

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-4-1.13>

Багдасарян Татьяна Михайловна

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ ПОСТУПКОВ И ДЕЙСТВИЙ

В статье рассматриваются вопросы специфики речевого поведения личности (на материале выступления российского предпринимателя Д. В. Потапенко, которое проходило на Московском экономическом форуме 8 декабря 2015 года). Исследуются отдельные фрагменты ее (личности) речевого портрета, а также принципы речевого воздействия на аудиторию. На основе проведенного анализа автором утверждается, что речевое поведение личности является одним из ключевых элементов сложной системы поступков и действий, где особая роль отводится речевому воздействию на другого человека (аудиторию).

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2018/4-1/13.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2018. № 4(82). Ч. 1. С. 57-61. ISSN 1997-2911.

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

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2018/4-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 81

Дата поступления рукописи: 07.12.2017

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-4-1.13>

В статье рассматриваются вопросы специфики речевого поведения личности (на материале выступления российского предпринимателя Д. В. Потапенко, которое проходило на Московском экономическом форуме 8 декабря 2015 года). Исследуются отдельные фрагменты ее (личности) речевого портрета, а также принципы речевого воздействия на аудиторию. На основе проведенного анализа автором утверждается, что речевое поведение личности является одним из ключевых элементов сложной системы поступков и действий, где особая роль отводится речевому воздействию на другого человека (аудиторию).

Ключевые слова и фразы: коммуникативные процессы; фрагменты речевого портрета; речевое поведение личности; коммуникативное поведение; речевое воздействие; система поступков и действий.

Багдасарян Татьяна Михайловна, к. филол. н.

Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону
tatyana.bagdasaryan.78@mail.ru

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ ПОСТУПКОВ И ДЕЙСТВИЙ

Сегодня все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с исследованием специфики речевого поведения личности. Обуславливается это целым рядом факторов: во-первых, необходимостью более глубокого изучения коммуникативных процессов, включающих в себя весь комплекс межличностных отношений (которые предполагают наличие вербальных и невербальных способов передачи информации, паралингвистических факторов, пространственно-временных рамок и т.д. [22, с. 125-126]); во-вторых, важностью исследования речевого поведения в рамках социального бытия человека и особенностей языкового сознания социума [25, с. 3-11]; и в-третьих, недостаточной научной разработанностью данных вопросов и, соответственно, признанием необходимости комплексного анализа.

Кроме того, происходящая на данный момент смена парадигмы психолингвистических исследований (которые приобретают все более и более антропоцентрический и в связи с этим междисциплинарный характер [19]) приводит к качественному изменению методики изучения речевого поведения личности. Она (методика) становится более содержательной и емкой; начинает вбирать в себя знания, связанные не только с речевым поведением, но и с обширным кругом представлений о «человеческом факторе», о различных сферах и проблемах человеческой жизнедеятельности, о лингвистических, психологических, социальных, культурных и прочих явлениях, отображающихся (так или иначе) в исследованиях данных вопросов, а также в целом об образе человека, включающем в себя в том числе способы использования им языка применительно к реальным жизненным ситуациям [5, с. 15-17]. Это, естественно, ставит вопросы исследования специфики речевого поведения личности в ряд наиболее актуальных.

Характеризуя степень научной разработанности, следует отметить, что данные вопросы активно исследовались многими отечественными и зарубежными авторами. В частности, общие проблемы речевого поведения личности рассматривались в работах В. В. Богданова [4], Т. Г. Винокура [5], В. И. Карасика [11], А. Е. Супруна [22], Н. И. Формановской [24], Т. А. Чеботниковой [25] и др. Особый научный интерес в рамках изучения речевого поведения формируется вокруг проблем речевого воздействия и речевого портрета. Так, вопросы речевого портрета поднимались в исследованиях А. Е. Белоусовой [2], А. С. Гафаровой [7], О. В. Загорюковой [10], Е. Д. Павлычевой [15] и др. Проблемы речевого воздействия изучались в работах Г. Р. Власян [6], Е. Г. Гришечко [9], Г. И. Мельник [14], П. Б. Паршина [16], И. А. Стернина [21], Е. Ф. Тарасова [23], Е. В. Шелестюк [26] и др.

