

## ДИСТАНЦИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

**Введение.** В связи с широким распространением английского языка и его использованием в межличностном и межкультурном общении возникла необходимость в изучении формальной англоязычной коммуникации. Вследствие этого особое внимание следует уделить деловой коммуникации, в частности, соблюдению дистанции при осуществлении делового общения.

*Цель работы:* изучить понятие дистанцирования, выявить стратегии и средства дистанцирования в современном английском языке. В ходе исследования были использованы следующие методы: обобщение, анализ и систематизация информации, лексический анализ словарных единиц, метод грамматического анализа, сравнительно-сопоставительный метод, статистический метод. *Материалом* исследования послужило вступительное слово Мирослава Лайчака на Генеральной Ассамблее ООН, а также интервью Дональда Трампа.

**Основная часть.** В зависимости от среды общения собеседники должны соблюдать коммуникативную дистанцию, под которой понимают ощущение расстояния, которое испытывают участники диалога при разговоре. Она включает в себя физическую, психологическую и социальную дистанцию. Наиболее конкретным и ощутимым компонентом является физическая дистанция, под которой понимают проксемическое поведение при беседе, включающее не только дистанцию между говорящими, но и их положение в пространстве. Социальная дистанция означает неравенство статуса, ранга и класса коммуникантов. Психологическая дистанция определяется степенью близости, привязанности и фамильярности. Она может подвергаться изменениям из-за внутреннего состояния собеседника, поэтому она неразрывно связана с социальной.

Существуют различные невербальные и вербальные средства дистанцирования. К невербальным средствам относятся расстояние между партнерами, кинесика, т. е. невербальная система общения, выражающаяся в жестах, мимике, движениях собеседников. Также к ним принадлежит параязык, т. е. передача информации за счет определенной манеры говорить, например, при помощи темпа речи, тембра и громкости голоса, тона. Среди вербальных средств выделяют саму речь, эмоциональную окраску разговора, дейксис.

В связи с этим следует рассмотреть различные варианты и тактики речевого поведения, направленные на дистанцирование. По мнению Т. В. Лариной, стратегия дистанцирования, или негативная вежливость, — это хорошо подготовленный набор конвенциональных стратегий, направленных на то, чтобы продемонстрировать собеседнику признание его независимости, личной автономии, заверить в отсутствии намерений со стороны говорящего переступить через существующие между ним и адресатом границы [1, с. 171].

Целью данных стратегий является социальное дистанцирование, создание коммуникативных барьеров, границ. Они обращены на то, чтобы не допустить сближения, показать наличие дистанции между коммуникантами и таким образом выразить уважение собеседников друг к другу [1, с. 172].

Можно выделить следующие стратегии дистанцирования: 1) прибегайте к косвенному стилю общения; 2) задавайте вопросы, будьте уклончивы; 3) предоставляйте собеседнику выбор отказаться от выполнения действия; 4) выражайте сомнение в возможности или желании адресата выполнить действие; 5) будьте пессимистами; 6) выводите собеседника из дискурса; 7) представляйте речевой акт как общепринятое правило; 8) используйте извинение как стратегию дистанцирования; 9) обращайтесь, используя фамилии и титулы, тем самым выражая свое уважение; 10) выражайтесь как можно более лаконично [1, с. 172].

В ходе исследования было установлено, что часто употребляемой стратегией дистанцирования является вежливое обращение с использованием титулов и фамилий, например:

*Mr. President, it's an honor to be here at the White House* [2]. — Господин Президент, для меня честь находиться здесь, в Белом доме.

*Excellencies, I will focus today on seven threats and tests that stand in our way* [3]. — Ваши превосходительства, сегодня я сосредоточусь на семи угрозах и испытаниях, которые стоят на нашем пути.

Было выявлено, что в целях дистанцирования употребляется косвенный стиль общения, например: *I strongly believe that, together, we can build peace. We can restore trust and create a better world for all* [3]. — Я твердо верю, что вместе мы сможем построить мир. Мы можем восстановить доверие и создать лучший мир для всех.

Еще одной характерной чертой деловой коммуникации является использование лаконичных формулировок, например:

*Nothing justifies terrorism — no cause, no grievance* [3]. — Ничто не оправдывает терроризм — ни благое дело, ни недовольство.

При рассмотрении данных речей было установлено также, что говорящие в целях дистанцирования прибегают к извинениям, например:

*Excuse me, then why did he write the report?* [2]. — Простите, тогда зачем он написал отчет?

Было выявлено, что говорящие прибегают также к ответственанию и риторическим вопросам, например:

*There's plenty of anger right now. How can you have more?* [2]. — Сейчас много злости. Как ее может быть еще больше?

