

Власова Татьяна Михайловна

ПОВЫШЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУДЕБНОГО ДИСКУРСА С ПОМОЩЬЮ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ВОЗДЕЙСТВИЯ (НА МАТЕРИАЛЕ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ПРОЗЫ)

В статье показано, как использование невербальных средств общения (как фонетических, так и кинесических) способно значительно увеличить эффективность воздействия на участников судебного процесса и упростить решение поставленных коммуникативных задач. Рассматриваются конкретные приемы, применяемые в данных целях.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2010/1-1/17.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2010. № 1 (5): в 2-х ч. Ч. I. С. 69-74. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2010/1-1/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

Такой подход к переводу культурно- и религиозно-маркированной лексики прежде всего обусловлен установкой издательства на создание иллюзии отсутствия исходного материала (оригинала), так как на протяжении практически всего XX в. как в Англии, так и в Америке перевод воспринимался как некая копия оригинала, не представляющая собой никакой особой научной или культурной ценности, «вызывающая опасения неаутентичности, искажения и контаминации» [3, р. 26]. Подобная работа с оригиналом ведет, как правило, во-первых, к нивелированию религиозных традиций, культурных особенностей языка оригинала, во-вторых, к потере того или иного смыслового пласта и, как следствие, актуализации другого.

Список литературы

1. Достоевский Ф. М. Собрание сочинений: в 30 т. Л.: Наука, 1972-1888.
2. Митрополит Суржский Антоний. Труды. М.: Практика, 2002. 1080 с.
3. **Cultural functions of translation** / edited by Christina Schaffner and Helen Kelly-Holmes. Clevedon: Multilingual matters LTD, 1995. 86 p.
4. **Dostoevsky F.** The brothers Karamazov / translated by C. Garnett. New York: Signet Classic, 1958. 735 p.
5. **Dostoevsky F.** The brothers Karamazov / edited by Ralph E. Matlaw. New York: Norton critical edition, 1976. 887 p.
6. **Dostoevsky F.** The brothers Karamazov / translated with an introduction by David Magarshack. New York: Penguin Books, 1958. 914 p.
7. **Dostoevsky F.** The brothers Karamazov / trans. by Andrew R. MacAndrew. New York: Bantam Classic, 1970. 1045 p.
8. **Dostoevsky F.** The brothers Karamazov: a novel in four parts with epilogue / translated and annotated by Richard Pevear and Larissa Volokhonsky. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2002. 796 p.

ABOUT DIFFERENT APPROACHES TO THE REPRODUCTION OF CULTURALLY-MARKED VOCABULARY IN ENGLISH-LANGUAGE TRANSLATIONS OF F. M. DOSTOEVSKY'S NOVEL "THE BROTHERS KARAMAZOV"

Tatyana Valerievna Vasilchenko

*Department of Foreign Languages in the Sphere of Geology, Oil and Gas
Tomsk Polytechnic University
tvasilchenko@gmail.com*

In the article the evolution of the approaches to the translation of the vocabulary with national-cultural and religious components in the English-language culture of the XXth century is presented. The results of the comparative analysis of four translations of F. M. Dostoevsky's novel are presented in connection with the basic postulates of translational conceptions.

Key words and phrases: translation of the vocabulary with national-cultural and religious components; English-language culture of the XXth century; comparative analysis; F. M. Dostoevsky; translational conceptions.

УДК 81'42

В статье показано, как использование невербальных средств общения (как фонетических, так и кинесических) способно значительно увеличить эффективность воздействия на участников судебного процесса и упростить решение поставленных коммуникативных задач. Рассматриваются конкретные приемы, применяемые в данных целях.

Ключевые слова и фразы: профессиональный дискурс; коммуникация; невербальные средства общения; воздействие; устная публичная речь.