Однако с точки зрения комплексного анализа специфика речевого поведения личности рассмотрена на сегодняшний день недостаточно полно, что приводит к целому ряду трудностей на уровне определения подходов и методов изучения данных вопросов. Все вышеизложенное обуславливает выбор предмета настоящей статьи – специфика речевого поведения личности как элемента сложной системы поступков и действий. Цель статьи – рассмотреть особенности речевого поведения личности в контексте исследования отдельных фрагментов ее речевого портрета, а также принципов речевого воздействия, которое может осуществлять эта личность различными речевыми средствами (на материале выступлений российского предпринимателя Д. В. Потапенко). Новизна данной работы заключается в том, что предполагается осуществить анализ речевых предпочтений говорящего (выступающего) с точки зрения психологической стратегии поведения, а также скрытой прагмалингвистики.

Итак, понятие «речевое поведение» имеет множество разных толкований и интерпретаций. Например, по мнению А. Е. Супруна, речевое поведение включает в себя весь комплекс взаимоотношений, представленных в коммуникативном акте, – все речевые поступки человека, совершающиеся в типовых ситуациях, которые отображают специфику языкового сознания того или иного социума [22, с. 125-126]. В. И. Карасик отмечает, что под речевым поведением следует понимать осознанную и неосознанную систему поступков, которые способны раскрыть характер и образ жизни человека [11, с. 8-9]. И. А. Стернин утверждает, что речевое

(или коммуникативное) поведение – это вся совокупность реализуемых в коммуникативных процессах правил и традиций общения определенной лингвокультурной общности [21, с. 35-44].

Ряд ученых (Ю. Е. Прохоров, И. А. Стернин [17], В. В. Соколова [20] и др.) при толковании термина «речевое поведение» исходят из того, что он синонимичен понятию «коммуникативное поведение». По мнению Ю. С. Прохорова и И. А. Стернина, между этими терминами практически нет разницы – они описывают одни и те же коммуникативные процессы, включающие в себя отдельные упорядоченные системы правил и норм межличностного общения [17, с. 41-43]. Безусловно, на наш взгляд, данные термины синонимичны по своему характеру, при этом они несут в себе определенные смысловые расхождения (так, речевое поведение подразумевает, что общение между людьми осуществляется главным образом при помощи языковых средств; соответственно, коммуникативное поведение включает в себя как вербальные, так и невербальные способы передачи информации). В рамках данной статьи нас интересует именно речевое поведение, но в соотношении с другими средствами межличностного взаимодействия.

Значительная роль в речевом поведении личности отводится речевому воздействию, которое также трактуется весьма неоднозначно. Так, по мнению Е. Ф. Тарасова, речевое воздействие следует отождествлять в целом с речевым общением, т.е. речевое воздействие представляет собой любое речевое общение, которое взято в аспекте его целенаправленности и целевой обусловленности. При этом быть субъектом речевого воздействия – это значит регулировать деятельность своего собеседника, поскольку, используя речь, человек может побудить другого (других) начать, изменить, закончить ту или иную деятельность или создать у него (них) готовность совершать определенные действия, когда будет необходимо [23, с. 11-23]. П. Б. Паршин определяет речевое воздействие как целенаправленное влияние на индивидуальное или коллективное сознание и поведение, которое формируется за счет всевозможных речевых средств. Основная цель речевого воздействия – построение сообщений, которые обладают повышенной способностью воздействия на сознание и поведение адресата или адресатов сообщения [16, с. 75-80]. Как отмечает И. А. Стернин, речевое воздействие характеризует собой определенный тип воздействия на человека (аудиторию), при котором используется речь с целью побудить его (их) сознательно принять позицию другого человека, а также сознательно принять решение о том или ином действии, передаче информации и т.д. Речевое воздействие необходимо рассматривать в контрасте с манипулированием [21, с. 25-31].

