

хов при переводе заменяется именем хорошо известного для русского зрителя героя сказки Л. Кэрролла «Алиса в стране чудес». Одним из прецедентных героев в «Шреке» является Питер Пэн, имя которого в оригинале не называется, – в мультфильме его называют *superfly*, но в русскоязычном переводе происходит экспликация имени Питера Пэна.

Такого рода трансформации зачастую приводят к изменению экспрессивного эффекта при переводе. Так, эмфатизация достигается за счет использования более экспрессивных лексических единиц при переводе – русского сленга: “*They thought they were all of that. Then you showed up, and bam!*” – «*Стражники перли, крутые такие, а увидели великана и затупали*»; “*Man, I like you!*” – «*А ты клевый!*» («Шрек»). Эффект нейтрализации достигается за счет использования менее экспрессивных языковых единиц: “*I guess that’s cool.*” – «*Да, пожалуй*» («Шрек»). В целом сравнительно-стилистический анализ показывает, что речь героев при переводе на русский язык является более экспрессивной, чем в оригинале.

По-видимому, целью такого вида трансформаций является повышение привлекательности кинотекста для его получателя, т.е. русскоязычного зрителя, который не владеет таким же объемом и содержанием социокультурной информации, как американский зритель. Переводческая адаптация текста позволяет достичь большего коммерческого успеха.

Таким образом, в процессе глобализации массовой культуры локализация в сфере художественного дискурса реализуется через адаптацию на содержательном, ценностном и на формально-языковом уровнях и не подвергается централизованно-институциональному воздействию.

Литература

1. Бергер П. Культурная динамика глобализации // Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире / под ред. П. Бергера и С. Хантингтона. М., 2004.
2. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М., 1987.
3. Коломейцева Е.М., Макеева М.Н. Лексические проблемы перевода с английского языка на русский: учеб. пособие. Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2004.
4. Кругосвет. URL : http://krugosvet.ru/enc/kultura_i_obrazovanie/muzyka/HIP-HOP_REP.html.
5. Разлогов К.Э. Глобальная и/или массовая? // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

6. Centr Московский стиль // Rap.ru: сайт. URL : <http://www.rap.ru/ru/reading/id-27924/pg-1njxybrjd>.

7. Cowen T. Creative destruction: How globalization is changing the world’s cultures. Princeton, NJ, and Oxford: Princeton University Press, 2002.

8. Pym A. The Moving Text: Localization, translation, and distribution // Benjamins Translation Library. Vol. 49. John Benjamins Publishing Company: Amsterdam / Philadelphia, 2004.

9. Robertson R. Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity // Global Modernities. Featherstone, Lash and Robertson (eds). London: Sage. 1995.

About the methods of localization of global culture texts

There are given the results of the analysis of the methods of adaptation to the Russian culture of the globally spreading texts of the mass artistic culture. On the basis of the material of the lyrics of the rap-culture and fairy tale films there is revealed that the localization in the sphere of the artistic discourse is implemented at the content, value and formally linguistic levels.

Key words: *globalization, localization, mass artistic culture, discourse, translation, precedent-related text, values.*

О.В. ЧЕРНИЧКИНА
(Волгоград)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В СУПРУЖЕСКОМ ДИСКУРСЕ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

Описаны особенности коммуникативного поведения при инициации общения в зависимости от гендерной принадлежности. На материале супружеского дискурса выделены две основные стратегические линии: коммуникативная кооперация и коммуникативная конфронтация.

Ключевые слова: *коммуникативная инициатива, супружеский дискурс, коммуникативная стратегия, межгендерная коммуникация, диалог.*

Гендерная принадлежность является значимым фактором, учитываемым при анализе любого феномена с позиции теории коммуникации. Поскольку предметом нашего исследования выступает коммуникативная инициа-

тива в диалоге супругов, описание межгендерных различий при инициации общения представляет собой одну из основных задач работы. Супружеский дискурс является именно тем самым коммуникативным пространством, где межгендерные различия наиболее существенны и наблюдаемы. В данной статье внимание сфокусировано на гендерных особенностях стратегических предпочтений в коммуникации супругов при введении темы общения и контроля за ее развитием. Материалом нашего исследования послужили 500 отобранных коммуникативных ситуаций проявления инициативы супругами на примере художественной литературы, кинотекстов и скриптов бытовых разговоров.

