

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-12-3.20>

Дутова Наталья Валерьевна

**КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В АСПЕКТЕ КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО ПАРАМЕТРА "ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ"**

Статья рассматривает вопросы стратегического коммуникативного поведения представителей русской, английской и китайской культур. Целью работы является анализ коммуникативных стратегий и тактик и их вербальной и невербальной реализации в аспекте культурологического параметра "дистанция власти" при взаимодействии асимметричных коммуникантов. Автор приходит к выводу, что коммуникативное поведение собеседников подчиняется правилам распределения власти в обществе. Высокий индекс дистанции власти в культуре приводит к частому использованию стратегии доминирования в паре "вышестоящий - нижестоящий". Высокая частота реализации стратегии кооперации связана с низким индексом дистанции власти в культуре.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2018/12-3/20.html](http://www.gramota.net/materials/2/2018/12-3/20.html)

Источник

**Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2018. № 12(90). Ч. 3. С. 513-525. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/2.html](http://www.gramota.net/editions/2.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/2/2018/12-3/](http://www.gramota.net/materials/2/2018/12-3/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [phil@gramota.net](mailto:phil@gramota.net)

УДК 8; 81'33

Дата поступления рукописи: 31.10.2018

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-12-3.20>

*Статья рассматривает вопросы стратегического коммуникативного поведения представителей русской, английской и китайской культур. Целью работы является анализ коммуникативных стратегий и тактик и их вербальной и невербальной реализации в аспекте культурологического параметра «дистанция власти» при взаимодействии асимметричных коммуникантов. Автор приходит к выводу, что коммуникативное поведение собеседников подчиняется правилам распределения власти в обществе. Высокий индекс дистанции власти в культуре приводит к частому использованию стратегии доминирования в паре «вышестоящий – нижестоящий». Высокая частота реализации стратегии кооперации связана с низким индексом дистанции власти в культуре.*

*Ключевые слова и фразы:* дистанция власти; коммуникативные стратегии и тактики; вербальные и невербальные средства; русская, английская, китайская культуры; социальная иерархия; вышестоящий; нижестоящий.

**Дутова Наталья Валерьевна**, к. филол. н.

*Новосибирский военный институт имени генерала армии И. К. Яковлева  
войск национальной гвардии Российской Федерации  
dutova\_natalya@mail.ru*

### **КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В АСПЕКТЕ КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО ПАРАМЕТРА «ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ»**

Взаимодействие людей в обществе осуществляется согласно определенным правилам. Многие из этих правил обусловлены культурной традицией, передаются из поколения в поколение и воспринимаются как неоспоримые нормы. В качестве таких норм выступают правила распределения власти во всех сферах общественной деятельности, в том числе в коммуникации. Получая коммуникативную реализацию, власть, обусловленная культурой, оказывает влияние на выбор коммуникативных стратегий и тактик. Изучение специфики применения коммуникативных стратегий и тактик поведения собеседников в аспекте культурологического параметра «дистанция власти» позволяет выявить этнокультурные особенности коммуникативного поведения, а также вербальные и невербальные средства их реализации. Недостаточная разработанность вопросов культурно-обусловленного разнообразия стратегического коммуникативного поведения в различных социальных институтах (семья, школа, рабочий коллектив) определяет актуальность исследования. Научная новизна исследования заключается в комплексном анализе вербальных и невербальных средств реализации коммуникативных стратегий и тактик. Цель данной статьи состоит в анализе коммуникативных стратегий и тактик и их вербальной и невербальной реализации в аспекте культурологического параметра «дистанция власти» при взаимодействии асимметричных коммуникантов – представителей русской, английской и китайской культур. Задачами исследования являются: во-первых, рассмотрение параметра классификации культур «дистанция власти» как средства описания социальной иерархии русского, английского и китайского общества; во-вторых, описание влияния дистанции власти на коммуникативное взаимодействие людей; в-третьих, определение понятий «стратегия» и «тактика», а также анализ вербальной и невербальной реализации коммуникативных стратегий и тактик с учетом индекса дистанции власти в русской, английской и китайской культурах на материале фрагментов художественных фильмов.

Дистанция власти – один из параметров классификации культур Г. Хофстеде [14]. Термин «дистанция власти» был введен в научный оборот в 70-х годах XX века для описания социальной иерархии общества, а также степени принятия иерархии данным обществом. В частности, параметр определяет влияние иерархии на взаимодействие между людьми в различных социальных институтах: в семье, в школе, в рабочем коллективе. На основе масштабного исследования в более чем 70 странах мира нидерландский социолог Г. Хофстеде выделяет культуры с высоким и низким индексом дистанции власти. Индекс наделяет культуру сравнительным числом, характеризующим степень дистанцированности людей, которые находятся на разных социальных уровнях. Дистанция власти проявляется в степени свободы общения в асимметричных парах, в наличии в культуре особых ритуалов для поддержания иерархии, в специальных конструкциях в языке, подчеркивающих социальную иерархию. Согласно шкале, Россия (93) и Китай (80) относятся к странам с высоким индексом дистанции власти, Англия (35) – к странам с низким индексом дистанции власти. Остановимся на более подробной характеристике русской, китайской и английской культур в аспекте дистанции власти.

Высокий индекс дистанции власти в русской и китайской культурах поддерживает демонстративный характер социального неравенства. Взаимодействия между людьми основаны на безоговорочном послушании, подчинении, уважении и безусловном исполнении воли старших. Люди власти обладают преимуществами и льготами. В английской культуре с низким индексом дистанции власти люди, облаченные властью, не пользуются специальными льготами и привилегиями. Ценность представляет не статус, а личные достоинства, образованность, творческий потенциал. В обществе наблюдается минимизация социального неравенства. Неравенство в английской культуре не ощущается, оно завуалировано. Данные нормы распространяются не только на отношения на рабочем месте, но и в семье и в школе.

Г. Хофстеде утверждает, что социокультурные ценности усваиваются с рождения под влиянием взрослых в семье и их практически невозможно изменить [13]. В русской и китайской культурах в семье от детей ожидают

полного послушания. Инициатива со стороны ребенка не приветствуется. Ребенок опекается как родителями, так и бабушками и дедушками. В Китае опека часто переходит в гиперопеку. Как в русской, так и в китайской культурах главной добродетелью считается уважение к родителям и к старшим людям не только в детстве, но и будучи взрослым человеком. В английской культуре к детям относятся как к равным. Родители рано приучают детей к самостоятельности. Цель воспитания – научить самоконтролю. Взрослые поддерживают ребенка в инициативе. Его мнение принимается и учитывается. Основная ценность английской культуры – независимость.

В русской и китайской культурах норма почтения и уважения старших распространяется и на школу. Общество требует уважительного отношения к учителям. Интересно, что учителя в возрасте пользуются большим авторитетом, чем молодые. Нормой является вставать, когда учитель входит в класс. В центре образовательного процесса находится учитель, который передает знания. Ученики пассивно усваивают знания, учитель контролирует процесс коммуникации в классе, ученик может говорить только с разрешения учителя. Образовательный процесс носит субъективный характер. В английской культуре учитель и ученики – равноправные участники образовательного процесса. В центре образовательного процесса – ученик. Инициатива и самостоятельность в получении знаний поощряются. Естественная ситуация, когда ученик выражает свое мнение, не соглашается с учителем, спорит, задает вопросы. Образовательный процесс построен на потребности быть независимым.

Далее ролевая модель переносится на отношения между руководителем и подчиненным. Рабочие отношения напоминают отношения с родителями или с учителем. В русской и китайской культурах наблюдается четкая зависимость подчиненных от руководителя. Подчиненные принимают власть руководителя, соглашаются с авторитарным стилем. В то же время подчиненные не проявляют инициативу и самостоятельность, ждут указаний руководства. Эмоциональная дистанция между начальником и подчиненным значительна, поэтому подчиненные не могут прямо обратиться к начальнику или выразить несогласие. В английской культуре, напротив, работники независимы от руководства. При принятии решений начальник советуется с коллективом. Эмоциональная дистанция незначительна. Сотрудники напрямую обращаются к руководителю, обсуждают рабочие вопросы, высказывают свое мнение.

