

*На правах рукописи*

**Гаталова Мария Андреевна**

**СПЕЦИФИКА КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ  
АМЕРИКАНСКОГО ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА  
(ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ)**

Специальность 10.02.04 – германские языки

**АВТОРЕФЕРАТ**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата филологических наук

Нижний Новгород 2019

Работа выполнена на кафедре английской филологии  
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

**Научный руководитель:** доктор филологических наук,  
профессор кафедры английской  
филологии ФГБОУ ВО «Ивановский  
государственный университет»  
**Карташкова Фаина Иосифовна**

**Официальные оппоненты:** доктор филологических наук,  
профессор кафедры английской  
филологии и перевода ФГБОУ ВО  
«Санкт-Петербургский  
государственный университет»  
**Третьякова Татьяна Петровна**

кандидат филологических наук,  
доцент кафедры иностранных языков  
и лингвистики ФГБОУ ВО  
«Ивановский химико-  
технологический университет»  
**Ганина Вера Владимировна**

**Ведущая организация:** ФГБОУ ВО «Ярославский  
государственный университет им.  
П. Г. Демидова»

Защита диссертации состоится «18» сентября 2019 г. В 11.30 час. на заседании диссертационного совета Д 212.163.01 при ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова» по адресу: 603155, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а, III корпус, конференц-зал.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале научной литературы библиотеки НГЛУ по адресу: 603155, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а, III корпус, ауд. 3503.

Автореферат размещен на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ: <http://vak.ed.gov.ru>

Диссертация и автореферат размещены на официальном сайте НГЛУ: <http://www.lunn.ru>

Автореферат разослан «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Ученый секретарь

С.Н. Аверкина

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Настоящая диссертационная работа посвящена изучению специфики коммуникативного поведения американского делового человека. Она включает в себя исследование категорий вежливости и невежливости в гендерном аспекте.

Настоящее исследование сосредоточено на таком виде коммуникативного поведения, как поведение человека в ситуациях делового общения. Общение с точки зрения лингвистики – это коммуникация, которая осуществляется по определенным правилам. В середине XX века лингвистика обогатилась теорией речевой коммуникации, в фокусе внимания которой оказались принципы успешного обогащения, установка на достижение коммуникативных целей, различие прямых и косвенных участников общения (В.В. Богданов, В.Б. Кашкин, Г.Г. Почепцов, И.П. Сусов, Р.О. Якобсон и др.).

Деловое общение представляет собой особую форму взаимодействия людей в процессе определенного вида трудовой деятельности, которая содействует установлению отношений партнерства между руководителями и подчиненными, между коллегами, создает условия для продуктивного сотрудничества ради достижения значимых целей, обеспечивая успех общего дела. Вопросы делового общения, которыми занимаются многие исследователи, являются необходимой частью человеческой жизни, важным видом взаимодействия с другими людьми (И.Н. Браим, О.А. Гудина, Ж. Данкел, Е.Н. Малюга, А.К. Панфилов, П. Пост, О.Н. Потапова, Е.Н. Скавинская, Л.Д. Столяренко, М.И. Чеховских и др.). Умение успешно вести деловые переговоры, грамотно и правильно составлять деловую документацию в настоящее время стало важными составляющими профессиональной культуры человека от подчиненного до руководителя. Для достижения высоких результатов практически в любом виде профессиональной деятельности необходимо владеть определенным

набором сведений, знаний, представлений о правилах и принципах делового общения. Человек - участник делового общения в настоящем исследовании будет обозначен рабочим термином «деловой человек». Под этим термином мы понимаем личность, которой характерна направленность на ответственное выполнение взятых обязательств, способность четко и ясно формулировать свою точку зрения в условиях деловой коммуникации, проявляя при этом интерес к собеседнику и его мнению.

Объектом научного изучения целого ряда гуманитарных наук, таких как лингвистика, психология, социология, теория культуры, стала вежливость как одна из важнейших характеристик коммуникативного поведения человека. В лингвистике существуют различные теории вежливости (П. Браун, Э. Гофман, С. Левинсон, Дж. Лич, Р. Ратмайр). Современные ученые продолжают разрабатывать метаязык описания концепта вежливости и различных средств его выражения. В настоящее время дано описание типовых вербальных и невербальных знаковых проявлений вежливости, определены нормы и принципы вежливого диалогического общения. Основные понятия теории речевой коммуникации, в частности, принципиальное положение о тесном взаимодействии речевой коммуникации и этикета, изменили представление о вежливости и ее основных составляющих (Г.Е. Крейдлин, Е.Б. Морозова, С.И. Переверзева, Н.И. Формановская).

Понятие невежливости освящено в лингвистической литературе гораздо меньше, чем понятие вежливости. Невежливость проявляется в тех ситуациях коммуникативного поведения, когда адресату отводят роль ниже той, которая ему принадлежит в соответствии с его статусом. Следовательно, нарушение норм этикета нередко оборачивается невежливостью, неуважением партнера [Хесед 2013]. Различные аспекты невежливого поведения и невежливости в целом были рассмотрены лишь в противовес вежливости (В. И. Жельвис, В. И. Карасик, Т. В. Ларина, Е.Б. Морозова, Т.П.

