизитной.

Пунктуационное оформление основной части текста остается традиционным, то есть все знаки препинания употребляются согласно традиционным пунктуационным правилам.

Письма в британской коммуникативной культуре достаточно нормативны, то есть в плане языкового, композиционного и графического выражения они соответствуют исторически сложившимся этикетным стандартам письма. Нормативность выражается в:



-соответствии выбора формы обращения и завершения (Dear Mr. Lewis - Yours sincerely), требующихся в случае обращения к адресату по имени.

-соблюдении этикетных норм вежливости при совершении речевых действий, а именно, использование вежливых этикетных оборотов.

-использовании вежливых этикетных конструкций в завершающей части, так называемое комплиментарное окончание, демонстрирующее готовность адресанта к помощи или сотрудничеству.

-поддержание общей позитивной тональности текстов писем.

Письмо, как личное, так и деловое, являются важной частью британской коммуникативной культуры. Британцы – достаточно опытные и искушенные корреспонденты, умело использующие письменные канал коммуникации для достижения целей. О прочности и устойчивости британских традиций и норм переписки свидетельствует и тот факт, что им следует и международная переписка, избрав в качестве универсального не только английский язык, но и английские коммуникативные нормы и стандарты.

## Глава 4.

# Английское невербальное коммуникативное поведение

## 1. Невербальные сигналы в английском коммуникативном поведении

### *Дистанция общения*

Дистанция общения у англичан значительно больше, чем у русских. Если расстояние между русскими равно некой величине  $X$ , то расстояние между англичанами будет больше данной величины на половину зоны автономии каждого из субъектов (см. Ларина 2003л). Приблизительно дистанция английского общения в 1,5 раз больше, чем русского.

Дистанция общения уважения не подчеркивает. Нормальной дистанцией считается примерно 83-85 см; если какой-то шум мешает пониманию при разговоре, можно подойти и ближе.

Все виды дистанции – интимная, персональная, социальная и публичная – у русских короче, чем у англичан. Интимная дистанция англичан – 10-45 см. Это сверхприватная дистанция для шепота, обсуждения интимных тем. На этой дистанции в общении участвует запах, дыхание, тепло собеседника, его зрительный образ. Эту дистанцию используют любовники, близкие друзья, родители и дети. Вмешательство в разговор людей на данной дистанции (до 45 см.) у англичан рассматривается как вторжение (intrusion). У русских вторжением считается вмешательство при дистанции 10-25 см., на расстоянии от 25 до 45 см. уже возможно вмешательство третьего лица.

Персональная дистанция у англичан – 45-120 см. Это дистанция, которая дает право на рукопожатие, прикосновение к локтю, плечу, ножной контакт. Это дистанция общения неформальных друзей. У русских эта дистанция начинается с 25 см – за этим пределом третьи лица легко вмешиваются в разговор. После рукопожатия русские считают необходимым сделать шаг вперед; англичане считают это вторжением и делают шаг назад.

Социальная дистанция у англичан составляет от 1 до 3,5-4 метров. На этой дистанции общаются люди за большим обеденным столом. В кабинетах руководителей мебель расставлена так, что посетитель садится на значительно большем расстоянии от хозяина кабинета, чем это принято при формальном общении у русских. В условиях социальной дистанции третьи лица могут свободно вмешиваться в коммуникацию, можно слушать разговоры друг друга, ходить от группы к группе, подключаться к разговору других без извинений. У русских эта дистанция – от 1 до 2-2,5 м., т.е. почти в два раза меньше, чем у англичан.

Публичная дистанция у англичан начинается с 3,5 м. Эта дистанция предполагает серьезные изменения в голосе и темах общения. Это сценическая дистанция – дистанция между актером и публикой, оратором и аудиторией. Русские публичной считают дистанцию уже с 2,5 метров.

Зона личной автономии ощутимо проявляется в английской повседневной жизни. Находясь среди англичан (в транспорте, на улице, в магазине), чувствуешь, будто вокруг каждого человека очерчен круг или распространяются какие-то волны, препятствующие соединению, отталкивающие людей друг от друга, как только они приближаются до допустимого предела.

В толпе англичане не сталкиваются. Они демонстрируют тончайшее чувство дистанции. Если русские извиняются обычно при непосредственном физическом столкновении, англичане – при «столкновении» зонами автономии. Идущий сзади скажет вам ‘sorry’, если, идя по улице, вы внезапно остановились. Идущий навстречу извинится задолго до того, как это делают русские, извиняющиеся лишь тогда, когда они едва не сталкиваются друг с другом.

Англичане придерживают дверь для идущего сзади (или спереди), когда дистанция значительно больше, чем это принято среди русских. Водители автобусов даже не останавливаются на остановках, когда в автобусе столько пассажиров, что возникает «опасность» того, что пассажиры, стоящие в проходе, могут коснуться друг друга (при этом не имеет значения то, что следующий автобус ожидается по расписанию через 30-40 минут). Пассажиры в общественном транспорте предпочитают сидеть по одному и обычно отсаживаются от попутчика, если где-то освободилось отдельное место.

Идя вместе с собеседником, англичане держатся от него в 8-10 см., не дотрагиваясь до спутника. Более близкую дистанцию англичане считают проявлением навязчивости.

Сокращение дистанции свидетельствует об угрозе; во время спора характерно сближение не туловищ, а голов до 40 см. Большая дистанция указывает на эмоциональную холодность, но не является неуважительной.

### *Личное пространство*

У англичан больше претензий на временное владение территорией, чем у русских. Англичанин, снимающий комнату в отеле, считает ее своей временной собственностью, и его очень удивляет, что служащие отеля без предупреждения или с минимальным предупреждением заходят в комнату и выполняют какие-то работы (как медперсонал в больнице). Вследствие этого англичан часто застают неодетыми в их комнате в отеле.

Англичанин, предоставивший комнату гостю в своем доме, всегда стучит к нему в комнату и просит разрешение для выполнения любых дел.

За столом в ресторане англичанин рассматривает весь стол как свою временную собственность, и его надо спросить, можно ли подсесть.

Приглашение на обед и место его проведения свидетельствуют о степени расположения к человеку. Приглашение в ресторан – всегда знак щедрости. Если вы приглашаете малознакомого человека в ресторан, это нормально. Более дружеский жест – приглашение домой. В этом случае гость может рассчитывать на обед в гостиной или столовой. Кухня – место общения с наиболее близкими людьми или теми, кто чаще приходит. К примеру, если идет вечеринка в доме, то в конце ее на кухне могут появиться далеко не все гости, а лишь близкие друзья.

В транспорте считается нормальным воздержаться от того, чтобы сесть рядом с кем-либо; как уже отмечалось выше, если в транспорте освобождается отдельное место, англичанин обычно встает и переходит на него, если сидел вместе с другим пассажиром.

Нельзя разговаривать через закрытую дверь. В то же время совершенно естественно разговаривать через порог или в коридоре, не приглашая в комнату или в дом.

Неуважение демонстрируется, если вы не приглашаете пришедшего к вам друга в комнату.

*Физический контакт при общении*

Физическое разнополое прикосновение к руке, локтю, плечу в английском общении возможно, оно нейтрально. Можно дотрагиваться до руки, локтя и плеча. У русских в разнополом общении прикосновение табуировано. Русские женщины жалуются, что английские мужчины в разговоре трогают их за плечо, спину или талию.

Знаком расположением, сигналом к контакту являются легкое касания плеча или предплечья собеседника.

Англичанин прокладывает путь через толпу, дотрагиваясь до руки, локтя, плеча загораживающих ему дорогу людей. В русском общении это исключено, прикосновение к незнакомому считается грубым и некультурным. Русские прокладывают дорогу в толпе торсом, опустив руки вниз и стараясь не трогать других людей руками.

Русские не любят, когда незнакомые люди их трогают руками – это рассматривается как вмешательство, интимные отношения. Англичане не любят прикосновения всем телом – именно это они считают вмешательством и интимностью.

«Физическая неприкосновенность» у англичан формируется рано – англичане прекращают трогать детей в 7-8 лет; русские – гораздо позже, они прикасаются и гладят по голове даже подростков. При этом в России допустимо трогать не только своих, но и чужих детей. Английские дети этого не допускают – они чувствуют себя взрослыми.

Когда англичане учат кого-либо плаванию или гольфу, они показывают обучающемуся движения, но не дотрагиваются до него; в русской традиции обучающий дотрагивается до ученика, показывая ему правильные движения.

В очереди англичане, в отличие от русских, держат интервал и сопротивляются прикосновению.

На танцевальном вечере русские женщины могут танцевать друг с другом, у англичан это не принято.

Чем старше и образованнее англичанин, тем меньше он использует физические прикосновения.

*Рукопожатие*

Рукопожатие англичане используют гораздо реже, чем русские. Рукопожатие может использоваться при знакомстве, первой встрече и прощании в остальных случаях оно менее популярно, чем в русской

культуре. Есть мнение, что англичане могут пожать друг другу руки при знакомстве, а потом больше в жизни не обмениваться с этим человеком рукопожатием.

Рукопожатие также типично, когда люди прощаются, отправляясь в длительную поездку (на недели, месяцы), а также при увольнении с работы и расставаниями с коллегами во время прощальной церемонии.

Английское рукопожатие менее сильное, чем американское, но более сильное, чем русское; о русском рукопожатии англичане отзываются как о «мертвой рыбе». Русское рукопожатие менее крепкое, особенно у женщин. Английское рукопожатие производится на длину полностью вытянутой руки, русское рукопожатие – на длину полусогнутой руки.

Русские по сравнению с англичанами дольше жмут руку собеседнику, с точки зрения англичан они как бы задерживают руку собеседника в своей, в то время как у англичан действует правило shake&break. У англичан не принято задерживать руку официального или малознамого собеседника в своей при рукопожатии – это означает не повышенную доброжелательность, расположение и эмоциональность, как у русских, а гомосексуальное предложение, если собеседники одного пола.

В силу этого англичане как бы прерывают начавшееся рукопожатие, и русские считают это проявлением холодности и официальности. Задержание руки собеседника при рукопожатии возможно у родителей и детей, супругов и любовников.

Рукопожатие не является проявлением уважения; кто пожал руку первым, неважно, хотя считается, что подающий руку первым – более «напористый».

Бытовое рукопожатие у англичан преимущественно однополое, разнополое возможно в быту только между родственниками и любовниками, обрученными – оно в целом считается интимным жестом.

У англичан также используется «рукопожатие политика» – левая рука кладется сверху правой, этот жест означает повышенную интимность приветствия. В русском общении такое рукопожатие отсутствует.

### «Взятие за руку»

Брать друг друга за руку у англичан принято среди людей, находящихся в близких отношениях: среди супругов, любовников, родителей и детей. «Взятие за руку» у англичан – исключительно

сильный сигнал близости, интимности; использование этого жеста представителями одного пола разрешено только для родственников, в остальных случаях этот жест считается сигналом гомосексуальных отношений. В России такого значения данный жест не имеет, и англичане, наблюдая этот жест в русском общении, считают, что в России много гомосексуалистов.

Иногда русские мужчины могут идти под руку – особенно при большой разнице в возрасте, у англичан это не принято. Английские женщины и девушки могут идти, взявшись за руки, мужчины – никогда. В русской традиции случаи, когда взрослые люди идут, взявшись за руки, рассматриваются как «детские», так ходят в России только маленькие дети. В Англии также ходят, взявшись за руки, влюбленные.

Если мужчина держит женщину за руку, это свидетельство очень большой теплоты отношений, это даже больше, чем взять ее под руку. Под руку обычно ходят родственники: дети с матерью, муж с женой, но не знакомые.

### Объятия

Наиболее распространены объятия на вокзалах и в аэропортах.

Объятия являются ритуальным жестом на похоронах как знак соболезнования. Объятьями в Великобритании может сопровождаться встреча друзей.

В отличие от русских, которые часто сопровождают объятия поцелуями, англичане никогда этого не делают.

### Поцелуй

В отличие от русских, у которых много публичных объятий и поцелуев, у англичан поцелуи считаются более интимным сигналом приветствия. Поцелуй характерен при встрече членов семьи: естественно будет для бабушек поцеловать детей и внуков (часто в губы), сыновья и дочери целуют матерей – но обычно не в губы. Для женщин допустимо целовать друг друга в щеку, то же возможно при встрече мужчины и женщины при наличии у них дружеских отношений.

Допустим поцелуй при вручении подарка, иногда в губы, причем это возможно и между представителями разных полов. Целуют обычно один раз, иногда – два (в обе щеки).

В губы обычно целуют того, кого пришли поздравить с днем рождения.

Представители среднего класса целуются, прикасаясь двукратно щеками, без контакта губ.

Поцелуй при прощании играет значительную роль. Если, к примеру, знакомые или родственники прощаются на станции при расставании надолго, то целуются все. Принято целоваться один раз в губы или щеку. Поцелуй может быть и знаком благодарности за приятно проведенное время.

У русских мужчина может поцеловать мужчину, англичан это шокирует.

Англичане не целуют руку дамам, этот обычай ушел из английских традиций. Русские иногда это делают.

Родители целуют детей до 12-13 лет, когда те уходят в школу.

#### Физическое наказание

Русские много шлепают детей по лицу, голове и ниже спины; англичане преимущественно шлепают ребенка ниже спины и рано прекращают это делать.

#### Драка

Русские рассчитывают, что при драке вмешаются окружающие и растащат дерущихся. Англичане на это не рассчитывают. Если дерутся муж и жена, любовники, то окружающие русские обычно вмешиваются; у англичан это исключено, дерущиеся в таком случае могут вместе напасть на вмешивающегося.

Русские в начале драки сначала бьют друг друга по плечам, толкают, потом пускают в руки кулаки и хватают за волосы. Англичане сначала обеими руками толкают противника в грудь, потом бьют кулаком в рот, нос и глаз, чтобы быстрее послать противника в нокдаун. И у англичан, и у русских при драке много возни на земле.

У русских чаще происходят драки между мужчинами и женщинами, чем у англичан.

#### *Демонстрация взаимных чувств*

Русские менее демонстративно целуются на улицах, более сдержаны в проявлении любовных отношений на публике. Англичане



чаще публично держат друг друга за руки, обнимаются и целуются (но не страстно).

Когда русские любовники идут под руку, это демонстрация серьезных отношений, «почти свадьба» (Л.Броснахан).

### *Движение при ходьбе*

Англичане автоматически придерживаются при ходьбе принятой стороны и извиняются, если оказываются на чужой стороне. Русские придерживаются правой стороны, но часто нарушают это правило и не извиняются, если идут против движения. Русские могут идти по 4 человека в ряд, не уступая дороги.

Русские не любят ходить гуськом, не любят ездить на велосипеде друг за другом, а для англичан это привычное расположение.

### *Пространственное избегание*

Англичане начинают предпринимать усилия, чтобы предотвратить возможное столкновение, за 3-4 метра друг до друга, русские - за 1,5-2 м. То же самое наблюдается при езде на велосипеде и машине – русские подпускают друг друга на меньшие расстояния.