Таким образом, дистанция власти показывает распределение власти в обществе. Социальное неравенство имеется в любом обществе. Однако общества делятся на те, которые открыто демонстрируют власть, и те, которые создают видимость равенства. Дистанция власти влияет на степень свободы общения в обществе.

Далее опишем влияние дистанции власти на коммуникативное взаимодействие людей. Взаимодействие людей в любой сфере происходит посредством контакта, который может быть вербальным и невербальным. По словам В. И. Карасика, дистанция власти непосредственным образом связана с социальной системой, в частности с социальным статусом. Социальный статус автор рассматривает как «соотносительное положение человека в социальной системе, включающее права и обязанности и вытекающие отсюда взаимные ожидания поведения» [4, с. 3]. Социальный статус выражается в дистанции между коммуникантами. Согласно основателю протекстологии Э. Холлу, существует четыре типа коммуникативной дистанции между людьми: интимная, персональная, социальная и публичная [12, р. 116-125]. Данные типы дистанций обозначают физическое расстояние между собеседниками во время коммуникативного взаимодействия. Изучая влияние социального статуса на поведение собеседников, В. И. Карасик указывает, что социальное неравенство наблюдается на всех уровнях коммуникации. Несмотря на существенные различия в нормах поведения различных обществ, исследователи определили общие правила коммуникативного взаимодействия в аспекте социального распределения власти. Так, например, менять дистанцию – привилегия вышестоящего собеседника. Вышестоящий коммуникант может переходить с социальной дистанции на личную. Нижестоящий собеседник предопределен сохранять социальную дистанцию [4, с. 83]. Форма приветствия символизирует дистанцию. Коммуникант с более высоким социальным статусом может выбирать вариант приветствия. Нижестоящий собеседник ограничен официальной формой приветствия. По мнению В. И. Карасика, вежливое отношение руководителя к подчиненному на личной дистанции считается проявлением покровительства, симпатии, помощи. На социальной дистанции вежливое обращение к нижестоящему есть учтивое общение на равных, возвышение статуса нижестоящего партнера. Вежливое отношение нижестоящего к вышестоящему на личной дистанции свидетельствует о доверии, признательности, подчинении человеку, который может защитить. На социальном уровне такое поведение означает строгое соблюдение дистанции и признание своего более низкого статуса. Невежливое поведение вышестоящего партнера к нижестоящему на личной дистанции рассматривается как грубое доминирование, подчинение, во внимание не принимаются желания и чувства подчиненного человека. На социальной дистанции данное поведение расценивается как личное доминирование руководителя над подчиненным. Проявление невежливого отношения нижестоящего к вышестоящему на личной дистанции рассматривается как хамство. Невежливое поведение к вышестоящему на социальной дистанции – попытка понизить статус человека.

С позиции социального статуса в языке выделяются статусные маркеры, свойственные речи представителей разных социальных групп. На грамматическом уровне статус проявляется через разновидности императивов, вводные конструкции, виды модальности, определенные виды инверсии. На лексическом уровне показателями дистанции власти являются специальные слова и выражения. На уровне словообразования речь идет об уменьшительных суффиксах. Социальное неравенство в речи нижестоящего выражается частым использованием вежливых обращений, модальных выражений и форм, описательных форм уважения, косвенных конструкций.

По мнению многих исследователей (А. Мейерабиан (1976); М. Аргайли (1972); Р. Уордхау (1985); В. И. Карасик (1991)), невербальные статусные маркеры более значимы, чем вербальные. Неравенство проявляется невербально через право на территорию, позы, походку, взгляд, выражение лица, с помощью интонаций. Люди

с высоким социальным статусом занимают большее пространство, чем люди с низким статусом. Нижестоящие люди обычно втягивают голову в плечи, прижимают при ходьбе локти. Иными словами, жесты и мимика вышестоящего определяются большей свободой, чем жесты нижестоящего. Специалисты выделяют типичные позы вышестоящих, такие, как стоять, подбоченясь, ноги на ширине плеч. Длительный взгляд вышестоящего вынуждает нижестоящего отвести глаза. В противном случае взгляд нижестоящего расценивается как вызов. Степень напряженности тела есть показатель неравенства. Минимальное напряжение тела отмечается у вышестоящих при общении с нижестоящими. Максимальное напряжение – у нижестоящего при беседе с вышестоящим [17, р. 55]. Ориентация тела также выражает статусные отношения. Максимально фронтальная ориентация свойственна людям, общающимся с вышестоящими мужчинами. Минимально фронтальная ориентация – для людей, общающихся с нижестоящими женщинами [15, р. 103]. Молчание также в списке средств выражения статусных отношений. Молчание является знаком нижестоящего. Вышестоящий в беседе стремится все время быть говорящим, стараясь доминировать. Исследования [8, р. 56, 57, 64] показывают, что в западно-европейских культурах для вышестоящего типичны отсутствие улыбки, поднятая голова, громкая речь. Громкая речь в неподобающей ситуации является сигналом попытки изменить дистанцию для привлечения внимания, чтобы перевести дружеское общение в социальное. Для равного в социальном отношении коммуниканта характерны легкая улыбка, нейтральное положение головы, нейтрально-приятная речь. У нижестоящего обычно голова опущена, он демонстрирует нервно-почтительную улыбку, нервозную заискивающую речь.

Прежде чем анализировать коммуникативные стратегии и тактики, используемые в той или иной культуре, необходимо остановиться на теоретических положениях и рассмотреть понятия «стратегия и тактика». Данные понятия были заимствованы из военного искусства. В военном деле понятие «стратегия» включает в себя победу как результативное воздействие на оппонента с целью изменения его ценностей в определенном направлении [7]. Следовательно, стратегия связана с планированием и подготовкой определенных действий. Что касается тактики, то данное понятие носит подчиненный характер, зависит от стратегии и представляет собой перечень приемов и способов, выбранных для решения определенных задач, а также их практическую реализацию. Особенностью тактик является то, что в их основу заложена альтернатива. Это обусловлено тем, что в большинстве случаев решение задач осуществляется посредством выбора наиболее подходящего способа или приема из множества вариантов. Критерием выбора тактики является эффективность.

В лингвистической теории нет однозначного определения стратегии и тактики коммуникативного поведения. Существует несколько трактовок, причем чаще всего речь идет о речевых стратегиях. Стратегию в лингвистике рассматривают как последовательность речевых действий, как целевую установку, определяющую выбор языковых средств и способов организации речи, как совокупность запланированных и реализуемых в акте коммуникации действий. Тактика определяется как совокупность практических приемов в процессе реального общения. При определении стратегии и тактики в данном исследовании учитывается факт, что коммуникативное взаимодействие получает вербальную и невербальную реализацию. Таким образом, под коммуникативной стратегией мы понимаем процесс планирования, подготовки и реализации вербальных и невербальных коммуникативных действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Тактика рассматривается нами как практическое применение совокупности вербальных и невербальных средств и приемов в зависимости от используемой стратегии.

Отечественные и зарубежные исследования коммуникативных стратегий и тактик, используемых представителями западных культур, к основным стратегиям относят: стратегию сотрудничества (кооперации), стратегию позиционирования и стратегию доминирования (конфронтации) [3; 4; 6]. Стратегия кооперации характеризуется установкой на партнера, нацелена на сохранение отношений и гарантирует достижение согласия между партнерами. Данная стратегия реализуется посредством тактики комплимента, компромисса, поддержки, уступки, сдержанности, ненавязчивости. Основной особенностью стратегии позиционирования является избегание прямого столкновения. Стратегия конфронтации направлена на установку против коммуникативного партнера. К основным тактикам указанной стратегии относятся: давление, угроза, ирония, критика, дискредитация, провокация. Существует два подвида стратегии конфронтации: манипулирование и агрессия. Агрессия – конфликтное поведение, основанное на негативном воздействии на адресата. Манипулирование подразумевает проявление власти говорящего, когда он ставит себя на более высокий статусный уровень. Доминирующей установкой в коммуникации выступает навязывание своего мнения, совета, а также запрета.