Третьякова, Н. И. Формановская, Л. А. Хесед и др.). Это позволяет нам утверждать, что категория невежливости изучена недостаточно. Также представляется важным показать, что категории вежливости и невежливости обладают в английском языке рядом особенностей.

Исследование специфики коммуникативного поведения делового человека предполагает обращение к широкому кругу проблем. В данной работе предпринята попытка выявить особенности маскулинного и феминного поведения в условиях делового общения через анализ вербальных и невербальных компонентов коммуникации. Изучение проблемы совместного функционирования вербального и невербального поведения в пределах коммуникативного акта проливает свет на ряд малоизученных аспектов процесса общения (И.С. Баженова, Е.А. Вансяцкая, К.А. Врыганова, Ф.И. Карташкова, Г. В. Колшанский, Г.Е. Крейдлин, В.А. Лабунская и др.).

Установление гендерной специфики вербального и невербального коммуникативного поведения человека интересно при изучении разнообразных дискурсивных практик. Ряд ученых понимает дискурс как речевую практику, которая включает в себя интерактивную деятельность участников общения, установление и поддержание контакта, обмен эмоциями и информацией, оказывая воздействие друг на друга, при этом в процессе общения переплетающиеся коммуникативные стратегии и их вербальные и невербальные воплощения моментально меняются (Z. Harris, Н.Д. Арутюнова, Т.А. ван Дейк, В.И. Карасик, В.Б. Кашкин, А.Е. Кибрик, О.Ф. Русакова и др.). В последние десятилетия термин «дискурс» стал очень востребованным в таких научных дисциплинах как лингвистика, психолингвистика, когнитивная психология, социология, социолингвистика, литературоведение и другие (М.Л. Макаров, А.А. Романов и др.).

В настоящей работе будет рассмотрен такой вид дискурса, как деловой дискурс. Для выявления особенностей коммуникативного поведения делового человека нами был проведен анализ видеозаписей разговоров

между участниками делового дискурса на материале ряда американских фильмов. Деловое общение анализируется нами в рамках кинодискурса, под которым в нашем исследовании понимается связный текст, являющийся вербальным компонентом фильма, в совокупности с невербальными компонентами, которые включают в себя аудиовизуальный ряд и экстралингвистические факторы, обладающие свойствами целостности, связности, информативности, коммуникативно-прагматической направленностью, медийностью. Важность изучения кинодискурса связана с возросшей популярностью англоязычного (прежде всего американского) кинематографа. (С.С. Зайченко, А.Н. Зарецкой, Е.Ю. Кильмухаметова, Е.С. Кудинова, И.Н. Лавриненко, Н.В. Сухова и др.).

**Актуальность** изучения коммуникативного поведения участников делового общения определяется рядом факторов. Прежде всего это возросший интерес исследователей к изучению категории вежливости и невежливости (П. Браун, Э. Гофман, Г.Е. Крейдлин, Т. В. Ларина, С. Левинсон, Р. Ратмайр, И. А. Стернин, Т.П. Третьякова, Л. А. Хесед и др.), однако данные категории в деловом дискурсе в лингвистическом аспекте практически не изучены. В этой связи представляется актуальным выявление особенностей передачи прагматических установок типичных для англоязычного делового социума. Особо важным является исследование потенциала невербальных средств деловой коммуникации с позиции интеракционистского подхода. Не менее значимым служит изучение национально-культурной специфики передачи информации в деловом общении с помощью вербальных и невербальных средств. Также важно освещение данного вопроса в гендерном аспекте, поскольку маскулинное и феминное поведение в ситуации интеракции различно (Р. Кантер, Г.Е. Крейдлин, И.А. Стернин и др.). Следовательно, и в деловом общении также важно проанализировать гендерные различия. Данное исследование также

актуально для решения прикладных задач деловой коммуникации (например, при проведении собеседования, совещания, презентации и так далее).

**Объектом** исследования выступает маскулинное и феминное коммуникативное поведение в ситуации делового общения.

**Предметом** изучения являются особенности вербального и невербального поведения американского делового человека в ситуациях делового общения.

**Цель** работы состоит в том, чтобы выявить гендерную специфику вежливого и невежливого коммуникативного поведения американских деловых людей.