Татьяна Михайловна Власова

*Кафедра иностранных языков
Дальневосточный государственный университет
vlasova@vimo.dvgu.ru*

ПОВЫШЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУДЕБНОГО ДИСКУРСА С ПОМОЩЬЮ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ВОЗДЕЙСТВИЯ (НА МАТЕРИАЛЕ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ПРОЗЫ)[®]

Эффективным можно считать тот дискурс, который ведет к решению поставленных коммуникативных задач. Для того, чтобы добиться этого, участники дискурса стараются оказать на партнеров такое влияние, чтобы заставить их действовать в нужном направлении, т.е. постоянно воздействуют на них.

Эффективное речевое воздействие «позволяет говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником (коммуникативное равновесие)» [5, с. 22]; причем, как отмечает автор, на сохранение равновесия отношений нередко затрачивается основная часть коммуникативных усилий говорящего. При снижении затрат понижается и действенность речевого воздействия, поэтому для повышения эффективности дискурса нужно применять весь арсенал вербальных и невербальных средств, соблюдать правила общения, применять специальные приемы эффективного воздействия [Там же, с. 24].

Воздействие автора сообщения на его адресата с целью убеждения в чем-то, а также призыва к совершению действия В. Е. Чернявская называет персуазивностью [6, с. 25]. Она выделяет две коммуникативно-прагматические интенции, связанные с персуазивностью: 1) воздействовать средствами языка на сознание адресата, его мнения, оценки; 2) побудить его к совершению определенных действий, направить его поведение [Там же, с. 26]. Следует заметить, что персуазивность не сводится к убедительным аргументам и логике доказательств. Она включает также эмоциональный компонент.

Что касается невербальных средств воздействия, то многие исследователи подчеркивают их большую значимость по сравнению с вербально выраженными. Например, Х. Медина, останавливаясь на средствах запугивания, пишет, что взгляды, тон голоса, поза являются более тонкой и одновременно более мощной формой воздействия, чем словесная [9, р. 170]. Сила невербальных средств воздействия обусловлена, с одной стороны, их значительным эмоциональным зарядом; с другой стороны, - их «беззвучностью»: эмоционально-окрашенные высказывания вызывают обычно бурную реакцию, в то время как взгляд, жест, выражение лица, т.д. партнер не может однозначно интерпретировать и поэтому обычно реагирует на них вяло или вообще не проявляет внешне выраженной реакции. Не нарушая хода дискурса, невербальные средства прodelывают огромную работу по воздействию на партнеров и осуществлению поставленных коммуникативных задач.

Различные социальные контексты выдвигают свои требования и накладывают свои ограничения на использование невербальных средств общения [7, р. 233]. В судебном контексте основной формой речи является *устная публичная речь*, основными особенностями которой являются:

1) контактная форма коммуникации, которая обеспечивает непосредственную обратную связь с адресатом, что позволяет вносить коррекцию в речевое сообщение не только на этапе планирования, но и в момент непосредственного произнесения речи;

2) возможность для говорящего с помощью специальных приемов внушить мысль контактно расположенной аудитории, заразить ее своими эмоциями;

3) наличие нескольких каналов передачи информации, причем, большую долю информации несут невербальные средства [4, с. 546].

Авторы также отмечают, что «невладение нормами вербального и невербального поведения в социально значимой ситуации общения может привести к коммуникативной неудаче, поставив под сомнение ... соответствие говорящего социальному статусу...» [Там же, с. 548].

Для того чтобы проследить, как невербальные средства используются в профессиональном контексте как средство убеждения, было проанализировано многодневное судебное разбирательство, описанное в книге Ричарда Паттерсона «Глаза ребенка» [10].

Основные действующие лица процесса: Крис Пэджет, который обвиняется в убийстве мужа любимой женщины; Каролина Мастерс - лучший адвокат из всех, которых можно нанять за деньги; Виктор Салинас - обвинитель; а также свидетели и присяжные заседатели.

