

К ПРОБЛЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В настоящее время в методике преподавания иностранного языка ведущим является принцип коммуникативно-ориентированного обучения, основу которого составляет установка на максимальное приближение учебного общения к условиям реальной коммуникации. Этот подход связан с применением коммуникативных упражнений, учебно-речевых ситуаций, ролевых и деловых игр с целью "воссоздания самых различных отношений, в которые вступают люди в реальной жизни" (В.П. Гашкова). Однако при всех своих достоинствах (практическое владение языком, ситуативное использование языкового и речевого материала, развитие и совершенствование речемыслительной деятельности обучаемых и т.п.) ролевые игры имели один существенный недостаток: они создавали иллюзию "универсальности" норм этикетного и речевого поведения у различных народов, поскольку главным регулятором в построении общения является тот образ партнера, то представление о нем, которое имеется в сознании каждого из нас (Крижанская / Третьяков). Таким образом, ситуация общения, стратегия и тактика поведения моделировались участниками ролевой игры в контексте русской культуры, с позиций русской национальной личности. Лишь в последние десятилетия исследования проблемы межнационального общения обнаружили черты национального своеобразия коммуникативного поведения разнокультурных социумов, что непременно должно быть учтено лингводидактикой с целью подготовки обучаемых к эффективности интеркоммуникации (термин А.Д. Райхштейна), т.е. общения с иноязычными и инокультурными коммуникантами. При этом в поле зрения преподавателя и участников ролевой игры, моделирующих коммуникативную ситуацию и тактику своего ролевого поведения, должны постоянно находиться следующие параметры, детерминирующие "технику" коммуникативного поведения партнеров:

1. Базовая модель национальной культурной личности (национальный характер, менталитет, т.е. устойчивая совокупность типических черт соответствующего этнокультурного социума: национально-психологический склад, темперамент, общая картина представлений о мире и человеке, система ценностных ориентаций, мировоззрение, национальные идеалы и национальные предрассудки, вкусы, привычки, традиции, обычаи, оценочные стереотипы, межнациональные отношения, уровень материального бытия и благосостояния, отношение к природе, к развитию техники и т.п.).

2. Культурный стереотип поведения (культурная парадигма поведения, поведенческий этикет: система паттернов/ инвариантов общения как

традиционно сформировавшихся норм и правил поведения в определенных типовых ситуациях; при этом следует различать идеальное и "реальное", повседневное поведение).

3. Вербальное коммуникативное поведение (речевой этикет, речевой узус: языковые стереотипы, клише и штампы, коллоквиальная лексика и т.п.).

4. Невербальное коммуникативное поведение (паралингвистические, неязыковые средства информации: а) кинемы - коммуникативные, семантически значимые, сознательно используемые жесты и телодвижения; б) соматизмы - некомуникативные, подсознательно сигнализирующие эмоции жесты, телодвижения и мимика; в) проксимика - дистанция общения, положение тела, взгляд, походка, степень контактности с собеседником).

На основании работы с информантами для целей обучения эффективному межнациональному общению создается "модель" национальной (русской, немецкой, английской и т.д.) "коммуникативной личности", которая вбирает в себя представления одних народов о других, те черты, которые определяют коммуникативное поведение членов соответствующего лингвокультурного социума. В теоретической и программно-дидактической литературе отмечаются следующие доминантные черты европейских народов ("увиденные" глазами иностранцев):

а) Русский коммуникативный стереотип: общительность, искренность, гостеприимство, безоглядная щедрость, стремление к добру и справедливости, "всемирная отзывчивость" (Ф.М. Достоевский), эмоциональность, демократичность официального общения, коллективизм, приоритет неофициального общения, "разговора по душам", легкость вступления в общение и привлечение к разговору "третьих", незнакомых лиц, любовь к застольному общению, тематическое разнообразие, незначительный объем тематических "табу", информативность и проблемность общения, дискуссионность, доминантность, категоричность и бескомпромиссность в споре, малая личная дистанция (30 - 50 см. или менее), склонность к жестикуляции, мимике, экспрессивным позам, склонность поучать, "заорганизованность", противоречивость характера ("поляризация души"): оптимизм и меланхолия (склонность "поплакаться"), деловитость и неорганизованность, энергичность и пассивность (надежда на "авось") и т.п.