В соответствии с установленной целью решается ряд **задач**, которые направлены на достижение обозначенной цели:

- 1) проанализировать специфику маскулинного и феминного вежливого речевого поведения;
- 2) рассмотреть особенности вежливого невербального поведения коммуникантов-мужчин и коммуникантов-женщин в деловом общении;
- 3) выявить специфику невежливого речевого поведения делового мужчины и женщины;

рассмотреть особенности невежливого невербального маскулинного и феминного поведения в деловом общении;

**Материалом** исследования являются американские художественные фильмы начала XXI века общим объемом 35 часов 9 минут.

К **методам анализа** относятся метод словарных дефиниций для установления значения элементов высказываний, метод контекстуального анализа, метод коммуникативно-прагматического анализа, с учетом использования паралингвистических средств, комплексный перцептивный метод, включающий в себя аудиовизуальный, визуальный и аудиторский виды анализа, социально-контекстуальный, метод функционального анализа и метод интерпретационного анализа.

**Научная новизна** работы состоит в том, что в ней впервые рассмотрены:

- 1) вежливое и невежливое речевое поведение американского делового человека;
- 2) вежливое и невежливое невербальное поведение американского делового человека;

определенные гендероспецифичные черты коммуникативного поведения человека в ситуациях американского делового общения.

**Теоретическая значимость** настоящего исследования определяется тем, что оно вносит вклад в решение задач теории коммуникации, невербальной коммуникации, делового общения, гендерной лингвистики. Исследование расширяет также современные представления о реагирующем поведении адресата (вежливом и невежливом) в различных ситуациях деловой англоязычной (американской) коммуникации.

**Практические результаты** проведенного анализа могут быть использованы в курсе по теории коммуникации, в дисциплинах по выбору «Коммуникативное поведение человека» и «Деловое общение», а также в тренингах по межличностному деловому общению.

**Соответствие паспорту научной специальности.** Диссертационное исследование выполнено в соответствии со следующими пунктами паспорта специальности 10.02.04 – «Германские языки»: лексика и внеязыковая действительность, синтаксический строй, особенности стилистического воздействия и экспрессивных средств германских языков.

**Апробация** диссертации осуществлялась в рамках ежегодного научного фестиваля студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодая наука в классическом университете» (ИвГУ, Иваново, 2015—2017), на семинарах НОЦ «Лаборатория коммуникативного поведения человека» при Ивановском государственном университете (ИвГУ, 2015—2018). По теме диссертации были сделаны доклады на международных, всероссийских,

региональных научных конференциях и семинарах в г. Калуге («Немецкий язык: теория, история и методика преподавания в современной высшей школе России», КГУ им. К. Э. Циолковского, 2018), г. Ярославле («Многоязычность в поликультурном контексте эпохи глобализации», ЯГПУ им. К. Д. Ушинского, 2018), г. Иванове («Лингвистические вызовы XXI века», ИвГУ, 2017; «Зарубежная филология: истоки, развитие, перспективы», ИвГУ, 2018).

На защиту выносятся следующие **положения**:

1. Для американского *вежливого* маскулинного и феминного *речевого* общения характерно использование речевых этикетных формул, эксплицирующих «игру на повышение». Общим для обеих групп является использование конструкций, подчеркивающих положительный эмоциональный настрой коммуникантов, и косвенных речевых актов. Активная жестикуляция в ходе делового общения подкрепляет экспрессивность вежливой речи мужчин и женщин. Для коммуникантов-мужчин весьма характерно употребление директивных речевых актов. Для коммуникантов-женщин используют данный вид речевых актов с целью добиться положительного исхода дела, а также для установки полного взаимопонимания в коллективе.

2. *Невежливое речевое* поведение лиц обоих полов в ситуациях американского делового общения характеризуется употреблением отрицательно коннотированной лексики, сленгизмов, инвективы, а также иронией и сарказмом. Стилистические приемы речи (метафоры, гиперболы, сравнения) характерны для обоих полов. Основными проявлениями невежливой речи американского делового мужчины является употребление отрицательно коннотируемых единиц (главным образом глаголов). Невежливое маскулинное поведение проявляется и в использовании косвенных отрицательных номинаций. К основным грамматическим особенностям невежливого маскулинного делового общения следует отнести

использование директивных РА, повторов и разделительных вопросов. Условные предложения отражают возможность манипулирования. Невежливая деловая речь коммуникантов-женщин весьма экспрессивна: использование сленга и косвенных номинаций. Агрессия в ситуациях деловой коммуникации отражает прагмаустановку женщины: доминировать в диалоге; для женщин типично употребление речевых актов угрозы.

3. Характерной чертой *вежливого невербального* поведения американских деловых людей является использование мимических, миремических, жестовых и тактильных (рукопожатие) невербальных компонентов коммуникации. Специфические невербальные действия тактильного характера в равной степени свойственны как женщинам, так и мужчинам. Использование предметных адаптеров гендероспецифично: коммуникант-мужчина использует адапторы для привлечения внимания аудитории; коммуникант-женщина использует адаптор для уверенности в диалоге.

4. *Невежливое невербальное* поведение американских коммуникантов проявляется прежде всего в использовании мимических, фонационных, жестовых и миремических невербальных компонентов коммуникации. Специфическим невербальным действием, общим для обоих полов, является жест указательного пальца. Для женщин характерны проявления психофизиологических реакций слезоотделения, а также жесты рук (иллокутивная цель — убедить адресата в своей правоте). Для мужчин типичны специфические действия с адапторами.