Русские любят собираться вместе, образовывать группы и толпу – посмотреть на любое событие. Англичане избегают толпы. Они любят скопления людей только в установленном месте и в установленные дни: на стадионе, в пабе, на танцевальном вечере, параде, в ночном клубе, на Новый год, при этом они предпочитают существенно меньшую по размеру толпу.

### *Размещение за столом*

У англичан принят прямоугольный стол, хозяин сидит против хозяйки. У русских хозяин садится дальше от кухни, хозяйка – ближе к кухне.

Почетные места: у англичан – для мужчины справа от хозяйки, женщина – справа от хозяина; у русских важный гость сидит справа от хозяина, жена главного гостя – справа от мужа; следующее по рангу почетное место – слева от хозяина, затем – справа от главного гостя.

У русских мужа и жену не разделяют за столом, но соблюдают правило *мужчина – женщина - мужчина – женщина*.

Дети у русских чаще сидят со взрослыми; у англичан им обычно выделяют особый стол.

В семье у англичан отец сидит напротив матери, в русской семье все сидят рядом, а мать рядом с плитой.

### *Размещение при фотографировании*

Русские не любят сниматься в одиночку, при фотосъемке они часто опираются на что-нибудь, прислоняются к чему-либо, заботятся о своем фоне. Англичане ничего при съемке не трогают, любят фотографироваться отдельно.

### *Размещение в офисе*

Русские часто ставят столы в офисах напротив друг друга, и сажают людей напротив друг друга, без соблюдения privacy. У англичан это не принято.

При посещении официального учреждения в России хозяин кабинета предлагает сесть рядом, в Англии - на значительном расстоянии, что вызывает большое чувство дискомфорта у русских людей.

### *Походка, движение*

«Если американец ходит, как будто земля принадлежит ему, то англичанин ходит, как будто ему все равно, кому принадлежит земля».

Английский идеал походки – атлетическая, раскованная. Голова вверх, руки и ноги свободно движутся.

Особых способов подхода к уважаемому лицу нет. Принято всегда подходить спереди, сзади не заходят никогда. Традиции уважительного отхода от собеседника не существует.

Когда специально приглашенный человек входит в помещение, где собрались остальные гости, надо встать. Однако если уважаемого человека не ждут, и он зашел случайно, вставанием его не приветствуют.

Вручение цветов – знак уважения к даме. Уважение к даме у англичан демонстрируется также вставанием: если женщина входит в комнату, надо встать; если она встает, надо встать; если она не садится, садиться нельзя.

### *Стойка*

По сравнению с русскими, которые стоят, вытянув руки по швам, стараясь занять мало места в пространстве, англичане стоят более свободно. У русских очень заметно изменение стойки в различных иерархических ситуациях, у англичан перемена стойки мало заметна.

### *Сидение, посадка*

Англичане часто кладут руки за голову, русские делают это редко - чтобы не занимать много места.

В хорошую погоду сотрудники офисов проводят перерыв на ланч, сидя на газонах в парках.

В школе учитель может сесть не только на свой стол, но и на стол отсутствующего ученика и поставить при этом ноги на его стул.

Русские женщины встают при знакомстве, английские часто сидят. Русский хозяин часто встает из-за стола и обслуживает гостей, которые рядом с ним. Английский хозяин практически не встает из-за стола.

Встать при приветствии может владелец магазина, куда вы зашли, хозяин дома.

За столом русские чаще ставят локти на стол и низко наклоняются к тарелке. Русские стараются лицо приблизить к еде, а англичане – еду к лицу.

Русские сидят дольше, чем англичане.

### *Позы*

По сравнению с англичанами, которые чувствуют себя свободнее, у русских меньше разрешенных поз.

Англичане в неформальных ситуациях часто кладут ноги на стол.

В транспорте нередко кладут ноги на находящееся напротив сиденье. В поезде метро можно увидеть табличку «Seats are not for feet». Для русских такое предупреждение звучит несколько оскорбительно: «Неужели кто-то полагает, что я могу положить ноги на сиденье?»

В отличие от русских, которые почти не сидят на полу, предпочитая лучше стоять, англичане свободно садятся на пол, если нет места. Студенты сидят на полу в университете во время перерыва, молодежь садится на пол в поезде метро и прямо на землю на остановках в ожидании автобуса.

Русские женщины редко кладут ногу на ногу. Не принято сидеть в позе «четверка», класть ноги на стол.

Нерасположение англичанина выдает отклонение верхней части туловища.

Русская посадка более формальна, чем английская.

### *Аплодисменты*

Ритмичные, размеренные аплодисменты выражают у англичан неодобрение. По сравнению с русскими, англичане менее щедры на аплодисменты - реже аплодируют в театре, на концертах. Однако, в отличие от русских, они чаще аплодируют стоя.

### *Мимика*

Приветливое выражение лица обязательно при деловой встрече, при встрече с незнакомыми.

Англичане выражают сарказм и иронию с бесстрастным выражением лица, без интонации и выразительной мимики.

Частое моргание у англичан означает внимание, у русских - удивление или непонимание.

Англичане реже, чем русские, краснеют и бледнеют.

### *Улыбка*

Если для русского коммуникативного поведения характерна бытовая неулыбчивость, в английском коммуникативном поведении улыбка - обязательный сигнал вежливости.

В английской коммуникативной традиции улыбка является атрибутом общения как со знакомыми, так и с незнакомыми людьми. Улыбаются незнакомым, если встретились с ними глазами, улыбаются коллегам, если встретились с ними в коридоре. Улыбаются в магазине при совершении покупки, улыбаются, когда спрашивают, как добраться куда-либо.

Улыбка при исполнении служебных обязанностей является неотъемлемым элементом общения. Kassир начинает обслуживать клиента, улыбнувшись и поприветствовав его. При входе в какое-либо учреждение, его служащие одаривают вас такой доброжелательной улыбкой, что возникает невольное чувство, что вас с кем-то перепутали и приняли за знакомого, которого давно ждали и очень рады его приходу.

Сдержанное выражение лица собеседника для англичанина означает, что вас не интересует то, что он говорит.

Отсутствие улыбки неестественно, это, помимо демонстрации откровенного неуважения, вызывает еще и неловкость у окружающих. Разумеется, сохранение улыбки в течение длительного времени так же неестественно, как и ее отсутствие; правилом при встрече, приветствии, общении с незнакомыми людьми, деловом общении является приветливое выражение лица и периодическая улыбка. Такая улыбка сигнализирует об уважении – или, по крайней мере, расположении – к собеседнику, готовности уделить ему время, оценить его значимость как личности и участника данной коммуникативной ситуации. Улыбка также указывает на отсутствие враждебности к собеседнику и предполагает гарантию вежливости и соблюдения норм этикета.

Улыбка у англичан – атрибут любого коллектива. Она должна быть как при общении коллег друг с другом, так и при общении с посетителями. И если сотрудник пришел на работу в плохом настроении или плохо себя чувствует, то вполне допустимо дать коллегам понять это, будучи просто спокойным в течение всего дня – окружающие оценят это спокойствие и правильно его поймут. Но по отношению к посетителям или клиентам демонстрировать свое дурное физическое или душевное состояние недопустимо. Результатом действия этого правила является улыбка на лицах служащих и чиновников любого ранга: таможенных и посольских чиновников, контролеров в автобусах, портье, продавцов, экскурсоводов, преподавателей и т.д.

Поначалу такая улыбка закономерно кажется русским непривычной, неуместной, неестественной; впоследствии к ней привыкают, а по прошествии достаточно длительного времени начинают улыбаться точно так же.

Род занятий, профессия или характер выполняемой работы, не служат ограничивающими факторами в использовании улыбки. В отличие от русских, англичане считают возможным улыбаться при исполнении служебных обязанностей или важной работы (разве только исключая тот случай, когда человек работает могильщиком).

Как подчеркивает Дж. Фаст, вместо того, чтобы раскрывать миру свои чувства, англичане подчиняют строгой дисциплине выражения своего лица (Фаст 1995, с. 78).

Принято считать, что, придав улыбке статус обязательного атрибута коммуникативного поведения, англичане выразили необходимость в уважении, тактичности, доброжелательности по

отношению друг к другу, реализовав принцип "взаимной вежливости" в масштабах нации. Результат этого – такая ситуация, когда в английском коммуникативном поведении лишь незначительная часть улыбок реальная. Большинство, как отмечает Дж. Фаст, – «лишь маски, которые мы носим» (Фаст 1995, с. 80).

### *Взгляд*

Англичане дольше, чем русские, смотрят на собеседника перед тем, как вступить с ним в контакт.

У англичан отсутствие долгого контакта взглядом рассматривается как неискренность, избегание, отсутствие интереса. Русские считают, что англичане в беседе смотрят на них слишком интенсивно.

Открытый взгляд в глаза, улыбка, отражают расположение к человеку, готовность помочь ему, если он попал в затруднение.

### *Дыхание, запах*

Англичан с детства учат не дышать на собеседника. Принята такая дистанция общения, на которой не ощущается запах от человека.

Англичане контролируют все выделения тела, и принято извиняться, если контроль не удалось осуществить.

Запах духов или одеколона в английской культуре должен быть сюрпризом и обнаруживается на очень близком расстоянии. Русские используют духи и одеколоны реже, но интенсивнее.

### *Молчание*

Промолчать в ответ на вопрос у англичан считается оскорблением. В русской коммуникативной культуре это допускается.

В Великобритании за столом возможны длительные периоды молчания – до 5 минут, пока люди не найдут темы для продолжения общения. За пределами стола англичане общаются друг с другом избирательно и кратковременно. У англичан нет понятия «неловкое молчание».

### Приветствие

Поднятая рука ладонью вверх, жест сопровождается вербальным «Hi!» или «Hello!» (допускается на расстоянии от адресуемого).

### Отдание чести

Английские военные отдают честь с разворотом ладони вперед, подвернув большой палец; две секунды жест выдерживается, потом ладонь отрывается и резко опускается вниз (русские, как и американцы, отдают честь с разворотом ладони вниз).

Скауты приветствуют друг друга, отдавая честь, как российские военные, но при этом мизинец соединен с большим пальцем.

### «Клятва на библии»

Правая рука поднята, левая на библии. Этот жест означает также «честность».

### «Честная игра»

Обе перекрещенные ладони прижимаются к груди. Используется не очень часто.

### «Поздравление»

Пожатие собственной руки перед грудью.

### Неудача, злость

Сжатые кулаки потрясаются перед грудью, гримаса недовольства вниз перед собой.

### Остановка проезжающей машины

Движение рукой на уровне пояса вниз ладонью к земле.

---

<sup>11</sup> При участии Д.Николса и Н.В.Барышева.

### Останавливание такси

Такси останавливают поднятием вверх зонтика, рукой, поднятой вверх, при этом туловище наклонено в сторону дороги, но человек не выходит на проезжую часть.

Если останавливают частную попутную машину, становятся лицом к движущейся машине, большой палец вытянутой руки вверх.

### «Подтягивание штанов»

Жест «подтягивание штанов» имеет у англичан два значения: «глубоко» (для перехода вброд); чушь, ерунда.

### Копание

Имитация движения лопаты вниз, потом имитация кидания земли через левое плечо.

### Указание направления

Кивок головой англичане могут использоваться как указательный жест – резко вскидывают голову. Для указания используется также подбородок и выдвижение нижней челюсти, иногда с прищелкиванием.

### Приветствие

Кивком приветствуют коллег по работе в течение дня, если с ними уже здоровались ранее.

### Категорическое отрицание

Рука с открытой ладонью движется на уровне пояса влево-вправо.

### «Смущение» (детский жест)

Руки прячутся за спину, голова описывает восьмерку.



### «Успех»

Указательный палец ставит точку в воздухе – очко на воображаемой доске при игре в дартс. Другой жест с таким значением – кулак вскидывается вверх.

### Гомосексуализм, гомосексуалист

Послунить мизинец и пригладить им бровь;  
рука на талии, взгляд в сторону;  
гладит брови, сдувает пылинки;  
рука поднята до уровня плеча, ладонь опускается в сторону и вниз,  
голова повернута в противоположную сторону, сопровождается движением бедра в ту же сторону, что и рука.

### «Оплошность»

Сжатым кулаком по лбу, тыльной стороной ладони по лбу.

### «Восточный человек»

Указательным пальцем поднимают внешний край глаза (русские в этом случае растягивают глаза). Преимущественно детский.

### Оскорбительные, грубые жесты

Kiss my ass: легко хлопнуть себя по «пятой точке», повернувшись вполоборота.

Высунутый язык ( но англичане направляют его на обидчика, а русские опускают вниз - «меня тошнит от тебя»).

Поднятые вверх указательный и средний пальцы при обращенной к лицу ладони - непристойный жест (сексуальное предложение); у русских этот знак означает число «два»).

Выдвижение среднего пальца руки вверх движением руки снизу.

Кулак - выражение злости, раздражения.

### Сумасшедший, ненормальный, идиот

Круговые движения указательным пальцем у виска.

Ввинчивание в висок указательного пальца

Реже: ладони за ушами, большие пальцы за ушами или вставлены в ушные раковины, ладони совершают волнообразные движения.

Призыв к тишине

Англичане, как и русские, прикладывают палец к губам.

Другой жест, реже употребляемый – ноготь большого пальца прикладывается к уголку губ (zip your lip).

Еда

У русских изображается движением ложкой ко рту, у англичан – поеданием сэндвича.

Слово вертится на языке, но не вспоминается.

Указание на кончик собственного языка.

Фальшь, ирония.

Кавычки в воздухе двумя руками.

Не падай духом

Удар себе кулаком под подбородок.

«Я вру», «не принимайте серьезно».

Незаметное для окружающих скрещение пальцев.

*Заткнись*

Большой и указательный палец сомкнуты.

Все под контролем

Большой палец в стол с небольшим поворотом.

Недовольство (например, задержкой начала спектакля)

## Медленное ритмичное аплодирование

### Женат

Указание на безымянный палец левой руки, где носят обручальное кольцо (у русских указание на правую руку).

### Демонстрация цифр

Поднятые вверх указательный и средний пальцы с ладонью, обращенной от лица означают число «два», указательный палец подушечкой к себе или от себя - один, пять – раскрытая к собеседнику ладонь. Жестовые обозначения цифр 3 и 4 – как в русском общении. Есть жест «половина» - указательный палец правой руки упирается в середину выставленного вверх указательного пальца левой руки.

### Пальцевый счет

При счете русские обычно загибают пальцы в кулак, англичане чаще тоже делают так же, но у англичан есть и второй способ: разгибать пальцы, начиная с большого пальца. При этом *один* - выбрасывается из кулака указательный палец, *два* – средний, *три* - безымянный, *четыре* – мизинец, пять – *большой*, затем аналогично на другой руке.

### Желание ответить, сказать

Дети в школе поднимают руку ладонью вперед. Когда они очень хотят, чтобы их спросили, они размахивают открытой ладонью из стороны в сторону, сопровождая жест словами: «Please, sir, please sir!» (обычно в младшей школе).

### Подзывание через дорогу знакомого

Англичане подзывают его движением всей руки к себе. Подзывание пальцем тоже употребляется, но реже и является грубым.

### Прощание

Англичане любят махать рукой уходящим или отъезжающим.