Далее более подробно остановимся на стратегиях и тактиках коммуникативного поведения в аспекте межкультурной коммуникации. Нами будут рассмотрены стратегии и тактики русского, английского и китайского коммуникативного поведения. Как было отмечено выше, стратегии и тактики коммуникативного поведения обусловлены культурой, поэтому характеризуются специфическими национальными чертами. Стратегии непосредственным образом связаны с целью коммуникации. Цель коммуникации, в свою очередь, определяется мотивом. П. Браун, С. Левинсон называют два основных мотива в межличностном общении, которые не зависят от этнической культуры: стремление сохранить лицо и стремление сохранить свою территорию [9]. Поскольку в английской культуре низкий индекс дистанции власти, а в английском обществе провозглашено равенство, то возникает необходимость в наличии коммуникативных правил, которые бы создавали видимость равенства, умело бы скрывали социальное неравенство и обеспечивали бы надежными средствами сохранения территории и лица. Этим требованиям соответствуют правила конвенциональности, ритуализованности, принцип невмешательства. Именно эти правила, а также стратегия дистанцирования составляют основу коммуникативного поведения английской культуры. Стратегия дистанцирования позволяет регулировать степень близости/удаленности коммуникантов для защиты своей территории. Данная стратегия наряду со стратегиями

намека и уклонения относится к группе стратегий кооперации (сотрудничества). Стратегия дистанцирования предполагает использование нескольких тактик: смещение временного плана, модальные глаголы, условное наклонение, вопросительные конструкции. Данные тактики обеспечивают психологический комфорт за счет образования удобного расстояния между коммуникантами.

Стратегия уклонения также входит в группу стратегий кооперации в английской коммуникации, используется в целях сохранения лица собеседника. Данная стратегия реализуется в тактике уклонения от ответственности и тактике смягчения посредством вопросов. Указанные тактики снижают воздействие на собеседника и звучат как субъективное мнение или обобщение в качестве общеизвестного факта.

Стратегия намека является одной из стратегий дистанцирования. Данная стратегия тесно связана с эмоциональностью английской коммуникации. Стратегия реализуется посредством тактики преуменьшения с целью нейтрализовать эмоции говорящего по отношению к высказыванию. Данная тактика позволяет регулировать степень эмоционального воздействия на собеседника за счет употребления допущений и предположений [5, с. 198].

Макростратегия регламентации коммуникативного контакта реализуется в двух стратегиях: стратегии коммуникативной поддержки и стратегии поддержания коммуникативного контакта. Как правило, английские коммуниканты прибегают к стратегии коммуникативной поддержки для демонстрации интереса к собеседнику. Стратегия проявляется в преувеличении значимости высказывания собеседника. На практике данная стратегия не что иное, как формальное ритуальное использование определенного набора экспрессивных языковых средств.

Стратегия поддержания коммуникативного контакта направлена на адресата. Задачей адресата является, не перебивая собеседника, заполнять паузы, оживлять разговор репликами, поддерживать говорящего. Указанная стратегия обеспечивает гладкое течение беседы. Стратегия реализуется посредством тактики развертывания односложных ответных реплик и тактики заполнения пауз. Данная стратегия занимает одно из ведущих мест в английской коммуникации, обеспечивая непринужденность беседы.

Высокий индекс дистанции власти в русской культуре накладывает совершенно другой отпечаток на коммуникацию, нежели низкий индекс дистанции власти в английской культуре. Он позволяет открыто демонстрировать власть и не скрывать неравенство. Русская коммуникация подчиняется правилам морально-этической сферы. Русское слово «надо» выступает моральным регулятором. У русских принято критиковать, сочувствовать, давать советы, поучать, помогать исправиться. Сохранение лица – в отечественной терминологии самоуважение – достигается делами, а не словами. Русские склонны судить по делам, а не по словам. Основными правилами русского коммуникативного поведения выступают однозначность, прямолинейность, эмоциональность. Процесс коммуникации для русских означает свободное проявление эмоций, высокую степень откровенности, взаимное доверие, открытое выражение личного отношения [Там же, с. 190]. Кроме того, так как русская культура относится к коллективистским, коммуникация осуществляется по двум направлениям: коммуникация со «своими» и коммуникация с «чужими». Оппозиция «свой – чужой» пронизывает всю культуру и основывается на национально-коллективном мироощущении тождества и различий «своего и чужого». Использование стратегий и тактик, как и вся коммуникация, также подчиняется этой оппозиции. Как было отмечено в начале статьи, в русской культуре высокий уровень дистанции власти, поэтому говорящий получает достаточно прав, чтобы прямо обращаться, и его действия воспринимаются слушающим как должное. Кроме того, русское морально-этическое «так надо» вызывает к высоко развитому чувству долга и ответственности и, по мнению Ю. Б. Кузьменковой, дает возможность выражения прямого приказа, пожелания, просьбы в русской коммуникации [5]. Принимая во внимание вышеуказанные факты, а также русские коммуникативные правила, считаем, что основной стратегией в кооперативной макростратегии русской коммуникации является прямолинейность. Стратегия прямолинейности реализуется в следующих тактиках: прямое побуждение, прямое выражение оценки, критические высказывания. Прямой императив – основное средство выражения прямого побуждения. В русской коммуникации не принято смягчать императив, при необходимости это сделать, например, в коммуникации с «чужими», самым распространенным приемом смягчения императива является слово «пожалуйста» и обращение на «Вы». Данные приемы не только смягчают императив, придают вежливый оттенок, но и увеличивают дистанцию между собеседниками. Прямой императив универсален в русской коммуникации. Он применяется для выражения просьб, приглашений, советов, команд, указаний, запретов. Прямая оценка и критические замечания особенно в коммуникации со «своими» допустимы. Они могут вызвать негативную реакцию собеседника, однако не воспринимаются как нарушение этикетных норм. Русские не заботятся о том, что могут кого-то обидеть, правда для них главное. В связи с этим русские крайне редко прибегают к использованию стратегии комплимента. Очень часто комплименты и любезности воспринимаются как неискренность в русской коммуникации, а попытки людей казаться лучше расцениваются как лицемерие. Особенно ярко данная особенность проявляется в школьной коммуникации. Русские учителя редко хвалят учеников, чаще дети слышат критику, прямую оценку.

Другой стратегией кооперации является стратегия открытости. Открытость русской коммуникации тесно связана с понятием общения. Общение для русских – ключевое понятие. Неотъемлемыми атрибутами русского общения являются: искренний интерес, свободное проявление эмоций, откровенность, открытое выражение личного мнения [2]. Стратегия открытости реализуется в тактике свободного проявления эмоций, тактике спора, тактике свободного диалога, тактике «кухонного общения». Русские свободно проявляют эмоции в общении, особенно положительные. В русском языке наблюдается огромное количество средств выражения чувств и их оттенков – как положительных, так и отрицательных. Что касается спора, то нужно указать, что, в отличие от сдержанных англичан, русские любят спорить. Спор не мешает дружеским отношениям. Русские считают, что в споре рождается истина. Русские не просто спорят, они пытаются доказать правдивость своего мнения и обязательно склонить к своей точке зрения собеседника. Тактика свободного ведения диалога

проявляется в том, что русские легко перебивают друг друга, нахлестывая начало фразы одного коммуниканта на конец фразы другого коммуниканта во время диалога. Свободное ведение диалога не препятствует коммуникации, но свидетельствует об искреннем интересе и вовлеченности в общение. Тактика «кухонного общения» основана на импозитивности русской коммуникации. Импозитивность подразумевает прямое воздействие на собеседника. Указанная тактика реализуется способностью русских легко сближаться и говорить по душам на всевозможные темы личного характера, изливая друг другу душу. Причем такое общение возможно не только между знакомыми людьми, но и среди малознакомых попутчиков.