Диссертационное исследование имеет следующую **структуру**: введение, две главы с выводами, заключение, список использованной литературы, список использованных словарей, список использованных художественных фильмов, список принятый сокращений.

## ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обосновывается актуальность диссертации, ставятся цели и задачи исследования, определяется его предмет и объект, отмечается новизна работы, ее практическая и теоретическая ценность, представлены сведения о материале, на котором основано исследование, описывается структура диссертации и формулируются положения, выносимые на защиту.

В **первой главе «Актуальные проблемы коммуникативного поведения человека»** представлены основные научные достижения в вопросах гендерной лингвистики (Р. Лакофф, А.В. Кирилина, И.С. Баженова, А.А. Григорян, Е.С. Гриценко, В.В. Ганина и др.), невербальной коммуникации (Г.Е. Крейдлин, И.С. Баженова, Ф.И. Карташкова, В.А. Лабунская, Е.А. Вансяцкая, К.А. Врыганова и др.), вежливого и невежливого общения (Н. И. Формановская, Т. В. Ларина, В. И. Карасик, Т.П. Третьякова, В. И. Жельвис, Л. А. Хесед, Е.Б. Морозова и др.).

Общение с точки зрения лингвистики – это коммуникация, которая осуществляется по определенным правилам. В самом общем смысле под речевой коммуникацией понимается общение между людьми, главная цель которого – обмен информацией. Речевая коммуникация предполагает взаимодействие общающихся сторон, обмен в процессе речи словами и действиями (невербальные коды общения). Говорение как вид речевой деятельности представляет собой сложный, строго организованный процесс порождения информации, в котором раскрывается специфика мысли как предмета говорения. Ведущую роль в процессе речепорождения занимают коммуникативное намерение и мотив, которые обусловлены коммуникативной инициативой.

Деловое общение представляет собой особую форму взаимодействия людей в процессе определенного вида трудовой деятельности, которая содействует установлению отношений партнерства между руководителями и подчиненными, между коллегами, создает условия для продуктивного

сотрудничества ради достижения значимых целей, обеспечивая успех общего дела. Деловой этикет — порядок поведения работников компании в различных ситуациях, в том числе при деловой переписке, деловом общении, приеме на работу, обращении к руководству. К принципам этики корпоративных отношений относятся конкретика, единство, уважение и терпимость, взаимность. Главный этический принцип речевого общения — это соблюдение паритетности на всем протяжении разговора, создание благожелательной тональности общения, настроенность говорящего и слушающего на достижение консенсуса. Вежливость в современных англоязычных культурах ориентирована на стремление сохранить лицо (и *privacy*), дистанцироваться от собеседника и найти компромисс, обеспечивающий необходимую комфортную атмосферу гармоничного, бесконфликтного общения, на соблюдение баланса между интимностью и дистантностью, асимметричностью отношений и равенством. Невежливость – это такое проявление, когда адресату отводят роль ниже той, которая ему принадлежит в соответствии с его признаками. Следовательно, нарушение норм этикета всегда оборачивается невежливостью, неуважением партнера. Рассмотрение вежливости/невежливости сквозь призму речевого этикета позволило многим ученым выявить проблемы, связанные с коммуникативным поведением человека. Так, несоблюдение формул вежливости может привести к определенным коммуникативным провалам во время делового общения. Невербальные компоненты речи активно используются для достижения однозначности коммуникации, так как языковые средства носят обобщенный и полисемантический характер

В настоящее время гендерные исследования в российской лингвистике развиваются весьма интенсивно и ведутся в нескольких направлениях: изучение репрезентаций гендера, в том числе этнокультурной специфики концептов «мужественность» и «женственность» (Д. Ч. Малишевская, А. В. Артемова, И. В. Зыкова, А. А. Григорян, Г. Г. Слышкин, Г. И. Кульдеева, Ф.

Ф.Фатыхова) и гендерной специфики вербального и невербального коммуникативного поведения (И. А. Стернин, Г. Е. Крейдлин, В. В. Ганина, Е. И. Горошко, Ф. И. Карташкова, С. К. Табурова и др.). Значительный вклад в осмысление гендерной проблематики внесли В. Н. Телия, М. С. Колесникова, И. И. Халеева, О. Л. Каменская, М. Д. Городникова, И. Г. Ольшанский и др., которые продемонстрировали, что гендерный подход позволяет точнее и четче учитывать человеческий фактор в языке. В ходе исследования была разработана модель описания концептов «мужественность» и «женственность», а также выявлена неравная степень андроцентричности разных языков. Мужчина и женщина являются представителями разных социальных групп, они выполняют соответствующие социальные роли. Соответственно, общество ожидает от них определенного речевого поведения, свойственного установленной модели или стереотипу.