На наш взгляд, более полно отображает понятие «речевое воздействие» определение Е. В. Шелестюк. По мнению автора, речевое воздействие подразумевает произвольную и непроизвольную передачу информации человеку (либо группе людей) в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется благодаря лингвистическим, паралингвистическим и нелингвистическим символическим средствам и определяется за счет сознательных и бессознательных интенций адресанта и целей коммуникации (предметной, коммуникативной или информационной), а также пресуппозиций и конкретных знаковых ситуаций [26, с. 23-30]. Таким образом, речевое воздействие является важнейшим элементом речевого поведения человека.

Рассматривая речевое поведение, также следует обратить внимание на гендерные особенности речи. Большинство исследователей полагают, что существует определенная разница между тем, как говорят мужчины и как говорят женщины. Например, В. П. Белянин, указывает на целый ряд характеристик языка мужчин и женщин [3, с. 21-58]. Так, мужчины чаще перебивают, более категоричны, стремятся управлять тематикой диалога. Важно то, что в отличие от распространённого мнения мужчины говорят больше, чем женщины. Мужские предложения чаще всего короче женских. Мужчины в целом гораздо чаще используют абстрактные существительные, а женщины – конкретные. Мужчины чаще употребляют существительные и прилагательные, в то время как женщины используют в речи больше глаголов. Женская речь характеризуется большой концентрацией эмоционально оценочной лексики, а мужская оценочная лексика – стилистической нейтральностью. Как правило, женщины склоняются к интенсификации положительной оценки. Мужчины же более выражено применяют отрицательную оценку, включая стилистически сниженные, бранные лексические единицы и инвективы; они чаще используют сленговые слова и выражения, а также нелитературную и ненормативную лексику.

Согласно психолингвистическому исследованию, которое проводилось Е. И. Горошко по 97 параметрам, мужчинам свойственен рационалистический стиль, женщинам – эмоциональный стиль [8, с. 23-75]. Было установлено, что мужские ассоциативные поля по своему характеру более стереотипны и упорядочены, мужская стратегия ассоциативного поведения (больше пояснительной и функциональной характеристики, приписываемой стимулу) значительно отличается от женской (ситуационной и атрибутивной) стратегии. Кроме этого, ассоциативные поля в мужской и женской речи соотносятся с разными фрагментами картины мира: охоты, профессиональной и военной сферы, спорта (для мужчин) и природы, животных, окружающего быденного мира (для женщин). Результаты ассоциативного эксперимента показали, что женское ассоциативное поле более развернуто, в свою очередь, мужские реакции показывают более стереотипную картину. Для речевого поведения женщин характерна более значительная вербальная активность, чем для мужчин. Они очень любят общаться и откровенно обсуждают между собой самые интимные стороны как своей жизни, так и чужой, а также говорят друг другу услышанные ими новости.

Различия речевого поведения мужчин и женщин имеют многоаспектную природу. Биологический, психологический, социальный и культурный факторы влияют на когнитивную сферу, поведение, восприятие, а главное – на употребление языка. Формирование гендерной идентификации происходит на основании комплексного взаимодействия данных факторов и личного осознания своей гендерной принадлежности [12, с. 180-189]. О том,

что половая дифференциация – это, прежде всего, биологический процесс, который социальная культура дополняет и осмысливает, утверждают исследователи, изучающие человека с позиции генетики, анатомии, нейрофизиологии и т.д. Результаты их исследований свидетельствуют о доминировании факторов биологического порядка. Наряду с биологическим фактором, социальный фактор выглядит не только динамичным и подвижным, но и является определяющим. Как отмечает Е. М. Бакушева, анализируя проблемы речеполовой дифференциации, необходимо учитывать, что социальная вариативность – это один из важнейших факторов, который определяет данную дифференциацию [1, с. 3-11]. Данная мысль объясняет отмеченную многими исследователями взаимозависимость половой дифференциации речи и стадии развития общества, т.е. чем выше уровень общественного развития, тем менее четко проявляется дифференциация по полу в языковой системе.