При прощании машут рукой друг другу, сначала кистью руки, затем рукой целиком, часто с большой амплитудой, пока машина не уедет.

В прежние годы махали носовым платком, сейчас это устарело. Махать рукой могут не только уезжающим на машине или поезде, но и уходящим пешком, спускающимся по лестнице. Любовь к маханию рукой при прощании является формой компенсации малого физического контакта при общении с гостями.

Когда люди прощаются, отправляясь в длительную поездку (на недели, месяцы), увольняясь с работы и расставаясь с коллегами во время прощальной церемонии, типично рукопожатие.

Специальных детских или взрослых прощальных жестов не существует.

#### Разрешите войти

Стук в дверь обязателен перед дверью начальника любого ранга, перед дверью гостя, который остановился у вас в доме.

#### Объяснение дороги

При объяснении дороги принято стоят лицом в ту сторону, в которую показывают; указание большим пальцем за спину себе считается грубым, но иногда возможно.

#### “Сколько стоит?”

Now much – изображается потиранием пальцев, как у русских. Этот жест имеет и второе значение «скоро разбогатею».

#### «Чтоб не сглазить»

Дотрагиваются до дерева (не стучат) или до собственной головы.

#### «Погромче»

Рука приставляется к уху, жест не является грубым или фамильярным.

#### «Выпьем»

Жест имитирует встряхивание стакана перед ртом.

«Не шуметь», «секрет»

Палец ко рту + tsch

Одобрение выступления

Выражается очень быстрыми аплодисментами; медленные, редкие, ритмичные аплодисменты обозначают сарказм, неодобрение, часто сопровождаются свистом.

«Бис»

Просто продолжительные аплодисменты, быстрые и сильные.

Плевков

Абсолютно исключен в поведении англичан, плюет только шпана в неблагополучных районах.

Толстый

Руками увеличивают талию, или имитируют образовавшийся живот.

Болтун

Широко раздвинув указательный и большой пальцы у рта или сжимая и разжимая ладонь у рта + уак-уак-уак.

### *Время прихода, ухода*

Уважение к хозяевам демонстрируется тогда, когда гости приходят вовремя. Допускается опоздание на 15 минут. Ранний приход нежелателен.

### *Английские невербальные табу*

Табуированы следующие действия: ковырять в глазах, ушах, зубах, носу, пальцах ног; публично причесываться, смахивать перхоть, (в общественных туалетах, например, в университете, англичане

публично чистят зубы, не только полощут), обрезать и чистить ногти, чесать голову, менять контактные линзы, наводить макияж, поправлять одежду.

Плевки в Англии – табу с 19-го века. В России фактически нет табу на плевки, а низшие социальные слои используют плевки неконтролируемо.

## 2. Английский социальный символизм

### *Символика внешности*

Сильная мускулатура, плохие зубы свидетельствуют в Англии о принадлежности к социальным низам.

В Великобритании не принято ходить заросшим, это небрежность – англичанин весь месяц извиняется, что отращивает бороду или усы.

Цель англичан – «натуральная внешность» (в отличие от русских, для которых цель – «яркая, привлекательная внешность»). Женщину с чрезмерным макияжем могут принять за проститутку или за женщину, ищущую контакта с мужчинами.

### *Символика событий*

В английской культуре событиями, приносящими удачу, считаются следующие: рождение ребенка, продвижение по службе, выигрыш большой суммы на тотализаторе (например, футбольном).

Символом удачи является подкова.

Символами успеха могут быть материальные ценности; большая семья, так как вы финансово способны ее обеспечить; большая машина – Ягуар, Роллс-Ройс, Остин Мартин, Феррари, большой БМВ; большой дом.

Неудачу приносит черная кошка. Неудачу следует ожидать, если пройти под лестницей. Семь лет неудач ждут того, кто раскроет зонтик в доме или у кого разобьется зеркало.

### *Символика одежды*

Официальная одежда у мужчин – костюм, белая рубашка, галстук, черные или коричневые туфли. Официальная одежда у женщин – костюм с блузкой, туфли на невысоких каблуках; другой ансамбль может включать юбку и блузку или джемпер. Вся одежда должна быть нейтральных цветов.

В нерабочее время, дома люди одеваются в ту одежду, в которой им удобно. Тренировочный костюм для этой цели характерен для представителей рабочего класса, некоторых представителей среднего класса, которые находят его удобным для себя, или для тех, кто желает продемонстрировать свою очень хорошую физическую форму. Тапочки дома носят не всегда, так как снимают обувь, входя в дом, не сразу и не всегда. Гости туфли не снимают никогда.

Одежда является показателем благополучия. Исключение составляют джинсы, которые носят люди с любым уровнем доходов. Нельзя носить джинсы на работе врачу, учителю, адвокату, служащему банка.

Для учреждений характерна официальная одежда сотрудников: мужчины одеты в костюм, светлую рубашку, галстук, кожаные туфли; женщины носят строгую одежду – юбку с блузкой или костюм, им нельзя позволять себе крайности в одежде (например, допускать слишком большую открытость тела, надевать туфли на высоких каблуках). В школе у учителей-мужчин обязателен галстук.

В студенческой среде все выглядят одинаково – джинсы, майки, свитера. Бросается в глаза неаккуратность, небрежность, неряшливость в одежде.

Цвет одежды определяет ее предназначение: одежда для отдыха – ярких тонов, одежда для работы – неярких тонов.

### *Цветы как символы*

Цветы всегда очень хороший подарок, но только для женщины, будь то день рождения, рождение ребенка, свадьба и т.д.

Количество подаренных цветов ничего не означает. Разумеется, странным было бы дарить один цветок, это не будет означать ничего, кроме того, что вы жадный.

Розы – символ любви. Что касается других цветов, вряд ли можно говорить о каком-либо символизме. Есть символика у красных цветов (красных роз) – это цветы любви, их дарят женщинам; в остальном цвет, размер, происхождение (дикие или культурные) никакой символики не несут.

Гладиолусы приносят на похороны.

### *Символика цвета*

Национальных любимых цветов не существует. Цвета в отдельности значения не имеют. Обычно светлые цвета – цвета

хорошие, положительные (positive) - радости, веселья, весны, лета, счастья; темные цвета – отрицательные (negative).

Яркие тона в одежде на работе означают: у женщин - что они легко доступны, у мужчин – что они гомосексуалисты или (в одежде руководителя) профессионально некомпетентны.

Белый цвет символизирует чистоту. Черный цвет – цвет скорби, зла, опасности. Примечательно, что любое выражение в английском языке со словом «черный» всегда имеет негативную окраску.

### *Символика чисел*

В числах символики нет, за исключением пятницы тринадцатого: многие ждут, когда этот день пройдет, считая, что в этот день должно произойти что-то плохое. Число 7 ничего не значит. Положительного смысла нет ни у одного числа, кроме 13, которое может быть счастливым для несчастливых отцов. Повторяющиеся номера на билетах, номерах машин не означают ничего. Русские любят десятки, англичане – дюжины (в магазинах яйца продаются упакованными по 6, 12, 24).

### *Символика подарков*

Спустя несколько дней после получения подарков принято послать открытку с благодарностью за подарок.

В Англии не является проявлением уважения выставление принесенного гостем на общий стол, поэтому принесенная бутылка вина не обязательно должна появиться на столе, это не свидетельствует о хозяйской невежливости или неуважении к гостям. Но если гости принесли что-то съедобное, обычно его выносят на стол. Например, если подарен пирог, то начинать десерт с других блюд было бы странным.

Обычные подарки детям – раскраски, карандаши, фломастеры. Более дорогие подарки - модели машин, электрические игрушки (для мальчиков), наборы для кукол, сами куклы (для девочек).

Для людей среднего возраста подарком может быть все, что угодно, кроме личных вещей: мыла, шампуня и т.д., если только это не что-то особенное, например, особый вид мыла в подарочной металлической коробочке.

Пожилым людям обычно дарят сладкое.

Прежде чем сделать подарок молодым на свадьбу, сначала спрашивают у матери невесты, что у последней уже есть, чтобы



избежать повторения. Но даже, несмотря на это, после свадьбы среди подарков оказываются 4-5 тостеров, домашних весов, три миксера, два электрических одеяла и т.д. Чтобы избежать этого, появилась, как в Америке, традиция в приглашении на свадьбу, рассылаемом гостям, указывать название магазина, где оставлен список вещей, которые молодожены хотели бы получить в подарок. Приглашенные, купив там подарки, делают пометки, чтобы те, кто придет после них, знал, что это уже куплено.

На венчании в церкви всегда есть цветы, ими украшают церковь, но их приносит с собой мать невесты и они оплачены, подарком не являются. Гости с собой цветы не приносят, но используют их как часть костюма. Наиболее популярный цветок – гвоздика, ее носят в петлице; поэтому, когда говорят о покупке петлицы, имеется в виду покупка и гвоздики.

Подарки родственникам и близким друзьям делают обычно по случаю дня рождения и Рождества. На Рождество официальных подарков нет. Детям обычно дарят a selection box – набор шоколадных батончиков, коробку из-под которого потом используют для настольных игр. На Пасху обычно дети дарят друг другу шоколадные яйца, иногда такие подарки делают и взрослые.

Учителям деньги не дарят ни коллеги, ни ученики; подарки им обычно делают при уходе с работы. В этом случае коллеги могут собрать деньги и сказать, чтобы человек сам выбрал подарок на данную сумму. Могут поступить несколько иначе: просят человека выбрать подарки, обычно пять-шесть, на разные суммы, а затем дарят один в зависимости от того, какая сумма собрана.

В Великобритании не принято одаривать тех, с кем было приятно провести время. Обычно не дарят подарков гостям. Если вы приходите в гости, можно принести небольшой подарок, но это не обязательно. Больным приносят цветы. В конце курса лекций или экскурсионного тура преподавателю или гиду могут преподнести что-то от всей группы в знак благодарности.

Торт, цветы (особенно красные) – традиционный подарок мужчины женщине.

Официальные лица бывают очарованы проявлением дружелюбия в случае преподнесения им небольшого сувенира.

*Символика посещения общественных мест*Театр, кино

Представители рабочего класса обычно не ходят в театр, это характерно для образованных людей (а также обеспеченных, так как билеты в театр стоят дорого).

Есть и пить в театре не принято. Если даже не запрещено, то окружающие будут шокированы, если кто-то принесет, к примеру, пакетик конфет и начнет есть. Что касается кино, то в кинотеатрах в креслах есть специальные кольца для бутылок или стаканов с напитками. В кинотеатрах все едят чипсы, попкорн, конфеты и при этом ужасно мусорят.

Ресторан

В рестораны, кафе, пабы англичане ходят очень часто. Поскольку домой гостей почти никогда не приглашают, это – основное место встреч. Утром можно видеть, как в кафе неспешно завтракают перед работой, туда приходят пожилые люди пить кофе и общаться. Днем служащие идут туда на ланч. Особое оживление наблюдается вечером. Люди выбирают рестораны, исходя из своих финансовых возможностей.

Излюбленное национальное место отдыха – паб (*public bar*), куда приходят после работы, часто компаниями, или после семейного ужина. Поскольку часто люди ходят в одни и те же пабы, образуется некое общество посетителей. Они здороваются друг с другом, перекидываются несколькими фразами.

Особый день – пятница, когда, кажется, вся страна проводит вечер в пабах. Порой в них не хватает места, и люди стоят с бокалами пива на улице.

Какими бы близкими ни были отношения, чаще всего платит каждый за себя. Это касается даже тех случаев, когда отмечается чей-то день рождения. Именинник может угостить гостей бокалом пива, но по окончании вечеринки все гости расплачиваются сами.

Женщины в одиночку в ресторан не ходят, но не потому, что их расценят как женщин легкого поведения, а потому, что им там просто будет скучно. В паб женщины в одиночку ходят, но садиться должны в lounge - в той части бара, где есть удобные кресла и столики; если же они появились в мужской части, где нет столиков, только стойки, и где играют в дартс и снукер, то их примут за легко доступных.

### *Символика музыки*

Англичан музыка в публичном месте раздражает, они не рассматривают музыку как составную часть праздника или условие создания праздничного настроения. Русские охотно собираются в толпу там, где играет музыка. В поезде, на корабле музыка создает для русского человека ощущение праздника, англичане этого не понимают.

### *Символика еды, угощения*

Ужин, на который англичане приглашают гостей, может быть и горячим, и холодным в зависимости от того, что приготовлено – никакой символики в этом нет. Званный обед состоит из трех или даже двух блюд. Такого разнообразия блюд, как во время русского застолья, не бывает даже в очень торжественных случаях. Это зависит не от достатка семьи, а скорее от традиции и рационального подхода к еде. Угощение может быть дорогим, но состоять из трех блюд: салат, холодная закуска, горячее блюдо. После этого подается десерт: чай, торт, мороженое.

За столом, когда пьют вино, обычно не чокаются; чокаются и произносят тосты принято в особых случаях и всего один раз в начале торжества. Даже рождественский ужин может пройти без тостов и чоканья, каждый пьет, когда хочет.

На улице принято пить только прохладительные напитки (типа кока-колы). Алкоголь на улице пить не запрещено, но это считается признаком дурного тона. Исключение из этого правила допускается только в очень жаркую погоду, когда можно выйти из паба и пить пиво рядом, но не на значительном расстоянии. Вино на улице пить нельзя ни в коем случае.

Во время ланча, особенно в хорошую погоду, люди едят, сидя на скамейках в парках или прямо на газонах – это считается нормальным, не является нарушением норм приличия.

Если кто-то заходит к вам домой ненадолго, то не обязательно предлагать ему выпить и поесть. Хотя, если вы близко знаете этого человека, можно предложить ему чашку чаю.

Домашняя еда не считается лучше ресторанной, в основном, потому что очень немногие готовят дома и, если это делают, то из полуфабрикатов, купленных в тех же ресторанах или супермаркетах. Однако настоящая домашняя пища все же ценится выше ресторанной, хотя очень немногие этим занимаются.

### *Символика украшений*

Большое количество украшений свидетельствует только о стиле женщины, возможно, о ее артистической натуре, не более. Пожилые женщины-англичанки в большей степени, чем русские, любят украшения.

### *Символика размещения людей в пространстве*

Сидеть на углу стола, говорить через порог – в этом, в отличие от русских, англичане не видят никакой символики.

Хозяин может сидеть во главе стола, хозяйка рядом с ним, на другом конце стола, или ближе к двери, чтобы удобнее было ходить на кухню.

Если на вечеринке кто-то находится (сидит) отдельно от других, это значит, что он или не хочет общаться, или чувствует себя неловко.

Сидеть на полу не запрещается, это нормально, особенно для людей молодых или среднего возраста.

### *Символика местонахождения*

Люди, живущие в общежитии, обычно заслуживают сочувствия, так как общежития в целом предназначены для бездомных, больных, престарелых, алкоголиков. Нормально воспринимаются лишь живущие в общежитии студенты, а также нянечки и медсестры, работающие в больнице и живущие в общежитии при ней.

Приглашение в ресторан не есть демонстрация зажиточности. Иногда в ресторан идут просто потому, что дома встречаться неудобно.

