

УДК:800:159.9

СТРАТЕГИИ АКТИВАЦИИ КУЛЬТУРНОЙ СХЕМЫ «ОТКАЗ» В РУССКОЙ И АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ

Е.А. Стародубцева

*Кандидат филологических наук, доцент,
доцент кафедры иностранных языков и профессиональной коммуникации
e-mail: e.starodubtseva@mail.ru*

С.С. Сотникова

*Кандидат филологических наук, доцент,
доцент кафедры теории языка
e-mail: svetlana-s-sotnikova@yandex.ru*

Курский государственный университет

Данная статья посвящена описанию стратегий активации культурной схемы «Отказ» в русской и американской лингвокультурах; охарактеризованы прямые и косвенные стратегии отказа; приведены формальные показатели их отличия в сравниваемых лингвокультурах: удельный вес, семантические формулы, порядок употребления.

Ключевые слова: стратегия, отказ, лингвокультура, культурная схема, коммуникация.

Как известно, успешная коммуникация зависит не только от «языковых» знаний, но и требует понимания социальных и культурных факторов и условий общения. В лингвистике и теории коммуникации проблема коммуникативных стратегий и тактик исследована достаточно хорошо. В рамках когнитивного подхода стратегии интерпретируются как определенные когнитивные операции, связанные с восприятием дискурса [Дейк, Кинч 1988]. С позиций психолингвистики стратегия рассматривается как способ «овладения и пользования языком (т.е. средство автоматизированного использования существующих ресурсов)», а коммуникативные стратегии понимаются как «средства компенсации неадекватных ресурсов для овладения языком» [Залевская 1999: 71].

Целью данного исследования было определение стратегий активации культурной схемы отказа и описание ее наполнения. Мы полагаем, что стратегии отказа будут отличаться по следующим показателям: удельный вес используемых семантических формул; порядок их употребления и содержание. Для нас также представляет интерес влияние «родной» лингвокультуры на речевое поведение русскоговорящих коммуникантов.

В практической части исследования приняли участие 54 студента 2-3 курсов Курского государственного университета исторического и физико-математического факультетов, изучающих английский язык по

интенсивной методике. В качестве носителей языка выступили американские студенты (21 человек) в возрасте от 18 до 20 лет, студенты различных учебных заведений Северной Америки. Анализ данных производился группой экспертов (7 человек), в которую входили преподаватели кафедры иностранных языков и профессиональной коммуникации Курского государственного университета.

Данные были получены с помощью письменного дискурсивного теста (Discourse Completion Test, далее – DCT), который является популярным инструментом, используемым для сбора лингвистических данных и анализа речевых актов. Процедура практического исследования состояла в следующем. Респондентам были предложены бланки, первая страница которых представляла собой анкету-опрос, а именно: возраст, образование, длительность изучения английского языка, поездки за границу. Затем каждый участник исследования должен был прочитать и написать ответ на каждую из шести предложенных ситуаций, которые представляли собой просьбы, исходящие от друзей, преподавателей или администрации факультета. Ситуации, относящиеся к первой категории, классифицировались как отсутствие дистанции (-Дистанция), отсутствие власти (-Власть), ситуации второй категории, соответственно, по принципу наличие дистанции (+Дистанция), наличие власти (+Власть). Все задания связаны с университетской студенческой жизнью и понятны респондентам. Ситуации были предложены на английском языке, так как это облегчало процедуру сопоставления ответов американских и русских респондентов, а участники в достаточной мере владели иностранным языком, чтобы понять и ответить в соответствии с предложенной ситуацией.

Далее приведены ситуации, на которые респонденты давали ответы.

Situation 1. Your friend wants to borrow your notes just one day before the exam. What would you say if you want to refuse?

Situation 2. Your teacher asks you to stay after classes to help clean up his office. You really have many other things that you need to do. What would you say if you want to refuse?

Situation 3. One day one boy / girl invites you (you are a girl / boy) to go to see a movie, but you only met him / her once in one party and do not even know his / her name, so you do not want to go with him / her. What would you say if you want to refuse?

Situation 4. Your professors, asking you to mentor an incoming international student next semester. However, you don't want to do it. How would you respond to your professors' request?

Situation 5. The Dean of the department you are majoring in at your university asking you to attend a discussion session you are not interested in at all. How would you respond to the Dean?

