ЭФФЕКТ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА: ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ЭПОХУ БИЛИНГВИЗМА

Турамуратова Ирода Илхомбаевна,

доктор философии по филологическим наукам (PhD) УзГУМЯ

Хамидуллаев Хасанхужа Фаррух угли

Студент 4 курса факультета романо-германской филологии (испанский язык), УзГУМЯ,

АННОТАЦИЯ:В данной статье рассматривается процесс принятие решений в контексте влияния родного и иностранного языка. Исходя из теории дуальной системы принятия решений, особое внимание уделяется на влияние эффекта иностранного языка на аналитические и эмоциональные аспекты выражения предпочтения и выбора.

Ключевые слова: *принятие решений, билингвизм, эффект иностранного языка, эффект фрейминга, утилитаризм, деонтология.*

ANNOTATION: This article reviews the decision-making process in the context of the influence of native (NL) and foreign (FL) languages. Based on the dual-system theory of decision-making, special attention is paid to the influence of the Effect of a Foreign Language (EFL) on the analytical and emotional aspects of preference and choice.

Key words: *decision-making, bilingualism, foreign language effect, framing effect, utilitarianism, deontology*

«Язык есть важнейшее средство передачи и хранения информации» - так традиционная лингвистика на протяжении многих веков представляет язык, как полностью утилитарное изобретение человечества, подвластное абсолютным законам и инструкциям применения. В повседневной жизни, мы выражаем свои чувства, предпочтения, выбор и принимаем решения применяя данное уникальное, по своей сложности и многогранности, творение, состоящее из так называемых «кодов», то есть букв и знаков. Но что, если мы научились управлять не одним, а двумя и более «кодовыми»



системами, которые активно сосуществуют в жесткой взаимной конкуренции. Подвергаются ли сомнению наша мораль, рациональность, предвзятость и эмоциональность в условиях полилингвизма?

Логически будет утверждать, что язык, на котором представлена информация не должен быть основным фактором, влияющим на решение и выбор, при условии, что информация (сообщение) формулирована правильно и понятен человеку. Предположим, например, что вам нужно сделать выбор между операцией и консервативным лечением. Вам предоставляется доступная информация и вы тщательно оцениваете риски и выгоды, учитывая также ваши предпочтения. В этом контексте ваше решение должно быть независимым от того, общаетесь ли вы с врачом на родном или иностранном языке. Однако, это не так. [1]

Нашими решениями движут разные силы. Один из них является автоматическим, интуитивно понятным и менее энергозатратным, а другой более контролируемым и обдуманным [7]. Эти процессы постоянно активны, когда мы принимаем решения, и не всегда отдают предпочтение одним и тем же реакциям или имеют одинаковый вес в нашем выборе [9]. Проще говоря, в некоторых случаях мы руководствуемся интуицией, а в других мы замедляемся, дважды обдумывая ситуацию и возможные варианты действий. Наша зависимость от каждого из этих процессов исходит из нескольких факторов, таких как наше настроение в данный момент или насколько ответственной и знакомой является ситуация. В этом аспекте, использование иностранного языка влияет к обоим этим силам, формирующие наши решения и называются как эффект иностранного языка.

Эффект иностранного языка (Foreign Language Effect)-феномен, который исторически обсуждался в произведениях таких писателей-билингвов, как Владимир Набоков и Эва Хоффман: **иностранный язык вызывает меньше эмоций, чем родной.** [1] Нельсон Мандела изучал иностранный язык находясь в тюремном заключении и позже утверждал:



«Если вы разговариваете с человеком на языке, который он понимает, вы обращаетесь к его разуму. Если вы разговариваете с ним на его языке, вы обращаетесь к его сердцу». А Фрейд упоминал, что пациенты переключаются на иностранный язык, когда говорят об эмоционально напряженных стрессовых событиях, полагая что на другом языке они меньше страдают. [11] Также, эффект иностранного языка можно наблюдать в случаи табуированных слов. У многих людей, говорящих на нескольких языках, ругань на иностранном языке не вызывает такого же беспокойства (и не приносит такого же эмоционального эффекта), как в родном языке. [6] А когда человек, говорящий по-испански, слышит, как его партнер говорит «Te amo», он чувствует большую степень счастья по сравнению с тем, как слышит соответствующий английский перевод «I love you», даже если он понимает смысл. Следовательно, рассмотрение эмоциональных и аналитических процессов в языковом контексте представляет собой один из методов для более глубокого анализа данного явления.

