

Секция «Иностранные языки и регионоведение»

Коммуникативные стратегии в конфликтной ситуации общения

Мельничук Наталья Вячеславовна

Аспирант

Калужский государственный педагогический университет им. К.Э. Циолковского,

Факультет иностранных языков, Тирасполь, Молдова

E-mail: natki@inbox.ru

В естественной коммуникации трудно представить себе ситуацию, когда поставленную цель можно достичь с помощью одного обращения к партнеру. Речевое поведение вариативно, т.е. решение коммуникативной задачи допускает несколько способов (ходов). Участники диалога корректируют свои действия в зависимости от сложившейся ситуации, оставаясь в рамках единой сверхзадачи. Сверхзадача и коммуникативные ходы соотносятся с понятиями стратегии и тактики [3].

Другой коммуникативной предпосылкой может служить несоблюдение коммуникантами Принципа Кооперации. Обычно при описании механизмов речевого общения внимание фиксируется на условиях успешности речевых действий. При этом предполагается, что все участники по возможности придерживаются правил кооперации, продвигаясь к намеченным целям. Между тем реальность речевого общения убеждает нас в определенной иллюзорности таких предпосылок: люди стремятся воздействовать на собеседника, навязать ему свое мнение, увернуться от ответа, скрыть нежелательные для них факты и т.д., поэтому и возникают конфликтные ситуации общения. Язык обладает определенными ресурсами для достижения этих целей. Своеобразным подтверждением того, что говорящие осознают стратегическое назначение дискурса, могут служить данные американского социолингвиста С. Ервин-Трипп [4]. Автор анализировал различные способы оформления просьб и их восприятие коммуникантами. Эксперимент показал, что говорящие знают о том, что просьбы могут осуществляться неконвенционально, и поэтому используют следующее правило интерпретации: если высказывание может быть истолковано как просьба, то его именно так и следует прежде всего толковать [4]. На самом деле здесь имеет место превышение иллюкативной силы высказывания. Это свидетельствует о том, что коммуниканты воспринимают речь как способ достичь определенных целей, поэтому в получаемых ими сообщениях они в первую очередь пытаются обнаружить целевую установку.

В любом акте речевого общения коммуниканты преследуют неречевые цели, которые в итоге влияют на деятельность и сознание адресата. По утверждению Р.Блакар, выразиться нейтрально невозможно, поскольку даже неформальный разговор предполагает «осуществление власти», т.е. воздействие на восприятие и структурирование мира другим человеком [2]. С когнитивной точки зрения, речевые стратегии могут быть описаны как совокупность процедур над моделями мира участников ситуации общения [1]. В частности, в конфликтной ситуации речь может идти о формировании и преобразовании основных когнитивных категорий, которыми человек руководствуется в своей каждодневной жизни.

Конфронтация – одностороннее противостояние в процессе речевого общения, выражающееся в употреблении одним из участников общения некооперативных языковых и

экстралингвистических средств регулирования взаимоотношений коммуникантов. Конфликт, точнее конфликтная ситуация общения, возникает лишь при проявлении открытой конфронтации со стороны обоих собеседников.

Кооперативное регулирование межличностных отношений – сложного комплекса психологических и социальных связей двух основных субъектов общения в диалогической интеракции – осуществляется благодаря взаимодействию двух воплощающихся в общении однонаправленных замыслов коммуникантов. Накладываясь друг на друга, эти замыслы порождают бесконечное множество ситуаций, которые, тем не менее, можно легко подвести под ограниченное число моделей кооперативного взаимодействия.

Специфика конфронтационного взаимодействия при нарушении равновесия во взаимоотношениях коммуникативных партнеров предполагает наличие разных, а иногда и диаметрально противоположных стратегий говорящего и слушающего. Этот факт позволяет лишь исследовать стратегические линии речевого поведения собеседников, используемые ими тактики и языковые средства их оформления и значительно ограничивает возможность моделирования стандартного протекания коммуникативной ситуации конфронтационного типа.

Речевая интеракция конфронтационного типа обычно представлена конфликтными ситуациями, содержащими конфронтационную реакцию на конфронтационный стимул или цепочку конфронтационных стимулов вне зависимости от типа реакции.

Конфронтационные тактики употребляются только в эпизодах общения, характеризующихся наличием разногласий, расхождений во взглядах, мнениях, намерениях, в то время как тактики в рамках кооперативной стратегии могут быть представлены как в кооперативной, так и в конфронтационной диалогической интеракции.

Инвентарь выделяемых тактик, реализующих конфронтационную стратегию говорящего, содержит более двадцати различных микротактик, которые можно распределить на четыре группы в соответствии с ядерными тактиками: упрек, возмущение, угроза, оскорбление. Относящиеся к ним микротактики связаны с ядерными общей интенцией говорящего, но отличаются набором прагматических характеристик.

Литература

1. Баранов А.Н. Введение в прикладную лингвистику. М.: Эдиториал УРСС, 2001.- 360 с.
2. Блакар, Р. Язык как инструмент социальной власти / Р. Блакар. – М.: Прогресс, 1985.
3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. — Эдиториал УРСС, 2002.
4. Ervin-Tripp, S. M.. Is Sybil there: Some American English directives. *Language in Society*, 5, 1976, p. 25-66.