

необхідного їм поняття, наприклад, ХДС або ХСС?

Зафіксують на поняття. Ідентифікувати стратегію супротивника з уживанням понять, які дозволяють з'являтися, її користувачі з'являються в

несприятливому світлі, що суперечать традиційним поняттям, може стосуватися, з одного боку, наприклад, поняття «*демократичний соціалізм*», з іншого боку, «*більш демократичним шляхом*». Так само ця стратегія може бути неповторна, коли стосується скандально відчутного вживання поняття, з якого дорікають політики за відомих обставин протягом довгих років.

Нелексічні конкурентні стратегії. На нелексічних рівнях є зусилля не потрапити в невідгідне ставлення з власними комунікативними ресурсами. На мовній рівні справи потрібно називати, насамперед, що *стратегії виражаються скоріше наступально, ніж оборонно*; наприклад, у розподілі мандатів відповідно до співвідношення голосів. На рівні макроформ - боротьба навколо вербальної комунікації - це ресурси релевантних засобів масової інформації й текстових сортів як політичної конкуренції. Це стосується політичних програм так само, як інсценування символічної політики, й задовольняє в передвибірній боротьбі написами на футболках, аж до використання електронного листа й Інтернету.

П'ять меж ефективності. Умови ефективності розвитку палітри мовних стратегій стали несприятливими саме пізніше, з кінця 60 - их років – *усупереч зростаючій професіоналізації політичної комунікації*. Параметр для цього – це зростання збитку довіри сторін. Заднім планом є, насамперед, спад партійних з'єднань і тріумфальний хід телебачення, що передає близькість і повсякденність їм, політикам, які пропонують дистанцію й неповсякденність. Складнощі й довгострокові якості політичних проблем шкідливі, а також розбіжність між вимогами участі населення, що за останні роки значно вирости.

Источники и література

1. Erpfer, Эдгар : лошади кавалерии при сигнале рога. Кризис политики в зеркале языка. Франкфурт / Майн, 1992. S. 17.
2. Dieckmann, Вальтер Как говорят из окна? Для реализации Adressatenbezugs в общественно – диалоговой коммуникации на примере взноса речи Brandts. В: Sucharowski, Вольфганг (Hrsg.): исследование беседы в сравнении. Анализы к Боннскому кругу по выбору Гессена в 82. Тюбинген, 1995. S. 54 - 76
3. Вольфганг Горная деревня О трудностях политического разговора в демонстрацию kratie. В: узел, Райнер (Hrsg.): языковая культура. Ежегодник в 1984 института немецкого языка. Дюссельдорф, 1985. S. 184 – 195.
4. Dieckmann, Вальтер Язык в политике. Хайдельберг, 1969. S. 70.
5. Штраф, Дитрих / Teubert, Вольфганг Является ли обсуждение лингвистическим объектом ? К вопросу методов исторической семантики. Opladen, 1996. S. 10 – 28.
6. Фундаментальный договор ... Фундаментальный договор перед федеральным конституционным судом. Dokumentation к суждению (приговору) от 31 июля 1973. Hrsg. от прессы и информационного бюро федерального правительства в сотрудничестве с федеральным конституционным судом, Карлсруэ, 1975. S. 389, 392, 394.
7. Grice, Герберт Пауль Логика и беседа. В: Meggle, Георг (Hrsg.): действие (торговля). Коммуникация. Значение. Франкфурт / Майн, 1979. S. 243 - 265 (ursprüngl. engl. В 1968).
8. Burkhardt, Армин Politolinguistik. Попытка локации. В: Мало, Josef/ Diekmannshenke, Hajo (Hrsg.): языковые стратегии и блокады диалога. Берлин, Нью – Йорк, 1996. S. 75 – 100.

Бабічева В.В.

CULTURAL ATTITUDES TOWARD VERBAL MESSAGES AND FORMS OF VERBAL BEHAVIOR

How might individuals from different ethnic groups understand each other? How might cultures differ in stressing the importance of verbal precision and explicitness? How might cultures vary in their perception and use of silence? What communicative functions can silence play in cultures? Understanding of these and other related issues is vital to increasing our understanding of the communication patterns of strangers, as well as of our own patterns of communication.

Since all cultures have a system of language, the importance of verbal messages in interpersonal communication appears to be universally acknowledged. Cultures differ, however, in the importance placed on words and talk. The long tradition of the study of rhetoric in North America and Europe demonstrates the importance given to verbal messages. In the United States speech is considered to be an object of inquiry, more or less independent of its communicative context, and, for the purpose of systematic analysis, it can be taken out of its social context. The speaker and the listener are viewed as separate entities who are in a relationship defined primarily through the verbal messages. A primary function of speech in this tradition is to express one's ideas and

thoughts as clearly, logically, and persuasively as possible, so that the speaker can be fully recognized for his or her individuality in influencing others.

