
ЛОЖНЫЕ ПРИГЛАШЕНИЯ В АМЕРИКАНСКОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ

Е.Б. Щелчкова

Кафедра иностранных языков
Филологический факультет
Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Макляя, 6, Москва, Россия, 117198

В статье раскрываются лингвопрагматические особенности реализации речевого акта *Приглашение* в американской коммуникативной культуре, которые часто являются причиной коммуникативных неудач в межкультурном общении. На основе результатов эмпирического исследования определяется место так называемых «ложных» приглашений в коммуникации американцев, их частотность и функции, предлагаются критерии, по которым можно отличить истинные приглашения от ложных.

Ключевые слова: речевой акт, истинное приглашение, ложное приглашение, фатическая коммуникация, культурный сценарий, межкультурная коммуникация.

В межкультурном аспекте речевой акт *Приглашение* является своеобразным и сложным для понимания и потому потенциально конфликтогенным: американское приглашение отличается определенной спецификой и реализуется, как правило, совсем не так, как принято во многих других лингвокультурах. Английские и американские формулы приглашения часто воспринимаются как неискренние («*insincere*»), фальшивые («*phony*») с точки зрения представителей многих других культур, что подтверждено примерами из научной и художественной литературы (см. об этом [1—7 и др.]). Любопытный и показательный пример встречаем в книге Александра МакКолла Смита *The Careful Use of Compliments*:

*«There were twelve telephone messages awaiting Isabel on her return the previous evening, and she had delayed with them until the morning. Three were from the same person, a distant acquaintance with whom she had promised to lunch and who was now wanting to make an arrangement. Isabel slightly regretted the original promise; she **had not really intended it but it had been taken seriously** by the other person. This was a **cultural misunderstanding**... As a general rule, Isabel certainly meant what she said, but she was as guilty as everybody else of using language that was really intended to be **no more than expression of general goodwill**. Suggesting a meeting for lunch might be a real invitation or might not, depending on the tone of voice used, and the context»* [8. С. 185].

Данный пример является иллюстрацией использования в коммуникации так называемых «неявных», или «ложных» приглашений («*ambiguous invitations*», «*phony invitations*» в терминологии Н. Уолфсон [1. С. 128]).

В отличие от истинных приглашений, совершаемых с намерением продолжить общение, ложные приглашения являются приглашениями лишь по своей семантике, их прагматическая функция заключается в том, чтобы продемонстрировать расположение и симпатию к собеседнику, они вовсе не предполагают обязательного продолжения дальнейших контактов. В американской коммуникации

в подобных приглашениях не содержится никаких обязательств перед адресатом. Такие фразы как *Let's have dinner /lunch together / We should get together sometime / Give me a call, and we can get together / You'll have to come by the house some time* не предполагают совершения называемых действий. Они представляют собой чисто этикетные формулы, своеобразные коммуникативные подарки, знаки симпатии; они выполняют исключительно фатическую функцию.

Б. Малиновский определял фатическое общение как простое выражение вежливости, при котором смысл произносимых слов почти совершенно безразличен [9. С. 27]. Параллельно с термином «фатическая функция» в научной литературе широко используется термин «контактоустанавливающая функция», который был введен Р. Якобсоном.

Якобсон подчеркивал, что данная функция реализуется не только для установления контактов, но и для поддержания контакта или его прекращения. Иногда целый диалог направлен на реализацию этой функции, в результате чего создается и поддерживается общая атмосфера дружелюбия [10. С. 34].

Данное утверждение находится в полном соответствии с мнением ученых, согласно которому для американской культуры характерно «общее дружелюбие» [11. С. 75—76], «выраженная, подчеркнутая, если не сказать демонстративная доброжелательность» [12]. Хотя многие авторы делают акцент на бессодержательности, беспредметности, неинформативности фатических высказываний, нельзя не согласиться с Л.А. Азнабаевой, которая настаивает на том, что неинформативных высказываний нет [13. С. 27].

Интересную интерпретацию фразы *Let's go to dinner* предлагает американская исследовательница Д. Уигналл: «...с американской точки зрения, фраза «*Let's go to dinner*» не лишена смысла — она, скорее, являет собой намерение встретиться когда-нибудь в будущем. Тот факт, что на поверхности она весьма неопределенна, дает неверное представление о ее значении. Настоящий смысл этой фразы: 1) она сигнализирует о желании дальнейшего взаимодействия; 2) взаимодействие это должно произойти вечером, а это предполагает большую степень открытости, близости и симпатии; 3) неопределенность фразы — это бессознательная попытка вызвать ответную реакцию собеседника, свидетельствующую о том, что он готов к последующему взаимодействию; 4) предшествующее взаимодействие было достаточно положительным, для того, чтобы отношения были продолжены... В результате высказывания американцев кажутся русским двусмысленными, а американцы считают русских сверхчувствительными и понимающими все буквально» (цит. по: [7]).

