

УДК 8.81

КАТЕГОРИЧНОСТЬ В СВЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ

Т.Н. Кузьмина

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Москва

Использование коммуникантами категоричных высказываний может влиять на ход общения, способствовать эффективности либо провоцировать коммуникативную неудачу.

***Ключевые слова:** категоричность, коммуникативная неудача, стратегическая коммуникация, стратегия, тактика, эффективность общения*

Исследования эффективности общения и анализа коммуникативных неудач, т.е. тех коммуникативных актов, цель которых не была достигнута, являются важнейшей задачей современной лингвистики. Стратегический подход к дискурсивному анализу занимает в этом направлении ведущее положение [Костюшкина 2014]. Благодаря выявлению определенных стратегий и тактик в рамках коммуникативного акта, можно определить принципы эффективной коммуникации и факторы, ведущие к коммуникативным неудачам. Полагаем, что категоричность – это явление, которое определенно влияет на эффективность общения. Основываясь на двух противоположных по значению понятиях: ассертивности и конфликтогенности [Кузьмина 2016], категоричное высказывание может кардинально изменить ход коммуникации, реализуясь в той или иной стратегии и / или тактике.

Стратегия понимается как комплексное планирование речевых действий (ходов, тактик) для достижения поставленной коммуникативной цели. Речевое планирование лежит в основе выбора стратегии. Говорящий при этом старается контролировать свое поведение как вербально, так и невербально и иногда изменяет свои речевые действия [Иссерс 2008]. Стоит отметить разницу между стратегической и нестратегической (обыденной, бытовой) коммуникацией. В данном вопросе мнения ученых разделились. По мнению ученых, любую коммуникацию можно считать стратегической. При общении человек всегда ставит перед собой цель, будь то информирование собеседника, попытка убедить, оказать влияние на него, выразить свое отношение к сказанному или какому-либо явлению действительности [Головач 2011; Костюшкина 2006; Костюшкина 2014]. Планирование стратегии в данном случае является как сознательным, так и бессознательным [Михалева 2004]. Мы, вслед за Ю. Ивановой [Иванова 2003], придерживаемся другой точки зрения и разграничиваем стратегическую и обыденную коммуникацию. В основе стратегической коммуникации лежит понятие игры Й. Хейзинга: «Игра – это основная среда существования стратегического» [Хейзинга

2011]. Как и в любой игре, в данном понимании стратегии выделяются правила – условия (пространственно-временные, ситуативные), имеется конфликт целей участников, дух соперничества, возможность выигрыша, победы. Таким образом, говорящий осознанно планирует свои речевые действия для свержения своего оппонента. При этом стратегия также тесно взаимосвязана с понятием манипуляции: «манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [Доценко 344: 43].

Анализ практического материала дает основание выделить две базовые стратегии, в которых реализуется категоричность:

- 1) стратегия когнитивного убеждения, применяемая для воздействия на образ мыслей собеседника, изменения его личной точки зрения, мнения по отношению к какому-либо явлению окружающей действительности;
- 2) стратегия физического принуждения, использующаяся для оказания физического влияния на собеседника: приказание что-либо выполнить или, наоборот, запрещение какого-либо действия.

В каждой из этих стратегий можно выделить разнообразные тактические ходы, к которым прибегают коммуниканты для достижения своих целей. Нередко в таком случае говорящие нарушают общеизвестный коммуникативный кодекс: принципы кооперации и вежливости П.Грайса, Дж.Лича. Однако это не всегда говорит о неудаче в общении.

Рассмотрим два примера из разных языков, аналогичных по содержанию. Диалог происходит между супругами. Обнаружив постороннюю косметику (помада, лак для ногтей) в вещах мужа, жена подразумевает неверность и обращается к нему с вопросом. Муж прибегает к стратегии когнитивного убеждения и обманом заставляет поверить в его невиновность.

Пример 1:

ОЛЬГА (показывает коробочку с лаком и помадой): Это что?

СТАС: Тебе купил.

ОЛЬГА: Мне?

СТАС: Ну да. Я ж ногти не крашу. И губы тоже.

ОЛЬГА: Причём здесь ногти и губы? Я у тебя это в кармане нашла.

СТАС: Я ж говорю: тебе купил, в подарок.

ОЛЬГА: Ты мне раньше никогда не покупал.

СТАС: А сейчас купил. Чего, плохой, что ли? «Кристиан Диор», между прочим. Да, правильно. Да и вообще говоря, это очень хорошая штука ну... я не знаю, я в этих ваших бабских делах ничего не понимаю.

