

СТРАТЕГИИ РАВНОСТАТУСНОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Н.В. Барышников

Пятигорский государственный лингвистический университет. Россия,
357500, Пятигорск, пр. Калинина, 9.

Цель настоящей статьи – аргументировать профессиональный тип межкультурной коммуникации, обосновать его важнейшую отличительную черту – равностатусность, представить некоторые стратегии равностатусной межкультурной коммуникации. В этой связи в настоящей статье:

– обоснованы профессиональная межкультурная коммуникация и равностатусность как ее неотъемлемая характерная черта;

– представлены авторские стратегии равностатусной межкультурной коммуникации: а) рабулистические стратегии коммуникативной атаки; б) эристические стратегии коммуникативной самозащиты;

– приведены гипотетические образцы взаимодействия отдельных стратегий атаки и самозащиты: комплимент – остроумный ход; блеф – экспромт; негативный императив – трансформация негативного императива в позитивный интерактив;

– доказано, что для успешной межкультурной коммуникации партнеры в одинаковой мере должны владеть стратегиями коммуникативных атак и коммуникативной самозащиты.

Овладение специалистами в сфере международных отношений стратегиями атак и самозащиты обеспечивает профессиональную межкультурную коммуникацию – равностатусную по форме и высокорезультативную по содержанию.

Ключевые слова: профессиональная межкультурная коммуникация, равностатусность, стратегии атаки, стратегии самозащиты.

По критерию целеполагания определена межкультурная коммуникация, которая представляет собой процесс вербального взаимодействия профессионально подготовленных специалистов – представителей различных языков и культур, цель которого – урегулирование международных конфликтов, консультации, обсуждение вопросов, имеющих глобальное, региональное, корпоративное значение (в зависимости от ранга участников). Подготовка специалистов данного профиля осуществляется в таких направлениях ВПО, как «международные отношения», «регионоведение», «теория и практика межкультурного общения», «перевод и переводоведение».

Профессиональная межкультурная коммуникация зарубежных партнеров с представителями российской культуры представляет собой диалог на их родном языке с их российскими омологами, также получившими соответствующую квалификацию и овладевшими на оперативном уровне двумя-тремя иностранными языками. Таким образом, для одного из участников (инофона) язык общения является родным, а для другого (русского участника) хотя и освоенным до коммуникативно-достаточного уровня, но все же иностранным.

Данное обстоятельство является основополагающим в изучении феномена профессиональной межкультурной коммуникации, так как уровень владения языком общения обуславливает выбор стратегии межкультурного взаимодействия. Нам не удалось, однако, обнаружить ни одной крупной работы, в которой рассматривался бы вопрос языка общения межкультурной коммуникации. В то же время многие авторы, воспринимая как должное реализацию межкультурной коммуникации с представителями российской культуры исключительно на родном языке их иностранных партнеров, настоятельно рекомендуют будущим международникам, специалистам по межкультурной коммуникации, овладевать речеповедческими стратегиями потенциальных партнеров. Некоторые авторы выступают за подражание коммуникативному поведению инофонного партнера, за инкорпорацию в его культуру.

Подобные рекомендации, по нашему мнению, не соответствуют целям профессиональной деятельности будущих специалистов в сфере международных отношений. Они адресованы, как нам представляется, лицам, желающим сменить постоянное место жительства, то есть потенциальным эмигрантам, которым необходимо как можно скорее адаптироваться к новой культуре. Условия профессиональной деятельности международных партнеров таковы, что им не нужно и даже вредно маскироваться под носителя иной культуры, так как они в межкультурном диалоге являются полномочными представителями своей страны, равноправными партнерами равностатусного диалога.

Важнейшим требованием к профессиональной межкультурной коммуникации является ее равностатусность, предусматривающая полное равенство прав партнеров. «Статус» – слово ла-

тинского происхождения и обозначает правовое положение. Соответственно равностатусная коммуникация понимается нами как общение представителей различных языков и культур, уравненных в правах. Общение на родном языке инофонных партнеров обеспечивает им объективные и субъективные приоритеты, что в известной мере снижает равностатусность межкультурного диалога.