б) Немецкий коммуникативный стереотип: высокий уровень внешней приветливости и бытовой вежливости, этикетность общения, высокий респект к должностным лицам, сдержанность в личном общении, особенно с незнакомыми и иностранцами, несклонность вступать в разговоры с незнакомыми, малоэмоциональность, эгоцентризм, прагматичность, "боевой дух", малоинформированность, малолюбопытность, педантизм и подробное планирование, сравнительно большая личная дистанция (от 60 - 80 см. до 1 - 1,5 м.), шумность в компании, приоритетность тем денег, еды, материально-го благополучия.

в) Английский коммуникативный стереотип: корректность, немногословие, жесткий самоконтроль, эмоциональная сдержанность, негромкость речи, высокий уровень бытовой вежливости и вежливости к нижестоящим

как проявление аристократизма, категоричность суждений, развитость светского общения, большая роль письменного общения, высокий уровень тематической табуированности светского общения (избегание конфликтных и неприятных для собеседника тем), значительная личная дистанция (1,5 - 2 м.).

г) Американский коммуникативный стереотип: общительность, внешние открытость и дружелюбие, вежливость, естественность в обращении, предпочтение неформального общения (любят веселье, шутки, проказы), несклонность к спорам (а "средний" американец - к "философствованию"), "принципиальный" оптимизм, деловитость, энергичность, независимость и самостоятельность (полагается на свои силы: попросит о помощи лишь в крайнем случае, и не поспешит помогать оказавшимся в беде); уважение к сильным, предприимчивым, и самостоятельным; неуважение к неудачникам, жесткая прямолинейность, ревностная защита своих прав и нравов, уважение прав других людей, "позитивный" подход к проблеме воспитания (уважение к старикам, воспитание детей поощрением позитивного, недопустимость сопоставления "хороших" и "плохих"), уважение к честному и искреннему собеседнику, демонстративный демократизм, тематическая ограниченность общения, нелюбознательность, малоинформированность, точное планирование дня, полное доверие к устным гарантиям (при достижении договоренностей), стремление к достатку (трата денег - почтенное занятие), "афиширование" своих успехов, умеренность, почти безусловная трезвость, безразличие к внешнему виду (не судят "по одежке"), конкурентность как скрытый "механизм" всей жизнедеятельности.

д) Французский коммуникативный стереотип: искренность, открытость, "доступность" общению (внимательное отношение к спрашивающему, в том числе и к иностранцу), учтивость, высокий уровень повседневной вежливости (почти идеальное соблюдение правил этикета), толерантность (несклонность поучать, делать замечания, подгонять), общительность, склонность к коллективному проведению досуга (с привлечением и незнакомых людей), непринужденность, легкость общения, контактность, быстрота ведения беседы, крайность в выражении оценок, тенденция "называть вещи своими именами", культ здравомыслия, разума, духовности, субординация официального общения ("чинопочитание", дистантность по отношению к социальным группам более "низкого" статуса), несклонность обращаться с просьбами к незнакомым людям, строгое соблюдение личной дистанции (даже в транспорте), преувеличенный патриотизм ("франкоцентризм": "Франция - украшение Вселенной", мать искусств, колыбель цивилизации и прогресса, Париж - столица мира, Европа - "продолжение Франции" и т.п.), темпераментность и связанная с нею противоречивость характера: рационализм и повышенная эмоциональность, этикетность и экзальтация (способность к резким замечаниям, крайность оценок), внешняя открытость и индивидуализм (эгоизм в семейной жизни) и т.п.

