

К вопросу об обучении иностранному языку для специальных целей

DOI: 10.24833/2949-6357.2024.GEO.1

УДК: 372.881.1

Е. Б. Кужевская

Аннотация

Преподавание иностранного языка, как часть образовательного процесса в Высшей школе, должно способствовать профессиональному развитию обучающегося. Обучение иностранному языку для специальных целей призвано расширить возможности будущих профессионалов, дать им в руки ещё один инструмент для решения конкретных профессиональных задач. Таким образом, в юридических вузах целесообразно было бы включать в учебный план занятий по иностранному языку изучение речевых стратегий (теория Браун-Левинсона, максимы Грайса), их применение в собственной речи и правильное восприятие в речи собеседника. Что является одним из ключевых моментов к пониманию сказанного, как в случае доброжелательного общения, так и в условиях конфликтной ситуации. На занятиях обучающимся можно предложить рассмотреть примеры подобного речевого поведения и проанализировать их. Для этого можно использовать, как англоязычные источники (в случае изучения английского языка), так и русскоязычные, проводя аналогии и подбирая адекватный перевод. В статье рассматриваются несколько таких примеров, которые можно предложить для рассмотрения будущим юристам.

Ключевые слова: юридический английский, юридическая практика, речевые стратегии, речевые и когнитивные навыки, теория Браун-Левинсона, максимы Грайса.

Новые реалии общественной жизни создают вызовы и диктуют свои условия и в области образования. Высшее профессиональное образование становится более многопрофильным, чем это было несколько лет назад. Чтобы отвечать на вызовы современности в своей профессии, выпускник университета или института должен иметь широкий ряд компетенций, которые формируются в ходе образовательного процесса. Этому во многом способствует междисциплинарный подход.

Новые подходы к преподаванию иностранного языка могут включать в себя некоторые направления таких наук и дисциплин, как социология, культурология, психолингвистика, психология и другие. Это позволит расширить возможности будущих профессионалов, даст им в руки сейчас ещё один инструмент для решения конкретных профессиональных задач, а в последующем — возможность для саморазвития в профессии и не только.

Обучение иностранному языку для специальных целей, отличительная черта высшего профессионального образования, сейчас может рассматриваться как многофункциональная задача для развития речевых и когнитивных навыков. Всё это приобретает особую значимость при подготовке специалистов-юристов, сотрудников правоохранительных органов, которым предстоит выполнять свои служебные обязанности в условиях частых конфликтных ситуациях на любом уровне.

Таким образом, языковая подготовка будущих юристов имеет свои специфические особенности. Это связано с тем, что профессиональная деятельность юристов (адвокатов, приставов, следователей, сотрудников правоохранительных органов и др.) связана с людьми, то есть, с общением, постоянным использованием языка как профессионального ин-

струмента. И такая учебная дисциплина, как иностранный язык (например, юридический английский), может стать не только изучением ещё одного средства общения (после родного), но и, используя современные научные достижения, послужить источником приобретения знаний в области социологии, культурологии и теории общения.

Говоря о современном научном знании, интересным представляется идея социолога и лингвиста Пола Грайса, основателя теории имплицатур. Коммуникативная импликатура — это то, что слушающий может понять из того, *как* что-то сказано, а не из того, *что* именно сказано в содержательном смысле. Люди используют коммуникативные имплицатуры всё время и, в основном, даже не догадываются об этом. Далее, занимаясь вопросами человеческого общения, Грайс сформулировал свой знаменитый Принцип Кооперации, состоящий из 4 Максимумов. Следуя этому принципу в разговоре, люди будут лучше и точнее понимать друг друга [Grice 1975].

Но, как показывает жизнь вообще, и юридическая практика в частности, люди очень часто не хотят выражать свои соображения прямо и чётко (например, следовать Максимумам Грайса второй и четвертой), и тогда возникают определённые лингвистические явления — речевые стратегии, описанные уже в психолингвистической теории Браун-Левинсона.