Высокий индекс дистанции власти китайской культуры диктует коммуникативные правила взаимодействия в обществе. Основным из этих правил является строгое соблюдение иерархии. Кроме того, на коммуникацию большое значение оказывает высококонтекстуальность китайской культуры. В китайской коммуникации многое сказано и определено неязыковым контекстом: иерархией, статусом, внешним видом, расположением и размещением. Ведущими правилами китайской коммуникации являются гармония взаимоотношений и сохранение лица. Основной стратегией китайской коммуникации является стратегия гармонизации. Данная стратегия реализуется посредством ряда тактик: тактики учтивости, тактики смягчения, тактики намека, тактики молчания, тактики перевода темы, тактики ответа вопросом на вопрос, тактики ответа двусмысленными фразами, тактики сохранения терпения. Все указанные тактики позволяют обходить острые углы во взаимоотношениях и строить долгие, гармоничные отношения. Использование указанных тактик создает большую неоднозначность высказывания. Поэтому в китайской культуре огромное значение имеет невербальная коммуникация. Поскольку прямой, однозначный ответ априори невозможен, а без знания скрытой информации интерпретация сообщения не будет полной или верной, поэтому китайцы не торопятся, а наблюдают за партнером, за его поведением, словами. Чтобы правильно интерпретировать ту или иную ситуацию, нужно уметь читать между строк. «Да», «нет» в китайской культуре не являются прямыми ответами, а лишь признаком того, что вас слушают. Так как в китайском языке ведущая функция речи – поддержание гармонии в обществе, доминирующее значение имеет учтивость, а не правдивость. Это приводит к тому, что, отвечая на вопрос, китайцы дают ответ, который приятно слышать, хотя на самом деле этот ответ может не соответствовать действительности. По словам Чэн Вэн Цзюнь, на Востоке существует поверье, что слова могут навредить, внутренний покой и мудрость приходят только через тишину [11]. Согласно догмам конфуцианства, молчание – это друг, который никогда не предаст. Молчание для азиатов – способ говорить. Иногда достаточно просто взгляда, чтобы собеседники поняли друг друга.

Если для англичан важно сохранение собственного лица, то китайцы озабочены взаимным сохранением лица, для них большое значение имеет мнение окружающих людей, в частности признание и восхищение. Поэтому другой основной коммуникативной стратегией выступает стратегия сохранения лица. Следование правилам сохранения лица является одной из причин витиеватости китайской мысли. В китайской коммуникации есть ряд правил сохранения лица, которые уходят корнями в конфуцианство. Например, передавать сообщение через посредников, говорить с третьим лицом в присутствии непосредственного участника обсуждаемой ситуации с целью косвенно выразить претензии, представить собственные мысли как мнение третьего лица. Косвенная коммуникация помогает предотвратить смущение партнера из-за отказа или несогласия между собеседниками, сохранить отношения и достоинство друг друга. Коммуникативная стратегия сохранения лица в китайской культуре была разработана П. Кардон. Автор отмечает, что коллективизм и высокая дистанция власти в китайском обществе могут объяснить набор тактик стратегии сохранения лица, используемых китайцами [10]. В обществах с высокой дистанцией власти работает механизм защиты лица обладателя наивысшего статуса. Нормы защиты лица руководителей подчиняются таким же правилам. Большое значение в обществе статусных признаков привело к тому, что в китайской культуре сложилась тенденция соперничества и манипулирования лицом через демонстрацию статусных признаков. Коммуникативные правила на востоке отдают предпочтение соблюдению культурных ценностей, красоте формы, хорошему вкусу, чувствам и отношениям, а не ясности, честности, краткости.

Как и русская коммуникация, китайская коммуникация делится на коммуникацию со «своими» и коммуникацию с «чужими». П. Кардон указывает, что доминирующие тактики лица зависят от отношений: горизонтальные отношения со «своими», вертикальные отношения со «своими» (подчиненный – руководитель, руководитель – подчиненный), отношения с «чужими» [Ibidem]. Основные тактики стратегии сохранения лица в горизонтальных отношениях со «своими» заключаются в выражении взаимных благосклонностей, гостеприимстве, подарках и похвале. Данные тактики используются для поддержания взаимного доверия и привязанностей, тесно связаны с лояльностью и взаимными обязательствами. Ведущие тактики и стратегии сохранения лица в вертикальных отношениях со «своими» следующие: тактика защиты, тактика умалчивания (сокрытие) ошибок, тактика неоднозначного выражения о различиях. От подчиненных ожидается, что они будут постоянно сохранять лицо своего начальника. Коммуникативные тактики в отношениях «руководитель – подчиненный» зависят от личности руководителя. Некоторые руководители придерживаются тактики защиты, избегая открытой критики и обсуждения различий. Другие руководители мало заботятся о лице своих подчиненных и при необходимости могут прибегать к стратегии доминирования, тактике открытой критики. Главные тактики стратегии сохранения лица в отношениях с «чужими» зависят от обстоятельств. По утверждениям Юн Цян Лю [18], начало отношений является официальным периодом. В это время строго соблюдается стратегия сохранения лица с обеих сторон. Действуя наперебой в сохранении лица, стороны демонстрируют собственный статус в глазах друг друга и третьей стороны. В данном случае используются две тактики: тактика

использования общего знакомого и тактика демонстрации статуса. Если есть общий знакомый, то он выступает связующим звеном и знакомит две стороны. Этот человек усиливает социальную значимость новых знакомых и устанавливает более эффективные отношения. Другая тактика – демонстрация признаков статуса – используется для того, чтобы посоперничать за репутацию в глазах других. При первой встрече коммуниканты прибегают к использованию тактики создания лица партнеру с помощью таких приемов, как подарки, банкеты, общественное признание. В вербальной коммуникации тактика создания лица реализуется с помощью форм вежливости. Вежливость показывает высокий уровень уважения через принижение себя, создавая формальную, уважительную социалингвистическую дистанцию. Слово «пожалуйста» (“qing”) выражает уважение человеку, наделяет его статусом в социальной иерархии и создает ему лицо. Вежливое обращение также указывает на особое благорасположение к человеку. Использование вежливых форм – это типичный прием, используемый в вертикальной коммуникации подчиненного с руководителем. Он используется с целью создания уважительного образа. Когда отношения переходят в другую стадию и носят менее формальный характер, нормой является тактика отсутствия особой заботы о лице. Прямые обсуждения различий, отклонение просьб типичны и не ставят под угрозу отношения. В конце отношений опять возникает необходимость прибегнуть к стратегии сохранения лица. Таким образом, китайцы обычно используют стратегию сохранения лица в начале, затем прямо обсуждают вопросы и заканчивают ритуалами сохранения лица, чтобы убедиться, что отношения остались гармоничными.

Далее представим анализ дистанции власти в коммуникации в разных культурах на примере фрагментов из аутентичных фильмов жанра драма. Фрагменты были отобраны с учетом социального статуса в коммуникативной паре «вышестоящий – нижестоящий». Материал для исследования в статье представлен в виде таблиц. Таблицы содержат текст вербального поведения, разбитый на синтагмы, в каждой синтагме выделено просодическое ядро, невербальное поведение. Невербальное поведение коммуникантов в каждой синтагме систематизировано в следующих аспектах: ПЯ – невербальное поведение в момент произнесения просодического ядра; ГП – глазное поведение; ПП – проксемное поведение; КП – кинесическое поведение; ТП – тактильное поведение.

Сначала обратимся к фрагменту из русской драмы «Дом ветра» режиссера Вячеслава Златопольского [1]. Коммуникативное поведение собеседников показано в Таблице 1. Коммуниканты фрагмента – заведующая отделением детской инфекционной больницы и дворничиха. Нарушая правила больницы, дворничиха принесла домашние пироги и угостила мальчика – пациента больницы. По поводу инцидента заведующая отделением детской инфекционной больницы провела беседу с дворничихой.