В рамках данной статьи рассмотрим речевое поведение российского предпринимателя Д. В. Потапенко (в контексте исследования отдельных фрагментов его речевого портрета, а также принципов речевого воздействия на аудиторию). Материалом служит текстовый вариант его выступления, в частности речи, которая была произнесена на Московском экономическом форуме 8 декабря 2015 года [18]. Так, свою речь Потапенко начинал с того, что на данный момент нет внешних вызовов экономике России. Работая в Бельгии, Чехии, Болгарии и Китае уже 9 лет, он не замечал какой-либо вражды в адрес российских предпринимателей: *«Всем, в общем-то, мы фиолетовы»*. Потапенко заявляет: *«Если выключить первую кнопку ТВ и убрать из нее главные четыре новости – то хохлы нам мешают, то еще кто-то нам не дает покоя, – то и новостей совсем не будет»*. После этого Потапенко приступает к непосредственной критике российской экономической политики, называет основные решения властей, которые, на его взгляд, являются наиболее вредными для бизнеса: *«Четыре серьезных нокаутирующих удара нанесли исключительно наши экономические власти»*. Среди них Потапенко выделяет:

первый удар – это продуктовые антисанкции, которые, по его мнению, были введены с целью передела рынков в интересах определенных, *«присосавшихся к чиновникам»* предприятий, что, в свою очередь, привело к полному отсутствию здоровой конкурентной борьбы и стремительному росту цен на продукцию;

второй удар – это резкое повышение процентов по кредитам, которое следовало за решением Центробанка о ключевых ставках зимой 2014 года. *«Запретительные и запредельные ставки по кредитам – это нам не Обама их сделал»*;

третий удар – это постановление о полном уничтожении «санкционной продукции», в этом смысле *«показательны программы, когда четырех гусей дают тракторами неизвестно для чего»*;

четвертый удар – это *«налог Ротенберга»*, основная проблема которого не в суммах, а в том, что он трижды взимается за одно и то же (как транспортный налог, топливный акциз и новый отдельный налог).

Перечислив целый ряд недостатков, Потапенко отмечает, что все эти «удары» наносят сами российские власти. Далее бизнесмен переходит к критике экономической политики в целом: *«Когда кто-то говорит, что следует менять экономический курс, очень хочется задать вопрос: кому? Покажите мне этого человека»*. Также бизнесмен заявляет, что в то время, как обнародовали *«по всем каналам»* запрет на арест предпринимателей, их количество среди арестованных резко возросло с 3,5 тыс. до 6 тыс. человек. Как отмечает Потапенко, *«чем меньше о нас “заботятся”, тем больше мы будем оставаться на свободе»*. По его мнению, за последние годы из нашей страны ушло более 56 крупнейших торговых сетей, а о количестве закрытых крупных предприятий и заводов, в т.ч. иностранных, нечего и говорить.

Тем же, кто пытается работать с Китаем, предприниматель сказал, что Китай – это *«слишком большая экономика, чтобы она могла воспринимать Россию как равно себе партнера. Не следует сравнивать 13-ю и первую мировую экономику. Это подобно тому, что вы станете дружить с третьеклассником. Поэтому Китай для нас является тяжелейшим партнером. И большой вопрос – партнером ли?»*. По мнению бизнесмена, российская экономика нуждается не в государственных программах, которые, по сути, являются лишь инструментом «выяснения отношений» одних ведомств с другими. Властям, прежде всего, необходимо поменять само отношение к бизнесу: *«прекратить воспринимать его как дойную корову. Взаимодействие бизнеса и власти последние 20 лет – это разговор мясника с коровой. Ласково смотрит в глаза и держит нож у горла»*. В завершение выступления бизнесмен призвал российскую власть просто хотя бы не трогать бизнес, оставить его в покое и не душить *«своими объятиями»*: *«Так хочется, чтобы про нас совсем забыли, как, к примеру, в 90-е годы. Бандиты, конечно, были сволочи. Но налоговая, таможенная и ОБЭП значительно хуже»*.