Дома в кухню приглашают только очень хорошо знакомых людей, это – высший жест дружбы.

Туалеты в английских домах, как правило, совмещенные. Туалет не является «грязным местом», это место, где тщательно следят за порядком и чистотой.

### *Символика покупок*

О достатке свидетельствуют такие покупки, как дома, престижные машины, дорогая одежда и обувь, дорогие предметы домашнего обихода, дорогие компьютеры, дорогие стереосистемы,

Ковры в Британии не признак зажиточности, на стену их никогда не вешают, их кладут на пол во всем доме, в том числе на кухне, где стараются положить легко моющиеся ковры или дорожки (carpet towels).

Машины, считающиеся дешевыми: Форд (Форд Сьерра), Остин Метро, Остин Монтего, Остин Маэстро, Фольксваген. Машины, считающиеся дорогими: Мерседес, самые лучшие БМВ, Ягуар, Остин Мартин, Феррари. Машины американского производства, хотя они и больше и комфортабельнее европейских, считаются вульгарными и непрестижными.

Картины массового производства, «ширпотреб», сделанные в Тайване в тысячах копий - признак отсутствия вкуса, дешевости, они есть в домах только представителей рабочего класса.

Что касается чемоданов, портфелей, то чем их больше, чем они разнообразней и чем они более высокого качества, тем более высокое социальное положение их владельца.

### *Символика физических действий*

Если стул подвинуть с шумом в общественном месте, к примеру, в публичной библиотеке, то это может быть оскорбительным для других посетителей.

Особых правил для курения на улице не существует; курящие на улице мужчина, женщина – нормальная картина.

В кинотеатрах можно курить только на правой стороне зрительного зала, в ресторанах раньше курить было нельзя, но в последние годы появились законы, делающие в этом правиле послабление.

### *Символика времени осуществления действия*

Звонить знакомому можно с восьми утра до десяти часов вечера. лучше с девяти утра до девяти вечера.

В гости невежливо приезжать раньше. Можно задержаться на 15 минут без объяснений. Опоздание, к примеру, на полчаса требует объяснений. Надо помнить, что даже небольшое опоздание считается проявлением неуважения к хозяину, это улаживают извинением и объяснением.

Самый поздний срок приглашения на обед – 8.30 вечера, самый ранний – 7.00 вечера. Приглашение на 6.30 вечера необычно, это значит, что далее предстоит выезд куда-либо.

### *Символика запаха*

Сильный запах духов, дезодоранта означает, что человек старается скрыть какой-то естественный неприятный запах.

Если от человека исходит неприятный запах, то окружающие сохраняют молчание.

Если неприятный запах у пищи, сидящие за столом молчат; если у пищи запах хороший, то максимум одобрения – «М – м – м ...».

### *Символика денег, затрат*

В ресторане, как правило, все платят за себя отдельно, за исключением тех случаев, если вас пригласили и уточнили, что вас приглашают. В небольшой компании тоже все платят за себя, также, как и парень и девушка, ужинающие вместе, и даже мужчина и женщина, живущие вместе в неофициальном браке. По-английски это называется "Go Dutch".

Большие затраты на обед дома – знак уважения к гостям.

Чаевые дают только в том случае, если обслуживание было очень хорошим. Иногда чаевые дают независимо от качества обслуживания. Размер чаевых зависит от услуги.

Если вы поднимаете мелкие деньги на улице, это может быть рассмотрено как мелочность и ваша нечистоплотность.

### *Символика суеверий*

Англичане считают, что если вам перебежала дорогу черная кошка, то это к неудаче; при этом все равно, с какой стороны кошка перебежала дорогу; если вы бросите соль через левое плечо, вам будет сопутствовать удача; если у вас чешется ладонь – к деньгам; если у вас горят уши – о вас говорят.

Если вам встретился кто-то с пустыми ведрами, если вы споткнулись, если вы икаете, если у вас упал нож, если вы разговариваете через порог – это, в отличие от русской культуры, не означает для англичан ничего.

Англичане боятся проходить под лестницей, считая, что это может принести им неудачу.

Разрыв пары перед препятствием (обход препятствия идущими вместе с разных сторон) никакой символики не имеет.

*Символика гигиены*

Если хозяйка моет чашки в тазике или заткнутой пробкой раковине жидкостью для мытья посуды и не споласкивает посуду, то это свидетельствует о ее особо серьезном отношении к делу, а не о плохом качестве мытья и негигиеничности самого процесса – у англичан споласкивать посуду после моющего средства не считается негигиеничным.

*Символика гостеприимства*

Некультурно встречать гостя – малознакомого человека – в халате или в бигуди. Встретить гостя в шортах – нормально, кроме торжественных случаев.

Гостю в Англии в качестве проявления гостеприимства обязательно предложат есть, днем предложат кофе, чай или стакан воды (без пирожных, печенья – правда, это зависит от того, приглашенный гость или случайный посетитель). После 17.00 предложат безалкогольные напитки, пиво, вино.

## Глава 5.

### Сопоставительное описание русского и английского коммуникативного поведения

В данной главе мы рассмотрим наиболее яркие вербальные и невербальные различия английской и русской коммуникативных культур. Это, разумеется, далеко не все выявленные в ходе исследования различия, а лишь наиболее яркие, касающиеся коммуникативных стратегий, некоторых этикетных ситуаций общения. Полное сопоставление коммуникативного поведения двух народов – дело будущего, предмет отдельной книги.

#### Вербальное коммуникативное поведение

Наиболее существенные различия русского и английского вербального коммуникативного поведения касаются содержания и форм реализации коммуникативной категории вежливости, что является прямым следствием того, что «вежливость» понимается англичанами и русским по-разному (Ларина 2002а).

В русском коммуникативном сознании *вежливость* – это, главным образом, соблюдение правил поведения; в английском – демонстрация уважения, внимания к окружающим, что отражено в семантике слов «вежливый» и ‘polite’ в двух языках: **Вежливый** – «соблюдающий правила приличия; учтивый» [СРЯ, с. 65]; **Polite** – “showing consideration for others in one’s manners, speech etc” [CPED, с. 424].

Понимание *вежливости*, выявленное в результате проведенного нами ассоциативного эксперимента, подтвердили вышеназванные различия (в английском сознании *быть вежливым* значит *демонстрировать* уважение, внимание к окружающим; в русском – *соблюдать* правила поведения), а также выявили некоторые дополнительные особенности, в обобщенном виде можно сформулировать следующим образом:

-англичане имеют более четкое представление о том, что такое *вежливость*, у русских это понятие в значительной степени расплывчато;



- английская и русская вежливость имеют разную направленность: английская вежливость является объектно-ориентированной, она направлена на собеседника и выполняет преимущественно коммуникативную функцию; русская в большей степени замыкается в субъекте и несет существенную этическую нагрузку;

- в английском сознании вежливость в большей степени ассоциируется с демонстративным, этикетным вниманием (*вежливый – тот, кто демонстрирует свое уважение другим*); в русском - не с этикетным, а с действенным вниманием (*вежливый – тот, кто помогает другим*);

- соблюдение норм речевого этикета является одной из важнейшей составляющих английской вежливости; в вежливом поведении русских речевому этикету отводится меньшая роль;

- английская вежливость в равной степени направлена «на всех»; русская в большей степени на «своих» и на тех, кто старше.

Разное понимание вежливости проявляется в используемых обоими народами коммуникативных стратегиях и в выборе речевых формул в вежливом общении.

Вслед за П.Браун и С.Левинсоном (Brown & Levinson 1978; 1987) считаем, что процесс человеческих взаимоотношений строится на таких противоположных действиях, как приближение и отдаление, для осуществления которых выработан ряд специальных коммуникативных стратегий. Используя стратегии сближения (Браун и Левинсон называют их стратегиями позитивной вежливости – ‘positive politeness strategies’), коммуниканты стремятся сократить разделяющую их дистанцию, продемонстрировать свою симпатию, доброжелательность, расположенность к собеседнику, свою солидарность с ним. Используя стратегии отдаления (стратегии негативной вежливости – ‘negative politeness strategies’), они демонстрируют уважение к его личной автономии, неприкосновенность зоны его личной независимости (о стратегиях вежливости см. Ларина 2001з; 2002е).

Как показывает сопоставительный анализ коммуникативного поведения представителей двух культур, англичане прилагают больше коммуникативных усилий, чем русские как для демонстрации уважения к личной автономии собеседника, так и для демонстрации своей расположенности к нему.

Регулярное использование двух разнонаправленных типов стратегий привело к формированию таких важнейших черт

английского коммуникативного поведения, как **коммуникативная неимпозитивность** (недопустимость или сведение до минимума к.-л. воздействия на адресата) и **демонстративная приветливость** (регулярная демонстрация расположенности, доброжелательности, внимания к окружающим) [см.Ларина 2003а; 2003г; 2003е].

**Коммуникативная неимпозитивность** - недопустимость воздействия на адресата, соблюдение его коммуникативной неприкосновенности определяет такие черты английской коммуникации, как *косвенность (непрямолинейность, уклончивость), некатегоричность, субъективность*.

Данные черты характерны, прежде всего, для побудительных речевых актов (команды, просьбы, приглашения, совета, предложения). Также они используются при выражении мнения, в случае необходимости возразить, то есть во всех тех ситуациях, где затрагиваются интересы адресата и есть угроза вторжения в зону его личной автономии.

На вербальном уровне неимпозитивность проявляется главным образом в том, что английские коммуниканты, как уже отмечалось, избегают употребления императивных форм в разных ситуациях общения (см. Ларина 2003к).

Это касается не только просьбы, самого «опасного» речевого акта, предполагающего действие адресата в интересах говорящего, но и таких речевых актов, как приглашение, совет, предложение, в которых говорящий побуждает слушающего к действию в его же интересах или в интересах обоих участников коммуникативного акта, а также в директивах, где, с точки зрения русских коммуникантов, императив является наиболее уместным способом выражения побуждения, являющегося обязательным для исполнения: *Can I see your passport?* (на паспортном контроле) / *Could you please come to my office for a moment?* (начальник – подчиненному) / *Would you mind repeating that, please?* (учитель – ученику).

С целью снизить степень воздействия на собеседника во всех перечисленных ситуациях общения английские коммуниканты отдают предпочтение вопросительным высказываниям с модальными глаголами, а также используют ряд других коммуникативных стратегий, нацеленных на дистанцирование и смягчение воздействия на собеседника: выражают сомнение в возможности совершения действия (*I'd love to have you for dinner on Sunday, but I imagine you have other plans*), дистанцируют адресата от действия (*Your car has to be moved up*) и др. [подробнее об этом см. Ларина 2002е].

Русские коммуниканты предпочитают прямое выражение побуждения. Императивные высказывания являются предпочтительными в побудительных речевых актах. Стратегии смягчения воздействия используются ими в значительно меньшей степени. Они, напротив, могут усиливать свое побуждение (*Будьте добры, повторите ваш вопрос / Обязательно приходите. Вы должны непременно быть. Отказы не принимаются*), что совершенно недопустимо в английской коммуникации.

Английские коммуниканты проявляют большой интерес к возможности, желанию, заинтересованности адресата в совершении действия (*Would you like to come to my birthday party? / Are you interested in coming?*).

Русские в подобных ситуациях чаще выражают свои желания, не интересуясь интересами собеседника (*Приходи. Жду. Буду очень рад, если ты придешь*).

Как негативная вежливость, так и сформированная на ее основе коммуникативная неимпозитивность являются отражением на коммуникативном уровне такой важнейшей культурной ценности, как автономия личности – ‘*privacy*’. Одна из важнейших задач, стоящих перед английскими коммуникантами, состоит в том, чтобы не допустить вторжения в эту свято оберегаемую зону и продемонстрировать свое уважение к личной автономии собеседника.

Важным фактором, предопределяющим коммуникативную неимпозитивность, является относительно небольшая вертикальная дистанция, характерная для английской коммуникации. Даже при наличии социальной асимметрии лица, обладающие большей властью, не стремятся демонстрировать ее, а напротив, стараются ее завуалировать, соблюдая принцип социального равенства: *Will you kindly open your bag?* (на таможне) / *Would you like to read, Mary?* (учитель на уроке). В русской коммуникативной культуре вертикальная дистанция гораздо больше.

В русской коммуникативной культуре, где ценятся общение и солидарность, нет подобной зоны личной автономии. Сближение коммуникантов возможно до более близкого расстояния. Соответственно и степень допустимой импозиции, воздействия на собеседника, гораздо выше. Оказание воздействия на собеседника не является нарушением коммуникативных норм. Стратегии смягчения воздействия реализуются в меньшем количестве и с меньшей интенсивностью.

В русской коммуникации явное предпочтение отдается прямому побуждению. Косвенные речевые формулы характерны главным

образом для формального общения. Императивные высказывания являются преобладающим и нейтральным способом выражения просьбы, приказа, приглашения. Императив, смягченный модификатором *пожалуйста*, легко переводит требование в просьбу, делая побуждение мягким и вполне вежливым.

Английское *please* не имеет такого эффекта. Несмотря на наличие этого модификатора, английское императивное высказывание остается требованием.

Статусная дистанция, характерная для русских социальных отношений, также способствует свободному употреблению императива, который в асимметричных отношениях является самой естественной формой выражения побуждения.

Высказывания, подобные английским *Can I ask you to write down your answers* (*Можно мне попросить вас записать эти примеры*), *Could I draw your attention to this table please?* (*Могла бы я привлечь ваше внимание к этой таблице*) в ситуации “учитель – ученики” или *Do you think you could check this for me* (*Как вы думаете, вы могли бы проверить это для меня*), *Could you please come to my office for a moment?* (*Не/Могли бы вы, пожалуйста, зайти на минутку в мой кабинет?*) в ситуации “начальник – подчиненный” вызывают улыбку у русских коммуникантов.

В русской коммуникативной традиции в подобных ситуациях преобладает прямой стиль. Данным высказываниям соответствуют императивные конструкции: *Запишите, пожалуйста, эти примеры; Посмотрите, пожалуйста, на эту таблицу; Проверьте это, пожалуйста. / Зайдите, пожалуйста, ко мне в кабинет.*

При оказании воздействия на собеседника английские коммуниканты в большей степени озабочены формой высказывания, русские – его содержанием. Русские выражают свое побуждение прямо, англичане стремятся завуалировать его побудительное значение даже в тех ситуациях, когда адресат обязан совершить действие, к которому его побуждают (в директивах).

Благодаря особенностям языка русские коммуниканты имеют возможность продемонстрировать свое вежливое отношение к собеседнику иными способами, которых лишены английские коммуниканты.

Важным маркером вежливого отношения в русском общении является обращение к адресату на *Вы* (*Скажите, пожалуйста, который час / Не подскажете, который час?*), а также обращение по имени-отчеству.

При неформальных отношениях широко используются имена с уменьшительно-ласкательными суффиксами, которые выполняют функцию социально-прагматических модификаторов. Это касается как обращений, так и других имен: *Сынок, уступи бабуле местечко; Сестричка, принесите стаканчик воды*. Такого способа сигнала о расположении к собеседнику в английском языке нет. Как известно, уменьшительная форма имен собственных (*Sally, Willie, Teddie*) не содержит значения ласкательности.