В этой связи нельзя не согласиться с Т.В. Лариной, которая предупреждает, что «незнание данных особенностей поведения может привести к неверному толкованию подобных речевых формул, обвинению в неискренности, вызвать отрицательные эмоции у адресата, в то время как говорящий и не предполагает, что он обижает кого-то своим невниманием, поскольку, используя подобные фразы, он, напротив, выражает свою искреннюю симпатию и расположенность к собеседнику» [5. С. 311].

По аналогии с культурными сценариями А. Вежбицкой [14] можно было бы предложить следующий семантико-прагматический анализ содержания американского приглашения:

истинное приглашение	ложное приглашение
А хочет встретиться с В, А приглашает В;	А испытывает симпатию к В, А был бы не против встретиться с В, А не строит конкретных планов встречаться с В в данный момент, А приглашает В.

Для того чтобы выявить, какое место в коммуникации американцев занимают ложные приглашения, определить их функции и средства выражения, нами было проведено эмпирическое исследование в форме анкетирования с участием в общей сложности 386 человек.

Двум группам информантов был предложен комплекс заданий, разработанный для изучения особенностей реализации ложных приглашений в бытовом, повседневном (первая группа) и деловом, профессиональном (вторая группа) общении. Первой группе информантов (126 человек) было предложено ответить на вопрос, часто, редко или никогда, прощаясь с друзьями, они предлагают встретиться как-нибудь или пойти пообедать/поужинать на следующей неделе (*When saying goodbye to a friend of yours do you use such phrases as: «Let's have dinner/lunch together next week», «We should get together sometime?»*). Второй группе (260 человек) было предложено то же задание, но только в ситуации прощания с коллегами и деловыми партнерами.

В первой группе большинство респондентов (67%) выбрали ответ «часто», вдвое меньше (30%) ответили «редко». Лишь 3% информантов ответили «никогда».

Эти данные позволяют сделать вывод о том, что ложные приглашения выступают как неотъемлемая часть американской коммуникации в ситуации бытового общения (с друзьями и знакомыми).

Интересно, что на вопрос, являются ли такие приглашения серьезными (*Are they serious invitations?*) наибольшее количество информантов (60%) ответили «часто». Почти в два раза меньше (38%) ответили «редко». Ответ «никогда» выбрали лишь 2% информантов. На вопрос, являются ли такие приглашения исключительно формой прощания (*Is it just a way of saying goodbye?*) более половины опрошенных (51%) ответили «редко».

Такое распределение, на наш взгляд, является подтверждением того, что американцы, совершая приглашение, рассматривают возможность встречи, пусть и чисто гипотетически, но вполне серьезно. Говоря *Let's have dinner/lunch together, We should get together sometime*, американец, как правило, действительно не против продолжить общение с собеседником, но в то же время не строит конкретных планов на встречу. В комментариях к нашей анкете шесть информантов указали, что обычно стараются не приглашать людей, если не имеют реального намерения встретиться с ними (*«I rarely offer any invitation that I don't honestly mean to offer»*).

Во второй группе информантов на вопрос, часто ли, прощаясь с коллегами/деловыми партнерами, они предлагают встретиться или пойти пообедать/поужинать, большинство информантов (52%) выбрали ответ «редко». 30% ответили «никогда», 18% — «часто». Очевидно, что ложные приглашения используются как в бытовом, так и в деловом общении, хотя в последнем — в меньшей степени. На вопрос, являются ли такие приглашения серьезными, 45% опрошенных во второй группе ответили «часто», 30% — «редко». Ответ «никогда» выбрали 25% информантов (ср. 2% в бытовом общении). Большее количество ответов «редко» и «никогда» в данном вопросе (30% и 25% соответственно) свидетельствует, очевидно, о большей степени формальности делового общения, где чаще бывает востребована фатическая функция приглашений — проявление расположенности, внимания и не более того.

По результатам проведенного исследования нами были сделаны следующие выводы.

1. Вероятно, было бы неверно утверждать, что американцы четко разграничивают в сознании истинные и ложные приглашения и умеют с точностью отличить одно от другого. Так, три информанта отметили, что сами не всегда уверены, как следует интерпретировать такое приглашение.