Таблица 1. Фрагмент 1 «Дом ветра»

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
1) вышестоящий	– Ну, /	ПЯ: покачивания корпусом и головой вперед-назад ГП: взгляд в лицо (статичный; краткий ≈ 3,04 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
2) вышестоящий	и <u>что</u> это ты надумала, Левшина, а? //	ПЯ: движение корпусом и головой вперед ГП: взгляд в лицо (статичный; краткий ≈ 3,04 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
3) вышестоящий	Их что разве <u>не кормят</u> здесь? //	ПЯ: пик жеста «развести руками» жестулирующий бросает взгляд на адресата ГП: взгляд в лицо (статичный; краткий ≈ 0,51 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
4) нижестоящий	– <u>Захотелось</u> . //	ПЯ: – ГП: избегание взгляда (взгляд опущен 0,89 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
5) вышестоящий	<u>Правильно</u> . //	ПЯ: – ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
6) вышестоящий	<u>Захотелось</u> . //	ПЯ: начала вставать, отклонилась назад и оперлась руками о стол ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная, встает из-за стола в конце синтагмы ТП: дистантный

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
7) вышестоящий	Комиссия из Москвы <u>трясет</u> , /	ПЯ: делает шаг, переносит вес тела на ПЯ ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
8) вышестоящий	за каждый пустяк <u>цепляется</u> , /	ПЯ: делает шаг, переносит вес тела на ПЯ ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 2 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
9) вышестоящий	<u>а тут</u> /	ПЯ: движение рукой сверху вниз, садится в кресло напротив реципиента ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный Реципиент смотрит в лицо
10) вышестоящий	<u>дворничиха</u> , /	ПЯ: сложила руки ладонями вместе ГП: взгляд в лицо (статичный; продолжительный ≈ 7,72 сек.; пристальный) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный Реципиент отворачивается, руки на коленях, одна рука обхватывает другую
11) вышестоящий	<u>ой, извини</u> , конечно, /	ПЯ: поднимает руку к груди ГП: избегание взгляда (взгляд опущен 3,66 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
12) вышестоящий	<u>Извини</u> . //	ПЯ: – ГП: избегание взгляда (взгляд опущен 3,66 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
13) вышестоящий	Ты <u>сама</u> должна понимать /	ГП: смотрит в лицо, в конце синтагмы отводит взгляд в сторону
14) вышестоящий	имеешь дело с <u>отходами</u> , с <u>грязью</u> , с <u>пылью</u> /	ПЯ: на каждое ПЯ делает акцент шепотью одной руки. Пальцы руки собраны вместе, ладонью к жестикулирующему, рука в кисти совершает полукруговые движения в сторону адресата жеста ГП: пропуск взгляда (взгляд опущен 4,69 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
15) вышестоящий	и <u>вдруг на тебе</u> /	ПЯ: – ГП: пропуск взгляда (взгляд опущен 4,69 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
16) вышестоящий	<u>пирожковая</u> , /	ПЯ: взгляд в лицо ГП: взгляд в лицо (статичный; краткий ≈ 0,66 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
17) вышестоящий	<u>на лестничной</u> площадке //	ПЯ: – ГП: избегание взгляда (взгляд направлен в сторону 0,64 сек.) ПП: социальная ≈ 1 м, ориентация: угловая ТП: дистантный
18) нижестоящий	<u>Извините</u> .	ПЯ: – ГП: смотрит в окно, взгляд статичный Руки в карманах

Высокий индекс дистанции власти в русской культуре определяет стратегию, тактики, а также выбор языковых и невербальных средств коммуникантами. Право выбора коммуникативной стратегии в русской культуре в неравной паре остается за вышестоящим. Вышестоящий коммуникант останавливает выбор на стратегии доминирования с целью выразить отрицательную оценку поведения реципиента. Стратегия доминирования реализуется в данном случае тактиками возмущения и упрека. Вышестоящий начинает разговор с междометия «ну», растягивая гласный звук, тем самым используя паралингвистическое средство для выражения упрека в адрес реципиента. Эффект усиливается возмущением, которое выражается рядом невербальных средств: кинесическими невербальными жестами «покачивания корпусом и головой вперед-назад»,



пристальным взглядом, социальной физической и психологической дистанциями. Во второй синтагме упрек усиливается обращением вышестоящего к нижестоящему на «ты» и по фамилии. Обращение на «ты», а также по фамилии носит фамильярный характер и в русской коммуникации является проявлением власти. В третьей синтагме говорящий выделяет вербальную единицу «не кормят» как просодически, так и кинесически, используя жест «развести руками», пик которого приходится на момент произнесения просодического ядра. Кроме того, в момент произнесения просодического ядра говорящий бросает взгляд на адресата. Так как в русской культуре открыто демонстрируется власть, а социальная иерархия принимается обществом, то поведение нижестоящего адресата вполне типично. Адресат принимает доминирование вышестоящего коммуниканта и играет роль подчиненного. На вопросы вышестоящего отвечает кратко, не перебивает, дает полностью высказаться вышестоящему коммуниканту. В качестве ответа реципиент употребляет пассивную форму «*захотелось*». С одной стороны, указанная единица отражает сострадательность и милосердие говорящего, с другой стороны, использование пассивной формы выражает спонтанно возникнувшее желание и говорит об иррациональности поведения говорящего. Покорность подчинению со стороны нижестоящего собеседника подчеркивается такими невербальными компонентами, как: глазной жест «избегание взгляда», поддержание социальной физической и психологической дистанции, установленной вышестоящим, кинесический жест «сцепить пальцы рук». На протяжении разговора вышестоящий выделяет слоги голосом, обозначающие просодическое ядро, тем самым расставляет акценты на ключевых словах: «*Комиссия из Москвы трясет, / за каждый пустяк цепляется, / а тут*». Одновременно с этим вышестоящий сокращает физическую дистанцию с 3 метров до 1 метра. Слова «*трясет*», «*цепляется*», употребляемые вышестоящим в переносном значении, обозначают психологическое давление, под которым находится руководство больницы. Вышестоящий, в свою очередь, оказывает психологическое давление на собеседника, выделяя просодические ядра ключевых слов, сокращая дистанцию в такт словам, устремляя пристальный взгляд на адресата. Кульминация речи вышестоящего приходится на синтагму «*а тут*». В момент произнесения просодического ядра говорящий использует кинесические жесты «движение рукой сверху вниз», «сесть в кресло». В этот момент адресат обращает взгляд на говорящего. Говорящий, употребив уничижительную форму «*дворничиха*» и подчеркнув ее жестами «сложить руки ладонями вместе», «пристальный взгляд в лицо», оскорбляет нижестоящего адресата, а также выражает отрицательное отношение к указанной профессии и человеку. Адресат выражает невербальный протест, отвернувшись в окно. Далее вышестоящий извиняется перед адресатом, подняв руку к груди, тем самым показывая искренность. Однако допускает фамильярность, обращаясь на «ты», тогда как нормы поведения требуют использования «вы» обращения. Извиняясь, вышестоящий опускает взгляд, чем ставит искренность извинения под сомнение. Далее вышестоящий подробно останавливается на перечислении особенностей работы дворником, расставляя акценты шепотью руки на слова с отрицательной коннотацией «*имеешь дело с отходами, с грязью, с пылью*». Адресат молча выслушивает возмущения, упреки, оскорбления вышестоящего. Жесты «сцепленные руки», «избегание взгляда», «держат руки в карманах» свидетельствуют о психологическом напряжении адресата.