ОЛЬГА: Зачем тогда купил?

СТАС: Говорю же - подарок. Полдня искал, полдня! Весь город перерыл. <...> Весь сюрприз испортила! Я полгорода оббегал, искал.

как я не знаю кто, всех на уши поднял. И главное, с утра с претензиями, а?

ОЛЬГА: Стас, ну извини, я же... Ну, у меня же чуть сердце не оборвалось, когда я увидела. Ну, ну, прости меня [«Всегда говори всегда» серия 1, 05.11].

В данном коммуникативном акте на удивленный вопрос Ольги Стас категорично заявляет о том, что найденная косметика была куплена в качестве подарка. При этом он открыто пояснил свое высказывание простой логикой «Я ж ногти не крашу. И губы тоже». Изначально не поверив Стасу, Ольга продолжила расспрашивать. При этом Стас настаивал на своих словах: «Тебе купил. Подарок». Видя сомнения Ольги, Стас начал выдумывать историю о том, как он хотел сделать подарок и как долго выбирал эту косметику. В дополнение к этому, он настолько эмоционально расплывается, что начинает обвинять Ольгу в том, что она испортила сюрприз. В завершении Ольга полностью верит Стасу и даже просит у него прощения.

Как видим, Говорящий 1 (Стас) полностью подчиняет коммуникативную ситуацию своей воле. Его целью является изменение точки зрения Говорящего 2 (Ольги), т.е. он прибегает к стратегии когнитивного убеждения, используя 4 тактики:

- а) тактику аргументации (для четкого представления своего мнения: «Тебе купил», «Я ж ногти не крашу. И губы тоже»);
- б) тактику домысла деталей, мелочей (для того, чтобы история выглядела более правдивой: «Кристиан Диор», между прочим», «Полдня искал, полдня! Весь город перерыл!»);
- в) тактику апелляции к чувствам, эмоциям (для большей убедительности своих доводов);
- г) тактику нападения (для того, чтобы Говорящему 2 стало стыдно за свои первоначальные мысли: «Весь сюрприз испортила! Я полгорода оббегал, искал, как я не знаю кто, всех на уши поднял. И главное, с утра с претензиями, а?»).

Несмотря на то, что в ходе диалога были нарушены принципы вежливости и максимума качества информации, цель Говорящего 1 была полностью достигнута. Категоричность высказываний Говорящего 1 в данном коммуникативном акте была основана и на асертивности, и на конфликтности и при этом способствовала эффективности коммуникации.

Подобную по содержанию ситуацию встречаем в английском языке.

Пример 2:

GEMMA (shows a lipstick): Is this yours?(показывает помаду): Это твое?

SIMON: Yes, actually. Dry lips. (Вообще-то да. Сухие губы)

GEMMA: Bit girly. Red? (Как-то по-девчачьи. Почему красная?)

*SIMON: Nothing wrong with that. And it was the only one they had.
(Ничего странного. Просто в магазине был только этот цвет)*

GEMMA: Remember you're taking Tom to school. (Ты сегодня везешь Тома в школу) (Doctor Foster, episode 1, 00.47).

Данный коммуникативный акт отличается краткостью, прямолинейностью. Говорящий 1 (Simon), не теряя самообладания, спокойно и четко отвечает на вопросы Говорящего 2 (Gemma). Цель та же – убедить собеседника в своей невинности. Так, Говорящий 1 прибегает к тактике аргументации «Dry lips» и к тактике домысла деталей «it was the only one they had». Ассертивность категоричных высказываний Говорящего 1 приводит к эффективному воздействию на своего собеседника.

Обратимся к ситуациям, в которых коммуниканты используют стратегию физического принуждения. Примеры 3 и 4 содержат приказание либо запрещение действия.

В показательном матче, на котором присутствовал Л.И. Брежнев, хоккейную команду Тарасова начинают засуживать. Рефери предвзято относятся, не засчитывают голы, делают замечания игрокам сборной Тарасова необоснованно. Тарасов принимает решение прекратить матч и уводит команду с корта, тем самым вызвав гнев чиновников – организаторов матча.

Пример 3:

ЧИНОВНИК: Что вы себе позволяете? Немедленно выводите команду на лед!

ТАРАСОВ: Сборная не выйдет на лед, пока не поменяется судейский состав.

ЧИНОВНИК: Вы не понимаете, что на матче присутствует генеральный секретарь ЦК партии Брежнев Леонид Ильич?

ТАРАСОВ: А что, у Леонида Ильича свои собственные правила в хоккее?

ЧИНОВНИК (обращаясь к команде): В общем так! Все на лед!