Таким образом, для смягчения воздействия на собеседника в русской коммуникации используются другие стратегии: придача адресату более высокого статуса при помощи обращения на *Вы*, что является яркой демонстрацией уважительного и даже почтительного отношения, а также подчеркивание близости отношений, то есть стратегия сближения (обычно при неформальных отношениях).

Тем не менее, в целом, по нашим наблюдениям и результатам эмпирических исследований, стратегии сближения используются английскими коммуникантами также более интенсивно, чем русскими.

Англичане чаще, чем русские, оказывают окружающим знаки внимания: извиняются, здороваются, благодарят, делают комплименты, дают положительную оценку. При этом употребляемые ими речевые формулы в значительной степени утратили свое буквальное значение. В большей степени они являются маркерами вежливости, формальными знаками внимания. Русские совершают данные коммуникативные действия в тех случаях, когда для этого имеется более значительный, весомый повод, в свои речевые формулы они вкладывают больше содержания.

Еще одной важной отличительной особенностью английского коммуникативного поведения, по сравнению с русским, является **гиперболизированная оценочность** (Ларина 2003в), которая проявляется в частом использовании суперлативных единиц языка порой в повседневных, обыденных ситуациях (*Your rice is terrific. It looks incredible / I had the most gorgeous bath*), а также в частом и многократном употреблении оценочных реплик в разных ситуациях общения.

При сопоставлении английских оценочных реплик и их русских соответствий наблюдается определенная асимметрия в степени их семантической экспрессивности:

*Мне оно нравится* (о кольце). *Оно очень красивое. – I love it. It is gorgeous.*

*Я рада, что ты придешь. – I am delighted you are coming.*

*Было очень приятно* (уходя из гостей). *– That was very enjoyable.*

*Мне очень понравился обед. – I thoroughly enjoyed the meal.*

*Мы так хорошо провели время. – We had a great time.*

Преувеличение проявляется также в том, что положительная оценка может быть усилена при помощи использования интенсификаторов и повторов: *What do you think of these photos? – They are absolutely marvelous. / You've done a great job. She is a smashing kid* (родителям о их ребенке). */ Your daughter is a genius. She is absolutely fantastic* (учитель – родителям ученицы). */ That was a lovely dinner. You really are a superb cook* (гость – хозяйину дома).

В английской коммуникативной культуре оценке положительных качеств, поступков собеседника отводится более важное место, чем в русской.

Русские любят больше критиковать, чем хвалить. Это ярко проявляется в отношениях учитель – ученик. Русские учителя, по сравнению с английскими, редко хвалят учащихся, а если они и делают это, то чаще в отсутствии того, к кому относится похвала.

В английской коммуникации эмоциональная оценка собеседника является частым элементом благодарности. Часто оценочные реплики являются более облигаторными, чем эксплицитные благодарственные реплики, как например в реакции на приглашение: *Would you like to come to have to lunch? – That would be great. I'd love to.*

*That was great. Thank you very much for a lovely dinner. The food was gorgeous and I really enjoyed the afternoon* (благодарность за обед);

*That's fantastic. You're great. Thank you so much. I really appreciate it* (благодарность за оказанную помощь).

Русские примеры выражения благодарности уступают английским и в экспрессивности, и в длине.

Преувеличение наблюдается и в том, как англичане выражают свое отношение к происходящему или наблюдаемому. Такие гиперболы, как *How absolutely (completely) marvelous (extraordinary, devastating, incredible, fantastic, wonderful, delightful, ravishing, divine, amazing, unbelievable)!*, являются одной из черт разговорного английского языка.

Прагматической функцией подобных высказываний является не столько выражение говорящим отношения к происходящему, сколько оказание **коммуникативной поддержки собеседнику**.

Регулярное оказание собеседнику коммуникативной поддержки, проявляющейся в позитивной эмоциональной реакции на его поступки, намерения, внешность, приобретения и пр., является отличительной чертой английского коммуникативного поведения. Приглашение друга на ланч (фрагмент диалога):

*'Would you be free for lunch on Tuesday?' – 'Yeah, that sounds **great**' / 'Would one o'clock be OK? - One o'clock is **perfect**'. / 'What about going to the Good World?' - 'That would be **marvelous**'*

Для русского общения подобная коммуникативная стратегия не столь типична. Коммуникативная поддержка оказывается собеседнику реже и в менее экспрессивной форме.

**Коммуникативная неформальность (демократичность)**, ставшая в последнее время одной из отличительных особенностей английского коммуникативного поведения, также служит сближению коммуникантов, стиранию границ между ними (Ларина 2003ж). Коммуникативная неформальность проявляется, прежде всего, в расширении сферы употребления обращения по первому имени и неформальных приветствий.

Русским коммуникантам допустимое в английском общении свободное употребление обращений по первому имени при наличии асимметричных отношений представляется слишком фамильярным.

Коммуникативная неформальность наряду с регулярным оказанием внимания собеседнику, частые благодарности и извинения, высокая оценка качеств адресата и его действий, подчеркивание его значимости формируют такую доминанту английского коммуникативного поведения, как **демонстративная приветливость** (см. Ларина 2003а). Данная особенность связана с позитивной вежливостью (вежливостью сближения), ориентирована на стирание интерперсональных границ, на демонстрацию доброжелательности, симпатии и солидарности.

Эта доминанта английской коммуникации отличает ее не только от русской, но и от многих других коммуникативных культур и часто расценивается представителями других культур, в том числе русскими, как **«коммуникативная неискренность»**.

Русских удивляет, что англичане часто очень формально употребляют многие формулы речевого этикета: много благодарят, извиняются, когда для этого нет причины; приглашают в гости, не реализуя впоследствии свое приглашение; интересуются делами партнера и при этом даже не замедляют шаг или не делают паузы, для того, чтобы успеть услышать ответ и т. д.

Это связано с тем, что все эти формулы в английском общении являются семантически опустошенными. Их основное назначение – продемонстрировать собеседнику свое внимание, симпатию, расположенность, желание продолжения контактов и т.д. И в этом намерении английские коммуниканты вполне искренни. Знание

данной коммуникативной особенности чрезвычайно важно для адекватного понимания и успешного общения.

Тот факт, что подобные речевые формулы в английской коммуникации употребляются чаще, чем в русской, свидетельствует о том, что англичане используют стратегии сближения с большей интенсивностью, чем русские.

Полагаем, что в русской культуре, как культуре коллективистского типа, где дистанция между коммуникантами исторически короче, нет необходимости в столь подчеркнутой демонстрации внимания и доброжелательности к собеседнику. Акцент делается на другую культурную ценность – искренность, то есть на содержание, а не на форму. Предпочтение отдается эмоциональности (искреннему проявлению эмоций), а не эмотивности (выражению эмоций в стратегических целях). Это и служит поводом для того, что русские подозревают англичан в неискренности, а англичане воспринимают русских как людей мрачных, необщительных, неприветливых, безразличных к другим.

Целенаправленная демонстрация положительных эмоций является одним из способов реализации стратегии позитивной вежливости (стратегии приближения), которой отводится особое место в английском общении. При наблюдении над английским стилем коммуникации на первых порах представляется несостоятельным стереотип о сдержанности, дистантности, холодности англичан. Напротив, бросается в глаза их приветливость, доброжелательность, заинтересованность в собеседнике.

Данному противоречию можно найти объяснение, если различать эмоциональность и эмотивность, о которых речь шла. Традиционная английская сдержанность касается эмоциональной коммуникации, но не эмотивной. Проведенный анализ показал, что англичане приветствуют, прощаются, выражают благодарность, приносят извинения, делают комплименты, дают оценку гораздо экспрессивнее, чем русские, которые в данных ситуациях ведут себя намного сдержаннее.

Различия в использовании стратегий коммуникации отражаются на особенностях коммуникативных стилей (Ларина 2000в). Для английского стиля характерны косвенность, завуалированность, неоднозначность, некатегоричность, неформальность, эмотивность. Для русского напротив – прямолинейность, однозначность, категоричность, эмоциональность.



## Невербальное коммуникативное поведение

В сфере невербального коммуникативного поведения основные, наиболее яркие различия могут быть суммированы следующим образом.

Русское невербальное поведение (мимика, жесты, позы, дистанция, громкость и эмоциональность речи, физический контакт собеседников) более эмоционально и в целом менее контролируемо коммуникантами, чем английское.

Русская «хмурость» выражает более глубокую эмоцию, чем английская, русская улыбка – большую искренность. Английская улыбка в официальном общении и во многих случаях межличностного общения не является проявлением эмоций, это контактоустанавливающая коммуникативная стратегия, направленная на демонстрацию вежливости и доброжелательности.

Русская улыбка, чаще всего, является эмоциональной, используется как проявление чувств, внутренних эмоциональных состояний.

У русских более высокий уровень толерантности к толпе, чем у англичан. Англичане избегают толп, русские – практически нет.

Дистанция общения русских в среднем в полтора раза больше, чем дистанция общения англичан.

У русских собственность заканчивается за пределами их семьи. За ее пределами они пренебрегают общественной территорией. Англичане чувство собственности распространяют за пределы их личной территории (участка местности), у русских оно резко заканчивается на границе.

Англичане обладают четкой зоной личной автономии, которая практически отсутствует у русских.

Физический контакт между собеседниками (дотрагивание, рукопожатия, объятия, поцелуи) в целом в английском общении распространен заметно в меньшей степени, чем в русском.

При ходьбе и сидении англичане ведут себя гораздо менее формально и более раскованно, чем русские.

У англичан более высокая толерантность к молчанию, чем у русских.

Английские жесты занимают меньше места в пространстве, чем русские.

## Сопоставительное описание русского и английского коммуникативного поведения (*Параметрическая модель*)

Ниже приводится параметрическое сопоставительное описание русского и английского коммуникативного поведения.

Коммуникативные факторы приводятся прописными буквами, параметры – жирным шрифтом, коммуникативные признаки – обычным шрифтом.

Таблица включает параметры и коммуникативные признаки. Выявленные на данном этапе исследования; их перечень, набор и классификация в ходе дальнейшего исследования подлежат уточнению и дополнению.

Значения всех коммуникативных признаков, включенных в таблицу, определены исключительно в рамках сопоставления двух исследуемых коммуникативных культур – русской и английской.

### УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                               | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Роль знакомства для вступления в контакт       | низкая                | высокая                  |
| Легкость подключения к общению разговаривающих | высокая               | низкая                   |
| Свобода вступления в контакт с незнакомыми     | высокая               | низкая                   |
| Доброжелательность приветствия                 | невыраженная          | выраженная               |
| Настойчивость при вступлении в контакт         | выраженная            | отсутствует              |
| Коммуникативная доступность статусных лиц      | низкая                | высокая                  |

## ВЫХОД ИЗ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТАКТА

| ПАРАМЕТРЫ                                | Русское<br>КП              | Английское<br>КП      |
|------------------------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Плавность выхода из контакта             | не<br>обязательна          | обязательна           |
| Смена темы как способ выхода из контакта | редко<br>использу-<br>ется | часто<br>используется |

## ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТАКТА

| ПАРАМЕТРЫ                                     | Русское<br>КП               | Английское<br>КП |
|-----------------------------------------------|-----------------------------|------------------|
| Демонстративная коммуникативная приветливость | отсутствует                 | очень высокая    |
| Бытовая улыбчивость                           | отсутствует                 | очень высокая    |
| Деловая улыбчивость                           | отсутствует, но формируется | высокая          |
| Контакт взглядом                              | желателен                   | обязателен       |
| Комплиментарность                             | редко исп.                  | часто исп.       |
| Антиконфликтная ориентация общения            | редко исп.                  | очень часто исп. |
| Толерантность к молчанию                      | Отсутствует                 | высокая          |

## ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ

| ПАРАМЕТРЫ                             | Русское<br>КП | Английское<br>КП |
|---------------------------------------|---------------|------------------|
| Стремление к общению                  | высокое       | невысокое        |
| Доля общения в структуре деятельности | высокая       | невысокая        |
| Допустимость общения с незнакомыми    | высокая       | низкая           |

|                                                                                                                                            |             |                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|
| Интимность обсуждаемой тематики                                                                                                            | высокая     | низкая         |
| Демонстрация повышенного коммуникативного интереса к отдельным категориям собеседников (иностранцам, артистам, знаменитостям, новым людям) | наблюдается | не наблюдается |
| Стремление к расширению круга общения                                                                                                      | заметное    | низкое         |

### ФОРМАЛЬНОСТЬ/НЕФОРМАЛЬНОСТЬ ОБЩЕНИЯ

| ПАРАМЕТРЫ                                                                                                             | Русское КП     | Английское КП  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Приоритетность неформального общения                                                                                  | наблюдается    | формируется    |
| Любовь к общению по душам                                                                                             | наблюдается    | не наблюдается |
| Коммуникативная неформальность (демократизм) в обращении и приветствии при разнице в статусной и социальной дистанции | не наблюдается | наблюдается    |
| Стремление к неформальному общению в формальной обстановке (невербальный уровень)                                     | наблюдается    | формируется    |
| Приоритетность установления дружеских отношений с окружающими                                                         | наблюдается    | не наблюдается |
| Приоритетность соблюдения формально-этикетных отношений с окружающими                                                 | не наблюдается | наблюдается    |
| Отношение к светскому общению                                                                                         | негативное     | позитивное     |
| Эффективность официального общения                                                                                    | невысокая      | высокая        |

|                                                                       |           |         |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|---------|
| Эффективность неофициального общения                                  | высокая   | низкая  |
| Доля дружеского общения в общем объеме общения личности               | высокая   | низкая  |
| Доля формального и этикетного общения в общем объеме общения личности | невысокая | высокая |

## КОММУНИКАТИВНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

| ПАРАМЕТРЫ                                                                          | Русское КП  | Английское КП     |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|
| Общий характер самопрезентации                                                     | диффузный   | скромный          |
| Допустимость самопохвалы, саморекламы, демонстрации личных успехов окружающим      | низкая      | отсутствует       |
| Допустимость демонстрации успехов родственников, детей, успехов в хобби окружающим | высокая     | низкая            |
| Демонстрация сопричастности к успехам других лиц                                   | наблюдается | редко наблюдается |
| Демонстрация знакомства со статусными лицами                                       | наблюдается | редко наблюдается |
| Коммуникативный эгоцентризм                                                        | наблюдается | редко наблюдается |