Во второй главе **«Гендерная специфика вежливого и невежливого коммуникативного поведения американского делового человека»** предлагается анализ вежливого и невежливого коммуникативного поведения (вербального и невербального) американских мужчин и женщин в ситуациях делового общения.

В первом разделе рассматривается **вежливое** коммуникативное поведение (вербальное и невербальное) американских мужчин и женщин в ситуациях делового общения.

Важными элементами **маскулинной речи вежливого делового человека** является приветствие и обращение, которые базируются на речевых этикетных формулах, а также речевая этикетная формула *hi* в качестве приветствия собеседника. Еще одним важным компонентом вежливой речи *коммуниканта-мужчины* (далее КМ) является самопрезентация при знакомстве с незнакомыми людьми. Широко распространена в речевом общении обязательная для благоприятного

контакта этикетная формула *thank you/thanks* часто в сочетании с обращением к собеседнику по имени, что способствует успешному общению и расположению к себе других участников разговора: *Thanks, Eileen*. С помощью произнесения стереотипов речевого этикета человек совершает непосредственный речевой акт с положительным социальным и эмоционально-оценочным смыслом, в связи с чем в качестве ответной благодарности в речи может быть использована этикетная формула *my pleasure: Oh, my pleasure!* Для речи КМ характерно использование глагола *to appreciate*, который в разных ситуациях имеет разный оттенок: *I appreciate you joining us*. Извинение как составляющая речевого взаимодействия партнеров играет важную роль в деловых ситуациях межличностного общения: *I'm terribly sorry. Excuse me*. Формулы извинения, используемые коммуникантом в ситуациях межличностного общения, являются проявлениями лингвистической вежливости. В ситуации извинения речевое поведение адресанта заключается в выборе и использовании таких вербальных средств, которые эксплицитно выражают коммуникативную интенцию извинения, а именно, формул, закрепленных этикетом или комбинации этикетных формул и свободных высказываний. Реакция адресата здесь состоит в эксплицитном вербальном принятии извинения. Речевое поведение партнеров в ситуации извинения носит кооперативный характер. Для КМ характерно вербальное выражение положительных эмоций в ситуациях вежливого делового общения с помощью глагольных этикетных клише (*to be delighted, to be proud of*). Данные клише направлены на выражение внутреннего позитивного отношения говорящего и несут в себе элемент формальной вежливости. КМ при вежливом деловом общении свойственно использование фразовых глаголов, которые определяют его план действий (*to get a feel for, to be focused on / to focus on*). Важным лексическим средством являются также вводные слова и конструкции, которые обозначают логическую связь между

исходной мыслью и конечной, придавая тексту плавность и целостность: *Meanwhile, I spoke to a psychologist.* Для речи мужчин характерно использование пассивного залога, который встречается в диалогах: *Seminar descriptions have been emailed to each of you.* Модальные глаголы в речи КМ имеют мотивирующую функцию. При вежливом деловом общении важно четко доносить свои требования и рекомендации для успешного восприятия собеседником данной информации, чтобы не вызвать негативную реакцию и не спровоцировать конфликт: *I think at the very least, we have to go through those documents.* Особое место в речи КМ занимают побудительные предложения, которые носят директивный характер и характерны для процесса делового совещания: *Everybody, turn to page 12 in your prospectus.* Отмечены ситуации совмещения условных предложений с элементами параллельных конструкций, что приводит к концентрации языковых средств, выражающих субъективную эмоциональную оценку: *And if we want to stay there, we gotta risk everything. And if we want to be great, we've gotta risk it, too.* Проявлением вежливости в речи КМ являются косвенные речевые акты, выражающие просьбу, направленную на собеседника: *Could you set that aside?* Для делового вежливого общения характерно наличие вопросов различного типа, которые задает КМ с целью получения необходимой информации.

**Вежливое феминное поведение** в условиях делового общения не имеет радикальных отличий от маскулинного. Наблюдается частое использование различных вежливых этикетных форм; лексика нейтральна и типична для разговорного регистра современного английского языка. Самопрезентация коммуникантов-женщин (далее КЖ) носит описательный характер и позволяет собеседнику составить достаточно информативную картину; КЖ подчеркивает свое образование и социальный статус. Приветствие может быть выражено разными формами; наиболее часто КЖ используют наречие *nice* с целью демонстрации своего расположения к