2. Американцы признают, что в основе ложных приглашений лежит, как правило, искреннее намерение: «*If it's not specific, it's probably not going to happen, even if we feel sincere when we're saying it*» (студентка, 27 лет). Совершая приглашение, адресат верит в возможное продолжение контактов (отсюда — отраженное в комментариях стремление воздерживаться от приглашения людей, с которыми респонденты не хотели бы увидеться).

3. Степень искренности в приглашениях, адресованных близким людям, и в приглашениях, адресованных коллегам и партнерам по работе, не одинакова. Степень искренности зависит от того, насколько реальной говорящему кажется возможность встречи. Если приглашение адресовано другу, близкому человеку, перспектива встречи воспринимается говорящим как менее гипотетическая, более реальная, поэтому таким приглашениям свойственна большая степень искренности. В деловой коммуникации, в свою очередь, где приглашения чаще совершаются из соображений формальной вежливости, для демонстрации собеседнику расположенности, уважения, ложные приглашения отличаются меньшей степенью искренности и большей степенью формальности.

4. Американцы признают, что, несмотря на искренность намерения, ложное приглашение все же нередко выступает как элемент фатической коммуникации, носит этикетный характер. Такие речевые формулы семантически опустошены и не должны интерпретироваться буквально.

5. Часто ложное приглашение составляет часть речевого акта *Прощание*:

«...they are not serious invitations, they are just regular talk, may happen may not, you just say it and leave it to time. And it's a kind of saying goodbye and see you some other time — both at the same time» (студентка, 21 год).

Обращает на себя внимание тот факт, что ложные приглашения отличаются большим разнообразием. Среди формул, полученных нами в ходе исследования,

можно выделить приглашения, отличающиеся меньшей и большей степенью конкретизации. Первые совершаются в более общем виде, в них делается акцент на желании говорящего продолжать общение с адресатом, например:

Let's stay in touch/ Let's keep in touch/ Let's try to get together some time! / Let's get together sometime / Let's do something soon! / Let's hang out soon / We should do this again soon / Let's catch up later / Let's hang out! / We should get together more often! / We should do this again/more often.

Вторые отличаются большей степенью конкретизации, подразумевают определенные мероприятия (ужин, обед) или призывают совершить определенные действия (написать, позвонить), например:

Let's get together and talk about your research some time / Let's see how Saturday looks, maybe we could meet up / Let's have some beers next week / Let's figure something out for next week / Let's plan to get together in the coming weeks / Give me a call next week, and we can get together / Give me a call and we'll make plans to get together / Call me about dinner or lunch sometime / Facebook me sometime you're free and we can get lunch / Let me know when you're in the area/in town.

Следует отметить, что в первой группе приглашений часто выражено намерение адресанта реализовать приглашение в ближайшем будущем: *We'll catch up soon / We'll see each other soon* и пр. Во второй группе в приглашениях часто фигурирует конкретная, не столь отдаленная от момента речи дата (*Saturday, next week, tomorrow*).

В результате и первые, и вторые приглашения представляют, несомненно, большую сложность для носителей других лингвокультур. Приглашения, реализуемые в более общем виде, внушают адресату мысль о том, что его собеседник воспринимает продолжение контактов как нечто очень желаемое, рассчитывает встретиться с адресатом в ближайшем будущем, и поэтому выступают в качестве стимула возобновить общение, проявить инициативу (позвонить, написать, зайти в гости).

Получив приглашение, совершенное в более конкретной форме, адресат, в зависимости от формулировки, может сам позвонить, написать, чтобы назначить встречу, или будет ждать, пока от приглашающего не поступит конкретных предложений. В обоих случаях адресата может ждать разочарование, так как приглашающий, хоть и действовал из искренней симпатии, все же не ожидал, что адресат воспримет приглашение буквально.

Как указывалось ранее, представителям многих лингвокультур, в том числе русской, распознать ложное приглашение довольно сложно. Речевые модели, используемые американцами в ложных приглашениях, очень напоминают типичные русские приглашения (ср. «Заходи, если будешь в городе», «Нужно обязательно еще раз встретиться», «Давай пообедаем как-нибудь») и звучат очень убедительно. Особенности реализации истинных и ложных приглашений становятся очевидными при сравнительном анализе.