Значительный ущерб межкультурной коммуникации наносится использованием всевозможных приемов, трюков, ловушек, манипуляций, специальных технологий. И если один из партнеров пользуется манипулятивными стратегиями, а другой ведет честный, бесхитростный диалог, такую межкультурную коммуникацию неправомерно квалифицировать как равностатусную. Изложенное позволяет утверждать, что высокий уровень владения иностранным языком не гарантирует успешной межкультурной коммуникации. В условиях жесткого общения, характерного для сегодняшнего этапа развития цивилизации, когда прав тот, кто сильнее и хитрее, владение грамматически правильной речью и даже красноречием на иностранном языке оказывается недостаточным.

Специалисты по межкультурной коммуникации нового поколения должны владеть манипулятивными стратегиями общения, которые обеспечивают и равностатусность диалога, и лидирующее положение в нем. Нельзя больше не обращать внимания на отсутствие открытости и готовности к равностатусному межкультурному диалогу инофонных партнеров. Многие из них, убежденные в своей всегдашней правоте, все чаще, к сожалению, исповедуют правило: «*Ne fais pas ce que je fais, fais ce que je dis*» – не делай того, что я делаю, делай то, что я говорю.

Альтернативой манипулятивным стратегиям межкультурной коммуникации являются симметричные или зеркальные стратегии, для которых характерны взаимные уступки, доброжелательность, корректность. Какой же вектор развития эффективной межкультурной коммуникации предпочтительнее – овладение специалистами по межкультурной коммуникации стратегиями симметричного взаимодействия или манипулятивными стратегиями межкультурной коммуникации? Изначально мы полагали, что профессиональную межкультурную коммуникацию можно перевести на неманипулятивные рельсы. Был даже подготовлен «Кодекс чести специалиста по межкультурной коммуникации».

Однако в процессе дальнейшего исследования стратегий профессиональной межкультурной коммуникации мы пришли к обоснованному выводу о том, что «Кодекс чести» не будет востребован в практике межкультурного взаимодействия, в которой господствуют принципы, правила и установки черной риторики. В соответствии с ними «магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать и дискутировать, акцентировать, пропагандиро-

■ К 70-летию факультета международных отношений МГИМО

вать и вести спор так, чтобы говорящий всегда одерживал верх всеми правдами и неправдами» [2, с. 12].

Современный специалист по межкультурной коммуникации должен виртуозно владеть не только стратегиями равностатусной коммуникации, то есть уметь обеспечивать и удерживать коммуникативный баланс, но и виртуозно владеть стратегиями победителя в профессиональном межкультурном диалоге. Для этого требуется овладение специальными стратегиями коммуникативных атак и коммуникативной самозащиты [1].

Стратегии атаки мы определили как рабулистические от латинского слова «рабулистика» – «пустой, крикун, пустозвон», означающее, по К. Бредемайеру, искусство изодренной аргументации, позволяющее выставить предмет обсуждения или чьих-либо мыслей в нужном свете, не всегда соответствующем действительности. Стратегии самозащиты названы эристическими от греческого слова «эристика», означающее технику, метод и мастерство ведения спора, владение приемами неопровержимой аргументации, позволяющих одержать принципиальную победу в споре [2, с. 12].

Рабулистические стратегии коммуникативных атак основаны на манипуляциях, уловках и трюках и используются для того, чтобы создать для себя наиболее благоприятные и, наоборот, для партнера неприемлемые условия общения. В числе стратегий коммуникативных атак и адекватных ответных реакций на них в виде стратегий коммуникативной самозащиты далее рассмотрены следующие диады стратегий:

- комплимент – остроумный ход;
- блеф – импровизация (экспромт);
- негативный императив – трансформация негативного императива в позитивный интерактив.