Таким образом, наиболее частотными стратегиями дистанцирования, к которым прибегают в формальной речи, являются использование титулов и фамилий при обращении и косвенный стиль общения. Говорящие употребляют также извинения и лаконичные формулировки.

Для реализации различных стратегий дистанцирования используется множество разнообразных средств.

Было также установлено, что в формальных выступлениях говорящие часто прибегают к использованию модальных глаголов, например:

*The use of nuclear weapons should be unthinkable. Even the threat of their use can never be condoned* [3]. — Применение ядерного оружия должно быть немыслимым. Даже угроза их применения не может быть оправдана.

Таким образом, была проанализирована 41 лексическая единица. Выявлено, что 43,9 % случаев составляет употребление модального глагола *can*; 39 % — *must*; 9,7 % — *should*; 3,9 % — *may*; 2,4 % — *would*. В данных случаях различные модальные глаголы передают различные значения. Говорящий часто использует модальный глагол *can* в целях выражения запрета, возможности или предположения, а также глагол *must*, который имеет значение личного убеждения или настоятельного совета. Были выявлены случаи употребления модального глагола *should* в значении совета или предположения, модального глагола *may* в значении предположения, а также модального глагола *would* для выражения намерения.

Зачастую в деловой коммуникации прибегают к использованию модальных модификаторов, выражающих субъективную оценку говорящего, например:

*I don't think I want to do that kind of speculation given the talks are ongoing. I think we'll probably have more to say when they conclude* [4]. — Я не думаю, что хочу делать такие предположения, учитывая, что переговоры продолжаются. Я думаю, вероятно, у нас будет, что сказать, когда они завершатся.

Всего было проанализировано 85 единиц модальных модификаторов. Было установлено, что 63,5 % случаев составляет употребление глагола *think*; 11,7 % — *be sure*; 7 % — *believe*; 4,7 % — *guess*; 4,7 % — *wonder*; 3,5 % — *probably*; 3,5 % — *maybe*; 1,1 % — *perhaps*. Использование модальных модификаторов позволяет избегать категоричности, что характерно для англоязычной коммуникации.

Были выявлены случаи применения сослагательного наклонения в формальных высказываниях в целях выражения предположений и гипотез говорящего, например:

*Our cultures, religions and traditions vary widely — and, I would say, wonderfully* [3]. — Наши культуры, религии и традиции сильно различаются — и, я бы сказал, удивительно.

В ходе рассмотрения данных речей нами были установлены случаи употребления пассивного залога, что дает возможность представить ожидаемое действие как общепринятое правило, а не как обязанность. Благодаря этому говорящий избегает прямого давления на адресата, например:

*Societies are fragmented. Political discourse is polarized. Trust within and among countries is being driven down by those who demonize and divide* [3]. — Общества расколоты. Политический дискурс разделен на два лагеря. Доверие внутри стран и между ними подрывается теми, кто демонизирует и разделяет.

Можно сделать вывод, что наиболее употребляемыми грамматическими средствами для реализации стратегий дистанцирования являются: использование модальных глаголов, модальных модификаторов, пассивного залога и сослагательного наклонения.

**Заключение.** Из существующих стратегий дистанцирования чаще всего встречается использование титулов и фамилий при обращении и косвенный стиль общения. Говорящие прибегают также к извинениям, косвенным вопросам и лаконичным формулировкам. Для реализации данных стратегий дистанцирования используется множество средств. Наиболее употребляемыми грамматическими средствами являются: использование модальных глаголов, модальных модификаторов, пассивного залога и сослагательного наклонения. Было установлено, что чаще всего находят применение следующие лексические и лексико-синтаксические средства дистанцирования: лексические заполнители пауз, лексические единицы, ориентированные на говорящего, минимизаторы и конечные формативы.

#### Список цитируемых источников

1. Ларина, Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. — М.: Рукопис. памятники Древней Руси, 2009. — 512 с.
2. The Telegraph [Electronic resource] / Telegraph Media Group Limited. — London, 1994. — Mode of access: <https://www.telegraph.co.uk/news/2017/01/26/full-transcript-president-donald-trumps-interview-abc-news/>. — Date of access: 20.04.2018.
3. The definition of socialization [Electronic resource] // Introduction to sociology. — Mode of access: <https://opentextbc.ca/introductiontosociology/chapter/chapter5-socialization/>. — Date of access: 15.04.2018.
4. United Nations [Electronic resource] / United Nations Secretariat. — NY, 1995. — Mode of access: <https://www.un.org/sg/en/content/sg/speeches/2017-09-19/sgs-ga-address>. — Date of access: 15.04.2018.