Судебный процесс является по своей сути профессиональным поединком, который ведется прямо или косвенно (через вопросы свидетелям и их ответы) между адвокатом и обвинителем, занимающими диаметрально противоположные позиции. Для того чтобы выиграть дело, они должны убедить присяжных заседателей каждый в своей правоте. В этом и заключается коммуникативная задача участников данного типа профессионального дискурса. Эта задача может быть успешно решена только при условии эффективного влияния на участников дискурса. Среди приемов усиления эффективности речевого воздействия И. А. Стернин называет повышение эмоциональности речи, приближение к собеседнику, физический контакт, открытые жесты, повышение громкости голоса, демонстрация доброжелательности мимикой и жестами, привлекательность внешнего вида и т.д. [5, с. 9-10].

В профессиональной ситуации, где крайне важно эмоциональное воздействие, невербальная составляющая дискурса имеет огромное значение: «It is primary and dominant especially in the emotional sector, as people express their psychological status through channels of non-linguistic communication [7, р. 204]. Неудивительно, что при описании судебного процесса автор уделяет большое внимание описанию невербальных средств общения, как фонетических, так и кинесических. Обвинитель Салинас только появляется в зале суда, и присутствующим пока доступна лишь невербальная информация о нем, но и ее достаточно, чтобы сделать выводы о том, что у него есть серьезные аргументы, способные изменить ход дела в пользу обвинения:

• The first sign that something was wrong was the *look on Salinas' face*...Salinas did not appear edgy or combative as Paget would have expected. His *bland expression* suggested a *half smile* (p. 464) (выражение лица юриста не отражает ни ожидаемой нервозности, ни агрессивности (признаки слабости позиции); спокойная полуулыбка - знак уверенности в своей силе).

Хотя большинство невербальных компонентов речи имеют произвольный характер, опытный оратор может пользоваться ими целенаправленно [4, с. 555]. Рассмотрим, каким образом обвинитель и адвокат используют для усиления своей коммуникативной позиции и для осуществления указанной выше задачи невербальные средства общения, которые можно подразделить на две группы - фонетические и кинесические.

Фонетические средства воздействия

Эмоционально-эстетическая информация речи и голоса носит оценочный характер: нравится или нет, приятный или неприятный, сладкий, холодный, тусклый, сочный, благородный, красивый и т.д. [Там же, с. 305]. Характеристики голоса имеют большое значение для успешного развития дискурса, особенно для людей, работающих с публикой.

Коммуникативный имидж - это то, какое впечатление человек производит в общении. Для профессионалов, работающих с людьми, важно уметь нравиться, производить положительный эффект [5, с. 47]. Чтобы расположить к себе свидетелей и присяжных, тоном своего голоса адвокат и обвинитель хотят произвести впечатление хороших, добрых, справедливых, совершенно не агрессивных людей, например:

- “Did you happen to mention it to your dad,” Salinas asked in a pleasant voice, “the next time you did see him?” (p. 449).

- “And so,” she said softly, “Mr. Salinas asks you to share his prejudice” (p. 409).

В ходе судебного процесса юристы используют две основные тактики по отношению к свидетелям: с одной стороны, - успокоить, расслабить, усыпить бдительность, с другой стороны - сбить с толку, ошеломить, заставить отвечать на неудобные, не отрепетированные заранее вопросы. Они используют все возможные средства для воздействия на свидетелей и присяжных. Так как тактика постоянного изменения громкости голоса признается наиболее эффективной в практике деловой коммуникации [4, с. 302], они, как актеры в театре, постоянно «играют» голосом, повышая или понижая его, меняя его громкость и тон, например:

- The prosecutor’s tone sharpened (p. 440).

- Salinas asked him abruptly, “Do you know Elena Arias?” (p. 445).

- Salinas removed the gun, then asked quietly, “Did you find anything peculiar about Mr. Arias’ eyes?” (p. 413) (слово, произнесенное тихим голосом на фоне громкой речи, нередко привлекает к себе большее внимание, чем слово, усиленное криком [Там же].)