Коммуникативная стратегия, по определению И.А. Стернина, – это «обусловленные коммуникативной целью общие стереотипы построения процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов» [7, с. 11]. Именно выбор эффективных стратегий общения постулируется как один из важных показателей уровня развития коммуникативной личности (В.И. Карасик, В.Б. Кашкин, К.Ф. Седов, И.А. Стернин). Содержательно коммуникативная стратегия предполагает умение варьировать коммуникативные средства, соответствующее невербальное сопровождение, построение дискурса в соответствии с интенциями говорящего, учитывая при этом нормы кода, фактор адресата. Стратегия, как утверждает О.С. Иссерс, – это, прежде всего, планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и реализация этого плана [2].

Анализируя предлагаемые трактовки коммуникативной стратегии, можно увидеть определенную закономерность в выделении ее основных признаков: использование как вербальных, так и невербальных средств ее реализации; соответствие общепринятым культурным нормам данного лингвосоциума, адекватность типу дискурса, жанру и коммуникативной компетенции субъекта; интенциональность. Выбор темы общения, как и стратегии ее введения и контроля за ее развитием, характеризуется определенными гендерными различиями, зафиксированными в форме сложившихся стереотипов. Рассмотрим те из них, которые касаются стратегического выбора линии коммуникативного поведения при инициации общения в зависимости от гендерной принадлежности.

И.В. Сидорская считает, что можно говорить о женской и мужской стратегиях комму-

никативного поведения. Если женская стратегия «предполагает беседу, построенную на взаимопонимании» даже при формальном общении, то мужская подразумевает информацию делового характера, которая распространяется даже на интимную сферу коммуникации [6, с. 26], что представляет определенную бинарную оппозицию: кооперация vs информирование. Главное отличие между характеристиками этих стратегий в отношении к обратной связи проявляется в том, что женщины даже при деловой тематике разговора много внимания уделяют достижению взаимопонимания, а не просто реакции на сообщение. Мужчины же рассматривают обратную связь просто как реакцию на сообщение, которая может быть ошибочной и не всегда совпадающей с его ожиданием от вводимой темы диалога. Собранный нами корпус примеров (из 500 коммуникативных ситуаций проявления инициативы супругами) на 79% подтверждает значимость для женщины получения адекватной обратной связи в супружеском диалоге от интересующей ее темы общения. Рассмотрим следующий пример, демонстрирующий, что в запрограммированном, инициируемом женой разговоре происходит коммуникативный сбой из-за несоответствия обратной связи ее ожиданиям.

– Значит, считаешь меня душой...

– Иногда считаю.

Нина посмотрела на меня с удивлением. По ее сценарию я должен был сказать: «Брось говорить глупости, я никогда не считал тебя душой».

Тогда бы она заявила: «И напрасно. Я действительно круглая дура, если потратила на тебя лучшие годы своей жизни». Но я пнул карты, и Нине пришлось на ходу перестраиваться. – И напрасно... – сказала она. – Я все вижу. Все. (В. Токарева. Розовые розы).

Коммуникативный сбой, обусловленный неверным стратегическим выбором при перехвате инициативы, может быть объяснен гендерными различиями в характере интерпретации фразы, сигнализирующей о делегировании инициативы. Так, фраза жены «Ну-ну, продолжай» не предполагает прямую интерпретацию, понимаемую как делегирование инициативы мужу, это скорее вызов-угроза, брошенный женой, и в этом случае развитие темы супругом может привести к еще большей коммуникативной неудаче.

Согласно существующим мнениям, мужчины более жестко контролируют выбранную тему беседы, ее развитие и переключение, часто прерывают собеседников, удержи-

вая, таким образом, коммуникативную инициативу [3, с. 57]. Говоря о мужской инициативе в коммуникации, А.В. Кирилина употребляет образное выражение «психологическая глухота». Это явление наблюдается у мужчин, когда они, будучи увлечены темой, не реагируют на реплики, с ней не связанные [4]. Возможно, что при анализе другого вида межличностного дискурса данный тезис и найдет подтверждение, однако материалы нашего исследования показывают подобную «глухоту» со стороны мужчины не при развитии темы, а когда он выступает в роли адресата «диалогического монолога» своей жены, что достаточно наглядно продемонстрировано в следующем примере.