## ВЕЖЛИВОСТЬ

| ПАРАМЕТРЫ                              | Русское КП           | Английское КП           |
|----------------------------------------|----------------------|-------------------------|
| Вежливость детей к незнакомым взрослым | Высокая              | нормативная             |
| Вежливость детей к знакомым взрослым   | Допускает исключения | не допускает исключения |

|                                                              |                                        |                         |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------|
| Подчеркнутая вежливость к женщинам                           | присутствует                           | отсутствует             |
| Вежливость к учащимся                                        | невысокая                              | нормативная             |
| Подчеркнутая вежливость учащихся к учителям и преподавателям | наблюдается                            | отсутствует             |
| Подчеркнутая вежливость обслуживающего персонала к клиентам  | отсутствует, но формируется            | присутствует            |
| Вежливость к обслуживающему персоналу                        | средняя, возможна пониженная           | высокая                 |
| Бытовая вежливость                                           | низкая                                 | высокая                 |
| Деловая вежливость                                           | средняя                                | высокая                 |
| Подчеркнуто внимательное слушание                            | отсутствует                            | ярко выражено           |
| Допустимость перебивания собеседника                         | высокая                                | исключена               |
| Императивность этикетных норм общения                        | допускает исключения                   | не допускает исключения |
| Внимание к незнакомым                                        | невысокое                              | высокое                 |
| Внимание к знакомым                                          | среднее                                | высокое                 |
| Подчеркнутая вежливость к старшим по возрасту и статусу      | присутствует                           | отсутствует             |
| Допустимость сквернословия в межличностном общении           | низкая                                 | повышенная              |
| Вежливость родителей и старших к детям                       | пониженная                             | нормативная             |
| Вежливость детей к старшим                                   | повышенная                             | нормативная             |
| Вежливость детей к родителям                                 | повышенная, имеет тенденцию к снижению | нормативная             |

## КОММУНИКАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                            | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Коммуникативная доминантность в общении с окружающими       | наблюдается           | исключается              |
| Стремление к модификации картины мира собеседника           | заметное              | не выражено              |
| Коммуникативная настойчивость в достижении цели             | высокая               | низкая                   |
| Возможность категоричного настаивания на своей точке зрения | наблюдается           | не наблюдается           |

## РЕГУЛЯТИВНОСТЬ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                            | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Стремление к модификации поведения собеседника              | заметное              | минимальное              |
| Допустимость вмешательства в общение и поведение знакомых   | высокая               | низкая                   |
| Допустимость вмешательства в общение и поведение незнакомых | высокая               | исключается              |
| Частота модифицирующих речевых актов                        | высокая               | низкая                   |
| Педагогическая доминантность                                | высокая               | отсутствует              |
| Императивность общения                                      | высокая               | низкая                   |

## ОБСУЖДЕНИЕ РАЗНОГЛАСИЙ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                                                  | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Допустимость эмоционального спора                                                 | высокая               | низкая                   |
| Готовность к критике собеседника                                                  | заметная              | очень низкая             |
| Использование антиконфликтной тематики общения                                    | минимальное           | заметное                 |
| Дискуссионность общения                                                           | высокая               | минимальная              |
| Любовь к спорам                                                                   | заметная              | отсутствует              |
| Допустимость конфликтной тематики в общении                                       | высокая               | низкая                   |
| Демонстрация сочувствия к проигравшему в споре собеседнику                        | факультативна         | общепринята              |
| Интерес к спорам и конфликтам окружающих людей                                    | заметный              | отсутствует              |
| Любовь к критике                                                                  | высокая               | практически отсутствует  |
| Возможность критики предметов собственности собеседника                           | допустима             | недопустима              |
| Степень допустимости инакомыслия                                                  | низкая                | высокая                  |
| Категоричность выражения несогласия                                               | высокая               | крайне низкая            |
| Категоричность формулирования проблем для обсуждения                              | высокая               | низкая                   |
| Допустимость постановки и обсуждения спорных вопросов в повседневной коммуникации | высокая               | низкая                   |



## СОДЕРЖАНИЕ ОБЩЕНИЯ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                        | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Допустимость откровенного разговора по душам            | высокая               | крайне низкая            |
| Широта обсуждаемой информации                           | значительная          | ограниченная             |
| Интимность запрашиваемой информации                     | высокая               | низкая                   |
| Интимность сообщаемой информации                        | высокая               | невысокая                |
| Интимность обсуждаемой информации                       | высокая               | невысокая                |
| Стремление к искренности                                | высокое               | невысокое                |
| Принятая доля юмора в общении                           | заметная              | заметная                 |
| Жесткость ситуативно-тематической регламентации общения | невысокая             | высокая                  |
| Деловитость стиля обсуждения вопросов                   | невысокая             | высокая                  |

## ОРИЕНТАЦИЯ НА СОБЕСЕДНИКА

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                          | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|-------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Внимательное слушание                     | допускает исключения  | не допускает исключений  |
| Стремление сохранить лицо собеседника     | не выражено           | ярко выражено            |
| Внимание к форме речи собеседника         | невысокое             | высокое                  |
| Внимание к содержанию речи собеседника    | высокое               | высокое                  |
| Стремление к модификации речи собеседника | заметное              | низкое                   |
| Возможность перебивания собеседника       | высокая               | низкая                   |

|                                             |                 |                   |
|---------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Частотность комплиментов                    | низкая          | заметная          |
| Стремление к постоянству круга собеседников | выражен-<br>ная | невыражен-<br>ная |

## КОММУНИКАТИВНАЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                                 | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Уровень эмоциональной сдержанности                               | низкий                | высокий                  |
| Искренность коммуникативных эмоций                               | высокая               | низкая                   |
| Стремление к гиперболизации выражения эмоций                     | низкая                | высокая                  |
| Необходимость демонстрации положительных эмоций в общении        | понижен-<br>ная       | высокая                  |
| Свобода выражения негативных эмоций                              | высокая               | минимальная              |
| Допустимость высокоэмоционального разговора                      | высокая               | низкая                   |
| Возможность позитивной эмоциональной реакции на речь собеседника | высокая               | высокая                  |
| Возможность негативной эмоциональной реакции на речь собеседника | высокая               | низкая                   |

## КОММУНИКАТИВНАЯ ОЦЕНОЧНОСТЬ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                              | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|-----------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Стремление к вербальной оценке ситуаций и лиц | высокая               | низкая                   |

|                                             |         |               |
|---------------------------------------------|---------|---------------|
| Доля позитивных оценок в разговоре          | средняя | очень высокая |
| Степень категоричности высказываемых оценок | высокая | сниженная     |
| Допустимость негативных оценок в разговоре  | средняя | пониженная    |

## КОММУНИКАТИВНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ИНФОРМАЦИИ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                | <b>Русское КП</b> | <b>Английское КП</b> |
|-------------------------------------------------|-------------------|----------------------|
| Стремление к широкой информированности          | заметное          | невысокое            |
| Потребность все время получать новую информацию | заметная          | низкая               |
| Уровень интеррогативности                       | высокий           | невысокий            |
| Настаивание на предоставлении информации        | возможно          | не принято           |

## КОММУНИКАТИВНАЯ РЕАКЦИЯ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                   | <b>Русское КП</b> | <b>Английское КП</b> |
|----------------------------------------------------|-------------------|----------------------|
| Уровень доверия к устной речи, словам собеседника  | средний           | высокий              |
| Возможность уточнения непонятного через вопросы    | высокая           | невысокая            |
| Возможность искренней реакции на слова собеседника | высокая           | невысокая            |
| Реакция на негативное поведение собеседника        | выраженная        | невыраженная         |
| Реакция на речевые ошибки собеседника              | возможна          | маловероятна         |
| Реакция на похвалу и комплименты                   | сдержанная        | выраженная           |
| Реакция на коммуникативное поведение незнакомых    | возможна          | маловероятна         |

## ОБЪЕМ ОБЩЕНИЯ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                  | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|---------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Время, уделяемое общению в структуре деятельности | значительное          | среднее                  |
| Развернутость диалога                             | заметная              | невысокая                |
| Развернутость монолога                            | заметная              | невысокая                |
| Многословие                                       | заметное              | не характерно            |

## КОММУНИКАТИВНЫЙ САМОКОНТРОЛЬ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                                               | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Внимание к собственной речи                                    | невысокое             | повышенное               |
| Коммуникативная рефлексивность                                 | невысокая             | заметная                 |
| Стремление к коррекции собственной речи                        | невысокое             | заметное                 |
| Прогнозирование результатов своей коммуникативной деятельности | невысокое             | заметное                 |
| Привычка сдерживать коммуникативную реакцию                    | не выражена           | ярко выраженная          |
| Контролируемость мимики в процессе общения                     | низкая                | высокая                  |
| Контролируемость жестикуляции в процессе общения               | невысокая             | высокая                  |
| Контролируемость громкости речи                                | невысокая             | заметная                 |
| Контролируемость используемой лексики                          | невысокая             | заметная                 |
| Отношение к языку как показателю социального статуса           | отсутствует           | ярко выражено            |

|                                                   |         |        |
|---------------------------------------------------|---------|--------|
| Допустимость утраты коммуникативного самоконтроля | высокая | низкая |
|---------------------------------------------------|---------|--------|

## НЕВЕРБАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕНИЯ

| ПАРАМЕТРЫ                                         | Русское КП    | Английское КП |
|---------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Дистанция общения                                 | короткая      | увеличенная   |
| Стремление к сокращению коммуникативной дистанции | выраженное    | не выражено   |
| Физический контакт собеседников                   | частотен      | нежелателен   |
| Пространство общения                              | тесное        | расширенное   |
| Объем жестикуляции                                | заметный      | невысокий     |
| Интенсивность жестикуляции                        | средняя       | невысокая     |
| Амплитуда жестикуляции                            | средняя       | невысокая     |
| Интенсивность мимики                              | средняя       | невысокая     |
| Эмоциональность жестикуляции                      | повышенная    | низкая        |
| Громкость общения                                 | средняя       | пониженная    |
| Возможность повышения громкости речи              | заметная      | невысокая     |
| Темп общения                                      | средний       | средний       |
| Возможность повышения темпа общения               | заметная      | невысокая     |
| Улыбка в бытовом общении                          | не принята    | нормативна    |
| Улыбка в официальном общении                      | возможна      | нормативна    |
| Контакт взглядом                                  | не обязателен | принят        |
| Шумность в групповом общении среди других лиц     | низкая        | повышенная    |

КОММУНИКАТИВНЫЙ СТИЛЬ<sup>12</sup>

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>                            | <b>Русское<br/>КП</b>                     | <b>Английское<br/>КП</b>             |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------|
| Интенсивный / расслабленный                 | умеренно<br>интенсив-<br>ный              | расслаблен-<br>ный                   |
| Фактический / аналитический                 | фактичес-<br>кий                          | аналитичес-<br>кий                   |
| Прямой/косвенный в<br>межличностном общении | преоблада-<br>ет прямой                   | преобладает<br>косвенный             |
| Пессимистический/оптимистиче-<br>ский       | преоблада-<br>ет<br>пессимис-<br>тический | преобладает<br>оптимисти-<br>ческий  |
| Многословный/лаконичный                     | преоблада-<br>ние<br>многослов-<br>ного   | преоблада-<br>ние<br>лаконичного     |
| Ориентация на<br>результат/процесс          | преиму-<br>щественно<br>на процесс        | преимуще-<br>ственно на<br>результат |
| Гармонизирующий / деловой                   | давнознач-<br>но                          | деловой                              |

## ОТНОШЕНИЕ К РОДНОМУ ЯЗЫКУ

| <b>ПАРАМЕТРЫ</b>    | <b>Русское<br/>КП</b> | <b>Английское<br/>КП</b> |
|---------------------|-----------------------|--------------------------|
| Осознание сложности | высокий<br>уровень    | средний<br>уровень       |
| Осознание нужности  | низкий<br>уровень     | средний<br>уровень       |

<sup>12</sup> Коммуникативный стиль – это доминирующая манера общения, проявляющаяся в большинстве коммуникативных ситуаций.

|                                              |                |                 |
|----------------------------------------------|----------------|-----------------|
| Уровень осознания важности хорошего владения | низкий уровень | высокий уровень |
| Тревога за состояние языка                   | Существует     | Не существует   |

## ОТНОШЕНИЕ К ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

| ПАРАМЕТРЫ                                               | Русское КП                           | Английское КП  |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------|
| Любовь к изучению других языков                         | низкий уровень, но быстро повышается | отсутствует    |
| Стремление знать иностранные языки                      | средний уровень, повышается          | низкий уровень |
| Осознание важности хорошего владения иностранным языком | высокий уровень                      | низкий уровень |

## РОЛЬ УСТНОГО ОБЩЕНИЯ

| ПАРАМЕТРЫ                      | Русское КП    | Английское КП |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Приоритетность устного общения | Не выраженная | Выраженная    |
| Доверие к устному слову        | Среднее       | Высокое       |

## Роль письменного общения

| ПАРАМЕТРЫ                              | Русское КП | Английское КП |
|----------------------------------------|------------|---------------|
| Роль письменного текста в коммуникации | Средняя    | Повышенная    |

|                                                |         |         |
|------------------------------------------------|---------|---------|
| Доверие к официальному<br>письменному тексту   | Высокое | Высокое |
| Доверие к неофициальному<br>письменному тексту | Низкое  | Высокое |

Приведенное параметрическое описание коммуникативного поведения русских и англичан не представляет собой исчерпывающего описания, в приведенном виде – это попытка наглядно представить некоторые наиболее яркие коммуникативные черты русского и английского коммуникативного поведения, в особенности в тех аспектах, где они не совпадают.

Параметрическое описание показывает, каким путем можно идти при обобщении результатов сопоставительного описания коммуникативного поведения разных народов.



## Заключение

Итак, суммируем основные различия русского и английского коммуникативного поведения:

- Вежливость, как система стратегий, регулирующих общение, в целом более интенсивно используется в английском общении.
- Английская вежливость является объектно-ориентированной, она направлена на собеседника и выполняет преимущественно коммуникативную функцию, русская в большей степени субъектно-направлена, замыкается в субъекте и несет большую этическую нагрузку.
- Для английской коммуникативной культуры характерна как вежливость удаления, так и вежливость приближения; для русской – вежливость приближения.
- Для английской коммуникативной культуры характерна тенденция к минимизации воздействия на собеседника, в русской культуре эта тенденция не обнаруживается.
- Для английской коммуникативной культуры в большей степени свойственно проявление доброжелательности, внимания к окружающим, в том числе и к собеседнику.
- Для английского коммуникативного стиля характерны косвенность, завуалированность, неоднозначность, некатегоричность. Для русского напротив - прямолинейность, однозначность, категоричность.
- ,Английскому общению свойственен личностно-ориентированный стиль коммуникации (Gudykunst & Tim-Toomey 1990), для которого характерно неформальное общение, симметричные взаимоотношения между участниками коммуникации, акцент на равенство. Для русского общения, в силу большей статусной дистанции, характерен статусно-ориентированный стиль, характеризующийся большей формальностью, асимметричностью ролевых позиций.
- Русский коммуникативный стиль является, по терминологии У.Гудикунста (Gudykunst & Tim-Toomey 1990) аффективным (или эмоционально-интуитивным), в то время как английский – инструментальным (о стилях вербальной коммуникации см. Ларина 2000).

- Русские коммуниканты большее значение придают содержанию высказывания и предпочитают прямой стиль коммуникации, в то время как англичане больше озабочены его формой и проявляют явно выраженную тенденцию к смягчению своего речевого поведения, к косвенному выражению побуждения.