Как ни парадоксально, но факт, что представители различных культур при всем своеобразие менталитетов одинаково реагируют на комплимент и лесть, поскольку эгоцентризм, как выяснилось, является феноменом интернациональным. Безусловно, имеются национально-культурные особенности комплимента и его восприятия, тем не менее прагматическое значение комплимента практически во всех культурах сводится к выражению восхищения собеседником: «Я хочу, чтобы тебе было приятно» («I want you to feel good») [3]. В профессиональной межкультурной коммуникации комплимент может быть использован как стратегия коммуникативной атаки, поскольку он позволяет партнеру почувствовать свою значимость. Под воздействием комплимента нередко происходит раздвоение сознания малоопытного участника межкультурной коммуникации. С одной стороны, он понимает, что слышит комплимент, а с другой – на подсознательном уровне укрепляется во мнении, что партнер не кривит душой.

Осыпанный комплиментами партнер становится уступчивее, лояльнее, потому что комплимент ориентирует на положительные эмоции. Однако любой перегиб с комплиментом может привести к коммуникативной неудаче. Поэтому

следует руководствоваться правилами реализации рабулистической стратегии атаки «комплимент»:

- комплимент должен содержать хотя бы незначительную долю той положительной черты, на которой он построен;
- в комплименте должно быть полностью исключена двусмысленность;
- не должно быть сильного преувеличения достоинств партнера, отраженных в комплименте;
- комплимент не должен быть дидактичен, то есть не должен содержать советов, наставлений, нравоучений.
- комплимент должен быть неожиданным, метким, слегка оглушительным.

Опытный коммуникант, услышав от своего партнера по всем правилам сделанный комплимент, должен насторожиться и мгновенно выбрать из своего ментального арсенала одну из коммуникативных заготовок самозащиты, наиболее подходящую для конкретной ситуации. Ответной реакцией на стратегию атаки «комплимент» могут быть несколько стратегий самозащиты, названия которых говорят сами за себя: коммуникативный бумеранг, молчание, коммуникативная находчивость, остроумный ход.

Стратегия «остроумный ход» – эристическая стратегия самозащиты, цель которой – показать партнеру-инициатору рабулистической стратегии «комплимент», что смысл его «изысканных комплиментов» вполне ясен. Приведем гипотетический пример взаимодействия стратегии коммуникативной атаки «комплимент» и стратегии коммуникативной самозащиты «остроумный ход».

Дорогой коллега! Помилуй Бог! Вы, Ваша улыбка просто что, вооружены? А я обезоруживает. работаю на доверии.

Общаясь с вами, Уверю вас, можно можно многому научиться, многому научиться, не общаясь со мной.

Блеф – универсальная стратегия, которая используется как для атаки, так и для самозащиты. В обоих случаях непременным условием успешности реализации стратегии «блеф» является создание благоприятного впечатления. И чтобы не потерпеть коммуникативного фиаско, блеф как стратегия атаки должен быть виртуозно исполненным. К. Бредемайер настоятельно дает рекомендацию, которая вполне релевантна к условиям межкультурного профессионального диалога: «Блефуйте, если того требуют обстоятельства. Удачный блеф лучше, чем мучительное поражение» [2, с. 95]. Как это ни парадоксально, но умение виртуозно блефовать можно отнести к числу профессиональных умений специалиста по межкультурной коммуникации. Стратегия атаки «блеф» создает дискомфортную ситуацию партнеру, который не успел перехватить инициативу в межкультурном диалоге.

Ответной реакцией на стратегию атаки является импровизация (экспромт). Если одному из партнеров стало очевидно, что его собеседник блефует, последнему следует незамедлительно воспользоваться стратегией самозащиты «экс-

промт». Лучший экспромт, как известно, это хорошо продуманный заранее, который готов в любой момент сорваться с уст в виде атакующей тирады. Защитная функция экспромта заключается в меткой реплике или в заранее заготовленной удачной цитате, которая, по словам К. Бредемайера, «в нужное время дороже золота» [2, с. 27]. Не менее существенна также своевременность реакции на блеф. Основным индикатором блефа является безмерное восхваление партнера, преувеличение его заслуг, намеки на загадочные действия и их невероятную результативность.