Специалистам, которым в своей профессиональной деятельности необходимо не просто общаться с разными людьми, но и делать выводы из услышанного от собеседников и принимать решения на основе этого, полезно будет знать некоторые выкладки из Теории Грайса и Теории Браун-Левинсона. Это во многом поможет понимать собеседника больше даже, чем тот может себе представить. Услышав те или иные речевые стратегии, человек, имеющий представление о теории Браун-Левинсона, может понять некоторые

скрытые мысли или мотивы собеседника. И, употребляя в своей речи некоторые речевые стратегии сознательно, может повлиять на восприятие разговора собеседником и, в конечном итоге, на его поведение [Малюга, Москвичева 2022].

И та, и другая теории были написаны авторами на английском языке с примерами не только на английском. То есть авторы (П. Браун и С. Левинсон) показали, что их идеи связаны не с каким-то конкретным языком, а именно с человеческой личностью как таковой [Эслами, Ларина, Пашм-форуш 2023], и изучив вышеизложенный материал на одном языке, можно использовать его на любом другом в ситуациях общения самого разного характера, как в международных переговорах, так и в беседах с мигрантами на улице. И то, и другое рассматривается как юридический дискурс, как юридическая практика, и является составной частью профессиональной деятельности юриста.

Далее предлагается рассмотреть ряд примеров из художественной литературы и делового документа, которые, как и другие аналогичные им, могут быть предложены обучающимся на занятиях в качестве материала для теоретического обучения.

Можно рассмотреть отрывок из произведения Марио Пьюзо “Крестный отец” (The Godfather), а именно, один из центральных эпизодов книги, когда Крестный Отец собирает на переговоры о заключении мира главарей преступных синдикатов. Целью было усыпить бдительность хитрых и умных людей, давно преступивших закон и потому готовых на всё и ко всему, убедить их в искренности (которая не являлась правдой) своего отказа от мести за смерть сына. Задача была непростой, но Дон Корлеоне справился. В его речи, изложенной приблизительно на 3-х страницах книги, мы видим достаточное количество проявлений речевых стратегий, опи-

санных в теории Браун-Левинсона, что само по себе говорит об отклонении от Принципа Кооперации Грайса, то есть о двусмысленности сказанного. Но, как показывает дальнейшее развитие событий знаменитой книги, Дон справился с поставленной им речевой задачей, и слушатели поверили ему.

Мы видим неоднократное употребление фразы *let me*:

... *let me tell what happened, as I see it.*

... *let me just say that ...*

... *let me say I' am flattered by the belief ...*

Согласно теории речевых стратегий Браун-Левинсона эта фраза (в русском переводе — ‘*позвольте мне*’) является проявлением утончённой вежливости, направленной на то, чтобы показать собеседнику, что он (Hearer) уважаем, что имеет полное право на своё мнение и видение ситуации, и что это мнение очень важно и ценно для говорящего. Что значит проявлением? Психолог С. Левинсон указывает в своей научной теории, что слушающий именно так и будет воспринимать услышанное, так устроена психика человека, так человек будет реагировать на услышанное [Brown, Levinson 2014]. И по результатам переговоров в книге мы видим, что так и все и получилось.

Далее, фраза *let's*, согласно теории речевых стратегий, уже относится к другому типу вежливости, которая трактуется как не столь утончённая, а скорее, как дружеская, непосредственная, которая употребляется между хорошо знающими друг друга людей, которые могут вести себя “запросто” по отношению к друг другу. Тем самым демонстрируется позиция “ну мы-то свои люди и всегда поймём друг друга”. Также эта речевая стратегия показывает мнение говорящего, что он считает, что у них со слушающим схожие желания, взгляды и, возможно, позиции.

... *let's get down to business.*

Употребляя эту фразу, Дон Корлеоне показывает слушающей аудитории, что он уверен, что они здесь все одного мнения, по крайней мере, по обсуждаемому в данный момент вопросу, и тем самым располагает слушающих к себе. Слыша такую стратегию, её маркеры в речи говорящего, аудитория будет становиться психологически больше расположенной к услышанному. Что мы и видим в описанном в книге.

Кроме того, в этой же речи главного персонажа мы видим проявления особенно тонкой вежливости. Это риторические вопросы и “крылатые” выражения.

How did things ever go so far?

Well, that's life.