е) Испанский коммуникативный стереотип: приветливость, умеренная общительность, искренность, этикетность общения, любовь к коллективному общению, возможность вступления в разговор с незнакомыми (в случае

необходимости), тематическая широта общения, незначительный объем тематических табу, любовь к спорам, настойчивость в проведении своей точки зрения, оценочность, склонность к мирному разрешению спорных проблем (И.А. Стернин, 1995; В.В. Воробьев, 1997; Н.В. Цымбалистенко, 1995; Вернигоренко/ Кожевникова, 1997; Верещагин/Костомаров 1990 и др.).

Таким образом, поведенческий и речевой этикет является зеркалом национального характера, национальной культурной личности, и этот факт должен найти отражение в учебном процессе. В этом плане представляется весьма интересным и показательным опыт Воронежской области, где в экспериментальном порядке впервые в России введен в средних школах предмет "Культура общения" (разработка программ и общее руководство осуществляется коллективом научных сотрудников Воронежского университета под руководством профессора И.А. Стернина). На занятиях в 5 - 11 классах учащиеся обсуждают широкий спектр проблем: виды общения (по характеру аудитории: публичное, межличностное, индивидуальное, групповое; по теме: бытовое, политическое, научное, светское; по целям: ритуальное, учебно-педагогическое, воспитательное, деловое, развлекательное и т.п.), коммуникативная этика ("аксиомы" или законы общения), этикет: этикет внешнего вида (одежда и мода, манера держаться, походка, взгляд, позы, телодвижения; жестика, мимика, громкость речи, дистанция общения и т.п.), этикет поведения и этикетные ролевые ситуации общения (социальное ролевое поведение в общественных местах, дома, в гостях и т.п.; коммуникативные роли: советчика, просителя, обвиняющего, жалующегося и т.п.), дипломатический и гражданский этикет, "народный" этикет, речевой этикет и культура речи (правила речевого поведения и этикетные формулы в стандартных ситуациях): культура устного диалога (беседа, интервью, дискуссия, спор, деловое общение), культура устного монолога, культура деловой переписки, практическая риторика, национальные особенности этикета (национальный характер, национальное коммуникативное поведение, коммуникативные табу, тематические и речевые табу, национальные особенности вербального и невербального общения и т.д.) (Подробнее см.: И.А. Стернин, 1995).

Проблемы общения являются предметом внимания многочисленных смежных наук: психологии, этнопсихологии, психолингвистики, социолингвистики, культурологии, лингвокультурологии, лингвострановедения и многих других: "Существование" проблемы общения" все больше и больше осознается в обществе, и идея о необходимости повышении ее качества буквально витала в воздухе" (Крижанская / Третьяков, 1999:267), и именно этой потребности дня соответствует стремление к практическому обучению общению, поиск методов, форм и приемов обучения коммуникативному поведению, в котором коммуниканты выступают не только как "языковые", но и как "культурные" личности.

При подготовке к проведению "игровых уроков" (управляемых диалогов, условно-коммуникативных заданий, коммуникативных ситуаций, ролевых игр, инсценировок), при разработке правил игры должны учитываться следующие факторы: а) "социальный статус" каждого участника иг-