Наше исследование показало, что ложные приглашения, как правило, совершаются в прямой форме. Для истинных приглашений, наоборот, характерна ярко

выраженная косвенность, непрямолнейность. Так, на долю ложных приглашений, реализованных с помощью побудительных высказываний, в нашем материале приходится 71% от общего числа приглашений. Причем 29% от всех приглашений представлены речевыми моделями с использованием глаголов совместного действия *Let's (Let's do something soon!)*, 25% — конструкциями с модальными глаголами *should, have to* и *need to (You should give me a call next week and do something... / You'll have to come by the house some time/ We need to hang out more often)*, 17% — императивными конструкциями (*Give me a call next week, and we can get together / Call me*). 23% приглашений реализованы с помощью декларативных высказываний (*I'll give you a call sometime when I am free. Maybe we can get together then*) и только 6% — с помощью вопросительных (*When can we play again?*).

Истинные приглашения, подразумевающие продолжение контактов, наоборот, чаще всего совершаются в форме вопросительных высказываний. Так, в нашем исследовании 57% информантов предпочли использовать вопрос для реализации инвитивной интенции, акцентируя внимание на желании (выбрали 35% информантов) и возможности (14%) адресата принять приглашение (*Do you want...? Would you like...? Can/Could you come?*). 33% информантов, приглашая, использовали декларативные высказывания (*I'd like (love) (for) you to... / I'd like (love) to... / It would be great if... и др.*). Только 12% информантов при приглашении прибегли к использованию побудительных высказываний (*Come... / You should come...*). Причем императив использовался лишь в 5% случаев, а глагол совместного действия *Let's* — в 0,3% (ср. 29% в ложных приглашениях).

Данные особенности реализации приглашений могут быть объяснены особенностями культуры. Американская культура, являясь культурой индивидуалистического типа, отличается повышенным вниманием к индивидууму, отстаивает принцип максимальной неприкосновенности его частной жизни. *Privacy* — «личная автономия», «личное пространство», «суверенитет личности» — одна из важнейших американских культурных ценностей.

В истинном приглашении, реализуемом с целью дальнейших контактов, говорящий побуждает слушающего совершить действие в интересах говорящего или в интересах обеих сторон, что предполагает определенную степень импозиции, коммуникативного давления на слушающего. Поэтому в американской коммуникативной культуре истинное приглашение является одним из угрожающих лицу речевых актов (Face Threatening Acts) [15]. Совершая истинное приглашение, американцы отдают предпочтение косвенному выражению интенций, чтобы тем самым продемонстрировать собеседнику признание его независимости, минимизировать импозицию. Ложные приглашения не связаны с импозицией, напротив, их цель — проявление внимания и интереса к собеседнику, поэтому они совершаются в более прямой форме.

Нами было отмечено, что маркером ложных приглашений могут также служить указания на неопределенный срок реализации указанных действий: *We should get coffee sometime / We should get together sometime / Let's go out to lunch sometime*. Если же приглашение делается с целью его осуществления, то за ним, как правило, следует «переговорный процесс» относительно времени и места встречи. Наши

информанты прокомментировали различия между истинными и ложными приглашениями следующим образом.

«If I give a specific point in time (e. g., «next week»), then it's almost always a serious invitation. Otherwise, «sometimes» indicates that it's probably not so serious or rather, not very planned. It might happen next week or in two months. I mean that I'd like to get together, but have no plans to do so yet» (Если я назначаю конкретное время для встречи (например, «на следующей неделе»), это почти всегда означает серьезное приглашение. Если же я говорю «как-нибудь», значит, я, вероятно, не вполне серьезна или, скорее, не строю конкретных планов. Встреча может состояться на следующей неделе, а может, через два месяца. Такое приглашение означает следующее: «Я бы хотела встретиться, но пока не строю конкретных планов») (аспирантка, 29 лет).

Как отмечает Л. Виссон, если уточнения не последовало, то нужно считать, что договоренности не было [4. С. 94].