адресату: *Well, nice to meet you*. Благодарность КЖ в начале диалога является следствием определенных действий со стороны адресата: *I wanted to thank you for the shirt*. КЖ использует благодарность с целью подчеркнуть свой позитивный настрой и доброжелательность, что позволяет воспринимать её как делового партнера, способного дать объективную оценку. Языковые средства, используемые американскими деловыми женщинами в речевых актах извинения имеют различные формы, чаще всего это этикетные формулы, ядром которых служат глаголы *to be sorry* и *to apologize*. Данные формулы используются для самооправдания, что свойственно КЖ, которые находятся в подчиненной роли в условиях деловой коммуникации: *I'm sorry, I'm terrible at interviews*. Вежливые речевые формулы КЖ также связаны с уточнением и запросом на расшифровку возникшего непонимания в ходе диалога: *Excuse me?* Особое место в речи деловой женщины занимают глаголы положительной коннотации, которые транслируют её эмоциональное состояние: *Thank you. I appreciate that*. Наречия-интенсификаторы позволяют проследить оценку внутреннего состояния КЖ путем его вербализации: *I am absolutely thrilled to be here*. КЖ использует в своей речи вводные конструкции и слова, которые позволяют привлечь внимание аудитории: *But most importantly, I want the work we do to say something about who we are*. Вежливая деловая речь КЖ включает использование языковых средств, передающих дружелюбный настрой: *I know that two heads are better than one*. К вежливой форме подачи информации для аудитории относятся директивные речевые акты (РА) убеждения, в таких случаях КЖ использует глаголы *to trust* и *to believe*: *Trust me, I know you don't have any reason to believe in me, but I work harder than anyone else*. Отдельное место в вежливой речи женщин занимают косвенные РА просьбы и запроса на выполнение действия: *What can I do for you?* С помощью параллельных конструкций КЖ манифестирует свою заинтересованность в предмете разговора: *Daybreak just needs someone who believes in it, who understands that*

*a national platform is an invaluable resource, that no story is too low or too high to reach for.*

Исследование специфики **маскулинного невербального поведения** американского делового человека показало, что одним из наиболее частотных контролируемых мимических НВК является улыбка, которая в различных обстоятельствах маскирует нервное состояние КМ, или же используется для того, чтобы разрядить обстановку и подчеркнуть доброжелательность по отношению к собеседнику. Характерным этикетным ритуалом является **рукопожатие**, которое является контролируемым тактильным видом НВК и подчеркивает уважительное отношение к собеседнику (рис. 1). При этом оба коммуниканта-мужчины сохраняют визуальный контакт и используют стандартное рукопожатие, при котором кисти их рук находятся в одинаковом положении:



*Рисунок 1. Кадры из фильма Spotlight (2015)*

При вежливом деловом общении допускается жест открытой ладони с целью расположения к себе собеседника. Данный жест отражает положительный настрой говорящего. Специфические невербальные действия мужчин чаще всего носят тактильный и жестовый характер. Дружеское прикосновение к плечу с элементом похлопывания встречается среди КМ, которые находятся в статусе коллег по работе. В данном случае можно говорить о дружелюбном участии и подбадривании своего собеседника с целью разрядить обстановку.

**Вежливое феминное невербальное поведение** отличается от маскулинного. Одним из распространенных контролируемых НВК является улыбка. Деловая женщина использует улыбку с целью маскировки

стрессового состояния или обиды, либо как защитную. Попытка справиться со стрессом в условиях делового общения выражается и через миремические НВК. Визуальный контакт с аудиторией необходим для поддержания вежливого делового общения внутри коллектива. Таким образом, КЖ проявляет свою заинтересованность в каждом участнике дискурса. Рукопожатие КЖ служит демонстрацией равноправия и дружелюбного отношения при знакомстве с собеседником. Тактильное взаимодействие между коммуникантами позволяет оценить дальнейшее развитие коммуникативной ситуации, которая обычно проходит в положительном ключе (жест «ладони вверх») и носит конгруэнтный характер. Вежливую речь КЖ маркируют фонационные НВК: спокойный и ровный тон раскрывают уверенность женщины и показывают её доминирующую роль в коммуникативной ситуации. Вежливость в процессе делового общения КЖ проявляется через специфические НВК тактильного и жестового характера. Для женщины характерно использование касания руки собеседника для установления дружественного контакта.

Проявлением **маскулинного невежливого** коммуникативного поведения служат косвенные номинации, которые встречаются в конфликтных ситуациях, а также при использовании иронии и сарказма: *Ah! Our fearless leader and her liege. Please, do come in.* Косвенные номинации выступают как средство реализации иллюкутивной цели высказывания и создают экспрессивно-оценочный эффект: *You poisonous bitch!* Высказывания КМ, содержащие метафору, отражают негативное отношение к оппоненту. В диалогической речи КМ встречается жаргонная лексика (*crank*), сленг, идиомы с отрицательной коннотацией. Имеет место невежливое обращение КМ более высокого статуса к подчиненному: *Hey, Jobs!* КМ в невежливом деловом общении свойственно использование глаголов негативной семантики: *to threat, to fire, to waste* и др. Фразовые глаголы отражают отрицательные эмоции КМ и дают оценку происходящего: *to get out, to shut*