– Олег, – позвала я, – чай на столе.
 – Угу, – донеслось из кресла.
 – Тебе с лимоном?
 – Угу.
 – Может, лучше с молоком?
 – Угу.
 – Со сгущенкой?
 – Угу.
 – Так что класть в чашку? – Я стала потихоньку выходить из себя. – Кислый цитрус или сладкое молоко? Не могу же я вместе занести их в твой чай!

– Угу.
 – Что «угу»?!
 Олег повернул голову. В его глазах плескалось безумие.

– Ты это очень хорошо придумала! Вместе получится замечательно!

– Молоко с лимоном?! (Д. Донцова. Фокус-покус Василисы Премудрой).

Гендерные различия проявляются и в отношении возможной коррекции беседы, соотношении прямолинейности и гибкости. Стратегическая гибкость построения диалога свойственна именно женщине, в силу ее природного устройства, большей, как отмечают психологи, эмпатии. Так, одним из способов создания комфортной коммуникативной обстановки, который более характерен для женского поведения, согласно существующим мнениям, является фатический зачин диалога. По мнению Н.В. Белой, женщины часто начинают языковое взаимодействие с этикетных высказываний вводного характера, целью которых является налаживание отношений или создание эмоционального контакта [1, с. 26]. Однако собранные нами примеры только в 20% случаях подтверждают данный тезис. Возможно, это обусловлено коммуникативной дистанцией, характерной для исследуемого нами типа дискурса, когда степень близости партнеров позволяет понимать с полусло-

ва и не требует коммуникативной прелюдии. Приведем пример, демонстрирующий настроенность женщины на состояние мужа, ее реактивную готовность к взаимодействию, даже без вербализации иницилирующего хода со стороны собеседника. Коммуникативное намерение мужа остается на уровне имплицитности. Инициатива буквально перехватывается женой на полуслове. По сути, в своей речи женщина сама озвучивает инициативную интенцию мужа.

И г н а т и й : Лариса...

Л а р и с к а (испуганно): Нем!

И г н а т и й : Что «нет»?

Л а р и с к а : Я знаю, что ты хотел сказать.

И г н а т и й : Что?

Л а р и с к а : Чтобы я поехала на каникулы к бабке в Коломну.

И г н а т и й : Действительно. А как ты догадалась? Ты что, телепат?

Л а р и с к а : По отношению к тебе – да. Я не поеду к бабке (В. Токарева. Розовые розы).

Несмотря на достаточно широкий спектр коммуникативных стратегий, используемых коммуникантами-супругами, говоря о супружеском дискурсе, мы представляем целесообразным выделить две основные стратегические линии: 1) нацеленность на взаимодействие, гармонизацию семейных отношений – коммуникативную кооперацию и 2) противоборство, соперничество разного уровня – коммуникативную конфронтацию. Основными критериями определения типа стратегии в процессе взятия и удержания инициативы, на наш взгляд, являются интенциональность общения и форма ее объективации. Рассмотрев корпус примеров, мы увидели, что стратегии кооперации в женском коммуникативном поведении занимают 66%, стратегии конфронтации – 34%, в мужском – 47% и 53% соответственно, что подтверждает нацеленность женщины на кооперацию в супружеском диалоге, минимизацию возникающих разногласий.

Однако коммуникативное сотрудничество или соперничество – неоднородные категории, внутри данных типов стратегий можно, на наш взгляд, выделить подтипы, что более адекватно характеризует интенциональное поведение инициатора общения. К данным подтипам мы отнесли а) стратегии, имеющие защитный характер; б) манипуляционные стратегии; в) стратегии, отличающиеся информативно-директивным характером.

Так, коммуникативная кооперация интенционально может носить защитный характер, когда проявление инициативы обусловле-

но желанием защитить, например, семейное счастье, себя, а иногда и партнера. Рассмотрим следующий пример.