Стратегия атаки «негативный императив» – стратегия – «трансформация негативного императива в позитивный императив». Негативный императив – изоциренная агрессивная рабулистическая стратегия атаки, которая используется в особо затруднительных ситуациях. Чтобы оказать мощное влияние на партнера по межкультурной коммуникации императивными заявлениями, им следует придать черную окраску. Для этого используются соответствующие лексические средства. К стратегии атаки «негативный императив» партнер прибегает в тех случаях, когда он осознает, что его шансы на успешные переговоры минимальные.

Стратегия «негативный императив» эффективна, если ее исполнение виртуозно, если ее инициатор на самом деле императивен и делает свои заявления подчеркнуто торжественно, подбирая «слова-убийцы» [К. Бредемайер]. Данная стратегия используется для того, чтобы получить некую моральную сатисфакцию от неудачных результатов межкультурного диалога.

Ответом на стратегию атаки «негативный императив» является эристическая стратегия самозащиты «трансформация негативного императива в позитивный интерактив», которая заключается в двух действиях: а) нейтрализация негативного императива, б) замена его на позитивный интерактив. Вербальными средствами ее реализации являются ответные позитивные реплики, которые начинаются такими словами, как «напротив», «как раз наоборот», «полная противоположность того, что вы сказали», «это ошибочная точка зрения» и т.п.

Таким образом, овладение специалистами в сфере международных отношений стратегиями атак и самозащиты обеспечивает профессиональную межкультурную коммуникацию – равноставную по форме и высокорезультативную по содержанию.

Список литературы

1. Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации: учебник. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2013. 368 с.
2. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова; пер. с нем., 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 184 с.
3. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 512 с.

Об авторе

Барышников Николай Васильевич – д.п.н., профессор, заведующий кафедрой теории и методики обучения межкультурной коммуникации Пятигорского государственного лингвистического университета. E-mail: baryshnikov@pglu.ru

STRATEGIES OF EQUAL STATUS INTERCULTURAL COMMUNICATION

N.V. Baryshnikov

Pyatigorsk State Linguistic University, 9, Prospect Kalinina, Pyatigorsk, 357500, Russia.

Abstract: *This article is aimed at arguing a professional type of intercultural communication, at substantiating status equality as a paramount distinctive feature of professional intercultural communication and also at presenting some of the strategies associated with it.*

Thereupon, in the article:

– the notion of professional intercultural communication is validated and its integral part – status equality - is grounded,

– original strategies of equal status intercultural communication are presented, some of which include: rabulistic strategies of communicative attack, eristic strategies of communicative self-defense,

– hypothetical interaction patterns of certain strategies are described, including: compliment - witty remark pattern, bluff - improvisation pattern, negative imperative - negative imperative transformation pattern,

– the hypothesis is proved that for successful intercultural communication to take place, the partners must be equally aware of the communicative attack and self-defense strategies.

Acquiring and mastering the communicative attack and self-defense strategies enables specialists in international relations to participate in equal status intercultural communication the content of which is characterized by high effectiveness.

Key words: professional intercultural communication, status equality, communicative attack strategies, self-defense strategies.

References

1. Baryshnikov N.V. Osnovy professional'noj mezhkul'turnoj kommunikacii: uchebnik. [The Essence of Professional Intercultural Communication.].M.: Vuzovskij uchebnik: INFRA-M, 2013. 368 s.
2. Bredemajer K. Chernaja ritorika: Vlast' i magija slova; per. s nem. 5-e izd. [Black Rhetoric: The Power and Magic of Language] M.: Al'pina Biznes Buks, 2007. 184 s.
3. Larina T.V. Kategorija veshlivosti i stil' kommunikacii: sopostavlenie anglijskih i russkih lingvokul'turnyh tradicij [The category of politeness in the English and Russian communicative cultures]. M.: Rukopisnye pamjatniki Drevnej Rusi, 2009. 512 s.

About the author

Nikolay V. Baryshnikov – doctor in Philology, professor, the head of the department of the theory and technique of training of cross-cultural communication of Pyatigorsk state linguistic university. E-mail: baryshnikov@pglu.ru
