

УДК 811.161

Ж. А. Юрьева

ИЗУЧЕНИЕ РЕЧЕВОЙ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ, ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Ж. А. ЮР'ЄВА. ВИВЧЕННЯ МОВНОЇ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ, ДОСЛІДЖЕННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ МОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ.

Аналізується мовна стратегія і тактика. Представлений вибір стратегії поведінки мовної особистості в конфліктній ситуації. Розглянуто засудження як мовленнєвий хід в конфліктному акті. Стратегії вираження засудження відносяться до розряду дисгармонізуючих, оскільки вони значно збільшують психологічну відстань між комунікативними позиціями, погіршують емоційний стан адресата, сприяють виникненню конфлікту. Показано, як для реалізації функції засудження мовець використовує тактику висміювання, оскільки саркастичні зауваження адресату допомагають йому отримати психологічну розрядку.

Ключові слова: мовна стратегія і тактика, мовна особистість, конфліктна ситуація, осуд, комунікативна поведінка.

Ж. А. ЮРЬЕВА. ИЗУЧЕНИЕ РЕЧЕВОЙ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ, ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ.

Анализируется речевая стратегия и тактика. Представлен выбор стратегии поведения языковой личности в конфликтной ситуации. Показано, что осуждение представляет собой речевой ход в конфликтном акте. Стратегии выражения осуждения относятся к разряду дисгармонизирующих, поскольку они значительно увеличивают психологическое расстояние между коммуникативными позициями, ухудшают эмоциональное состояние адресата, способствуют возникновению конфликта. Для реализации функции осуждения говорящий также использует тактику высмеивания, поскольку саркастические замечания адресату помогают ему получить психологическую разрядку.

Ключевые слова: речевая стратегия и тактика, языковая личность, конфликтная ситуация, осуждение, коммуникативное поведение.

Z. A. YURYEVA. STUDYING THE SPEECH STRATEGY AND TACTICS, STUDYING THE SELECTION OF THE STRATEGY FOR THE LANGUAGE PERSONALITY IN THE CONFLICT SITUATION

Speech strategy and tactics are analyzed. The choice of strategy of behavior of the language person in a conflict situation is presented. Condemnation is a verbal process in a conflict act. Strategies for expressing convictions are classified as disharmonizing, as they significantly increase the psychological distance between communicative positions, worsen the emotional state of the addressee, and contribute to the emergence of conflict. Speech behavior of the addressee is a kind of verbal aggression, which determines the purpose of the utterance - to damage the addressee and at the same time give an outlet to their negative emotions. The pragmatic goal of the speaker determines the language incarnation: condemnation is characterized by a verbally pronounced focus on the addressee, heightened emotionality, expressiveness. To realize the condemnation function, the speaker also uses the tactic of ridicule, since sarcastic remarks to the addressee help him to get psychological relief.

Key words: speech strategy and tactics, language personality, conflict situation, condemnation, communicative behavior.

© Ж. А. Юрьева, 2018

<http://doi.org/10.5281/zenodo.1244630>

Исследование коммуникативного поведения является одним из важных научных направлений современной лингвистики. Ученые изучают не только язык как систему коммуникативных средств, но и использование языка говорящим человеком. Лингвисты исследуют практическое описание коммуникативного поведения личности, различных возрастных, социальных, профессиональных и гендерных групп, т.е. изучение языковых процессов и отношений, характеризующих взаимодействие людей в малых группах.

Коммуникативное поведение – это «совокупность норм и традиций общения определенной группы людей» [7, с. 10]. В русистике этот термин активно использовал И. А. Стернин в работе «О понятии коммуникативного поведения».

Коммуникативное поведение отдельной личности или группы лиц может быть описано комплексно. Для этого нужно изучить коммуникативное поведение в тех факторах и параметрах, которые представляют выразительную специфику общения в социальной группе. Именно речевые стратегии и тактики являются вариантом реализации коммуникативного поведения.

Современная прагмалингвистика предлагает несколько подходов к определению понятия речевой стратегии. В статье А. П. Сковородникова «О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии» дается следующее определение: «речевая стратегия – это общий план, или «вектор», речевого поведения, выражающийся в выборе системы продуманных говорящим/пишущим поэтапных речевых действий; линия речевого поведения, принятая на основе осознания коммуникативной ситуации в целом и направленная на достижение конечной коммуникативной цели (целей) в процессе речевого общения» [11, с. 6]. О. С. Иссерс понятие речевой стратегии определяет как «специфические способы речевого поведения, осуществляемые под контролем “глобального намерения”» [5, с. 104]. Лингвист предлагает исследовать лингвистические и интеракционные характеристики, индикаторы речи, по которым можно определить, как и какими средствами могут быть достигнуты цели общения. О. Я. Гойхман и Т. М. Надеина в работе «Речевая коммуникация» определяют речевую стратегию, как «осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения» [3, с. 208]. Е. В. Клюев в учебном пособии «Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия» коммуникативную стратегию понимает, как «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [6, с. 18].