ры, б) "коммуникативные роли" участников и "тактика" игры (инсценируемая этикетная ситуация общения и коммуникативная установка: просьба, обвинение, жалоба, приветствие, воспитательное воздействие, благодарность и т.п.), в) эмоционально-психологическое состояние каждого коммуниканта, г) индивидуальные черты коммуникантов (доминанта характера: упрямый, вспыльчивый, доброжелательный и т.п.), д) этикет (поведенческий и речевой; речевые клише, авербальные средства коммуникации: жесты, мимика, дистанция общения, "язык тела" и т.п.). (Примеры коммуникативных ситуаций - см.: Преподавание, М., 1995:28-31, 75-80, 17-20). При выборе ролевых игр следует иметь в виду, что "этнические барьеры" (межнациональные коммуникативные затруднения) наиболее часто имеют место в межгрупповой ситуации общения и значительно реже - в межличностной (Крижанская / Третьяков, 1999:206), поскольку в основе этих сфер коммуникации лежат разные механизмы взаимодействия: для межгруппового общения характерна социальная стереотипизация (в стандартных ситуациях вербальное и невербальное ролевое поведение жестко регламентируется), основу межличностного общения составляет психологический процесс эмпатии (способность "настроиться" на чувства и индивидуальный строй мысли собеседника, "исповедальный" характер общения), однако не следует забывать и о специфике национального культурного стереотипа, который более четко ощущается именно в личной сфере общения и незнание которого может служить причиной коммуникативных неудач (Крижанская/ Третьяков, 1999:58-59, 208-209; Мальцева, 1991:5).

Нормы общения и национальный характер находят свое отражение не только в плане узуальности, национальной специфичности этикетных речевых клише, но и в содержательной структуре языковых единиц (в плане национально - культурного "фона") пословиц, поговорок, афоризмов, устойчивых и фразеологических оборотов). В последние годы фразеология как "зеркало" национальной культуры обретает большую популярность, и в учебном процессе этот языковой материал изучается с большим удовольствием.

Приведем некоторые примеры:

1) Существует целый ряд устойчивых оборотов, имеющих "знаковый" характер и отражающих доминантные черты национального характера, ср.: "русская душа" (щедрость, широта души и - непредсказуемость, загадочность), "русский характер" (твердость, упорство, непоколебимость), "русская женщина" (мягкость, нежность - но и стойкость, героизм, самоотверженность), "русский авось" (фатализм, покорность, надежда на лучшее), "немецкий порядок"(педантизм, сверхточность, стремление к безукоризненной чистоте), "английская холодность/чопорность" (жесткое соблюдение светского этикета, сдержанность), "французская галантность", "нормандский ответ" (осторожный, двусмысленный ответ - дабы не попасть впросак), "гальский смысл" (логичность, ясность, "картезианский" склад ума) и т.п.

2. "Знаковый характер" ("лингвокультурологическую коннотацию", "культурный фон/ореол") обретают и некоторые этнонимы, символизирующие определенный национальный характер или характерную черту жителей

определенного города или провинции: так, в немецком культурном ареале этноним Schwab(e) ассоциируется с простоватым, глуповатым увальнем (ср. каламбур: "Шли три товарища: двое нормальных, а третий шваб"); в средневековой Германии имя жителей города Schilda, "шильдбюргеры", было символом чудачества, нелепых выходов (ср.: Schildbürger=spott. tōrichter, engstirniger, spießbürgerlicher Mensch; Schildbürgerstreich=tōrichte Handlung - WbDg; aus Schilda stammen=быть простофилей, простаком - НРФС), аналогичный иронически-шутливый оттенок в современном Мекленбурге имеет этноним Teterower (жители города Teterow, прославившиеся своими чудачествами и ставшие излюбленными персонажами смешных историй: так, сцена у фонтана в центре городка "увековечила" анекдот о том, как два рыбака, упустив на озере шуку, делают на борту лодки зарубку, чтобы завтра вернуться сюда и по зарубке легко найти это место).

Во Франции представители каждой провинции также имеют свою "знаковую" черту характера: "Бретанец слывет крутым, своенравным упрямым, с которым договориться не так-то просто, овернец - прижимистым и оборотистым хитрецом, который любит прикидываться простоватым только для того, чтобы обвести вас вокруг пальца, корсиканец - гордым, не прощающим обид, верным узам родства, но не "убивающим себя работой". Лионец обязан быть скуповатым, бордосец - замкнутым, марседец - хвастливым" (Рубинский - цит. по : Воробьев, 1997:212).