Катя, вдруг словно очнувшись, подошла к мужу, взяла его за руку, отвела в детскую и закрыла дверь. Потом она встала на колени и сказала:

– Прости! Я сама тварь! Я больше никогда!.. Никогда!

Это слово «тварь», повторенное во второй раз, и стало тем ключом, при помощи которого, как сейчас модно говорить, был раскодирован, а точнее – расколдован Башмаков. Он словно очнулся и обнаружил перед собой вместо смердящей бородавчатой ведьмы ласковую, нежно заплаканную панночку. И ему стало стыдно.

– От меня не очень перегаром несет? – спросил он.

– Нет, и совсем даже нет! – горячо запротестовала Катя.

Тогда он поднял жену с колен, обнял и поцеловал ее в губы, и если б не бойцы, громыхавшие в прихожей, то поцелуй перешел бы в бурное взаимопрощение прямо посреди разбросанных Дашкиных игрушек (Ю. Поляков. Замыслил я побег).

Инициативный ход жены «Прости! Я больше никогда!.. Никогда!» нацелен на восстановление партнерских отношений через признание своей вины и обещание изменить свое поведение, т.е. на кооперацию, но, по сути, целью является защита семейного счастья.

Стратегия кооперации может носить и манипуляционный характер. Через создание видимости ориентации на партнера, взаимодействия с ним решаются собственные задачи инициатора общения, имеет место неявная манипуляция: побудить партнера действовать по своему сценарию.

– Витя, я понимаю. Прости меня, – сказала Лена с усилием. – Но... (Он видел, что ей очень трудно, и все-таки она договорит до конца). Во-первых, ты уже начинал этот разговор, правда же? Много раз начинал. А во-вторых, это нужно всем нам, и в первую очередь твоей маме. Витька, родной мой, я же тебя понимаю и жалею как никто, и я говорю: это нужно! Поверь...

Она обняла его. Ее руки стискивали его все сильнее. Он знал: эта внезапная любовь неподдельна. Но почувствовал раздражение и отодвинул Лену локтем.

– Ты не должна была сейчас начинать! – повторил он угрюмо.

– Ну, хорошо, ну, извини меня. Но я же забочусь не о себе, правда же... – Замолчи! – почти крикнул он шепотом (Ю. Трифонов. Обмен). Подчеркнутая модальность в репликах жены (это нужно всем нам, твоей маме) декодируется как проявление заботы о семье, о любви, но в то же время свидетельствует о скрытой цели Лены – уговорить мужа обменять квартиру матери.

Коммуникативная кооперация может принимать форму информативно-директивного сотрудничества, сообщая факты или давая указания, имеющие значение для успешного функционирования семьи:

– Тунейдыч, ты меня слышишь?

– М-да? – откликнулся Башмаков, приспособившийся спать до полудня, так как до глубокой ночи смотрел телевизор на кухне.

– Пропылесосишь большую комнату и вытреешь пыль!

– В моей комнате тоже. А Куньку больше не пылесось, – добавляла Дашка.

– Она и так уже без шерсти!

– Если не сделаешь, Тунейдыч, – говорила Катя, нажимая на обидный смысл прозвища, – останешься без ужина!

– Салтычиха! – выстанывал Башмаков и прятал голову под подушку (Ю. Поляков. Замыслил я побег).

Использование домашнего, интимного прозвища, шутливая угроза свидетельствуют о тональности супружеского дискурса и в целом о выбранной женой стратегии кооперации, хотя по форме представляют собой директив.

Аналогичной представляется и вариативность стратегий конфронтации. Так, это может быть защитная конфронтация.

– Дорогой, ты дома?!

Она еще издали заметила в окнах кухни свет и, подойдя поближе к дому, рассмотрела через шторы мечущуюся по комнате тень.

– Что-то случилось?

Ее вопросы застигли его на полпути от плиты к столу, куда он тащил казан с пловом.