- Salinas’ voice rose. “By the end of the trial you will know that Richardo Arias was murdered” (p. 408) (по замечанию И. А. Стернина, громкий голос всегда дает преимущество его обладателю: создает впечатление убежденности, уверенности в своей правоте, компетентности, заставляет прислушаться. Резкое повышение громкости голоса усиливает воздействие на адресата [5, с. 55]).

И. А. Стернин подчеркивает, что эмоциональность - важнейшее средство эффективного публичного выступления. Эмоциональная речь часто оказывается более действенной, чем логическая аргументация [Там же, с. 156]. Участвующие в процессе юристы умело пользуются данным правилом, придавая своим голосам различные эмоциональные оттенки, например:

- “Here I can only sympathize,” Salinas said with irony (p. 469).

- “Did you touch her?” Salinas demanded (p. 446).

- “Well,” Caroline said with disdain, “then it looks like you helped set up a blind date” (p. 456).

- “And then, just to conceal his evil intentions, he also gave them his name so they could record it.” Her voice filled with irony (p. 471).

- His voice became flat with muted outrage. “Ladies and gentlemen, Christopher Paget took Teresa from her husband and her home...” (p. 406) (Салинас голосом хочет показать, что он едва сдерживает свои эмоции, говоря о таком возмутительном факте).

Для придания своим вопросам значимости они могут менять темп речи, например:

- “Had you,” she asked slowly, “formed an opinion as to what the tests would show?” (p. 429).

Для расстановки акцентов и выделения важных компонентов высказывания широко используется эмфатическая интонация, например:

- “So before Inspector Monk showed you the picture, you had seen Mr. Paget - every day for two weeks. On television” (p. 461) (курсив автора).

- “But didn’t you already have a copy?” (p. 454) (курсив автора).

Другим средством акцентирования высказываний и привлечения к ним особого внимания является паузация. Пауза делается либо для того, чтобы публика глубже осознала уже сказанное, либо для концентрации внимания слушателей на последующем высказывании, например:

- “...Christopher Paget has been trying to get away with it.” He paused, letting that sink in (p. 468).

- Caroline paused, letting her startling first words make their own impression (p. 470).

- Salinas paused. “It was an act of compassion. And it was a fatal mistake” (p. 407).

- “I don’t know how Mr. Arias got the abrasion on his leg and the gash on his head.” Caroline paused for emphasis. “And neither does the medical examiner” (p. 470).

Юристы - обычные люди, и в ходе процесса их тоже захлестывают эмоции - ведь на кон поставлена их профессиональная честь. Но они стараются не показывать своих чувств, так как потеря самообладания выдает слабость их коммуникативной позиции, а это работает на укрепление позиции противника, например:

- “An eyewitness,” she said *evenly*, “who heard everything but a gunshot” (p. 471).

Кинесические средства воздействия

Кинесика в широком смысле - это наука о языке тела и его частей, в узком - учение о жестах. Кинесика изучает мимические жесты, жесты головы и ног, а также позы и знаковые телодвижения [3, с. 48].

В дискурсе кинесическая речь играет огромную роль, так как для нормального его развития крайне важны различные контакты: визуальные, тактильные [1, с. 322]. Существенным отличием кинесической информации от вербально выраженной является то, что первая может идти по нескольким каналам одновременно: через взгляд, мимику, жесты, прикосновение, т.д.). К тому же, по мнению некоторых лингвистов, невербальные сообщения более эмоциональны и способны оказывать более сильное влияние на партнера, чем вербальные [8, p. 175].

Образно выражаясь, судебный процесс - это спектакль, в котором есть актеры (адвокат и обвинитель) и аудитория, на которую нужно оказать максимально эффективное эмоциональное воздействие всеми доступными средствами, иначе спектакль провалится. Основными факторами успеха речевого воздействия, по мнению И. А. Стернина, являются внешность говорящего, установление контакта с собеседником, взгляд, физическое поведение (жесты, позы), голос, стиль общения, организация пространства, т.д. [5, с. 8]

Рассмотрим, как кинесические средства общения используются в качестве инструмента воздействия на участников судебного процесса.