Recent research suggests there are specific cultural differences regarding beliefs about talk. Beliefs about talk refer to our evaluations of the functions of talk and silence. Wiemann, Chen, and Giles' (1986) research indicates that Caucasian-Americans see talk as more important and enjoyable than native-born Chinese or Chinese-Americans. Caucasian-Americans are more likely than the other two groups to initiate conversations with others and to engage in conversations when opportunities present themselves than the other two groups. Chinese-Americans are more likely to engage in these activities than native-born Chinese [4]. Caucasian-Americans also see talk as a means of social control, while native-born Chinese see silence as a control strategy: Triandis (cited in Giles, Coupland, & Wiemann in press) argues that these findings are due to individualism-collectivism: "My interpretation is that individualists have a choice among many groups...to which they do belong, and usually belong to these groups because they volunteer. Collectivists...are born into a few groups and are more or less stuck with them. So, the collectivists do not have to go out of their way and exert themselves to be accepted, while individualists have to work hard to be accepted. Hence, the individualists often speak more, try to control the situations verbally, and do not value silence".

Okabe (1983) illustrates cultural differences in direct and indirect forms of communication by comparing the United States and Japan: "Reflecting the cultural value of precision, [North] Americans' tendency to use explicit words in the most noteworthy in their communicative style. They prefer to employ such categorical words as "absolutely", "certainty", and "positively". ...The English syntax dictates that the absolute "I" be placed at the beginning of the sentence in most cases, and that the subject-predicate relation to be constructed in an ordinary sentence... By contrast, the cultural assumption of interdependence and harmony require that Japanese speakers limit themselves to implicit and even ambiguous use of words. In order to avoid leaving an assertive impression, they like to depend more frequently on qualifiers such as "maybe", "perhaps", "probably", and "somewhat". Since Japanese syntax does not require the use of a subject in a sentence, the qualifier-predicate is the predominate form of sentence construction [2].

In comparison with Asian, Arab, and Puerto Rican forms of verbal expression, forms of verbal expression in the United States are more direct, explicit, and exact; silence is consciously avoided in interpersonal communication. Good and competent communicators are expected to say what they mean and to mean what they say. If North Americans discover that someone spoke dubiously or evasively with respect to important matters, they are inclined to regard the person thereafter as unreliable, if not dishonest. Most of the European low-context cultures such as the French, the German, and the English show a similar cultural tradition. These cultures give a high degree of social approval to individuals whose verbal behaviors in expressing ideas and feelings are precise, explicit, and straightforward.

Cultural differences in the important placed on context also influence the attention individuals pay to social roles when they use language. Okabe (1983), for example, points out that English is a person-oriented language and Japanese is a status-oriented language. When context is not emphasized (e.g., as in English), messages must be adapted to the specific person with whom we are communicating. When context is important (e.g., as in Japanese), messages must take the context into consideration. Status is a large part of the context in high power distance cultures.

Direct and indirect forms of communication also are related to the use of a third-party person in social intercourse. Stewart (1972) points out that North Americans see the interpreter "as a window pane that transmits the message from one language to the other; but in cultures where a third-person role is customary, the interpreter's role may become a much more active one, to the consternation of the [North] American who likely to interpret it as inefficiency or perhaps disloyalty" [4].

The preceding example illustrates that our communication with strangers who use a different language and system of verbal behavior can easily lead to misunderstandings or inaccurate predictions if we assume their system is the same as ours. Consider the following description of North Americans' verbal behaviors by a Chinese student, Cheng (1974): "The [North] American feels obliged to make some verbal comment to react to each situation. For example, when eating, one should say, "Oh, this is delicious", or "My compliment to the chef", or "Where did you get this marvelous recipe?"...The Asian is unaccustomed to this kind of expression. His [or her] first reaction to it is that the [North] American is a "big mouth" and the latter's friendship and interpersonal relationships are all equally superficial" [3].

To communicate effectively with strangers, we must understand their style and be able to adopt our style to theirs.

BIBLIOGRAPHY

1. Hornby, A. Oxford progressive English for adult learning. Book 3. London, Oxford University press.
2. Mickosh G. How to be an Alien. – Budapest, 1960.
3. Rigney, J., Bieri, J., & Tripodi, T. Social concept attainment and cognitive complexity.
4. Rockeach, M. Beliefs, attitudes and values. San Francisco: Jossey-Bass.