Функционирование дистанции власти в коммуникации в английской культуре в условиях неравных социальных статусов покажем на примере фрагмента из драмы «Поллианна» режиссера Сары Хардинг [16]. Вербальное и невербальное коммуникативное поведение собеседников представлено в Таблице 2. Главными действующими героями фрагмента являются владелица особняка и ее водитель. Хозяйка была известна суровым характером и принципиальностью. Водитель несколько раз обращался к ней по поводу приобретения автомобиля. Хозяйка все время отказывала. Диалог начинается с приветствия, когда водитель заходит в дом с намерением поговорить. Водитель первым обращается, говоря «*Неу*». Данное высказывание относится к группе неформальных приветствий. В культурах с высоким индексом дистанции власти такое приветствие в паре «вышестоящий – нижестоящий» было бы неприемлемо, особенно со стороны нижестоящего. Однако в английской культуре низкий индекс дистанции власти и завуалированное неравенство позволяют использовать данное приветствие в указанных условиях. Диалог ведется в рамках стратегии кооперации.

Таблица 2. Фрагмент 2 «Поллианна»

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
1) нижестоящий	<i>I've er /</i> Я, эээ,	ПЯ: – КП: одной рукой ударяет другую ГП: избегание взгляда (статичный, жестикулирующий намеренно не смотрит на адресата, взгляд опущен, краткий ≈ 0,63 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
2) нижестоящий	<i>I've come to ask you again /</i> Я пришел спросить вас снова /	ПЯ: – КП: мнет руками головной убор ГП: взгляд в лицо (статичный, жестикулирующий смотрит в лицо адресату, продолжительный ≈ 7,09 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
3) нижестоящий	if you've had time to consider the question of purchasing a <b>motorcar</b> . // было ли у вас время рассмотреть вопрос о приобретении автомобиля.	ПЯ: поднимает брови КП: мнет руками головной убор ГП: взгляд в лицо (статичный, жестикулирующий смотрит в лицо адресату, продолжительный ≈ 7,09 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
4) нижестоящий	Mrs. Minklin's still <b>selling hers</b> . / Миссис Минклин все еще продает свою.	ПЯ: – КП: мнет руками головной убор ГП: взгляд в лицо (статичный, жестикулирующий смотрит в лицо адресату, продолжительный ≈ 7,09 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
5) вышестоящий	I remain unpersuaded that a motorised vehicle is anything other than an <b>unnecessary</b> expense. // Я по-прежнему убеждена в том, что автомобиль – это не что иное, как нецелесообразное расходование средств. //	ПЯ: контакт глаз, разводит руками КП: шпиль ГП: контакт глаз (статичный, краткий ≈ 0,90 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
6) нижестоящий	<b>What?</b> // Что?	ПЯ: контакт глаз КП: мнет руками головной убор ГП: контакт глаз (статичный, краткий ≈ 0,53 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
7) вышестоящий	Do we really <b>need one</b> ? // Нам действительно нужен автомобиль?	ПЯ: кивок КП: шпиль ГП: взгляд в лицо (статичный, жестикулирующий смотрит в лицо адресату, краткий ≈ 1,01 сек.) ПП: социальная ≈ 3 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
8) нижестоящий	The motorcar is <b>the future</b> . // Автомобиль – это будущее. //	ПЯ: кивок КП: – ГП: односторонний взгляд (статичный, жестикулирующий смотрит в спину адресату, краткий ≈ 1,63 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: адресат спиной к жестикулирующему ТП: дистантный
9) вышестоящий	I seem to remember you once telling me that Titanic was <b>the future</b> . // Помнится мне, как ты однажды сказал мне, что Титаник – это будущее. //	ПЯ: – КП: – ГП: избегание взгляда (статичный, жестикулирующий намеренно не смотрит на адресата, стоит спиной к адресату, краткий ≈ 3,14 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: жестикулирующий спиной к адресату ТП: дистантный
10) нижестоящий	Oh // ... <b>You get</b> / O // ... В автомобиле /	ПЯ: – КП: брови вверх ГП: односторонний взгляд (статичный, жестикулирующий смотрит в спину адресату, краткий ≈ 3,91 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: адресат спиной к жестикулирующему ТП: дистантный
11) нижестоящий	fewer flies <b>in cars</b> . // меньше мух. //	ПЯ: – КП: брови вверх ГП: односторонний взгляд (статичный, жестикулирующий смотрит в спину адресату, краткий ≈ 3,91 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: адресат спиной к жестикулирующему ТП: дистантный
12) нижестоящий	You're moving too fast, they can't <b>keep up</b> . / Он быстро едет и мухи не успевают залетать.	ПЯ: – КП: – ГП: односторонний взгляд (статичный, жестикулирующий смотрит в спину адресату, краткий ≈ 3,91 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: адресат спиной к жестикулирующему ТП: дистантный

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
13) вышестоящий	In <i>that</i> case, / В таком случае, /	ПЯ: поднимает одну бровь КП: легкая улыбка ГП: избегание взгляда (статичный, жестикулирующий намеренно не смотрит на адресата, стоит спиной к адресату, краткий ≈ 3,14 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: жестикулирующий спиной к адресату ТП: дистантный
14) вышестоящий	you had better arrange to <i>buy</i> one. // нужно купить. //	ПЯ: – КП: брови вверх ГП: избегание взгляда (статичный, жестикулирующий намеренно не смотрит на адресата, сидит спиной к адресату, краткий ≈ 3,14 сек.) ПП: социальная ≈ 2,5 м, ориентация: жестикулирующий спиной к адресату ТП: дистантный

Основную часть диалога также начинает нижестоящий, так как именно он инициировал этот разговор. С определенной долей волнения называет цель своего прихода: *"I've er / I've come to ask you again / if you've had time to consider the question of purchasing a motorcar"*. / «Я, ээ, я пришел спросить вас снова, было ли у вас время рассмотреть вопрос о приобретении автомобиля». Использование личного местоимения *I've come* (я пришел) в начале диалога говорит об обдуманном решении и готовности нести ответственность за происходящее. Волнение передается с помощью междометия *er* (ээ). Невербальное поведение говорящего также говорит о волнении. Говорящий избегает взгляда вышестоящего, намеренно смотрит вниз. Кинесический жест «ударить одной рукой о другую» говорит о решимости жестикулирующего составить разговор с вышестоящим. Произнося следующую синтагму, говорящий смотрит в лицо адресату, что подтверждает решимость говорящего. Водитель подчеркивает, что не первый раз обращается к хозяйке по вопросу приобретения автомобиля, делая акцент на слове *again* (снова). Кинесический жест «сминать шапку в руках» сигнализирует о неуверенности говорящего. Выражая просьбу, говорящий прибегает к использованию тактики смягчения. Он представляет просьбу в виде косвенного вопроса, чтобы по возможности смягчить оказываемое воздействие на адресата, а также чтобы просьба звучала вежливо: *"if you've had time to consider the question of purchasing a motorcar"* («было ли у вас время рассмотреть вопрос о приобретении автомобиля»). Тактика смягчения позволяет говорящему сохранить дистанцию с вышестоящим адресатом. Кроме того, данная тактика дает возможность вышестоящему выразить отказ с наименьшим уроном для нижестоящего, ссылаясь на отсутствие или нехватку времени. Во время произнесения просодического ядра *a motorcar* (автомобиль) говорящий поднимает брови, отмечая тему разговора и подчеркивая значимость разговора на указанную тему. На протяжении всего разговора коммуниканты сохраняют социальную как физическую, так и психологическую дистанции и дистантный тип тактильного поведения. По правилам ведения беседы вышестоящий выслушивает говорящего, давая ему право быть равным партнером по коммуникации. В роли адресата вышестоящий внимательно слушает говорящего, устремив взгляд в лицо собеседнику. Взгляд в лицо собеседнику – проявление должного внимания и уважения к собеседнику. Тем не менее кинесическое поведение вышестоящего свидетельствует о доминировании. На протяжении высказывания просьбы говорящим вышестоящий адресат держит руки шпилем. Шпиль есть скрытая демонстрация власти. Принимая коммуникативную эстафету, вышестоящий продолжает стратегию кооперации, переходя к тактике уклонения. Вышестоящий представляет точку зрения о том, что автомобили – это ненужная трата денег как свое субъективное мнение: *"I remain unpersuaded..."*. / «Я по-прежнему убеждена», – давая возможность адресату представить убедительные доводы в пользу приобретения автомобиля. Говорящий делает акцент на слове *unnecessary* (нецелесообразное), усиливая значимость ключевого слова невербальными средствами: глазным жестом «контакт глаз» и кинесическим жестом «развести руками». Нижестоящий расценил данный ответ как отказ. Поскольку в английской коммуникации существует табу на молчание, молодой человек выразил свою растерянность вопросом *What? (Что?)*, продолжая тереть головной убор в руках. Далее вышестоящий прибегает к стратегии коммуникативной поддержки и отвечает вопросом на вопрос, сохранив лицо адресата: *"Do we really need one?"*. / «Нам действительно нужен автомобиль?». Во время произнесения просодического слова *one* вышестоящий кивает головой и смотрит в лицо адресату, усиливая поддержку собеседника. Кроме того, форма *we* (мы) в вопросе говорит о стремлении к сотрудничеству. Тем не менее кинесический аспект поведения вышестоящего говорит о скрытом сигнале доминирования. Вышестоящий продолжает держать руки шпилем. Далее нижестоящий в разговоре затронул имя племянницы вышестоящего, и адресат выразил протест, повернувшись спиной к говорящему. В дальнейшем диалог велся с использованием тактики «аргумент – контраргумент». Вышестоящий высказывает контраргументы с использованием смягчающих средств: *"I seem to remember you once telling me that..."*. / «Помнится мне, как ты однажды сказал мне, что...». Смягчение позволяет не обвинять, а мягко указывать на ошибочное мнение. Нижестоящий, высказывая аргументы, подкрепляет их кивками, поднятием бровей вверх, прямым односторонним