Мимика

Лицо человека является мощным передатчиком информации. Настолько мощным, что выражение лица может изменить смысл высказываемой информации на прямо противоположный, например:

- Salinas’ *smile became cynical*. “Of course. He’s far too honest” (p. 443) («циничная» улыбка Салинаса полностью меняет смысл его высказывания, превращая утверждение в насмешку).

Осознавая, насколько информативным может быть выражение лица, адвокат и обвинитель в ходе дискурса постоянно контролируют свою мимику, например:

- “Caroline kept her face bland (p. 422).
- His expression was *unfathomable*; perhaps Caroline only imagined his disappointment (p. 463).
- Caroline made herself *look pensive* (p. 417).

Выражение лица может успешно использоваться для воздействия на свидетелей, присяжных заседателей, судью, например:

- “Try the next day, Ms. Warner.” Caroline gave a *sardonic smile* (p. 419) (язвительная улыбка адвоката демонстрирует всем присутствующим ее недоверие к свидетельнице и ее показаниям).
- “I see.” Caroline *donned an almost innocent expression* (p. 437) (готовясь своим вопросом свидетелю обвинения нанести удар, Каролина принимает «невинный» вид, который контрастирует с жесткостью ее профессионального поведения и оттеняет важность ее вопроса и соответствующего ответа свидетеля).
- “Dad said we should stand up to him.”
- Salinas gave a *skeptical smile*. “But how do you feel?” (p. 447) (цель скептической улыбки обвинителя - деморализовать подростка, запутать его, заставить его давать нужные ответы).

Спокойствие коммуниканта способствует формированию его благоприятного поведенческого имиджа. Более того, спокойное выражение лица, а также улыбка используются для того, чтобы показать моральное превосходство участника дискурса, его убежденность в своей правоте и уверенность в успехе своего дела, например:

- But Caroline *looked quite calm* (p. 435).
- Terri saw Caroline Masters *smile* as she rose (p. 443).

Взгляд

По убеждению Г. Е. Крейдлина, глаза (наряду с голосом и руками) служат не только для проявления, но и для трансляции эмоций. С их помощью может осуществляться намеренная и контролируемая передача информации [2, с. 479]. Рассмотрим пример:

- Salinas gave her a *melancholy look*. “But he didn’t call on Saturday, did he? Or ever again” (p. 421) (печальный взгляд обвинителя призван усилить драматический эффект вопроса (по сути риторического)).
- One by one Caroline met each juror’s eyes (p. 410).
- Caroline stood straight, *her gaze sweeping the jury* (p. 472) (для более сильного воздействия на присяжных адвокат устанавливает визуальный контакт с каждым из них).
- Caroline, Paget saw, *would not take her eyes off Duarte* (p. 409) (обращаясь к присяжным, Каролина постоянно смотрит на Дуарте, самого «проблемного» заседателя, настроенного категорически против ее подзащитного).

Глаза недаром считают «зеркалом души»: они отражают эмоциональную реакцию на поведение партнера, которая в художественном тексте может специфицироваться автором в его характеристике взгляда, например:

- Rising, Caroline *looked at Slocum with faint distaste* (p. 453).

Жесты

По определению Ю. В. Николаевой, жесты - это знаковые кинетические единицы выражения и передачи информации [3, с. 48]. Они могут как сопровождать речь, так и использоваться независимо от речи. Даже когда при личном общении основным каналом передачи информации является речь, жестовое сопровождение слов имеет важное значение и для говорящего, и для слушающего.