3. Одним из существенных аспектов поведенческого этикета является соблюдение дистанции общения. Исследования констатируют от 3 до 5 типов дистанции, или "зон общения": а) персональная / личная / индивидуальная дистанция - это "жизненное пространство" личности, в которое не следует вторгаться никому: у русских расстояние между собеседниками составляет 50 -60 см., у представителей англо-, немецко- и франкоязычного социумов - около 1м. и более; б) официальная / общественная / публичная дистанция - расстояние между собеседниками в деловой сфере, в общественных местах (на работе, в транспорте, в очереди и т.п.): у русских - от 60 - 80 до 100 - 120 см., у англичан, немцев, французов - от 1,5 -2 до 6 -7 м.; в) социальная дистанция: русские - 180 см., англичане, немцы, французы - от 3 до 6 - 8 м.; г) интимная дистанция; д) сверхинтимная дистанция (см. А.Пиз, В. Биркенбил, В. Воробьев; цифровые данные заимствованы из докладов Воронежской конференции, по проблемам культуры общения - Воронеж, 1990 г.).

В языковых оборотах находит свое отражение отношение каждой нации к сохранению или нарушению соответствующей дистанции. Так, обороты, отражающие интимную дистанцию, служат для усиления семантики дружественности, сердечности, солидарности, ср.: плечом к плечу, чувство локтя - Schulter an Schulter, рука в руке, рука об руку - Hand in Hand, bei der Hand; нем. die Nächsten (досл. "ближайшие") = русс. "родные"; der Busenfreund = "друг сердечный"; Schoßkind = "приемный ребенок", "баловень" (связано с традицией германцев сажать ребенка на колени отца, давая ему имя; так же поступали и с приемным ребенком), отсюда и метафора

"Schoßkind des Glückes "баловень судьбы""; mit j-m auf einem intimen Fuß stehen - быть на короткой ноге с к-л, быть в тесных отношениях с к-л.

Нарушение персональной дистанции, "вторжение" в личную зону индивида связано с негативными коннотациями, ср.: j-m zu nahe treten "обидеть, "задеть" к-л." (досл.: "подойти слишком близко"), "столкнуться носом к носу". j-m an die Pelle rücken "прицепиться к к-л " (досл.: слишком близко подойти к "шкуре") - ср. "прилипнуть к (грешному) телу"; sich auf j-s Fersen heften; j-m auf die Fersen treten - "следовать по пятам", "наступать на пятки"; etw. geht an die Haut (досл.: что-то задевает за кожу) - берет за живое и др.

Символом ссоры, утраты дружественных отношений выступают обороты, предписывающие переход от интимной к персональной или даже официальной дистанции, при этом национальное различие дистанции общения в определенной степени ощущается в структуре оборотов, ср.: русск. "отцепись от меня", "отойди", "оторвись на полштанины" (Новиков - Прибой), "сгинь с глаз (моих)!", нем. "Bleib mir (drei Schritt) vom Leibe!", sich j-n vom Leibe haben, j-n von der Hand weisen и др. (у русских "дистанция отчуждения" значительно меньше).

О соблюдении официальной дистанции свидетельствуют такие обороты, как: die gebührende Distanz wahren/halten - "соблюдать дистанцию", distanziert - сдержанный, ein Mann mit (kühler) Distanz - сдержанный, замкнутый и т.п.

4. Тема денег также обнаруживает черты национального своеобразия. Следует отметить, что общей для всех языков является дидактическая посылка о ценности денег и необходимости из малого составить капитал: "Копейка рубль бережет", "Из грошей рубли растут", "Копейка к копейке проживет и семейка", "Ein ersparter Pfennig ist zweimal verdient".

Wer den Pfennig /Groschen/ Heller nicht ehrt, ist des talers nicht wert; франц. "Экономьте сантимы, франки придут сами"; "Одалживают только богатым".