Situation 6. Two of your friends, asking you to read their paper and provide feedback. However, you don't want to do it. How would you respond to your friends?

Полученные данные были классифицированы в соответствии со стратегиями отказа, которые могут быть поделены на две категории: прямые и косвенные. Каждая из категорий включает семантические формулы и сопутствующие дополнительные фразы. Семантическая формула – это слова, выражения или предложения, которые выполняют функцию отказа, а сопутствующие фразы лишь дополняют семантическую формулу, но не являются отказом сами по себе. Прямые стратегии выражают отказ эксплицитно «я против, я отказываюсь, я не могу». Косвенные содержат семантические формулы, которые используются для смягчения или предотвращения прямого отказа, выражая сожаление, желание помочь, предоставление оснований, оправданий для отказа, предложение альтернатив и т.д., а сопутствующие фразы выражают мнение «это хорошая идея», эмпатию «я понимаю, что тебе трудно», благодарности «спасибо».

При анализе полученных данных мы опирались на классификацию, разработанную L.M. Veebe и др. [Veebe 1990]. Стратегии отказа кодировались в соответствии с частотой, порядком и содержанием семантических формул и сопутствующих фраз. Например, если в исследовании респондент говорит «спасибо за приглашение, но я не смогу прийти на вечеринку, так как уже договорился с друзьями», то ситуацию можно кодировать следующим образом: благодарность на первом месте, прямой отказ – на втором месте, причина отказа – на третьем. Частота рассчитывалась в зависимости от количества респондентов, использовавших эту семантическую формулу. Полученные результаты частоты и порядка были преобразованы в проценты. Чтобы получить процент, количество ответов делилось на общее количество участников в каждой группе и умножалось на сто процентов. Далее мы анализировали содержание причин отказа, наличие положительных ответов и альтернатив. Наконец, для каждой ситуации частота, порядок и содержание стратегий отказа, используемых участниками, сравнивалось с носителями языка.

Результаты ответов, представленных далее, организованы по признаку +Власть, +Дистанция, -Власть, -Дистанция. Сначала идут ситуации, соответствующие первой категории, где респонденты должны были ответить на просьбу или приглашение со стороны преподавателей или администрации факультета, затем следуют ситуации, в которых респонденты отвечали друзьям или сокурсникам.

+Власть, +Дистанция

Анализ отказов на просьбу учителя помочь с уборкой офиса (Ситуация 2) показал, что большинство американских респондентов

ответили прямым отказом (87%), лишь 37% выразили сожаление и возможность помочь в следующий раз. 45% извинились и 25% предложили убрать, например, на следующий день. 11% русских респондентов выразили прямой отказ и принесли извинения (*I can't, sorry, maybe next time, I can't help*). 59% высказали сожаление и 92% объяснили причину. 25% предположили, что в будущем смогут помочь. 9.2% согласились помочь с уборкой кабинета учителя, 29% предложили перенести на другой день. 2 русских респондента выразили сочувствие. Порядок семантических формул показывает, что американцы сначала давали прямой отказ в 57%, а затем приносили извинения и выражали сожаление, а 43% сначала извинились и выразили сожаление. На третьем месте в 38% случаях оказалось объяснение причины. Предложение альтернативы встречалось на 4-5 местах, если такая формула вообще использовалась.

Все русские респонденты сначала приносили извинения и выражали сожаление (*I'm really/awfully sorry*), а затем следовал прямой отказ. 7.4% респондентов на первое место поставили объяснение причины, а на второе – предложение альтернативы или обещание помочь в будущем, на третье – сожаление. Выражение сочувствия стояло на пятой позиции (3.7%). В качестве прямого отказа американские студенты использовали фразы *No, I can't*, объяснение причины давалось очень сдержанно *I'm busy, sorry*. 6 студентов (из 21) сослались на занятость в учебном процессе, двое выразили недовольство просьбой преподавателя: *I don't think you should ask us about it*. Двое объяснили свой отказ плохим самочувствием. В качестве альтернативы или обещания помочь в будущем американцы говорили: *next time, I can help you tomorrow, not today*. Ни один из американских респондентов не согласился помочь с уборкой офиса преподавателю.