- В английской коммуникативной культуре важнейшей культурной ценностью выступает неприкосновенность личности, незыблемость зоны личной автономии (privacy), что делает фактически недопустимым в общении прямое воздействие на адресата, давление на него. В связи с этим в английской коммуникации используется целый комплекс стратегий, направленных на минимизацию воздействия; подобные стратегии мало используются в русской коммуникативной практике. В русской культуре, как культуре коллективистского типа, нет подобной зоны личной автономии. Дистанция между коммуникантами традиционно ближе, их сближение возможно до нулевой отметки, т.е. до интимных, глубоко личных отношений. Соответственно коммуникативные табу незначительны, а степень допустимой импозиции, воздействия на собеседника, гораздо выше, императив не воспринимается как нарушение этикетных норм.

- Английские собеседники в большей степени озабочены формой высказываний, для русских более важно содержание.

- Фатическая коммуникация выполняет в процессе английского общения чрезвычайно важную роль. Они служат средством установления и поддержания отношений. Русские коммуниканты избегают фатической коммуникации, считают ее неискренней.

- Для русского коммуникативного поведения (как вербального, так и невербального) в большей степени характерна эмоциональность (эмоция в процессе общения), в то время как для английского – эмотивность (использование эмоционально нагруженных лексических единиц).

- В целом объем используемых англичанами вербальных средств в большинстве коммуникативных ситуаций выше, чем у русских, а объем невербальных средств и интенсивность их использования выше в русском общении.

Основные причины коммуникативных различий русской и английской культур кроются, по нашему убеждению, в исторически сложившемся типе социальных отношений, горизонтальной и вертикальной дистанции, не совпадающих в сопоставляемых культурах (см. Ларина 2002ж; 2003б; 2003д).

Поскольку социальная дистанция между собеседниками в русской коммуникации исторически короче и, следовательно, степень близости

(солидарности) выше, им нет необходимости в такой же степени пользоваться стратегиями, минимизирующими угрозу побудительных речевых актов, как это делают английские коммуниканты.

Поскольку статусная дистанция в русском общении выше, чем в английском, говорящий во многих ситуациях имеет достаточно власти, прав для того, чтобы дать приказ или обратиться с просьбой, и его действия воспринимаются слушающим как должное, что также снижает необходимость в столь ярко выраженной минимизации директивного воздействия, которую мы наблюдаем в английской коммуникации.

Различия в использовании коммуникативных стратегий объясняются разными принципами вежливости и особенностями социальных отношений, характерных для сопоставляемых культур.

Социальная дистанция, проявляющаяся в наличии зоны личной автономии, куда вход строго запрещен, не позволяет английским коммуникантам оказывать прямое воздействие на адресата. Это правило распространяется даже на ситуации, предполагающие действие в пользу адресата (приглашение, совет). Используется ряд стратегий, направленных на минимизацию, смягчение этого воздействия.

Меньшая социальная дистанция, то есть близость отношений, характерная для русской культуры, позволяет собеседникам говорить прямо о том, чего они хотят. В процессе общения русский человек ощущает себя частью коллектива, он уверен в том, что его проблемы и желания интересуют собеседников и найдут в них отклик. При таком типе взаимоотношений категоричность, императивность не являются угрозой или помехой гармоничным отношениям и не нарушают принципов вежливости, характерных для русского коммуникативного поведения.

В индивидуалистической культуре, к которым принадлежит английская, дистанция между членами общества больше, чем в коллективистской, и в случае необходимости установления контакта для сокращения этой дистанции необходимы большие усилия. Отсюда – большой упор на стратегии позитивной вежливости: повышенная заинтересованность в собеседнике, внимание к нему, подчеркнутая расположенность, демонстративная обходительность. В результате акцент делается на форму, а не на содержание. В русской культуре, где дистанция между коммуникантами короче, нет необходимости в столь подчеркнутой демонстрации своей лояльности и доброжелательности. Акцент делается на другую культурную ценность – искренность, то есть на значение, а не на форму.

Характеризуя национальное коммуникативное поведение, можно говорить об используемых той или иной лингвокультурной общностью коммуникативных гиперстратегиях (то есть наиболее общих, доминирующих в общении коммуникативных стратегиях).

Таковыми для английской коммуникативной культуры являются *демонстративная приветливость* и *неимпозитивность (ненавязчивость)*. Для русской коммуникативной культуры обе эти стратегии не имеют статуса гиперстратегий. Русскими гиперстратегиями, вероятно, можно считать *искренность, эмоциональность и ориентация на содержание*. Состав и формулировка коммуникативных гиперстратегий нуждается в обсуждении и уточнении.

Важным является изучение и сопоставление национальных коммуникативных стилей. Представители разных культур предпочитают разные наборы коммуникативных стилей, формирующих *национальный стиль вербальной коммуникации (Ларина 2000а, 2000в)*, присущий конкретной лингвокультурной общности.

Вопрос о том, какие критерии могут быть положены в основу выделения национального стиля коммуникации, требует дальнейшего изучения. Однако такие параметры, как способ выражения мыслей (прямой или косвенный), количество речи, отражение характера межличностных отношений, характерных для данной лингвокультурной общности в процессе коммуникации, степень выражения эмоций представляются весьма существенными. Они объясняют многие доминантные особенности общения.

Описание национальных стилей вербальной коммуникации – задача, которую еще предстоит решить исследователям. Однако уже на данном этапе признание того факта, что люди, говорящие на разных языках (и даже на национальных вариантах одного и того же языка) используют определенный стиль вербальной коммуникации, предопределенный типом культуры и объясняющий особенности их речевого поведения, представляется весьма важным. Такой взгляд на речевое взаимодействие представителей разных культур способствует их взаимопониманию, предотвращает формирование этнических стереотипов.

Исследования в направлении выявления и систематизации национально-культурных особенностей общения, их соотнесение с определенным типом культуры, а на основе этого описание национальных стилей коммуникации – задача, для решения которой должны объединить свои усилия представители сопредельных

научных дисциплин: культурологи, социологи, психологи, антропологи, этнологи, лингвисты. Полученные результаты обогатят каждую из наук, помогут ответить на вопросы, уже поставленные в рамках каждой из них.

Объяснить сущность и происхождение межэтнических и межкультурных различий, проявляющихся в процессе речевого взаимодействия, найти пути к межкультурному пониманию возможно только на междисциплинарном уровне при системном подходе.

Подводя итог описанию коммуникативного поведения англичан, подчеркнем еще раз, что предложенное в данной монографии описание представляет собой этап в исследовании и сопоставлении коммуникативного поведения русских и англичан. На базе выполненного и представленного в данном издании описания английского коммуникативного поведения необходимо *верифицировать* и *конкретизировать* выделенные коммуникативные признаки.

Таким образом, предлагаемое в данной книге описание английского коммуникативного поведения является базой для его дальнейшего исследования и сравнения с русским коммуникативным поведением и, возможно, в дальнейшем — с коммуникативным поведением других народов.

## Литература

- Adler, Ronald B. and George Rodman. Understanding Human Communication. Harcourt Brace college, 1997.
- Aijmer, Karin. Conversational Routines in English: Convention and Creativity. - London & New York : Longman, 1996.
- Berger, C.R., Bradac, J.S. Language and social knowledge: Uncertainty in interpersonal relationships. - London: Edward Arnold, 1982.
- Bourdieu P. Language and Symbolic Power. - Cambridge, 1991.
- Brosnahan, Leger. Russian and English Nonverbal Communication. - Moscow: Bilingva, 1998.
- Brown, Penelope and Stephen D. Levinson. Politeness: Some universals in language usage. - Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Cheepen, Christine and James Monaghan. Spoken English: a practical guide. - London and New York: Printer Publishers, 1990.
- Coulmas, Florian. "Poison to Your Soul": Thanks and Apologies Contrastively Viewed in Florian Coulmas (ed.) 1981. P.69 – 91.
- Coupland, Justine, Coupland, Nickolas, and Robinson, Jeffrey. "How are you?": Negotiating Phatic Communion. In: *Language in Society* 21. – 1992. - P.201-230.
- Davies, E. A contrastive approach to the analysis of politeness formulas. *Applied linguistics* 8 (1) : 1987. – P.75-78.
- Eisenstein, Miriam and Jean Bodman. Expressing Gratitude in American English in Gabriele Kasper and Shosana Blum-Kulka (eds.) *Interlanguage Pragmatics*. - New York, Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Eisenstein, Miriam and Jean Bodman. I very appreciate: Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistics* 7(2): 1986, p. 167-185.
- Fowler R., Hodge B., Kress G., Trew T. Language and Control. L., 1979.
- Fraser N. Unruly Practices: Power, Discourse and Gender in Contemporary Social Theory. Polity Press, 1989.
- Gallois, Cynthia and Victor J. Callan. Communication and Culture: a guide for practice. - Chinchester: Wiley. 1997.
- Greif, E.B. and J.B.Gleason. Hi, thanks, and goodbye: More routine information. *Language in Society* 9. 1980: p.159-166.
- Gudykunst W., Ting-Toomey S. Culture and Interpersonal Communication. Sage Series. Interpersonal communication. 8. – Sage Publications, 1990.
- Hewitt K. Understanding Britain. - М.: Высш. шк., 1994.
- Hickerson, Nancy Parrot. Linguistic Anthropology. - Harcourt College Publishers, 2000.

- Hobday, Peter & Paul Norbury. Simple Guide to England: customs and etiquette. - Kent: Global Books Ltd., 1999.
- Hofstede, Geert H. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. - Beverly Hills CA: Sage Publications, 1984.
- Hofstede, Geert H. Cultures and Organizations: Software of the mind. - London: McGraw-Hill Book Company (UK) Limited, 1991.
- Janney, Richard. W and Horst Arndt. Intracultural tact versus intercultural tact. - 1992.
- Kraut, R.E., and R.E. Johnston. Social and emotional messages of smiling: an ethnological approach. *Journal of personality and Social Psychology* 37.1979, p. 539-1553;
- Laver, John. Communicative functions of phatic communication. In A.Kendon, R.M.Harris, & M.R.Key (eds.), The organization of behaviour in face-to-face interaction. - The Hague Mouton, 1975. - P. 215-238.
- Laver, John. Linguistic Routine and Politeness in Greeting and Parting in Florian Coulmas (ed.) Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech. - 1981. - P.289-304.
- Leech Geoffrey and Jan Svartvik 1994. A Communicative Grammar of English. - London and New York: Longman. Second edition.
- Leech Geoffrey and Jan Svartvik. Communicative Grammar of English. - London and New York: Longman. 1994. Second edition.
- Leech, G.N. Principles of pragmatics. - London: Longman, 1983.
- Lyons, John. Introduction to theoretical linguistics. - Cambridge: Cambridge University Press, 1968.
- Manes, Joan. Compliments: A Mirror of Cultural Values. In Wolfson Nessa and Judd Elliot (eds) Sociolinguistics and Language Acquisition. -Rowley, Londod, Tokio: Newsbury House, 1983. - P.97-102.
- Nofsinger, Robert E. Everyday Conversation. - Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, 1991.
- Ockenden, Michael. Situational Dialogues.- Longman Group UK Limited, 1997.
- Richard J. Watts et al. eds. Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice. 1981. - P.21-42.
- Ridout, Ronald & Clifford Witting. English Proverbs Explained. - London and Sydney: Pan Books Ltd.,1981.
- Rintell E. Sociolinguistic variation and pragmatic ability: a look at learners // *Journal of the Sociology of Language*. 27. - The Hague, 1981. - P.11 - 33.
- Samovar, Larry A. and Richard Porter, Communication Between Cultures. - Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1998.

- Sarangi S. Public Discourse // Jef Verschueren et al. (eds.) Handbook of Pragmatics. - Amsterdam/Philadelphia, 1996.
- Scollon, Ron and Suzanna Wong Scollon. Intercultural Communication: A discourse approach. Second edition. Oxford: Blackwell Publishers Ltd. 2001.
- Seelye, Y. Ned. Teaching culture. Strategies for International Communication. - Lincolnwood, Illinois, 1993.
- Sifianou, Maria. Politeness phenomena in English and Greece. Oxford University Press, 1992.
- Sternina Marina, Sternin Iosif. Russian and American Communicative behavior. - Voronezh, 2003. 94 p.
- Thomas, Jenny. Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics. - London and New York: Longman 1995.
- Triandis, Harry C. Culture and Social Behavior. - New York, London: McGraw-Hill, 1994.
- Tsui, Amy B.M., English Conversation. - Oxford: Oxford University Press, 1994.
- Wierzbicka, Anna. Cross-cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction. - Berlin: Mouton de Gruyter, 1991.
- Wierzbicka, Anna. Emotions across Languages and Cultures: Diversity and Universality. - Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Wierzbicka, Anna. Semantics, culture and cognition: universal human concepts in culture-specific configurations. - New York – London: Oxford University Press, 1992.
- Wolfson, Nessa 1981. Invitations, compliments, and the competence of the native speaker. In: *International Journal of Psycholinguistics*, 8, p. 7-22.
- Yandt, Fred, E. Intercultural communication. - Sage Publications, 1998.
- Американское коммуникативное поведение. /Под ред. И.А.Стернина, М.А.Стерниной. Воронеж, Издательство ВГУ, 2001.
- Апресян Ю.Д. Прагматическая информация для толкового словаря //Прагматика и проблемы интенциональности. – М., 1988; Избранные труды. – М., 1996.
- Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. - М., 1994.
- Гачев Г. Космо-психо-логос.- М., 1995.
- Гумбольдт 1985: Гумбольдт В. фон.Язык и философия культуры. М., 1985.
- Егорова М.А. Контрастивно-прагматический анализ способов реализации просьбы: сопоставление британской американской и русской традиции: АКД. Воронеж, 1995.
- И.А.Стернин. Модели описания коммуникативного поведения. - Воронеж, 2000.



Изард К.Э. Психология эмоций. - СПб: Питер, 2000.

Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002.

Карлейль Т. Теперь и прежде. - М., 1994.

Кобозева И.М. Немец, англичанин, француз и русский: выявление стереотипов национальных характеров через анализ коннотаций этнотипов // Вестник МГУ, серия 9, филология, 1995, №3. – С.102-116.

Красных В.В. Этнопсихоллингвистика и лингвокультурология. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002.

Ларина Т.В. 'Privacy' как важнейший концепт английской культуры // Межкультурная коммуникация: лингвистический и социокультурный аспекты. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, 19-20 марта 2002. М.:МГПУ, 2002в.

Ларина Т.В. 'Privacy', или автономия личности, как важнейший концепт английской культуры // Вестник РУДН. Серия «Русский и иностранные языки и методика их преподавания». – М.:РУДН, 2003л, №1.

Ларина Т.В. Intercultural Communicative Competence // Языки в современном мире.Тезисы Международной конференции. - М.:Национальное общество прикладной лингвистики, 2001в. - С.76-77.

Ларина Т.В. Teaching politeness strategies // The Symphony of ELT. – Kursk, 2003м.

Ларина Т.В. Асимметрия семантического и прагматического значений в английской фатической коммуникации (в сопоставлении с русской) // Владимир Даль и Современная филология: Материалы международной научной конференции. 22-23 ноября 2001 года. Том 1. - Нижний Новгород: Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А.Добролюбова, 2001а. – С. .320-324.

Ларина Т.В. Атрактивность как одна из доминантных черт английской коммуникативной культуры // Преподавание иностранных языков и обучение переводу в контексте высшего профессионального образования. – М.: РУДН, 2003а.