Ряд ученых из Чикагского университета в сотрудничестве с Центром мозга и познания Университета Помпеу Фабра (Барселона) [2] провели исследование на основе эффекта фрейминга (framing effect) — явление, которое исследовали ранее Дэниел Канеман и другие. *Когда решение устно формулируется как предполагающее выгоду, люди предпочитают гарантированный результат вероятностному результату. Когда та же ситуация представляется как связанная с потерями, люди иногда предпочитают рисковать.* [9]. Например, в известной дилемме «Азиатская болезнь» (Asian disease problem) участники сталкиваются с одной из двух версий следующей проблемы:

Формулировка «Выгода» Обнаружена новая опасная болезнь. Без лекарства от нее умрут 600 000 человек. У вас есть два варианта: дать *лекарство А* и спасти 200 000 или дать *лекарство Б*, при этом есть 33.3% вероятность спасти все 600 000 и 66.6% что все умрут. Какое лекарство вы



дадите?

Формулировка «Потери» Обнаружена новая опасная болезнь. Без лекарства от нее умрут 600 000 человек. У вас есть два варианта: дать *лекарство А*, 400 000 человек умрут или дать *лекарство Б*, при этом есть 33.3% вероятность что никто не умрет и 66.6% что все умрут. Какое лекарство вы дадите? [10]

Несмотря на то, что обе версии одинаковы с точки зрения результатов (эффект от лекарства А в обоих случаях одинаковый – 400 000 человек умрёт), выбор участников далеко не идентичен. Действительно, самый безопасный вариант, при котором потери гарантированы (лекарство А), выбирается чаще, когда проблема представлена со стороны выигрыша, чем в формулировке «Потери». Люди склонны идти на больший риск, когда проблема формулируется с точки зрения потерь (400 000 человек умрут), чем с точки зрения выгод (200 000 человек будут спасены), что свидетельствует о склонности к неприятию потерь или говоря иначе, «Лучше синица в руках чем журавль в небе» [9]. Но, когда эта проблема была представлена на иностранном языке выбор участников больше не зависел от того, как была сформулирована проблема. (Рис 1) [10] То есть на то, выбрали ли участники безопасный вариант (лекарство А) или решили пойти на более рискованный вариант (лекарство Б), эффект фрейминга не влиял. Это означает, что люди меньше подвергались влиянию эмоциональных аспектов при чтении на своем иностранном языке. Другими словами, решения в ИЯ будут в меньшей степени подвержены влиянию эффекта фрейминга, то есть более независимы от эмоционально обусловленных предубеждений. Однако, это не значит, что люди в большей или меньшей степени склонны к риску в зависимости от языка, на котором представлена проблема, а скорее, что каким бы ни было их решение, на него больше влияет то, как проблема формулируется на родном языке. чем на своем иностранном языке.