Среди ответов русских респондентов встретились положительные: 5 человек согласились помочь: *no problem, I will help, I will help you, I will do it*. Причина отказа объяснялась довольно подробно: во многих случаях ссылались на занятость другими делами (38.8%), например, *I have to help my parents, I need to pick up my sister from kindergarten, I have a swimming class, I have to finish my written assignment today*; 22% – на плохое самочувствие, 18% сказали, что у них запись к врачу; 1 человек сказал, что у него аллергия на моющие средства *I'm allergic to detergent*. Два русских респондента выразили сочувствие *I understand you need help but*.

Анализ отказов респондентов на просьбу профессора помочь курировать иностранного студента факультета (Ситуация 4) выявил, что большинство американских обучающихся ответило прямым отказом, выразив при этом благодарность за оказанное доверие, в 68.8% случаев указывалась причина отказа. Русские респонденты старались избегать прямого отказа даже при ответах на английском языке. Только 4 человека из 54 опрошенных использовали выражение *I can't*, в остальных случаях

выражалось сожаление и объяснение причины отказа (48 респондентов): занятость, недостаточный уровень для выполнения такого ответственного задания.

Порядок семантических формул показывает, что американцы чаще сначала выражали благодарность в начале своего ответа (62%), однако на втором месте объяснение причин (37.5%), а 25.0% поставили прямой отказ на второе место, а причину на третье. Русские респонденты в 37% случаев на первое место ставили причину или извинение, прямой отказ был на третьем месте.

Американские студенты в качестве причины отказа использовали плотный учебный график (66.7%), что является честной и уважительной причиной в рамках американского контекста. Один из респондентов ответил: *it is something that I am not very interested in*, и только двое американских респондентов заявили, что они неспособны выполнять кураторские функции. В качестве положительного мнения два респондента женского пола выразили надежду, что все пройдет хорошо, несмотря на их отказ. Один респондент принял предложение.

Русские студенты в большинстве случаев (72%) говорили, что они недостаточно «хороши» для выполнения такого ответственного задания, и только 16 % ссылались на занятость, 3 человека приняли предложение профессора.

В ситуации отказов респондентов на просьбу декана факультета посетить открытое мероприятие-дискуссию прямой отказ поступил в 81.3%, выражение благодарности следовало за отказом в 81.3%, после чего американские респонденты выражали сожаление о невозможности посетить мероприятие (43.8%).

18% русских респондентов согласились прийти на мероприятие. У 68,8% отмечено положительное отношение, а 88.8% респондентов поблагодарили за приглашение, но отказались. Только 7.4% русских респондентов выразили прямой отказ, но в большинстве случаев далее последовало сожаление и объяснение причины.

Порядок используемых семантических формул показывает, что американцы чаще начинали с выражения благодарности (62.5%), а затем давали прямой отказ (43.8%). Выражение сожаления было использовано раньше, чем непосредственно отказ в 18.8% случаев, а объяснение причины в 6.3%. Русские респонденты также в большинстве ответов выразили благодарность и сожаление, что не могут посетить мероприятие (88.8%), на второе место большинство поставили положительное мнение о мероприятии (64.8%). Прямой отказ следовал на третьем месте после выражения благодарности, сожаления или положительного мнения в 74% случаев.

Шесть американцев объяснили причину отказа, используя стандартную форму, например, *I have another event at that time*. Остальные

15 студентов представили более детальное объяснение, но по-прежнему ссылались на учебу: *having class, doing homework or working*. Как и в предыдущих ситуациях, американцы старались давать честный ответ. Только один из американских студентов выразил положительное мнение о мероприятии *love to attend*. Два респондента предложили альтернативу: *if there is any rescheduling, please let me know, I think somebody else could attend the meeting*.

Причинами отказа среди ответов русских респондентов стали: поход к врачу, плохое самочувствие, другие занятия, только один из русских респондентов заявил, что ему это совсем не интересно. Объяснение отказа было более детальным у русских респондентов, например, следовало указание точного времени посещения врача или точные планы на это время. 64.8% русских респондентов выразили положительное мнение о мероприятии, сказав *that's great, sounds interesting, I'd love to come*. 10 студентов согласились прийти. Хотелось бы отметить ответ, который встретился только у русских респондентов и был зафиксирован на русском языке в отличие от остальных реакций: *опять, я уже в прошлый раз ходил*. Действительно, приглашение на мероприятия такого рода очень часто носят обязательный, а не альтернативный характер, особенно если оно исходит от декана факультета. Поэтому студенты скорее соглашались, но при этом не испытывают положительных эмоций от участия в дискуссиях и могут в некоторых случаях открыто выражать негативную реакцию.