Жесты активно используются для воздействия на участников процесса, например:

- Caroline *put one finger to her lips*, as if the truth were dawning (p. 434) (назначение жеста - привлечь внимание аудитории к тому, что будет сказано).
- Salinas *slowly shook his head*. "Richardo Arias' act of love for his daughter was a death warrant" (p. 407) (жест используется для усиления драматического эффекта высказывания).
- Caroline *put her hands on her hips*. "And whose idea was it to have Mr. Paget choose among prisoners?" (p. 438) (агрессивная, наступательная поза адвоката призвана «дожать» свидетеля, вывести его из равновесия и вынудить дать нужные показания).
- Caroline *tilted her head*. "How long did you know Mr. Arias?" (p. 417) (вскинув голову, Каролина бросает вызов свидетельнице, которая с жаром говорит о человеке, едва ей знакомом).
- Caroline's slow nod seemed a gesture of respect (p. 438) (автор вербализует коммуникативное значение используемого жеста; кивок в данной ситуации - выражение уважения).

Положение тела

В ходе судебного процесса его активные участники постоянно перемещаются, меняют положение тела, например:

- Caroline stood by Chris as if to draw jury's eyes to him (p. 443) (адвокат становится рядом с подзащитным, чтобы привлечь к нему внимание).
- Caroline *moved closer*. "How did you get them, Mr. Slocum?" (p. 454) (в данной ситуации цель намеренного сокращения расстояния между коммуникантами - вывести свидетеля из равновесия).

Итогом судебного разбирательства, в ходе которого были задействованы как вербальные, так и невербальные средства воздействия на его участников, явилась победа стороны защиты (адвокат Каролина Мастерс) над обвинением (Виктор Салинас).

Автор считает необходимым описать реакцию данных участников судебного дискурса на объявление оправдательного приговора, отраженную в их невербальном поведении:

- Caroline *grinned in triumph* (p. 475).
- As the polling ended, Victor Salinas *stared down at the floor* (p. 476).
- "Congratulations," he said to Caroline, and *held out his hand. Silent, they shook hands...* "You out-lawyered me," he said (p. 476) (вербализованные автором невербальные компоненты общения отражают торжество победителя, разочарование проигравшего и, наконец, благородный жест профессионалов-противников, примиряющий стороны, - рукопожатие).

Как видно из вышеприведенных примеров, невербальные средства воздействия широко применяются в ходе судебного дискурса для повышения эффективности профессиональной юридической деятельности его главных активных участников (обвинителя и защитника).

Основные задачи, которые они решают в ходе судебного разбирательства - это воздействовать всеми возможными средствами (в том числе и невербальными) на сознание адресатов (главным образом, присяжных заседателей и свидетелей), на их мнения и оценки; а также побудить их к совершению определенных действий, выгодных сторонам, и направить их поведение в нужное юристам русло.

Правильно выстроенное вербальное и невербальное поведение обеспечивает эффективность выполнения коммуникативных задач в профессиональном контексте.

Список литературы

1. Красных В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? М.: Гнозис, 2003. 374 с.
2. Крейдлин Г. Е. Голос и тон в языке и речи // Язык о языке / отв. ред. Н. Д. Арутюнова. М.: Языки русской культуры, 2000. С. 453-501.
3. Николаева Ю. В. Функциональные и семантические особенности иллюстративных жестов в устной речи (на материале русского языка) // Вопросы языкознания. 2004. № 4. С. 48- 67.
4. Основы теории коммуникации / отв. ред. М. В. Василик. М.: Гардарики, 2003. 616 с.
5. Стернин И. А. Практическая риторика. М.: Academia, 2003. 268 с.
6. Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса. Проблемы речевого воздействия. М.: Флинта, 2006. 134 с.
7. Chang Z. Comparative studies in language & culture. Qing dao: Ocean University of China, 2004. 434 p.
8. Dou W., Clark G. W., Prosser M. H. Intercultural business communication. Beijing, 2007. 402 p.
9. Medina J. Language. Key concepts in philosophy. London: Continuum, 2005. 216 p.
10. Patterson R. N. Eyes of a child // Reader's digest condensed books. New York: The Reader's Digest Association, Inc., 1995. Vol. 3. P. 299- 496.