Здесь важным представляется отметить то, что:

- 1) указанные речевые стратегии может использовать юрист в своей беседе, чтобы проявить (если это нужно) ту или иную степень вежливости, не прибегая к словам типа: *спасибо, большое спасибо, пожалуйста, не за что* и т. д. [Гришечко 2021], то есть проявлять своё отношение (или только желание продемонстрировать такое отношение) не явно, но, можно сказать, передавая посыл в голову собеседника;
- 2) указанные речевые стратегии юрист может услышать в речи собеседника. По мнению Пола Грайса, как указывалось выше, те или иные речевые стратегии и импликатуры люди употребляют, не подозревая о них. Это психологическое явление, проявление внутреннего состояния, желания, потребности человека. А если специалист имеет представление об этом научном явлении, то такой человек может судить о внутреннем состоянии собеседника и понимать то, что сам собеседник может хотел бы и скрыть... Слушающий специалист может понять, на-

пример, что хотят проявить к нему. Таким образом, знание определённых речевых стратегий и их маркеров на русском и иностранном языке поможет понять психологический подтекст разговора и ситуации. То есть данная теория может выступать вспомогательным инструментом, может обратить внимание специалиста на тот или иной факт, заставить задуматься.

Далее предлагается рассмотреть пример из юридической практики. А именно объяснение, полученное сотрудниками полиции у гражданина Г. Подобный материал на русском языке можно использовать для заданий по выполнению перевода, нахождению аналогий в английском языке, расширению синонимического ряда и лексического запаса.

*“Гр-н Г. пояснил следующее: по вышеуказанному адресу проживаю один. **В последнее время** я часто злоупотребляю спиртными напитками. **Примерно в середине** апреля ... года, после очередного употребления спиртного, я обнаружил, что в моей куртке, а именно в нагрудном кармане отсутствует паспорт на моё имя. Где именно я потерял данный паспорт, пояснить не могу, факт кражи паспорта я исключаю.*

*Сегодня, <данные изъяты> **около** 16 часов 00 минут я позвонил в полицию и сообщил о том, что у меня украли мой паспорт. Ложные сведения, а именно то, что паспорт украден я сообщил, так как испугался, что моим паспортом могут воспользоваться посторонние лица, а также что за утрату паспорта мне могут назначить административное наказание в виде штрафа.*

Однако в ходе беседы с прибывшими сотрудниками полиции, я понял, что дача ложных показаний влечёт за собой уголовную ответственность.

Проверку по данному факту прошу прекратить, так как паспорт я потерял сам, факт кражи исключаю”.

В данном примере трижды использована одна и та же речевая стратегия, маркерами которой П. Браун и С. Левинсон обозначают слова типа: *примерно, около* и т. д. (*roughly, approximately, basically ...*) [Brown, Levinson 2014: 166–167]. Сами П. Браун и С. Левинсон считают, что использование данной речевой стратегии часто означает, что: Говорящий (Speaker) не уверен, что у него со Слушающим (Hearer) одинаковое представление или оценка по поводу того, что является необходимым вкладом в продуктивное общение; или же Говорящий не думает, или даже не допускает мысли, что Слушающий хочет сотрудничества [Brown, Levinson 2014].

То есть, обращаясь к приведённому выше примеру, можно сказать, что реализация гр-ном Г. описываемой выше стратегии, к тому же трижды, в небольшом высказывании, адресованном должностному лицу, “под протокол” показывает, что он (гр-н Г.) не уверен, что лицо, беседующее с ним, полностью доверяет его словам. А перенося научные выкладки на конкретную ситуацию, можно сказать, что гр-н Г. боится, что ему не верят или не поверят. И слушающий его, или читающий приведённые выше записи, при определённых знаниях в области Теории Речевых Стратегий, будет понимать не только услышанное или прочитанное, но также и контекстное значение текста или речи, и морально-психологическое состояние опрашиваемого, что является важным для лица, проводящего проверку по факту того или иного заявления о преступлении или проводящего расследование по делу.