взглядом. Вышестоящий продолжает стоять спиной к адресату. Выслушав доводы нижестоящего, вышестоящий поднимает одну бровь, слегка улыбается и дает распоряжение о покупке автомобиля в форме мягкого совета *“In that case, / you had better arrange to buy one”*. / *«В таком случае, нужно купить»*. Тактика смягчения использована с целью избегания оказания прямого воздействия и нарушения зоны автономии.

Влияние дистанции власти на коммуникацию в китайской культуре рассмотрим на примере фрагмента из фильма «Секрет» режиссера Джей Чоу [19]. В Таблице 3 продемонстрировано коммуникативное поведение собеседников в условиях неравных социальных статусов. Герои фрагмента – учитель школы и ученик-подросток. Разговор учителя с учеником происходит во время перемены. Учитель заметил, что ученик отвлекается на уроках и проявляет повышенный интерес к девочкам.

Таблица 3. Фрагмент 3 «Секрет»

№ синтагмы	Вербальное поведение	Невербальное поведение
1) вышестоящий	这里是学校, // Школа –	ПЯ: – КП: – ГП: прямой взгляд в лицо (статичный, долгий ≈ 60 сек.) ПП: ФД (личная ≈ 0,75 м), ПД (социальная), ориентация: фронтальная ТП: дистантный
2) вышестоящий	不是让你泡妞的地方 // не место бегать за девочками.	ПЯ: – КП: – ГП: прямой взгляд в лицо (статичный, долгий ≈ 60 сек.) ПП: личная ≈ 0,75 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
3) вышестоящий	上课也不专心 // И на уроках ты отвлекаешься.	ПЯ: – КП: – ГП: прямой взгляд в лицо (статичный, долгий ≈ 60 сек.) ПП: личная ≈ 0,75 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
4) вышестоящий	我告诉你, // Я скажу тебе кое-что, //	ПЯ: выставляет указательный палец КП: грозит пальцем ГП: прямой взгляд в лицо (статичный, долгий ≈ 60 сек.) ПП: личная ≈ 0,75 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный
5) вышестоящий	你给我小心一点 // со мной шутки плохи!	ПЯ: – КП: грозит пальцем ГП: прямой взгляд в лицо (статичный, долгий ≈ 60 сек.) ПП: личная ≈ 0,75 м, ориентация: фронтальная ТП: дистантный

Высокий индекс дистанции власти в китайской культуре накладывает отпечаток на коммуникацию между собеседниками. Китайская коммуникация придерживается строгой иерархии, которая проявляется в вербальном и невербальном поведении собеседников. На правах вышестоящего учитель выбирает стратегию и тактики коммуникации. Это не первое знакомство учителя с учеником, они давно знают друг друга. Общение происходит в рамках коммуникации «со своими», поэтому учитель особо не заботится о сохранении лица ученика. Разговор проходит в школьном коридоре, вероятность того, что кто-то может быть свидетелем, очень высока. Учитель прибегает к использованию стратегии доминирования, тактикам предупреждения, упрека и угрозы. Предупреждая ученика о недопустимом поведении, учитель прямо выражает свое недовольство: *“这里是学校 不是让你泡妞的地方”*. / *«Школа – не место бегать за девочками»*. Невербальное поведение вышестоящего усиливает недовольство учителя поведением ученика. Долгий статичный прямой взгляд в лицо является сигналом иерархии и недовольства. В ответ на реплику учителя ученик сохраняет молчание, во-первых, как самый простой и эффективный способ ухода от конфликта, во-вторых, как способ поддержания иерархии и проявления уважения. На протяжении всего разговора ученик избегает взгляда учителя и смотрит в пол. Тем самым демонстрирует подчиненное положение. Учитель делает продолжительные паузы между предложениями. В момент пауз ученик кивает головой, демонстрируя, что слышит учителя и соглашается с ним. Далее учитель переходит к тактике угрозы, говоря: *“我告诉你你给我小心一点”*. / *«Я скажу тебе кое-что, со мной шутки плохи!»*. В момент произнесения просодического ядра *我 (Я)* говорящий поднимает правую руку на уровне груди, показывая указательным пальцем на ученика, начинает грозить пальцем в такт словам. Кинесический жест «грозить пальцем» усиливает угрозу. Ученик продолжает молчать, на слово *小心 (Осторожно)* ученик бросает краткий взгляд на учителя и вновь опускает взгляд.

Делая выводы, необходимо отметить несколько фактов. В аспекте дистанции власти в условиях асимметричной коммуникации общение принимает разные формы. Если в английской культуре общение обретает характер диалога между руководителем и подчиненным, где обе стороны выражают свою точку зрения,

обмениваясь репликами на равных, то в русской и китайской культурах общение между руководителем и подчиненным выглядит иначе. Руководитель открыто доминирует над подчиненным, а разговор представляет собой монолог с вкраплениями речи подчиненного. В русской и китайской культурах действует правило сохранения лица и территории вышестоящего, но не подчиненного в коммуникации со «своими». Чаще всего русский и китайский руководители в данном случае обращаются к стратегии доминирования, открыто демонстрируя власть, указывая на ошибки, критикуют, дают оценку, прямолинейно и эмоционально выражают свое мнение в отношении подчиненного, поучают, могут допускать фамильярность и не задумываются о чувствах подчиненного. Подчиненный принимает поведение руководителя как должное, не вступает в конфронтацию, но терпеливо сносит все сказанное и сделанное в свой адрес, обычно демонстрирует вежливое, уважительное отношение. Асимметричным диалогом, молчанием, невербальными знаками типа: отвести взгляд в сторону, поджать губы, опустить голову, держать руки в карманах, прижать руки к корпусу, обхватить одной рукой другую – нижестоящий демонстрирует подчиненное положение, а также психологическое напряжение. В английской культуре руководитель и подчиненный взаимно сохраняют зону личной автономии и лицо друг друга. Иными словами, вежливое, учтивое коммуникативное поведение носит двусторонний характер. Основная стратегия, применяемая в асимметричной коммуникации в английской культуре, – стратегия кооперации. Инициатором разговора может быть как руководитель, так и подчиненный. Однако необходимо отметить некоторую асимметричность невербального поведения в коммуникации «руководитель – подчиненный». Физическую дистанцию во время общения выбирает и меняет вышестоящий. Вышестоящий демонстрирует свое положение через невербальные жесты, такие, как: прямой взгляд, легкая улыбка, шпильеобразное положение рук. В то время как нижестоящий опускает взгляд, опускает голову, перебирает пальцами рук либо теребит что-либо в руках, показывая зависимое положение.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что коммуникативное поведение собеседников подчиняется правилам распределения власти в обществе. Высокий индекс дистанции власти в русской и китайской культурах предписывает строгое соблюдение социальной иерархии. В коммуникации правила иерархии диктуют вышестоящему занимать доминирующее положение по отношению к нижестоящему. Общение в данном случае носит асимметричный характер. Вышестоящий коммуникант занимает ведущую роль в общении, выбирая коммуникативную стратегию и тактики, нижестоящий собеседник принимает выбор вышестоящего как должное и исполняет роль подчиненного. Низкий индекс дистанции власти в английской культуре устанавливает видимость равных отношений между руководителем и подчиненным. Социальная иерархия открыто не демонстрируется, но тщательно скрывается при выборе стратегий и тактик. Вербальное общение носит симметричный характер. Признаки иерархии проявляются в невербальном поведении.