Итак, поскольку речевой портрет характеризуется набором речевых предпочтений говорящего (выступающего) в определенных ситуациях с целью актуализации намерения и стратегии влияния на слушающего (слушающих), мы можем выделить ряд особенностей, характерных для речевого поведения российского бизнесмена Д. В. Потапенко. С помощью речевого портрета мы можем зафиксировать речевое поведение, которое, в свою очередь, автоматизируется при повторении типичной ситуации общения [13, с. 66-72]. Так, на основе высказываний предпринимателя можем сделать следующие выводы: бизнесмен проявляет себя в качестве активного оратора, делает множество акцентов на социально-бытовые, экономические и политические факторы и проблемы.

Потапенко использует в своей речи различные стилистические приемы, тропы, синтаксические и стилистические фигуры, смысловые и ритмические паузы. Он «наполняет» свою устную публичную речь теми языковыми единицами, которые считаются приемлемыми для бытовой разговорной речи и которые являются совершенно непозволительными для публичной речи. Его речь характеризуется повышенной экспрессивностью, фамильярностью, наличием жаргонизмов, элементов агрессии, характерных для бытовой речи.

У предпринимателя есть свои уникальные особенности поведения, – узнаваема и его речь. Все это позволяет предпринимателю оказывать определенное воздействие на аудиторию. Избранные стратегии позиционирования Потапенко себя как солидного и успешного предпринимателя обуславливают актуальность различных публичных выступлений, которые он делает довольно часто и весьма охотно.

Нередко предприниматель во время публичных выступлений использует тон повседневного бытового общения. Говоря с иронией о себе и своем прошлом и настоящем, Потапенко тем самым устанавливает определенную позицию общения с людьми на одном уровне, с открытостью и пониманием. Кроме того, бизнесмен не упускает возможности воздействовать на аудиторию и своих «идеологических противников» за счет сознательных усложнений языковых структур высказывания и определенного «несоблюдения» языковых норм. В его речи заключена особая сила, которая побуждает не просто прислушаться, но и поразмышлять над услышанными словами и, возможно, даже согласиться с его доводами. Такова особенность его выступлений.

С точки зрения прагматической речевое поведение обладает рядом характеристик, выражающихся за счет различных оценочных отношений в процессе взаимодействия выступающего и аудитории. Соответственно, в определенных ситуациях выступающий может оказывать воздействие на группу людей, апеллируя к их эмоционально-оценочному содержанию. Поэтому в основе речевого поведения личности (выступающего) лежит стремление регулировать поведение аудитории, т.е. формировать необходимое выступающему отношение (положительное, нейтральное, отрицательное) к речевому событию у группы людей.

Таким образом, опираясь на анализ выступлений Д. В. Потапенко, отметим, что речевое поведение личности является элементом сложной системы поступков и действий, где особая роль отводится речевому воздействию на другого человека (аудиторию). Так, используя речь, человек может побудить другого (других) действовать в соответствии со своими представлениями и намерениями. Также следует отметить, что речевое поведение определяется целым комплексом факторов, в том числе биологическим, социальным, психологическим, гендерным и др. факторами, – все это и определяет общую специфику речевого поведения личности.