Ларина Т.В. Вежливость в межкультурном аспекте // Универсально-типологическое и национально-специфическое в языке и культуре. - М.: РУДН, 2003б.

Ларина Т.В. Вежливые англичане: реальность или миф? // Проблемы национальных характеров, менталитетов и их проявление в языке. - XI Научно-методические чтения. Июнь 2001. - М.: Дипломатическая академия МИД России. М., 2001б. - С. 52-55.

Ларина Т.В. Гиперболизированная оценочность как одна из доминантных черт английской коммуникативной культуры //

Филология и культура. Материалы IV Международной научной конференции 16-18 апреля 2003. – Тамбов: ТГУ, 2003в. – С. 488-490.

Ларина Т.В. Доминантные черты английского вербального коммуникативного поведения // Языки мира и мир языка: Международная научно-практическая конференция 21-22 января 2003. – М.: 2003г.

Ларина Т.В. Коммуникативные стратегии как отражение культуры народа // Актуальные проблемы русского языка и методики его преподавания. – М.: РУДН, 2003д.

Ларина Т.В. Концепт «вежливость» в английском и русском языковом сознании // Лингвистика и межкультурная коммуникация: теория и практика. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Таганрог, 2002а.

Ларина Т.В. Культурные ценности и их отражение в коммуникации // Международное сотрудничество в образовании. – Материалы III международной конференции 15-18 мая 2002. – Санкт-Петербург: СПбГТУ, 2002б. – С.224-230.

Ларина Т.В. Межкультурная коммуникативная компетенция // Реформирование школьного и вузовского образования и новые тенденции в преподавании иностранных языков. – Материалы международной конференции. – М.: МГПУ, 2001г.

Ларина Т.В. Неимпозитивность как одна из доминантных черт английской коммуникативной культуры // Межкультурная коммуникация и перевод: Материалы межвузовской научной конференции. – М.: МОСУ, 2003е. – С.115-120.

Ларина Т.В. О некоторых особенностях английского языка в Ирландии // Степановские чтения. Проблемы вариативности в романских и германских языках: Тезисы докладов и сообщений Международной конференции. – М.: РУДН, 2001д. – С.163-165.

Ларина Т.В. О некоторых особенностях употребления императива в английской коммуникации // IV Степановские чтения. Функционирование языковых единиц в аспекте национально-культурной специфики. На материале романо-германских и восточных языков. – М.: РУДН, 2003к. – С.132-134.

Ларина Т.В. Обучение коммуникативным стратегиям как способ повышения межкультурной коммуникативной компетенции // Обучение иностранцев на современном этапе: проблемы и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции. – Волгоград: ВГТУ, 2003з.

Ларина Т.В. Отражение индивидуалистического / коллективистского мировоззрений в английской и русской коммуникативной культуре //

Восток и Запад: диалог культур. Материалы научной конференции. – М.:РУДН, 2003и.

Ларина Т.В. Проблемы речевого взаимодействия представителей разных культур // Функциональная лингвистика. Язык. Культура. Общество. Материалы VII Международной конференции по функциональной лингвистике. Ялта, 9-14 октября 2000. – Симферополь, CLC, 2000б. – С.198-201.

Ларина Т.В. Проявление статусной дистанции в речевом общении // Функциональная лингвистика: Язык. Человек. Власть. М-лы VIII Международной конференции по функциональной лингвистике. – Ялта, 2001е. – С.147-149.

Ларина Т.В. Речевой акт "приглашение" в английской и русской коммуникации (результаты эмпирического исследования) // Функциональная лингвистика. Итоги и перспективы. Материалы IX Международной конференции по функциональной лингвистике. Ялта, 30 сентября-4октября. - Симферополь, 2002г. – С.138-141.

Ларина Т.В. Сквернословия в английской коммуникации // Социальные варианты языка: Материалы международной научной конференции 25-26 апреля 2002 года. Нижний Новгород. - Нижний Новгород: НГЛУ, 2002д. – С.90-93.

Ларина Т.В. Сопоставление способов реализации реквестивных интенций в английском и русском языках (культурологический аспект) // Вопросы исследования и преподавания иностранных языков. – Межвузовский тематический сборник научных трудов / Под ред. Н.Г.Гичевой. - Омск: Омск. Госуниверситет, 2001ж. - Вып.3. - С.60-68.

Ларина Т.В. Стили вербальной коммуникации // Межкультурная коммуникация. Материалы Всероссийской научной конференции (10-11 октября 2000 г.). – Омск: ОмГУ, 2000в. – С.68-70.

Ларина Т.В. Стратегии негативной вежливости, или стратегии отдаления, в английской коммуникации (в сопоставлении с русской) // Россия и Запад: диалог культур. 9-я Международная конференция 28-30ноября 2002г. Выпуск 10. - М.: МГУ, 2002е. – С.197-208.

Ларина Т.В. Стратегии позитивной вежливости в английской коммуникации (в сопоставлении с русской) // Россия и Запад: диалог культур. Том1. Выпуск 8-й. - М.:МГУ, 2001з. - С.195-205.

Ларина Т.В. Факторы, определяющие вежливость в межкультурном аспекте // Человек. Язык. Искусство (памяти профессора Н.В.Черемисиной). Материалы Международной научно-практической конференции 4-6 ноября 2002. - М.:МПГУ, 2002ж.- С. 91-93.

- Ларина Т.В. Эмоциональность и эмотивность в коммуникации // Межкультурная коммуникация и перевод. Материалы межвузовской конференции. - М.: МОСУ, ИЯ РАН, 2002з. – С.89-93.
- Ларина Т.В., Озюменко В.И. Отражение английского коммуникативного поведения в художественном тексте // Человек. Язык. Искусство. Материалы Международной научно-практической конференции. - М.: МПГУ, 2001. - С. 126-129.
- Ларина Т.В., С.Смит. Обращение в английской коммуникативной культуре (в сопоставлении с русской) // Вестник РУДН. Серия «Русский и иностранные языки и методика их преподавания». – М.:РУДН, 2003, №1.
- Ларина Т.В.К вопросу о национальном стиле коммуникации // Русский язык и культура (изучение и преподавание): Сборник. – М.: ЭКОН, 2000а.- С.294 - 296.
- Любимов М. Гуляния с чеширским котом. - СПб: Амфора/Эврика, 2001.
- Овчинников В. Корни дуба // «Новый мир». - 1979, №3,4,5.
- Оликова М.А. Обращение в современном английском языке (опыт структурно-семантического и социолингвистического анализа). КД. - Киев,1973.
- Орестов О. Другая жизнь и берег дальний. - М., 1974.
- Осипов В. Британия глазами русского. - М.: Изд-во АПН, 1977.
- Осипов В. Британия шестидесятых. - М., 1967.
- Очерк американского коммуникативного поведения /Под ред. И.А.Стернина, М.А.Стерниной. Воронеж, “Истоки”, 2001.
- Поликарпов А.А. Элементы теоретической социолингвистики. - М.,1979.
- Пост Эмили. Этикет (пер. с английского). - М.:1996
- Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в преподавании русского языка как иностранного. Автореф.. дисс...д-ра пед.наук. М., 1996.
- Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в обучении русскому языку студентов-иностранцев. - М.: 1996.
- Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение. - М., 2002.
- Савенков Ю. Пунаны не говорят «ты», предпочитают – «мы». – Известия, 3 сентября 1999.
- Саймонс Дж. Томас Карлейль. Жизнь и идеи пророка. // Карлейль Т. Теперь и прежде. - М.,1994.

Серебрякова Р.В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах. АКД, Воронеж, 2002.

Соловьев В.С. Собр. соч. в 2тт. М., 1990, т.2.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение и национальная культура // Вестник ВГУ. Сер. Гуманитарные науки. -1996 - № 2. - С. 45-64.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение и обучение языку // Aktuelle Probleme der Beschreibung einer Sprache als Fremdsprache. Halle, 1991. - S. 3 - 13.

Стернин И.А. Английское коммуникативное поведение // Английский язык в школе и вузе. Воронеж, 1995. -С. 3 – 4.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры // Этнокультурная специфика языкового сознания. М., 1996. - С. 97-112.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре обучения студента-иностранца // Проблемы функционирования и преподавания русского языка как иностранного. Воронеж, 1990. - С. 73

Стернин И.А. Коммуникативное поведение и межнациональная коммуникация // Этнопсихолингвистические аспекты преподавания иностранных языков. - М., 1996. - С.75-81.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение и национальная культура народа // Филологические записки, 1993, № 1. С.180-186

Стернин И.А. Коммуникативное поведение как активное страноведение // Язык и культура. - Воронеж, 1996. С. 15-16.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку // Новые идеи в преподавании иностранных языков: взгляд в будущее. - Воронеж, 1994. - С. 20-21.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение как предмет описания // Тверской лингвистический меридиан. - Вып. 1. - Тверь, 1998. - С. 93-98.

Стернин И.А. Коммуникативное поведение человека как интегральная наука // Лингвистическая семантика и прагматика. М. - Харьков, 1991. - С. 20 -22.

Стернин И.А. Национальная специфика коммуникативного поведения // XII международный симпозиум по психолингвистике и теории коммуникации. - М., 1997б. - С. 147-148.

Стернин И.А. О некоторых особенностях русского общения // Болгарская русистика - 1992 - №2. - С. 54-57

Стернин И.А. О некоторых особенностях русского общения // Культура общения и ее формирование. - Воронеж, 1994. - С. 27.

Стернин И.А. О некоторых особенностях русского общения //Болгарская русистика, 1992, №2. - С. 54- 57.

Стернин И.А. О понятии коммуникативного поведения // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. Halle, 1989, S.279-282.

- Стернин И.А. О понятии коммуникативного сознания // Культура общения и ее формирование. Вып. 8. - Воронеж, 2001, с. 55-59.
- Стернин И.А. Общие особенности коммуникативного поведения народа: реальность или фикция? // Язык. Этнос. Сознание. Культура. - М., 1994. - С.94-95.
- Стернин И.А. Очерк русского коммуникативного поведения. - Галле, 1991.
- Стернин И.А. Почему русские мало улыбаются? // «Практика», 1996, № 2. С. 5 –6.
- Стернин И.А. Русский речевой этикет. - Воронеж, 1996.
- Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение // Проблема национальной идентичности в литературе и гуманитарных науках XX века. - Воронеж, 2000. - С. 95-128.
- Стернин И.А. Русское общение // *Fremdsprachenunterricht*. 1994, № 2. S.134 – 135.
- Стернин И.А. Улыбка в русском общении // Русский язык за рубежом - № 2 - 1992. - С. 54 – 57.
- Стернин И.А., Флекенштейн К. *Studien zur Kontrastiven Lexikologie und Phraseologie*. - Воронеж, 1994.
- Стернин И.А.. Коммуникативное поведение и обучение языку // *Aktuelle Probleme der Beschreibung einer Sprache als Fremdsprache*. Halle, 1991. S. 3 – 13.
- Стернина М.А. Коммуникативно-релевантные черты английского национального характера и менталитета // Человек в информационном пространстве. Ярославль, 2003. – С.129-134.
- Ступин Л.П., Игнатьев К.С. Современный английский речевой этикет. Л.: 1980.
- Таранов. П.С. Методы стопроцентной победы. - Симферополь, 1997.
- Таранцев Ю. Кто нам ближе – англичане или американцы? // Стернин И.А. (ред.) Речевое воздействие. № 2(2). - Воронеж, 1998, 19–20.
- Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М.: Слово, 2000.
- Ухина Т.Ф. О национальных особенностях коммуникативного поведения учителей в английской школе// Стернин И.А. (ред.) Культура общения и ее формирование. Вып.1. - Воронеж, 1994, 28–29.
- Фаст Д. Язык тела // Фаст Д. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. - М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. - С. 11-224.
- Филиппова М.М. Парадоксы и стереотипы межкультурного общения представителей русской и британской культур. /Вестник Московского университета. Сер.9. Филология. 2002, № 3. - М. : изд. МГУ. - С.64 – 82.

Формановская Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. – М.: ИКАР, 1998.

Харчарек А. Прагмалингвистическая категория вежливости как инструмент диалогового взаимодействия коммуникантов на русском языке (в сравнении с польским): АКД. – М., 1998.

Холл Э. Как понять иностранца без слов // Фаст Д. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече, Персей, АСТ. 1995. С. 225-429.

Шульженко Г.А. Просьба и сопровождающие ее элементы речевого этикета (к проблеме интенционального смысла единиц речевого этикета в прагматике диалога): АКД. – Саратов, 1992.

#### Словари

LDCE - Longman Dictionary of Contemporary English. - Longman, 1995.

OPED - Oxford Popular English Dictionary. - Oxford University Press, 2000.

НБАРС – Новый Большой англо-русский словарь: В 3 т. / Ю.Д.Апресян, Э.М.Медникова, А.В.Петрова и др. – М.: Русский язык, 1999.

## Содержание

|                                                                                       |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Введение                                                                              | с.3  |
| Глава 1. Теоретические и методические проблемы описания коммуникативного поведения    |      |
| 1. Национальные особенности общения как предмет описания                              | с.5  |
| 2. Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения                          | с.7  |
| 3. Проблема моделирования коммуникативного поведения народа                           |      |
| 1. Принципы описания коммуникативного поведения народа                                | с.14 |
| 2. Источники материала исследования                                                   | с.17 |
| 3. Методы и приемы исследования                                                       | с.18 |
| 4. Модели описания коммуникативного поведения народа                                  | с.21 |
| 5. Менталитет, национальный характер и национальное поведение                         | с.23 |
| 6. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку                   | с.25 |
| Глава 2. Доминантные черты английского коммуникативного поведения                     |      |
| 1. Коммуникативно релевантные черты английского менталитета и национального характера | с.28 |
| 2. Доминантные черты английского коммуникативного поведения                           | с.36 |
| Глава 3. Английское вербальное коммуникативное поведение                              |      |
| 1. Английское вербальное поведение в стандартных коммуникативных ситуациях            |      |
| 1.1. Коммуникативное поведение в ситуациях решения стандартных коммуникативных задач  | с.45 |
| 2.1. Коммуникативное поведение в ситуациях решения предметных задач                   | с.74 |
| 2. Английское коммуникативное поведение в стандартных коммуникативных сферах          | с.91 |



## Глава 4. Английское невербальное коммуникативное поведение

- |                                                                |       |
|----------------------------------------------------------------|-------|
| 1. Невербальные сигналы в английском коммуникативном поведении | с.114 |
| 2. Английский социальный символизм                             | с.134 |

## Глава 5. Сопоставительное описание русского и английского коммуникативного поведения

- |                                                                                                                  |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1. Вербальное коммуникативное поведение                                                                          | с.144 |
| 3. Невербальное коммуникативное поведение                                                                        | с.153 |
| 4. Сопоставительное описание русского и английского коммуникативного поведения ( <i>параметрическая модель</i> ) | с.154 |

|            |       |
|------------|-------|
| Заключение | с.169 |
|------------|-------|

|            |       |
|------------|-------|
| Литература | с.174 |
|------------|-------|

|            |       |
|------------|-------|
| Содержание | с.184 |
|------------|-------|