Общей для всех народов является нравственная максима о необходимости ценить человека по деловым качествам, по уму, а не по имущественному положению ср. : русск. "Умный и без денег богат", "Добрая слава лучше богатства"; нем. "ein guter Name ist besser als Silber und Gold"; франц. "Деньги не делают бессмертными"; аналогично - о выборе суженого и о семейном счастье: русск. "Счастье лучше богатства"; "Счастье алтыном не купишь"; "И без золота в радости живут", "Не с богатством жить, а с человеком"; нем. Geld allein macht nicht glücklich.

Однако вместе с тем встречаются и более "откровенные" обороты, в какой-то степени отражающие национальную доминанту: так, у русских тема денег традиционно считается не очень деликатной, "считать чужие деньги" было не принято, материальные "притязания" были умеренными (о чем свидетельствуют обороты типа "Не в деньгах счастье", "Всех денег не заработаешь" и многие др.), а апогеем русской "непрактичности" и сугубо русского "бессребренничества" является пословица "С милым рай в шалаше"; большая прагматичность и трезвость в оценке роли денег у европейцев

ощущается в пословицах: нем. Man schau nicht auf die Goschen, sondern auf die Groschen (= Не слушай то, что бает, а смотри на то, что имеет; досл.: "Не смотри на рот, а смотри на гроши"), франц. "Чтобы жить счастливо, будем жить скрытно" (табуированность темы денег, "скрытность" обуславливаются стремлением сохранить в тайне свои доходы, не вызывая зависти соперников и недоброжелателей) - см.: Воробьев Лингвокультурология: Теория и методы. – М.: Изд-во РУДН, 1997: 206). Возрастание прагматической ориентации и доминантность темы денег в современном российском обществе отражаются в некоторых шутливых оборотах, в которых "категорические императивы" пословиц как бы смягчаются, а тема обогащения сохраняет "флер" деликатности и умеренности, ср.: "Всех денег не заработаешь - но к этому надо стремиться", "Не в деньгах счастье, но с ними спокойнее" и т.п.

Исследование национально - культурного стереотипа, национальной специфики коммуникативного поведения социумов и их отражение в семантической структуре языковых единиц только начинается и представляет собой широкое поле деятельности как в плане лингвистики, так и в плане методики преподавания родного и иностранного языка в школе.

Литература

1. Бердичевский А.Л. Оптимизация системы обучения иностранным языкам. – М.: Высшая школа, 1989.
2. Вернигоренко А.Н., Кожевникова Л.Н. Учет экстралингвистического фактора как необходимого компонента устного иноязычного общения. // Проблемы обучения профессиональному общению на иностранном языке: Сб. науч. трудов. – Белгород: Белгородский университет потреб. кооперации, 1997. – с. 92-94.
3. Воробьев В.В. Лингвокультурология: Теория и методы. – М.: Изд-во РУДН, 1997. – 331 с.
4. Гашкова В.П. Ролевые игры и задания на уроках английского языка в IV классе // ИЯШ. – М.: Просвещение, 1986. – № 5. – С. 53-56
5. Коммуникативное поведение: Программа для классов с углуб. изуч. ин. яз. (сост. И.А. Стернин) – Воронеж; ВИПКРО, 1994. – 6 с.
6. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. – Грамматика общения. – М.: Смысл, 1999. – 278 с.
7. Мальцева Д.Г. Страноведение через фразеологизмы. – М., Высшая школа, 1991. – 173 с.
8. Национально-культурная специфика речевого поведения. – М., 1977.
9. Национально-культурная специфика речевого общения. – М., 1982.
10. Преподавание культуры общения в средней школе: Опыт работы: Дидактические материалы. – Воронеж: ВИПКРО, 1995. – 107 с.
11. Стернин И.А. Культура общения: Программа для 5 - 11 кл. сред. шк. – Воронеж: Траст, 1995. – 62 с.
12. Райхштайн А.Д. Национально - культурный аспект интеркоммуникации. // ИЯШ. – М.: Просвещение, 1986. – № 5. – С. 10-14.