Таким образом, при междисциплинарном подходе в обучении английскому языку для специальных целей (ESP) студентов-юристов целесообразным представляется:

- 1) выбрать из описанных в теории Браун-Левинсона стратегий те, которые наиболее интересны для юридической практики;

- 2) изучить их на занятиях, рассмотреть их сначала теоретически, а затем на примерах, продуманных преподавателем заранее;
- 3) и в итоге предложить студентам-юристам практические задания соответствующего содержания, используя как традиционную методику преподавания, так и, возможно, новые методы и технологии.

Список литературы:

1. Гришечко Е. Г., Коммуникативная стратегия вежливости в современном английском языке // разноуровневые средства реализации. Москва, 2021. [Grishechko, E. G. 2021. *Kommunikativnaya strategiya vezhливости v sovremennom anglijskom yazyke (Communicative strategy of politeness in modern English)* // *raznourovnevyje sredstva realizacii (multi-level means of implementation)*. Moscow.]
2. Малюга Е. Н., Москвичева Е. А. Хеджирование в англоязычной деловой коммуникации: лингвопрагматический аспект // Александровский сборник. Сборник научных статей к юбилею доктора филологических наук, профессора Ольги Викторовны Александровой. Ред. А. А. Липгарт, Е. О. Менджеричкая, Е. В. Михайловская, И. Н. Фомина. Москва, 2022. С. 164–180. [Malyuga, E. N. & Moskvicheva, E. A. 2022. *Hedzhirovanie v angloyazychnoj delovoj kommunikacii: lingvopragmaticeskij aspekt (Hedging in English-language business communication: linguo-pragmatic aspect)*. *Aleksandrovskij sbornik. Sbornik nauchnyh statej k jubileju doktora filologicheskikh nauk, professora Ol'gi Viktorovny Aleksandrovoj (Alexander's collection. Collection of scientific articles for the anniversary of Doctor of Philology, Professor Olga Viktorovna Alexandrova)*. Edit. A. A. Lipgart, E. O. Mendzherickaya, E. V. Mihajlovskaya, & I. N. Fomina. Moscow, 164–180.]
3. Эслами З. Р., Ларина Т. В., Пашмфоруш Р. Идентичность, вежливость и дискурсивные практики в меняющемся мире // Russian

Journal of Linguistics. 2023. Т. 27. № 1. С. 7–38. [Eslami, Z.R., Larina, T.V., & Pashmforush, R. 2023. Identichnost', vezhlivost' i diskursivnye praktiki v menyayushchemsya mire (Identity, politeness, and discursive practices in the changing world). *Russian Journal of Linguistics*. 27(1), 7–38.]

4. Brown, P. & Levinson, S. 2014. Politeness. Some universals in language usage. Cambridge University Press.
5. Grice, G.P. 1975. Logic and conversation. In Cole, P.; Morgan, J. Syntax and semantics.3: Speech acts. New York: Academic Press, 41–58.

Сведения об авторе:

Кузевская Елена Борисовна, к. филос. н., доцент,
Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя,
Москва, Россия; email: Kougevskaya@gmail.com

ON THE ISSUE OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE FOR SPECIFIC PURPOSES

Elena B. Kuzhevskaya

Candidate of Philosophy, Associate Professor of the Chair of Foreign Language, Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia named after V. Y. Kikot, Moscow, Russia;
email: Kougevskaya@gmail.com

Abstract

Teaching a foreign language, as a part of the educational process at a Higher School, should contribute to the professional development of the student. Teaching a foreign language for specific purposes is designed to expand the capabilities of future professionals, to give them another tool for solving specific professional problems. Thus, in law schools it would be advisable to

include in the curriculum of foreign language classes the study of conversational strategies (Brown-Levinson theory, Grice's Maxims), their application in one's own speech and correct perception in the speech of the interlocutor. Which is one of the key points to understanding what was said, both in the case of friendly communication and in a conflict situation. In classes, students can be asked to consider examples of such speech behavior and analyze them. Here you can use both English-language sources (in the case of learning English) and Russian-language ones, drawing analogies and selecting an adequate translation. The article discusses several such examples that can be offered to future lawyers for consideration.

Keywords: legal English, legal practice, speech strategies, speech and cognitive skills, Brown-Levinson Theory, Grice's Maxims.