*up* и др. Невежливое поведение мужчины в деловом общении раскрывается также сквозь призму иронии и сарказма, направленные на адресата. Значительное число высказываний имеет негативную окраску или отражают резкую эмоциональную реакцию КМ. Речь деловых мужчин в состоянии конфликта с оппонентом крайне экспрессивна, но лаконична: короткие предложения отражают неудовлетворение КМ ходом диалога. Для привлечения внимания к своему психоэмоциональному состоянию КМ использует в речи риторические вопросы, которые призваны поставить адресата в замешательство: *You know what? I feel sorry for you.* Побудительные предложения в речи КМ носят характер жесткого приказа, что часто вызывает у оппонента страх, неприязнь к говорящему или соответствующее реагирующее поведение адресата: *Go. You've wasted enough of my time.* КМ свойственно использование отрицательных предложений, которые раскрывают негативное отношение как к адресату, так и к теме разговора: *I don't appreciate you taking that tone.* Для эмпазы КМ употребляет параллельные конструкции: *You don't cling to illusion. You don't get caught up in emotion. You don't do pretty.* В невежливом деловом общении КМ повторы встречаются в составе восклицательных предложениях и отражают негативную эмоциональную реакцию говорящего: *No one trusts you! No one!* Разделительные вопросы в контексте делового общения передают негативную реакцию на действия оппонента, а также провоцируют адресата на проявление негативной ответной реакции или же приводят в замешательство: *You're more naïve than I thought, aren't ya?* При невежливом деловом общении КМ использует условные предложения с целью манипулирования аудиторией в своих личных интересах, что чаще всего провоцирует неприятие со стороны оппонентов: *If you'd like to celebrate that day, you all have my blessing.*

Выбор языковых единиц в ситуациях **невежливого феминного делового общения** обусловлен иллюкутивной целью КЖ: подчинить,

унизить, публично высмеять. В ситуациях обращения КЖ к своему оппоненту характерны РА угрозы и РА предупреждения. Вежливое обращение к адресату в условиях РА предупреждения носит отрицательный характер. Для невежливого феминного поведения характерно использование глаголов *to be fired* и *to resign*, которые КЖ использует, чтобы донести адресату своё решение. Инвективные прилагательные *silly* и *stupid* характерны для РА разочарования: *But so often, they turned out to be, I don't know, disappointing. And stupid.* Оценочные номинации отрицательного характера выражаются различными способами. Пейоративная оценка может передаваться при помощи метафорической косвенной номинации: *What's her name? The one with the ugly hands.* С помощью сленговых прилагательных КЖ выражает своё отношение к предмету разговора. В основе инвективной номинации лежит сравнение человека с объектами, наделенными негативными, отрицательно оцениваемыми социумом качествами. Иллокутивная цель высказываний, содержащих иронию и сарказм – выразить свое неудовольствие: *I didn't give enough thought to the long reaching impact of a missing hyphen.* Грамматические особенности невежливого феминного поведения в условиях делового общения отражают агрессивное желание женщины доминировать в разговоре. Во время РА ссоры КЖ использует косвенную речь и стилистический приём гиперболы для объяснения своей позиции и подкрепления желания уволить сотрудника: *I asked you over a dozen times to get Frank to do Oprah, and you didn't do it.* Разделительные вопросы выражают негативное отношение к адресату: *It shouldn't be a problem, should it?* КЖ для привлечения внимания к своему психоэмоциональному состоянию используют в речи риторические вопросы, которые призваны ставить адресата в замешательство: *Is that what you want? Didn't think so.* Иллокутивная цель общего вопроса с отрицательно коннотируемой лексикой - поставить с замешательство адресата, а также выразить негативное настроение КЖ: *Did you fall down and smack your little*

*head on the pavement?* Демонстрация агрессии вербальным путем чаще всего выражается через повторы: *And if you say another word, Andrew here is gonna have you thrown out on your ass, ok? Another word and you're going out of here with an armed escort.* Модальные глаголы в невежливой речи КЖ выражают строгий приказ и отражают резкую негативную реакцию на несоблюдение правил другими участниками делового общения: *Your behavior must conform to the exacting standards of the "Wilheimer" executive placement firm.*

В ситуациях **невежливого невербального поведения** американского делового **мужчины** прямой визуальный контакт, сокращение дистанции и напряженные черты лица манифестируют недружелюбное настроение КМ по отношению к собеседнику. Типично сочетание жестовых НВК с мимическими и миремическими. Поза КМ (подпирает щеку сжатой в кулак рукой, а указательным пальцем упирается в висок) имеет явно выраженный оценочный вектор (рис. 2). Говорящий теряет интерес к собеседнику, однако пытается выглядеть заинтересованным. Невербальные действия указывают на то, что КМ критически относится к предмету сообщения:



Рисунок 2. Кадр из фильма *Jobs* (2013)