По отношению участников диалога к принципу организации речевого общения речевые стратегии делятся на кооперативные и некооперативные. Разные типы информативных и интерпретативных диалогов можно отнести к кооперативным стратегиям. Это сообщение информации, выяснение истинного положения вещей. Диалоги, в основе которых лежит нарушение правил речевого общения – доброжелательного сотрудничества, искренности – относят к некооперативным стратегиям. Это конфликты, ссоры, угрозы, проявление агрессии.

А. П. Сковородников полагает, что «каждая речевая стратегия характеризуется определенным набором речевых тактик» и дает следующее определение речевой тактики: «Речевая тактика – это конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов) соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа. Реализация совокупной последовательности речевых тактик призвана обеспечить достижение коммуникативной цели речевого общения (конкретной интеракции)» [11, с. 6].

Известно, что во время коммуникации говорящие часто ставят перед собой несколько целей. Цель коммуникации определяет общую стратегию инициатора диалога, ответные стратегии собеседника, устанавливает тактические ходы коммуникантов, характер их речевых действий. В зависимости от количества целей общающиеся изменяют свои реплики на разных стадиях взаимодействия. Это происходит благодаря тому, что каждая речевая стратегия имеет определенные тактики. Тактики согласия, одобрения, комплимента, предложения, уступки, похвалы используются для воплощения кооперативных стратегий речевого поведения. Стратегии конфронтации, конфликта могут быть реализованы с помощью тактик запугивания,

обвинения, колкости, провокации, угрозы, упрёка, издевки, оскорбления и др. Речевые тактики могут быть как кооперативными, так и конфликтными. Это тактики лжи, лести, замечания, смены темы, иронии, подкупа, просьбы.

Речевые тактики способствуют осуществлению стратегии речи: они участвуют в формировании диалога, определяя группы и чередуя модальные оттенки коммуникации. Например: мнение, радость, оценка, досада и другие.

Каждый говорящий вступает в интеракцию с другими индивидами как неповторимая личность со своим мировидением, уровнем владения языковыми средствами, тактиками и стратегиями коммуникации. В зависимости от контекста и ситуации общения говорящий проявляет соответствующее коммуникативное поведение. Выделяют коммуникативное поведение личности, социальной, профессиональной, гендерной, возрастной, этнической (национальной) группы. Ф. С. Бацевич полагает, что без учета коммуникативного поведения невозможно составить коммуникативный и речевой паспорта человека.

В работе «Вступление в лингвистическую прагматику» Ф. С. Бацевича коммуникативный паспорт характеризуется как «комплексная информация, которую человек подсознательно, «автоматически» сообщает о себе в коммуникации другим участникам общения и тем, кто за этим общением наблюдает» [2, с. 195]. Коммуникация происходит с помощью средств языкового кода, паралингвистических средств, молчания, пауз, hesitation, интонации, использования правил, законов, максим, конвенций и т.д.

Речевой паспорт является важной составляющей коммуникативного паспорта человека. Ученый предлагает следующее определение речевого паспорта: «речевой паспорт – информация, которую человек с помощью средств языкового кода подсознательно сообщает о себе в коммуникации другим участникам общения и тем, кто за этим общением следит» [2, с. 195].

Вслушиваясь в речь человека, можно определить его пол, возраст, откуда он родом – из села или города, уровень его эмоциональности, физическое состояние, что он делает в определенный момент и т. д. Речь личности может характеризовать ее как иностранца, иногда даже определить, из какой она страны или региона. Речевой паспорт человека свидетельствует об уровне образования, общей культуры, воспитания, чертах характера.

В коммуникативный паспорт участников коммуникации, по мнению Ф. С. Бацевича, входят:

1. Цель участников коммуникации.
2. Коммуникативная инициатива.
3. Коммуникативные стратегии.
4. Оценка стратегий партнерами.
5. Тактики общения.
6. Социальные и коммуникативные роли.
7. Коммуникативные позиции участников общения.
8. Приемы влияния на собеседника.
9. Типы общения в дискурсе.
10. Коммуникативный кодекс участников общения.
11. Действие общих законов общения [1].

Ф. С. Бацевич полагает, что в речевой паспорт персонажей художественных произведений входят:

1. Типы речевых актов.
2. Речевые жанры.
3. Соблюдение норм культуры речи.
4. Речевые ошибки.
5. Средства непрямого общения.
6. Риторические аспекты общения.
7. Средства языкового этикета [1].

Среди различных форм межличностного взаимодействия внимание исследователей привлекает конфликтное взаимодействие. Теория конфликта сейчас исследуется многими науками, требуя комплексного анализа. Особое внимание исследованию конфликтного взаимодействия уделяет коммуникативная лингвистика.

Осуждение — отрицательная реакция, довольно часто она характеризуется как деструктивная форма деятельности и выступает как конфликтоген. Под конфликтогеном мы понимаем слова, действия (или бездействие), которые могут привести к конфликту, направленные на то, чтобы оскорбить, унижить оппонента, вывести его из себя [4, с. 52].