Список источников

1. **Бакушева Е. М.** Социолингвистический анализ речевого поведения мужчины и женщины: дисс. ... к. филол. н. М., 1995. 193 с.
2. **Белоусова А. Е.** Речевой портрет как реализация описательной модели на макроуровне художественного текста // Вестник Московского государственного лингвистического университета. 2012. Вып. 14. С. 9-16.
3. **Белянин В. П.** Психолингвистика: учебник. М.: Флинта, 2004. 232 с.
4. **Богданов В. В.** Классификация речевых актов // Богданов В. В. Предложение и текст в содержательном аспекте. СПб., 2007. С. 145-155.
5. **Винокур Т. Г.** Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М.: РГГУ, 2009. 178 с.
6. **Власян Г. Р.** Природа речевого воздействия // Вестник Челябинского государственного университета. 2007. № 20. С. 31-34.
7. **Гафарова А. С.** Речевой портрет: социолингвистические характеристики: автореф. дисс. ... к. филол. н. Тверь, 2006. 19 с.
8. **Горошко Е. И.** Языковое сознание: гендерная парадигма // Методология современной психолингвистики: сборник научных трудов. М. – Барнаул: Изд-во Алтайского университета, 2003. С. 23-75.
9. **Гришечко Е. Г.** Определение понятия речевого воздействия и виды этого воздействия // Гуманитарные и социальные науки. 2008. № 4. С. 53-59.
10. **Загоровская О. В.** Речевое портретирование социальной группы как задача современной лексикографии // Вестник Воронежского государственного университета. 2013. № 2. С. 174-177.
11. **Карасик В. И.** Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
12. **Малишевская Д. И.** Базовые концепты культуры в свете гендерного подхода: на примере оппозиций «мужчина – женщина» // Фразеология в контексте культуры / отв. ред. В. Н. Телия. М.: Языки русской культуры, 1999. С. 180-189.
13. **Матвеева Г. Г.** Речевая деятельность и речевое поведение как составляющие речи // Актуальные проблемы коммуникации: межд. сб. науч. трудов. М., 2005. С. 66-72.
14. **Мельник Г. И.** Схемы и способы речевого воздействия. СПб.: Феникс, 2004. 494 с.
15. **Павлычева Е. Д.** Характеристика особенностей понятия «речевой портрет» // Вестник Московского государственного областного университета. 2015. № 6. С. 110-115.
16. **Паршин П. Б.** Речевое воздействие: основные формы и разновидности // Рекламный текст: семиотика и лингвистика / сост. Ю. К. Пирогова, П. Б. Паршин. М.: ИД Грабельникова, 2000.
17. **Прохоров Ю. Е., Стернин И. А.** Русские: коммуникативное поведение. Изд-е 2-е, испр. и доп. М.: Флинта, 2006. 238 с.
18. **Российский бизнесмен произнес разгромную речь на Московском экономическом форуме** [Электронный ресурс]. URL: https://www.znak.com/2015-12-09/rossiyskiy_biznesmen_proiznes_razgromnuyu_rech_na_moskovskom_ekonomicheskom_forum_e (дата обращения: 01.12.2017).
19. **Серебрякова Ю. А.** Взаимодействие национального самосознания и национальной культуры // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 6. С. 217-222.
20. **Соколова В. В.** Культура речи и культура общения. М.: Просвещение, 1995. 192 с.
21. **Стернин И. А.** Введение в речевое воздействие. Воронеж: Полиграф, 2001. 227 с.
22. **Супрун А. Е.** Лекции по теории речевой деятельности: пособ. для студентов филолог. фак. вузов. М.: Белорус. фонд Сороса, 1996. 287 с.
23. **Тарасов Е. Ф.** Речевое воздействие как проблема речевого общения // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации / отв. ред. Ф. М. Березин, Е. Ф. Тарасов. М.: Наука, 1990. С. 11-23.
24. **Формановская Н. И.** Культура общения и речевого поведения. М.: Икар, 2014. 240 с.
25. **Чеботникова Т. А.** Речевое поведение личности в системе формирования социального образа: дисс. ... д. филол. н. Челябинск, 2012. 340 с.
26. **Шелестюк Е. В.** Речевое воздействие: онтология и таксономия // Вопросы когнитивной лингвистики. 2007. № 1. С. 23-30.