#### Список источников

1. **Дом ветра:** драма / реж. В. Златопольский. Россия: Третье тысячелетие, 2011.
2. **Дугова Н. В.** Гендерные особенности функционирования невербальных компонентов в коммуникативном поведении языковой личности: межкультурный аспект: автореф. дисс. ... к. филол. н. Улан-Удэ, 2014. 24 с.
3. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: ЛКИ; УРСС, 2008. 284 с.
4. **Карасик В. И.** Язык социального статуса. М.: Институт языкознания АН СССР; Волгоградский педагогический институт, 1991. 495 с.
5. **Кузьменкова Ю. Б.** От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. М.: Сказочная дорога, 2014. 320 с.
6. **Лакофф Дж.** Метафоры, которыми мы живем // Язык и моделирование социального взаимодействия: переводы / общ. ред. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1987. С. 126-170.
7. **Шкуратова Е. А.** Коммуникативные стратегии и тактики передачи сообщений о военном конфликте // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. Т. 2. № 2 (54). С. 204-209.
8. **Argyle M., Salter V., Nicholson H., Williams M., Burgess P.** The Communication of Inferior and Superior Attitudes by Verbal and Nonverbal Signals // *The Psychosociology of Language* / ed. by S. Moscovici. Chicago: Markham, 1972. P. 54-65.
9. **Brown P., Levinson S.** Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. 345 p.
10. **Cardon P. W.** A Model of Face Practices in Chinese Business Culture: Implications for Western Businesspersons // *Thunderbird International Business Review*. 2009. Vol. 51. № 1. P. 19-36.
11. **Chen Wen Juan.** A Narrative Inquiry into Intercultural Communication. Beijing: National Defense Industry Press, 2012. 388 p.
12. **Hall T. E.** The Silent Language. Westpoint: Greenwood Press Publishers, 1959. 257 p.
13. **Hofstede G.** Cultures and Organizations: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival. L.: Profile Books, Ltd., 2003. 113 p.
14. **Hofstede G.** Why is culture so important? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.geerthofstede.com> (дата обращения: 15.10.2018).
15. **Mehrabian A.** Communication without Words // Vito J. A. de. *Communication: Concepts and Processes*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1976. P. 99-106.
16. **Pollyanna:** drama / producer S. Harding. United Kingdom: Carlton Productions, Ltd., 2003.
17. **Wardhaugh R.** How Conversation Works. Oxford: Blackwell, 1985. 230 p.
18. **Yongqiang LIU.** A Paradigm for Business Communication across Cultures: Theoretical Highlights for Practice. Beijing: Tsinghua University Press, 2015. 339 p.
19. **周杰倫** 不能说的秘密 (Секрет) / реж. Джей Чоу. Гонконг: Avex Asia, 2007.

## COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS IN THE ASPECT OF THE CULTUROLOGICAL PARAMETER "DISTANCE OF POWER"

Dutova Natal'ya Valer'evna, Ph. D. in Philology  
Novosibirsk Military Institute named after  
General of the Army I. K. Yakovlev of National Guard Troops of the Russian Federation  
dutova\_natalya@mail.ru

The article considers the issues of the strategic communicative behaviour of the representatives of the Russian, English and Chinese cultures. The purpose of the study is to analyse communicative strategies and tactics and their verbal and non-verbal realization in the aspect of the culturological parameter "distance of power" in the interaction of asymmetric communicants. The author concludes that the communicative behaviour of interlocutors obeys the rules of power distribution in the society. The high index of the distance of power in culture leads to the frequent use of the strategy of dominance in the pair "superior – inferior". The high frequency of the cooperation strategy implementation is associated with the low index of the distance of power in culture.

*Key words and phrases:* distance of power; communicative strategies and tactics; verbal and non-verbal means; Russian, English, Chinese cultures; social hierarchy; the superior; the inferior.

УДК 81-2

Дата поступления рукописи: 23.09.2018

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-12-3.21>

*В статье обобщён опыт российских и зарубежных лексикологов в области исследования идиоматической фразеологии. Автор анализирует онтологию идиом в современном английском медиадискурсе экономической направленности. Рассмотрены примеры наиболее употребляемых типов идиом в медиадискурсе; в работе выделены основные критерии вычленения экономических фразеологических единиц из общего фразеологического состава английского языка, конкретизированы элементы анализа дискурса экономической направленности в современной парадигме лингвистического знания.*

*Ключевые слова и фразы:* идиома; медиадискурс; экономическая направленность; фразеологические единицы; фразеологическая информация.

**Калугина Ольга Анатольевна**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва  
kaluginaruc@mail.ru

## АНГЛОЯЗЫЧНЫЕ ИДИОМАТИЧЕСКИЕ СОЧЕТАНИЯ В МЕДИАДИСКУРСЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

С развитием СМИ и расширением виртуальной информации медиадискурс экономической направленности – явление, представляющее собой связанное информационное поле СМИ, – распространяет свое влияние на всевозможные общественные сообщества. Тексты СМИ, имеющие финансовый контекст, являются инструментом для формирования и преобразования ментальной модели мира в сознании людей, получающих информацию, то есть имеют характер воздействия [3, с. 38].

Английский язык, являясь на сегодняшний момент глобальным языком, играет ведущую роль в медиадискурсе. Изучающим английский язык на профессиональном уровне необходимо обращать внимание на лингвистические и стилистические особенности медиадискурса, чтобы уметь правильно воспринимать, анализировать и интерпретировать информацию, которая содержится в различных источниках СМИ – электронных и печатных изданиях, радио и телевидении. Для привлечения широкой общественности информация должна быть ярко, выразительно, эмоционально представлена аудитории [6, с. 385]. Медиадискурс экономической направленности характеризует смешение стилей [5]. Использование различных фразеологических и идиоматических сочетаний придаёт экономическому тексту экспрессивность.

Без сомнения, исследование англоязычных идиоматических сочетаний занимает важное место в лингвистической науке, доказательством служит число посвященных данному вопросу трудов.

Так, В. С. Арутюнян рассматривает особенности функционирования конфронтующих категорий во фразеологическом фонде английского языка экономического сектора бытия [1, с. 309]. И. Г. Жогова, Е. В. Кузина, исследуя значимость идиоматических единиц в англоязычном политическом и экономическом медиадискурсе, делают вывод, что язык СМИ включает разнообразие идиом, следовательно, имеет аксиологический, образный и эмоциональный потенциал [4]. И. В. Пьянзина, А. Шкитина утверждают, что правильная интерпретация идиом возможна только при понимании сути предоставляемой информации и с учетом контекста [11, с. 22].

Несмотря на большое количество научных работ, посвящённых идиомам, проблема англоязычных идиоматических сочетаний в медиадискурсе экономической направленности недостаточно освещена.

Актуальность заключается в том, что в рамках современного медиадискурса разработаны эффективные инструменты анализа дискурса как единого целого, однако до сих пор не уделено значительного внимания функционированию в дискурсе конкретных языковых единиц, а именно фразеологических сочетаний.