Анализ результатов ситуаций в категории +Власть +Дистанция показал, что американцы давали прямой отказ чаще, чем русские респонденты. Последние более детально описывали причину отказа и часто ссылались на обстоятельства, которые нельзя изменить. Русские респонденты также высказывали положительное мнение по поводу ситуации. Во всех ситуациях среди ответов русских респондентов встречались положительные, когда студенты соглашались выполнить просьбу преподавателя, что является типичным для русской культуры. Мы реже отклоняем просьбу или даем прямой отказ в случае, если она исходит от вышестоящего в иерархии, например, университета. Это может стать подтверждением идеи о переносе стратегий, характерных для русского лингвокультурного сообщества, на ответы, которые заведомо должны идти на иностранном языке.

-Власть, -Дистанция

Результаты ответов, представленных далее, организованы по признаку -Власть, -Дистанция, в эту группу вошли ситуации, где инициаторами просьбы или приглашения выступали друзья или знакомые, а не представители преподавательского состава университета или администрации факультета. Сначала анализировались частота, порядок, а затем содержание семантических формул.

Анализ отказов на просьбу друга позаимствовать заметки по лекциям перед экзаменом (Ситуация 1) показал, что американские респонденты во всех ответах выразили прямой отказ (93.8%), другой частотной семантической формулой стало выражение сожаления (68.8%) и объяснение причины отказа. Предложение альтернативы было использовано в 25% случаев. Порядок следования семантических формул был следующим: сожаление и объяснение причины на первом месте (43.8%), а затем прямой отказ, другие 43% начинали с прямого отказа, а затем объясняли причину и выражали сожаление, и 14% начинали свой ответ с выражения желания и затем объясняли невозможность выполнить просьбу (*I wish I could but*).

По своему содержанию семантические формулы американцев были достаточно однородны. Прямой отказ выражался через типичные для ситуации фразы: *no, I can't*, сожаление – *sorry, I'm sorry*; объяснение причины – *I've got an exam tomorrow*; предложение альтернативы – *ask somebody else*.

Русские респонденты в большинстве случаев также давали прямой отказ (88.8%), который следовал за выражением сожаления *sorry, I'm sorry* (81%) и объяснением причины. На четвертом месте стоит предложение альтернативы у 20% студентов. 5 человек согласились отдать свои записи, несмотря на предстоящий экзамен.

По содержанию семантические формулы прямого отказа были также однородны, как и выражение сожаления, а вот объяснение причины отличались: *I need my notes too to prepare, I need them myself, I need them to read first, my notes are very difficult to understand, I don't have any notes*. Один из респондентов «осудил» друга за то, что тот не подумал о подготовке к экзамену раньше *you should have prepared earlier*. Подобные оценивающие, осуждающие ремарки типичны для русской культуры. 40% респондентов предложили сделать фотокопии в качестве альтернативы, а 6% – поискать их еще у кого-нибудь.

Наиболее частотной стратегией отказа в ситуации отказов респондентов на приглашение знакомого/знакомой в кино (Ситуация 3) стало выражение благодарности (68.8%) и положительного мнения (68.8%). Стоит отметить, что подобная реакция среди ответов американских студентов чаще встречалась в ситуации с друзьями, чем с преподавателями факультета. Прямой отказ присутствовал в 62.5% случаев и занял третью позицию (31.5%) после выражения благодарности (12.5%) и сожаления (12.5%), объяснение причины шло на втором (12.5%) или четвертом месте (6.3%).

Причина объяснялась, как и ранее, честно и открыто, респонденты сообщали, что им не интересно кино вообще или данный фильм (71.4%), 39% сослались на уже запланированные дела.

Русские респонденты реже давали прямой отказ, чем американцы, но чаще, чем в ситуациях с преподавателями факультета. На первом месте в семантической формуле стояло выражение сожаления (80.3%), на втором – прямой отказ. На третьем – или объяснение причины, или предложение альтернативы, на четвертом – выражение благодарности или положительное мнение. Только двое респондентов согласились пойти в кино. Русские реже благодарили за приглашение, чем американские респонденты.