– Почему непременно что-то должно случиться, малыш? – неуверенно ответил он вопросом на вопрос, осторожно поставил казан в центр стола и открыл крышку. – Пахнет восхитительно. Давай раздевайся, мой руки, станем ужинать. Ну? Ты чего застыла, Викуля?

– Ты не работал сегодня? Почему?

Она все еще стояла, не двигаясь, на пороге кухни, как пришла с улицы: в шубке, шапке, с сумкой в правой руке и перчатками в другой.

– С чего ты взяла, что я не работал? – с незнакомым вызовом спросил Виктор.

– Сейчас восемнадцать ноль-ноль, в это время твой рабочий день должен был только закончиться. Минимум полчаса на дорогу... А ты успел уже и плов приготовить, это еще два часа. Стало быть, дома ты с половины четвертого, то есть твой рабочий день закончился в три! Как это может быть, Витя?!

– Я что-то не пойму, малыш, ты меня пытаешься в чем-то упрекнуть? – Уголки его рта обиженно опустились.

– Нет! Нет, конечно же! Я просто волнуюсь! – Она швырнула сумку и перчатки на пол и, шагнув к нему, обвила его шею руками и прошептала: – Я просто ужасно волнуюсь за тебя! (Г. Романова. Пока смерть не разлучит нас).

Поведение Виктора (контрвопросы, ответ с вызовом, изменение выражения лица) эксплицирует явные признаки конфронтации, однако имплицитно это интерпретируется как защитная реакция.

Можно говорить и о манипуляционной конфронтации, когда инициатор общения преследует цель вывести из себя партнера, заставить его сменить тактику и т.д.

Когда супруги после ее отъезда поругались из-за чего-то, Валя кинула мужа в больное:

– Что же мамочка-то твоя?.. Приехала и сидит, как... это... Ни обед ни разу не съотвила, ни с внучкой не погуляла... Барыня ко-собокая.

Колька впервые тогда шваркнул жену по загривку. Она, ни слова не говоря, умотала к своим (В. Шукшин. Жена мужа в Париж провожала).

И еще один подтип стратегии конфронтации – это информативно-директивная конфронтация. Через сообщение определенной информации, чаще всего в императивной форме, реализуется коммуникативное противостояние партнеру.

Наконец решилась. Однажды вечером, теребя кромку скатерти...

– Шунечка, я давно хотела тебе сказать...

И замолчала. Продолжать не надо было: он все понял. Он смотрел на нее холодным, желтым взглядом красивых глаз. Чужой, посторонний, красивый человек.

– Я тебя слушаю, – сказал человек.

– Я... Одним словом, у меня будет...

И замолчала.

– Все ясно, – сказал Александр Иванович и усмехнулся.

– Но у тебя не будет.

– Как не будет?

Она удивилась, но не очень. Шунечкино всемогущество в ее представлении было без-

гранично. Он мог запросто отменить, скажем, закон природы.

– Очень просто. Не будет. Мы не можем себе этого позволить. Я – солдат. Жизнь кочевая, сегодня здесь, завтра там. А о международном положении ты забыла? В любую минуту может вспыхнуть война. Тут не до пеленок... (И. Грекова. Хозяйка гостиницы).

Проанализировав собранный корпус примеров при помощи метода количественного подсчета, мы обнаружили соотношения, показанные в таблице.

Соотношение коммуникативных стратегий в супружеском дискурсе

Стратегия, используемая при проявлении инициативы	Характер стратегии	Реализация в речи, %	
		женщин	мужчин
Кооперация	Защитная	40	30
	Информативно-директивная	30	50
	Манипуляционная	30	20
Конфронтация	Защитная	45	40
	Информативно-директивная	28	28
	Манипуляционная	27	32

Полученные результаты подтверждают нашу гипотезу, во-первых, о ведущей роли женщины в инициации супружеского общения, а во-вторых, о предпочтительном выборе женщиной стратегий кооперации. Стратегии конфронтации используются женщинами чаще с целью защиты или имеют информативно-директивный характер, при этом выбор информативно-директивной конфронтационной стратегии тематически ограничен в основном обсуждением бытовых вопросов.