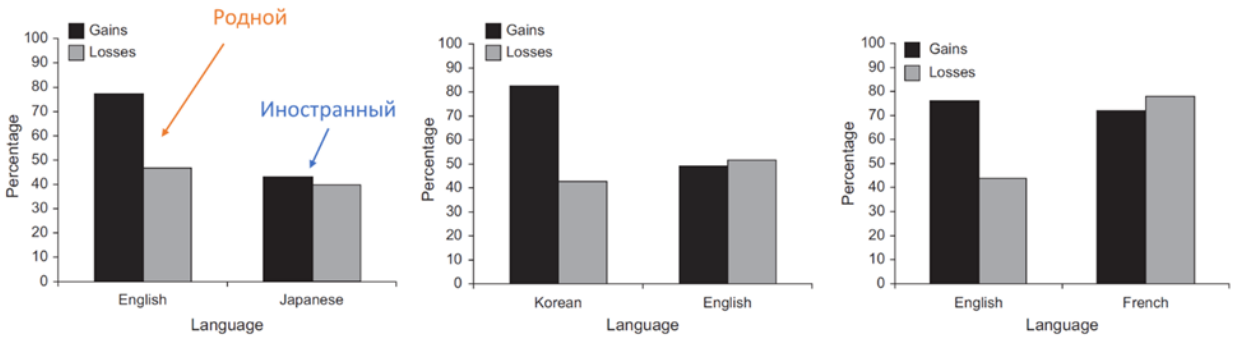


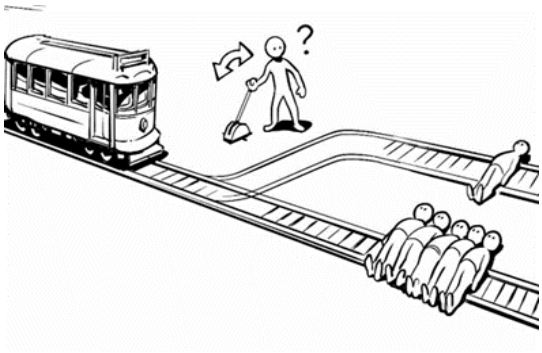
Рис 1- Эффект фрейминга в дилемме «Азиатская болезнь»

В следующем эксперименте, исследователями было поставлена задача изучить влияние языка на наши решения в контексте морали, используя широко известный парадокс «Проблема вагонетки» (Trolley problem), сформулированный в 1967 году английским философом Филиппой Фут. Примут ли люди утилитарное (предпочитающее максимизировать благосостояние наибольшего числа людей) или деонтологическое (придерживаясь моральных норм типа «не убей») решение, во многом зависит от деталей контекста. В большом количестве исследований по принятию моральных решений участникам предлагались две версии одной и той же дилеммы. В частности, есть неконтролируемый поезд, который убьет пять человек, если в жертву не будет принесен один другой. В версии «Смена пути» (Switch) (Рис 2) этого можно добиться, используя рычаг для изменения пути поезда, чтобы при этом погиб только один человек. Таким образом, утилитарное решение требует якобы безобидного действия, а смерть человека является побочным ущербом. [5]

С другой стороны, в версии «Мост» (Footbridge) (Рис 3) пятеро человек могут быть спасены, если очень толстую мужчину столкнут с моста, и он упадет на рельсы, используя свое тело, чтобы остановить поезд. Здесь утилитарный вариант требует типично вредного действия, предполагающего личный физический контакт, и эта смерть необходима для спасения остальных пяти человек. Предыдущие исследования показали, что в ответ на



проблему «Изменение путей» люди в основном принимают утилитарные решения. Однако, столкнувшись с версией «Мост», большинство людей отдают предпочтение деонтологическому выбору, хотя последствия те же.



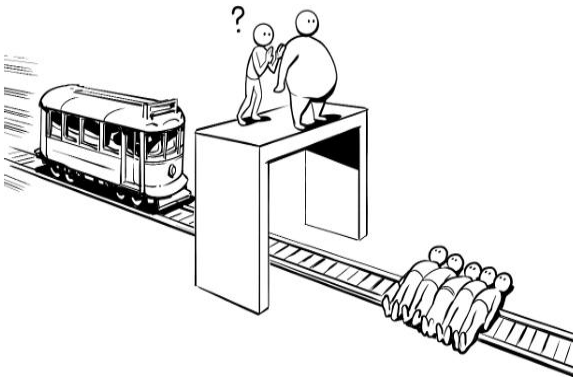


Рис 2- «Изменение путей» **Рис 3- «Мост»**

Так исследователи во главе с Альбертом Коста из Университета Помпеу Фабра представили эксперимент в двух частях. [3] Сначала, участникам из четырех разных стран на нескольких родных и иностранных языках было дано версия «Мост» дилеммы «Проблема вагонетки». Они обнаружили, что те, кто использовал иностранный язык, давали значительно более утилитарные ответы, чем те, кто использовал свой родной язык. Во второй части эксперимента обе