Универсальными конфликтогенами являются: недоброжелательность, неуважение, высокомерность, негативные оценки, оскорбительные, несправедливые сравнения, критика, циничные высказывания, авторитарность, категоричность, невыполнение обязанности или обещания, неблагодарность, обвинение, насмешка, дезинформация или сокрытие информации, фамильярность, сарказм, осуждение коммуникативного партнера, поучения, использование вульгаризмов и т.д. [9, с. 14].

Ученые выделяют пять тактик в коммуникативном акте осуждения:

1. Тактика агрессивного нападения — одна из наиболее употребляемых тактик, которые служат для реализации конфликтного взаимодействия.

Агрессия возникает во время конфликта в результате столкновения убеждений, ценностей, интересов коммуникантов, сбоя в понимании партнера, вызванного противоречиями, неоправданиями ожидаемого, бестактностью, отказом и тому подобное. Агрессия является непродуктивной и опасной формой межличностного взаимодействия. Исследование агрессии занимает важное место как в современной психологии, так и в лингвистике. Нарочитая агрессия причиняет вред партнеру. Как правило, ее субъект заранее осознает последствия своего поступка, получая затем удовольствие от достижения цели [10, с. 224].

2. Тактика придирки используется для получения психологической разрядки.

М. Л. Макаров отмечает: «В случае конфликта одна из сторон (говорящий) стремится к решению этого конфликта за счет моральной или физической победы над адресатом. Если эта победа происходит, конфликт решается для говорящего, но никоим образом — для адресата. Более того, будучи решенным с одной стороны, конфликт даже усиливается с другой стороны — со стороны адресата. В результате этого нередко борьба на следующем этапе просто меняет знаки и разгорается вновь. Происходит изменение коммуникативных ролей — это наиболее естественный и необходимый атрибут речевого общения в любой группе» [8, с. 192].

3. Тактика запугивания используется говорящим для демонстрации своего превосходства над адресатом.

4. Тактика несогласия — высказывание недовольства словами или действиями адресата и указание на свое неодобрение и негативное отношение к ним. При этом говорящий не столь пытается вызвать у собеседника чувство вины, сколько дать выход своим негативным эмоциям [10].

5. Тактика высмеивания используется для реализации функции осуждения, поскольку саркастические замечания по поводу адресата помогают ему получить психологическую разрядку. Ирония и сарказм характерны для конфликтного дискурса.

Ирония — стилистическая фигура, которая часто используется для выражения осуждения, поскольку основывается на употреблении слов и высказываний в противоположном относительно буквальном содержании. При иронии положительная речевая единица всегда скрывает отрицательное отношение говорящего к объекту оценки. Ирония в таком случае является средством усиления негативного эмоционального воздействия на адресата. Сарказм является едким унижением и осуждением, в отличие от иронии. Целью этих средств комического является насмешки, высмеивание адресата [10].

Итак, осуждение представляет собой речевой ход в конфликтном акте. Стратегии выражения осуждения относятся к разряду дисгармонизирующих, поскольку они значительно увеличивают психологическое расстояние между коммуникативными позициями, ухудшают эмоциональное состояние адресата, способствуют возникновению конфликта. Речевое поведение адресанта является разновидностью вербальной агрессии, которая обуславливает цель высказывания — нанести ущерб адресату и одновременно дать выход своим негативным эмоциям. Прагматическая цель говорящего определяет языковое воплощение: осуждение характеризуется вербально выраженной направленностью на адресата, повышенной эмоциональностью, экспрессивностью. Для реализации функции осуждения говорящий также

использует тактику высмеивания, поскольку саркастические замечания адресату помогают ему получить психологическую разрядку.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бацевич Ф. С. Лінгвокомунікативні та риторико-прагматичні виміри художнього тексту (на матеріалі роману Івана Франка «Перехресні стежки») Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 204 с.
2. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 302 с.
3. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация. М.: ИНФРА-М, 2001. 271 с.
4. Дуткевич Т. В. Конфліктологія з основами психології управління. К.: Центр навч. Літ-ри, 2005. 465 с.
5. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: КомКнига, 2006. 288 с.
6. Клюев Е. В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. 316 с.
7. Лемяскина Н. А., Стернин И. А. Коммуникативное поведение младшего школьника. Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2000. 195 с.
8. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
9. Непшекуева Т. С. Внутри личностный конфликт как лингвистический феномен: Автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19 / Кубанский гос. ун-т. Краснодар, 2006. 43 с.
10. Орбан-Лембік Л. Е. Соціальна психологія: Навч. Посібник. К.: Академвидав, 2005. 448 с.
11. Сковородников А. П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика – Лингвистика. Вып. 5: Сб. статей. Смоленск: СГПУ, 2004. С. 5—11.

(Статья поступила в редакцию 8 апреля 2018 г.)