По своему содержанию семантические формулы русских респондентов отличались. Помимо стандартных фраз, объясняющих занятость или ранее запланированные дела, встречались достаточно резкие объяснения: *we don't know each other enough, I need more time to get to know you*. Этот факт также является типичным для русского сообщества, нам нужно больше времени для знакомства, чтобы чувствовать себя комфортно в компании другого человека, а поход в кино воспринимается как дружеское времяпрепровождение.

Анализ отказов респондентов на просьбу друга прочитать и оценить работу (Ситуация б) выявил, что большинство ответов американских респондентов содержало объяснение причины отказа (93.8%). Второй по частоте использования стала семантическая формула выражения сожаления (68.8%), например, *Sorry and I'm sorry*, и прямой отказ (50.0%), например, *I don't think I can* и *I will not be able to*.

Чаще всего американцы сначала выражали сожаление и объясняли причины (43.8%), а затем следовал прямой отказ (31.3%). На третьем месте часто встречалось предложение альтернативы (37.5%).

Причина объяснялась обычным способом: *I have no time*, один респондент ответил: *I'm sorry to say that I am not interested in peer reviewing*. Трое респондентов ответили, что они недостаточно уверены в своих знаниях, чтобы рецензировать работу. Другие три респондента предложили альтернативу в качестве помощи с какой-нибудь другой работой или попросить кого-нибудь более компетентного в данном вопросе. Четверо выразили положительное мнение *I hope everything works out*.

Как и в случае с американскими респондентами, наиболее частой реакцией стало объяснение причины отказа и сожаление, прямой отказ встретился в 65% ответов, хотя эта семантическая формула шла после выражения сожаления и объяснения причины (43.8%).

По своему содержанию 60% объяснения причины представляло собой отсутствие свободного времени, а 30% респондентов сказали, что они не в состоянии это сделать, так как недостаточно умны или недостаточно хорошо знают тему исследования *I'm not clever enough to do it, I'm stupid to write review*. 10% объяснили отказ плохим самочувствием и тем, что вынуждены ехать в деревню к родственникам. Альтернатива была

выражена обычными фразами типа: *Ask somebody else to do it, you'd better ask Ivanov he's cleverer.*

Таким образом, реакции в категории -Дистанции и -Власти более однородные как в группе американских, так и русских студентов. В ответах русских респондентов встречается больше прямых отказов, не так детальны описания причины по сравнению с категорией +Дистанция, +Власть. Также присутствуют ответы, содержащие оценивающую, осуждающую характеристику, чего не наблюдается в ответах американцев.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы. Схема отказа в русском и американском языковых сообществах отличается по наполнению. Русские и американские респонденты использовали различные языковые единицы, но стратегии активации схемы в речи оказались похожими. Стратегии были связаны не только с самим отказом, но и со всей лингвистической и экстралингвистической ситуацией. В ответах русских респондентов прослеживается активация культурной схемы, связанной с социальным статусом. Если просьба исходила от преподавателя или администрации факультета, русские респонденты использовали косвенные стратегии отказа с высокой степенью вежливости и подробное объяснение причины. Русские респонденты в большинстве случаев выбирали в качестве причины отказа здоровье или посещение врача, то есть называли обстоятельства, над которыми они «не имеют власти». Отказ на просьбу друзей содержал осуждающие фразы или достаточно эмоционально окрашенные реакции. В ответах американских респондентов прослеживается скорее прямая стратегия отказа и выражение сдержанной благодарности. Объяснение/причина были признаны наиболее часто встречающейся семантической формулой в обеих группах.

Библиографический список

Дейк Т.А., Кинч У. Стратегии понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике. Когнитивные аспекты языка. М: Прогресс, 1988. Вып. 23. С. 93–152.

Залевская А.А. Введение в психолингвистику: учебник. М.: Изд-во Российск. гос. гуманит. ун-та, 1999. 382 с.

Beebe L.M., Takahashi T., & Uliss-Weltz R. Pragmatic transfer in ESL refusals. In R. Scarcella, E. Andersen, & S.D. Krashen (Eds.), *On the development of communicative competence in a second language*. New York: Newbury House. 1990. Pp. 55–73.