В РА ссоры для КМ типично нарушение личного пространства оппонента, что приводит к открытому конфликту. С другой стороны, попытка контролировать своё поведение, позволяет избежать встречной агрессии со стороны адресата. КМ свойственно осуществлять действия с предметными адаптерами, что отражает его нервное состояние. Специфические невербальные действия КМ маркируют его желание подчеркнуть свою доминирующую роль в том или ином отрезке коммуникации. В ряде случаев имеет место «игра на повышение»: при общении с КЖ, которая занимает более высокое статусно-ролевое положение

КМ старается выглядеть уверенным в себе и демонстрирует настрой на работу, выбирая позу «американская четверка». «Игра на повышение», осуществляемая с помощью специфических невербальных действий, имеет место и в тех коммуникативно-прагматических ситуациях, когда стремление к доминированию одного из участников коммуникации над другими не подкреплено соответствующим социальным статусом. Жесты доминирования эксплуатируются коммуникантом, когда он нацелен на получение требуемого ресурса: внимание других людей, власть и т.п. Специфические невербальные действия в маскулинном поведении имеют место также в ситуациях, когда коммуникант-мужчина проявляет агрессию в присутствии других участников деловой беседы. Иллокутивной целью коммуникативного акта, в котором имеет место «финальный жест», является прекращение общения (хлопанье дверью).

К особенностям **невежливого невербального поведения** американской деловой **женщины** относится реализация внутренних переживаний у КЖ, выраженная через респираторную НВК выдоха и поворот к собеседнику спиной с целью контроля своих отрицательных эмоций. Психофизиологические реакции КЖ в процессе невежливого делового общения раскрывают общую эмоциональную нестабильность и попытку контролировать её с помощью мимических, пантомимических и респираторных НВК. Неприязнь к адресату КЖ может передавать через мимические и миремические НВК: поджатые губы, прямой визуальный контакт сощуренных глаз и вкрадчивый тон являются своеобразной попыткой контролирования отрицательных эмоциональных реакций по отношению к КМ в ситуации открытого конфликта. Наиболее частотными являются специфические невербальные действия жестового характера, исполняемые КЖ: указательный палец направлен на адресата (так называемый **указательный жест**). Как правило, это специфическое действие сопровождается директивным РА, особенно в тех случаях, когда у говорящего

и адресата разное видение ситуации, причем говорящий стремится убедить адресата в своей правоте. Демонстрируя доминирующую роль в организации, коммуникант женщина использует «указательный жест», нарушая при этом зону личного пространства. Такое специфическое невежливое действие как бросок в условиях делового общения считается невежливым и показывает презрительное отношение КЖ к адресату. Специфические движения руками служат маркерами окончания диалога в данном эпизоде общения, отражая нежелание КЖ продолжать общение с адресатом (рис. 3):



Рисунок 3. Кадр из фильма *The Devil Wears Prada* (2006)

В заключении приводятся результаты исследования, формулируются основные выводы и намечаются перспективы дальнейшей работы.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ ОТРАЖЕНЫ В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ АВТОРА:

1. Гаталова, М.А. Особенности невежливого речевого поведения американского делового мужчины/ М.А. Гаталова // *Филологические науки. Вопросы теории и практики.* – Тамбов: Грамота, 2018. - № 1. Ч. 2. - С. 295-299 (0,4 п. л.).
2. Гаталова, М.А. Специфика вежливого речевого поведения американского делового мужчины/ М.А. Гаталова // *Казанская наука.* №3 2018г. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2018. - С. 48 – 52 (0,3 п. л.).
3. Гаталова, М.А., Каргашкова Ф.И. Специфика невежливого невербального поведения американского делового мужчины / М.А.

**Гаталова, Ф.И. Карташкова // Кострома, Вестник КГУ, т. 24, №2, 2018. – с. 225-230 (0,4 п. л.).**

4. Гаталова, М.А. Специфика коммуникативного поведения американского делового человека (гендерный аспект) / Молодая наука в классическом университете. Тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов, аспирантов и молодых учёных, Иваново, 25 – 29 апреля 2016 г. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2016. – С. 90 (0, 05 п. л.).
5. Гаталова, М.А. Лексические особенности вежливого маскулинного поведения американского делового человека / М.А. Гаталова // Лингвистические вызовы XXI века. Материалы всероссийской научно-практической конференции. Иваново, 3 февраля 2017 года. – Москва, Азбуковник, с. 256 – 261 (0,2 п. л.).
6. Гаталова, М.А. Лексические особенности вежливого маскулинного поведения американского делового человека (на основе художественного фильма «Spotlight», 2015) / Молодая наука в классическом университете. Тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов, аспирантов и молодых учёных, Иваново, 24 – 28 апреля 2017 г. – Часть VII. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2017. – С. 94 (0,04 п. л.).
7. Гаталова, М.А. Особенности невежливого речевого поведения американской деловой женщины / М.А. Гаталова // Немецкий язык: теория, история и методика преподавания в современной высшей школе России. Материалы региональной университетской научно-практической конференции. Калуга, 11 апреля 2018 года. – с. 27 – 32 (0,3 п. л.)