PERSONALITY'S SPEECH BEHAVIOUR AS AN ELEMENT OF COMPLICATED SYSTEM OF ACTIONS

Bagdasaryan Tat'yana Mikhailovna, Ph. D. in Philology
Don State Technical University, Rostov-on-Don
tatyana.bagdasaryan.78@mail.ru

The article examines the problems of personality's specific speech behaviour (by the material of Russian entrepreneur D. V. Potapenko's speech delivered at the Moscow Economic Forum on December, 8, 2015). The paper analyzes certain fragments of his speech portrait and the principles of verbal influence on the audience. The research findings allow the author to conclude that personality's speech behaviour is one of the key elements of a complicated system of actions where verbal influence on a person (audience) is of special importance.

Key words and phrases: communicative processes; fragments of speech portrait; personality's speech behaviour; communicative behaviour; verbal influence; system of actions.

УДК 81'271.111

Дата поступления рукописи: 14.01.2018

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2018-4-1.14>

В статье раскрываются факторы утраты скандинавскими языками отдельных областей социальной практики в результате глобализации и влияния транснационального английского языка. Потеря домена трактуется не как потеря языковых средств, а как перераспределение функций языков в условиях интернационализации науки и высшего образования. Это перераспределение прагматически оправдано языковой политикой, направленной на переход домена из разряда национального в разряд интернационального, поэтому английский язык является не агрессором, а партнером по отношению к национальным языкам.

Ключевые слова и фразы: потеря домена; скандинавские языки; трансязычие; глобализация; транснациональный английский язык; языковая политика.

Бородин Дарья Сергеевна, к. филол. н., доцент
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, Таврическая Академия, г. Симферополь
dasha_tnu@mail.ru

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК – АГРЕССОР ИЛИ КОМПАНИОН: ПРОБЛЕМА ПОТЕРИ ДОМЕНОВ В СКАНДИНАВСКИХ ЯЗЫКАХ

Введение

В условиях глобализации переход отдельных областей специализированной коммуникации из разряда интранациональных в разряд транснациональных направлен от национального языка к английскому как контактному языку международной коммуникации. В экстралингвистическом плане это является следствием того, что национальные участники коммуникации осознают себя членами международного сообщества, в котором их национальная принадлежность может служить только дополнительной характеристикой. В лингвистическом плане такой переход можно упрощенно рассматривать как результат утраты национальным языком определенных лексикосемантических средств в некоторых специализированных областях, доменах социальной практики, поскольку ослаблена мотивация для их сохранения и развития. В этом процессе транснациональный английский язык (АЯ) выступает, по мнению одних, в роли агрессора [8, p. 70], или, по мнению других, служит нейтральным инструментом, отвечающим потребностям специализированной транснациональной коммуникации [9, p. 243]. Представляется **актуальным** показать, что переход специализированных доменов социальной практики от национального к английскому языку – это сложный феномен трансязычия, который не следует подвергать однозначному толкованию. Поэтому **целью** данной статьи является предложить новое понимание этого феномена как фактора транслингвальной языковой ситуации, не наносящего ущерба национальному языку.

Поскольку статья строится на материале трансязычия, сложившегося в скандинавском регионе, **методика** исследования предполагает краткий обзор проблематики потери домена в трудах скандинавских социолингвистов и использование приемов отбора информации путем опроса респондентов по Интернету.

Обсуждение

Как пишет норвежский социолингвист Д. Симонсен, теория потери доменов дискутировалась в Скандинавии с конца 1980-х гг., и первоначально это было вызвано возрастающим количеством англицизмов в скандинавских языках, а затем и осознанием возможности того, что национальные языки перестают использоваться в некоторых секторах коммуникации, уступая их английскому языку [10, p. 252]. До середины 1990-х гг. термин «домен» (дат. *domæne*, норв. *domene*, шв. *domän*, от англ. *domain*) не был известен за пределами узкого круга социолингвистов, но к этому времени средства массовой информации стали выражать обеспокоенность по поводу давления, оказываемого английским языком (далее – АЯ) на скандинавские языки. Это давление проявлялось в том, что АЯ вытеснял национальные языки из таких сфер интранациональной коммуникации, как телепрограммы, кино, высшее образование и научные исследования. Сегодня термин «потеря домена»