**IMPROVING THE COMMUNICATIVE EFFICIENCY OF COURT DISCOURSE WITH THE HELP
OF NON-VERBAL INFLUENCE MEANS (ON THE BASIS OF FICTION PROSE)**

Tatyana Mihaylovna Vlasova

*Department of Foreign Languages
Far-Eastern State University
vlasova@vimo.dvgu.ru*

It is shown in this article how the use of non-verbal communication means (both phonetical and kinesical) can noticeably improve the efficiency of influencing the trial participants and simplify the solution of the set communicative problems. Specific techniques which are usually used with that purpose are considered.

Key words and phrases: professional discourse; communication; non-verbal communication means; influence; oral public speech.

УДК 82-2

В статье предпринята попытка анализа пространственной организации произведений «новой драмы» на примере ранних русских переводов драмы Г. Гауптмана «Одинокое». Смысловая насыщенность пространственного фона, принципиально важная в «новой драме», становится более очевидной в рецептивном аспекте, чем и обусловлено обращение к переводам драмы Гауптмана. Помещенное в иноязычное культурное пространство, произведение Гауптмана не только раскрывает свои наиболее существенные черты, но и демонстрирует возможность множественных интерпретаций.

Ключевые слова и фразы: рецепция; перевод; «новая драма»; смысловая насыщенность пространственного фона; экзистенциальная проблематика.

Юлия Юрьевна Власова

*Кафедра гуманитарного образования и иностранных языков
Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета
JuliaVlasova@mail.ru*

**ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В «НОВОЙ ДРАМЕ»
(НА ПРИМЕРЕ РАНИХ РУССКИХ ПЕРЕВОДОВ ДРАМЫ Г. ГАУПТМАНА «ОДИНОКИЕ»)®**

Пространственная организация получает в «новой драме» особое значение. Как отмечает Н. Е. Разумова, в «новой драме» «большой», непостижимый мир вытесняет с центральной позиции и подчиняет своим законам человека, который становится лишь частью его, а не центром и законодателем.

При этом пространство не просто характеризует героя, но даже подавляет его (как, например, в чеховской «Чайке» «роковое» озеро, на берегу которого разыгрываются все самые драматические сцены пьесы) [5, с. 127].

В «Одиноких» пространственная организация основана на противопоставлении «малого», замкнутого, и «большого» мира. Противопоставление, но вместе с тем и «переливчатость» этих двух миров в драме становится метафорой, выражающей важную для пьесы идею: наличие разных вариантов человеческого существования и в то же время их трагическое единство.

Сложность «взаимодействия» «большого» и «малого» миров заявлена у Гауптмана уже в первой ремарке, открывающей действие пьесы:

«Die Vorgänge dieser Dichtung geschehen in einem Landhause zu Friedrichshagen bei Berlin, dessen Garten an den Müggelsee stößt <...> Zwei Bogenfenster und eine Glastür der Hinterwand gestatten den Blick auf eine Veranda und einen Ausblick über den Garten, auf den See und die Müggelberge jenseits» [6, S. 260]. (События этого произведения происходят в загородном доме во Фридрихсхагене, около Берлина; сад, принадлежащий этому дому, примыкает (граничит с) к Мюггельскому озеру <...> Два сводчатых окна и стеклянная дверь в задней стене позволяют взглянуть на веранду и обозреть через сад озеро и Мюггельские горы по ту сторону (здесь и далее подстрочный перевод мой - Ю. В.).

Сад как принадлежность дома оказывается в сложных «взаимоотношениях» с «внешним» миром: при переводе глагола «stoßen» могут быть использованы два значения - 'присоединяться, примыкать' и 'граничить' (причем значение это указывает скорее не на разделение, а на смежное расположение). Таким образом, это «промежуточный пункт» между двумя пространствами, одновременно разделяющий и «сливающий» их в одно целое. Более конкретна семантика окон и двери как выражения «домашнего» мира семьи Фокерат.