Таким образом, подчеркнем, что гендерные различия оказывают существенное влияние на характер инициации общения супругов. Стратегические предпочтения при введении темы диалога, осуществлении контроля за ее развитием и ожиданиями адекватной реакции во многом определяются гендерной принадлежностью коммуникантов. Несмотря на разнообразие возможных стратегических линий проявления инициативы, доминантной стратегией в женском коммуникативном поведении являются стратегии кооперации, что обусловлено характером исследуемого нами дискурса.

Литература

1. Белая Н.В. Гендер как фактор социальных отношений в английской, американской и русской лингвокультурах : дис. ... канд. филол. наук. М., 2009.

2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М. : КомКнига, 2006.
3. Карасик В.И. Язык социального статуса. М. : Гнозис, 2002.
4. Кирилина А.В. Гендерные аспекты языка и коммуникации : дис. ... д-ра филол. наук. М., 2002.
5. Салмина Т.Н. Гендерные особенности вербального и невербального выражения полярных эмоций в сценических диалогах : дис. ... канд. филол. наук. М., 2003.
6. Сидорская И.В. «Женская» и «мужская» стратегии анализа проблем коммуникации. URL : <http://envila.iatp.by>.
7. Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения : моногр. Воронеж : Истоки, 2003.

Strategic preferences in the matrimonial discourse: gender aspect

There are described the peculiarities of the communicative behavior in the initiation of communication depending on the gender. On the basis of the material of the matrimonial discourse there are sorted out two main strategic lines: communicative cooperation and communicative confrontation.

Key words: *communicative initiative, matrimonial discourse, communicative strategy, intergender communication, dialogue.*

М.А. ГУЛЯЕВА
(Волгоград)

СТРАТЕГИИ ОТКАЗА ОТ ОБЩЕНИЯ

На основе практического материала идентифицируются стратегии отказа от общения и описываются тактики, используемые для их реализации.

Ключевые слова: *отказ от общения, межличностная коммуникация, коммуникативный акт, стратегии отказа от общения, тактики отказа от общения.*

Отказ от общения, который, с нашей точки зрения, может трактоваться как специфический коммуникативный акт, до сих пор не являлся темой подробного научного анализа. Цель настоящей статьи – на основе практического материала идентифицировать стратегии отказа от общения и описать тактики, используемые для их реализации.

В своей работе мы вслед за О.А. Леонтович понимаем стратегию как «линию коммуникативного поведения, направленную на достижение определенной цели» [5, с. 347]. Тактики, в свою очередь, представляют собой частные коммуникативные действия, совокупность которых способствует реализации определенной стратегии.

Если отказ от общения носит осознанный, намеренный характер, можно утверждать, что в его основе лежит планирование, которое является стратегическим процессом, «в результате которого в сознании говорящего конструируется ментальное представление о будущем речевом событии» [3, с. 94].

Исследуя коммуникативный акт отказа от общения, мы представляем возможным выделить стратегии 1) невступления в коммуникативный процесс и 2) выхода из коммуникативного процесса. Рассмотрим их подробнее.

Стратегия невступления в коммуникативный процесс направлена на избегание коммуникации в целом. Основным направлением действия данной стратегии является *уход от общения*, при котором один из участников пытается любыми способами избежать вступления в коммуникацию. Среди тактик, используемых для реализации данной стратегии, мы выделяем следующие:

- избегание партнера по общению (когда человек любым способом старается не попасть в одно коммуникативное пространство с нежелательным собеседником);
- молчание (отсутствие попыток вступить в коммуникативный процесс);
- указание причин, по которым в данный момент общение нежелательно: «человек может притвориться спящим, глухим, пьяным, сделать вид, что не понимает языка собеседника или изобразить наличие любого другого дефекта, свидетельствующего об оправданно невозможной коммуникации» [1, с. 341];
- прямая демонстрация (открытое игнорирование) нежелания общаться: действия адресанта направлены на то, чтобы его намерение не общаться было понятно реципиенту;
- непрямая демонстрация (скрытое игнорирование потенциального партнера по общению): коммуникант делает вид, что не замечает или не слышит, как к нему обращаются, желая избежать неприятного общения, нежелательного разговора, встречи;
- переключение внимания на другой объект.