Проанализированный материал раскрывает некоторые особенности реализации речевого акта *Приглашение* в американской коммуниктивной культуре и в очередной раз свидетельствует о том, что в условиях межкультурной коммуникации во избежание досадных коммуниктивных неудач коммуниканты должны обладать не только языковой, но и культурной компетенцией.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Wolfson N., D'Amico-Reisner L., Huber L. How to arrange for social commitments in American English: the invitation // Wolfson, Nessa and Judd, Elliot (eds) 1983.
- [2] Scollon R., Scollon S. Intercultural Communication: A Discourse Approach. Second Edition. — Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 2001.
- [3] Шагаль В.Э. Арабский мир: пути познания. Межкультурная коммуникация и арабский язык. — М.: Институт востоковедения РАН, 2001.
- [4] Виссон Л. Русские проблемы в английской речи. Слова и фразы в контексте двух культур / Пер. с англ. Изд. 3-е, стереотипное. — М.: Р. Валент, 2005.
- [5] Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуниктивных культурах: Монография. — М.: Изд-во РУДН, 2003.
- [6] Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. — М.: Рукописные памятники древней Руси, 2009.
- [7] Леонтович О.А. Русские и американцы: парадоксы межкультурного общения: Монография. — М.: Гнозис, 2005.
- [8] McCall Smith A. The Careful Use of Compliments. — London: Abacus, 2007.
- [9] Malinowski B. The problem of meaning in the primitive languages. In Ogden C.K., Richards I.A. Meaning of Meaning (International Library of Psychology, Philosophy and Scientific Method). — L.: Kegan Paul, 1923.
- [10] Jakobson R. Closing Statement: Linguistics and Poetics. In Style in Language (ed. Thomas Sebeok), 1960.
- [11] Вежбицка А. Культурно-обусловленные сценарии и их когнитивный статус // Язык и структура знания. — М.: Институт языкознания АН СССР, 1990. — С. 63—85.
- [12] Американское коммуниктивное поведение: Научное издание / А618 Под ред. И.А. Стернина и М.А. Стерниной. — Воронеж: ВГУ-МИОН, 2001.
- [13] Азнабаева Л.А. Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении. — Уфа, 1998.
- [14] Goddard C., Wierzbicka A. (eds.). Semantic and Lexical Universals — Theory and Empirical Findings. — Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1994.
- [15] Brown P., Levinson S.D. Politeness: Some Universals in Language Usage. — Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

AMBIGUOUS INVITATIONS IN THE AMERICAN COMMUNICATIVE CULTURE

E.B. Schelchkova

Department of Foreign Languages
Faculty of Philology
Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

This paper deals with those features of the speech act of *Invitation* in the American communicative culture that often cause misunderstanding in cross-cultural communication. Based on an empirical research, it examines the use of the so-called «ambiguous» or «phony» invitations and discusses the criteria which can be used to distinguish ambiguous invitations from unambiguous ones.

Key words: speech act, unambiguous invitation, ambiguous (phony) invitation, phatic communication, cultural script, cross-cultural communication.

LITERATURE

- [1] *Wolfson N., D'Amico-Reisner L., Huber L.* How to arrange for social commitments in American English: the invitation // Wolfson, Nessa and Judd, Elliot (eds) 1983.
- [2] *Scollon R., Scollon S.* Intercultural Communication: A Discourse Approach. Second Edition. — Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 2001.
- [3] *Shagal V.E.* Arabskiy mir: piti poznanija. Mejkulturnaya kommunikatsia i arabskiy yazik. — M.: Institut vostokovedenia RAN, 2001.
- [4] *Visson L.* Russkie problem v angliyskoy rechi. Slova i phrasiv kontekste dvukh kultur / Per. s angl. Izd.3-e, stereotipnoe. — M.: P. Valent, 2005.
- [5] *Larina T.V.* Kategorija vejlivosti v angliyskoy i russkoy kommunikativnikh kulturakh: Monographia. — M.: Izd-vo RUDN, 2003.
- [6] *Larina T.V.* Kategorija vejlivosti i style komunikatsii: Sopostavlenie angliyskikh i russkikh traditsiy — M.: Rukopisniepamatniki drevney Russi, 2009.
- [7] *Leontovich O.A.* Russkie i americatsi: paradoksi mejkulturnogo obshenia: Monografia. — M.: Gnozis, 2005.
- [8] *McCall Smith A.* The Careful Use of Compliments. — London: Abacus, 2007.
- [9] *Malinowski B.* The problem of meaning in the primitive languages. In Ogden C.K., Richards I.A. Meaning of Meaning (International Library of Psychology, Philosophy and Scientific Method). — L.: Kegan Paul, 1923.
- [10] *Jakobson R.* Closing Statement: Linguistics and Poetics. In *Style in Language* (ed. Thomas Sebeok), 1960.
- [11] *Vejbitskaya A.* Kulturno-obuslovenie stsenarii i ih kognitivniy status // *Yazik i struktura znania*. — M.: Institut Yazikoznania AN SSSR, 1990. — S. 63—85.
- [12] *Amerikantskoe kommunikativnoe povedenie: Nauchnoe izdanie / A618* Pod red. I.A. Sternina, M.A. Sterninoy. — Voronezh: VGU-MION, 2001.
- [13] *Aznabaeva L.A.* Printsipi rechevogo povedenia adresata v konventsionalnom obshenii. — Ufa, 1998.
- [14] *Goddard C., Wierzbicka A.* (eds.). *Semantic and Lexical Universals — Theory and Empirical Findings*. — Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1994.
- [15] *Brown P., Levinson S.D.* *Politeness: Some Universals in Language Usage*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1987.