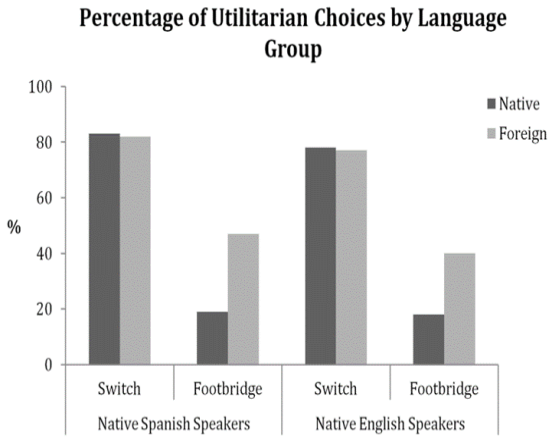


Рис 4- Процент утилитарных решений в языковых группах



дилеммы — «Изменение пути» и «Мост» — предлагались участникам на родном или иностранном языке. Важно отметить, что было две выборки: в одной английский был родным языком, а испанский — иностранным, а в другой была обратная картина языков. Результаты повторили влияние языка на решения в версии «Мост», но не было никакого влияния языка в «Изменение путей» (рис. 4). Это показывает, что использование иностранного языка приводит к усилению утилитаризма в решениях, которые носят особенно противоречивый или эмоциональный характер. Отсутствие языкового эффекта в ответах «Изменение путей» также указывает на то, что эффект в версии «Мост» не обусловлен случайными ответами тех, кто использовал иностранный язык. Исходя из результатов данных экспериментов, авторы сделали следующее эмпирическое обобщение: «В целом, предвзятость решений, коренящаяся в эмоциональной реакции, должна быть менее выражена при использовании иностранного языка, чем при использовании родного языка».[8] Иными словами, при использовании иностранного языка обработка информации становится более контролируемой, целенаправленной и трудоемкой. Кроме того, автоматические процессы, такие как эмоциональные реакции, в этом контексте кажутся менее активными. Аналогичным образом, можно предположить, что контент на иностранном языке воспринимается как более психологически отдаленной. [4]

Резюмируя, вышеупомянутые результаты показывают явное влияние ИЯ на процессы принятия решений. Однако, необходимо понимать, что такие факторы, как уровень владения языком, возраст приобретения и языковая среда воздействуют на проявление эффекта иностранного языка. Тем не менее, наличие ИЯ в процессе принятия решений имеет важные последствия в нашем многоязычном мире, в котором многие люди взаимодействуют и принимают решения на иностранных языках. От политиков в Европейском Парламенте и ООН до сотрудников



международных корпораций и мигрантов – необратимый процесс международной интеграции между странами и народами приводит каждого к взаимодействию с неродными для себя языками, поэтому крайне важно понимать, как язык влияет на решения.

Использованная литература

1. Catherine Caldwell-Harris (2012) How Knowing a Foreign Language Can Improve Your Decisions Scientific American Mind & Brain https://www.scientificamerican.com/article/foreign-language-improve-decisions/

2. Costa A, Foucart A, Arnon I., Aparici M, Apesteguia J (2014) “Piensa” twice: On the foreign language effect in decision making, Cognition, Volume 130, Issue 2, 2014, Pages 236-254. https://doi.org/10.1016/j.cognition.2013.11.010.

3. Costa, A., Foucart, A., Hayakawa, S., Aparici, M., Apesteguia, J., Heafner, J., & Keysar, B. (2014b). Your morals depend on language. PloS One, 9(4), e94842. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0094842

4. Costa, A., & Sebastián-Gallés, N. (2014). How does the bilingual experience sculpt the brain?. Nature Reviews Neuroscience, 15(5), 336-345.

5. Corey, J. D., y Costa, A. (2015). El efecto de usar una lengua extranjera sobre las decisiones morales. Ciencia Cognitiva, 9:3, 53-56.

6. Dewaele, J. M. (2004). The emotional force of swearwords and taboo words in the speech of multilinguals. Journal of Multilingual and Multicultural Development, 25, 204-222.

7. Evans, J. St. B. T. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. Annual Review of Psychology, 59, 255-278.

8. Geipel, J., Hadjichristidis, C., and Surian, L. (2015b). The foreign language effect on moral judgment: the role of emotions and norms. PLoS ONE 10:0131529. doi: 10.1371/journal.pone.0131529

9. Kahneman, D., & Frederick, S. (2006). Frames and brains: Elicitation and control of response tendencies. Trends in Cognitive Sciences, 11, 45–46.



10. Keysar, B., Hayakawa, S. L., & An, S. G. (2012). The foreign-language effect: thinking in a foreign tongue reduces decision biases. Psychological Science, 23(6), 661–668. https://doi.org/10.1177/0956797611432178

11. Opitz, B., & Degner, J. (2012). Emotionality in a second language: It´s a matter of time. Neuropsychologia, 50(8), 1961–1967.