ТАРАСОВ: Всем сидеть! Надо уважать хоккей. Так и передайте Леониду Ильичу («Легенда № 17», 1.15.02).

У коммуникантов в предложенной ситуации абсолютно разные цели. Говорящий 1 (Чиновник) пытается вернуть команду на лед и возобновить игру «Немедленно выводите команду на лед», в то время как Говорящий 2 (Тарасов), учитывая незаслуженное отношение к своей команде, прекращает игру «Сборная не выйдет на лед, пока не поменяется судейский состав». Понимая, что Говорящий 2 не уступит, Говорящий 1 использует тактику обращения к аудитории (в данном случае к команде), однако терпит фиаско, так как игроки подчиняются только тренеру (Тарасову). И, хотя игра была остановлена по требованию Говорящего 2, мы не можем сказать, что коммуникативный акт является успешным. После подобного инцидента тренер Тарасов был снят со своей должности руководством. Категоричность высказываний коммуникантов базируется на ультимативности, абсолютности и, значит, конфликтогенности. Нежелание уступить приводит к коммуникативной неудаче и возникновению конфликта между сторонами.

В следующем примере встречаем проявление стратегии физического

принуждения со стороны охранника магазина (guard) по отношению к бездомному (James). Джеймс зарабатывает на жизнь, исполняя песни под гитару на улицах. Охраннику это не понравилось, он с пренебрежением пинает вещи Джеймса и приказывает ему уходить. Пример 4:

GUARD (kicks James's bag)(пинает сумку Джеймса)

JAMES: Oi! Don't do this, mate.(Ой! Не делай этого, друг.)

GUARD: You know the rules. You're causing an obstruction. (Ты знаешь правила. Ты создаешь препятствие.)

JAMES: I'm just trying to make a living here. I'm not in anyone's way. (Я просто пытаюсь заработать на жизнь. Я никому не мешаю.)

GUARD: It's an health and safety issue. If you stand there, you're obstructing the exit. (Это вопрос безопасности. Если ты здесь стоишь, ты загромождаешь выход.)

JAMES: Well, if you stand there, you are.(Слушай, сейчас ты здесь стоишь и загромождаешь.)

GUARD: One toot on this, they'll haul you away. (Один звонок куда нужно и тебя быстро заберут.)

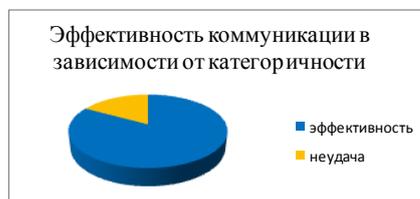
JAMES: Right.(Хорошо, уйду.)

GUARD: If it was up to me, I'd arrest the lot of you. (Если бы я решал, я бы отправлял в тюрьму таких как ты) (A Street Cat Named Bob, 20.46).

Статусно-ролевые отношения приобретают в этой ситуации важное значение, определяющее эффективность диалога. Говорящий 1 обладает превосходством над оппонентом, имея более высокий статус. Его реплики категоричны, прямолинейны, ультимативны. Его цель – прогнать Говорящего 2. Для достижения поставленной цели он использует тактику аргументации «It's an health and safety issue. If you stand there, you're obstructing the exit», а затем тактику угрозы «One toot on this, they'll haul you away». Говорящий 2 пытается отстоять свою позицию, но безуспешно, ему приходится уйти.

Проанализировав 130 русских и английских категоричных коммуникативных актов, содержащих стратегии когнитивного убеждения и / или физического принуждения, мы выявили, что только 22 из них привели к коммуникативной неудаче (диаграмма 1). 112 категоричных коммуникативных актов базируются на асертивности и 40 на конфликтогенности. В некоторых категоричных коммуникативных актах асертивность и конфликтогенность взаимосвязаны (пример 1).

Диаграмма 1



Эффективность коммуникации несомненно обусловлена комплексом факторов таких как, например, настроение собеседников, их статусно-ролевые отношения, психологическая дистанция между ними, пространственно-временные критерии самой ситуации. Проведенное нами исследование показывает, что категоричность также влияет на исход коммуникации. Несмотря на конфликтогенность, нарушение принципов кооперации, речевого этикета категоричность в большинстве случаев способствует эффективности общения, т.е. достижению целей коммуникантов. В условиях стратегической коммуникации категоричность репрезентируется в двух основных стратегиях: когнитивного убеждения и физического принуждения, внутри которых можно выделить разнообразные тактические ходы (аргументации, домысла деталей, апелляции к чувствам, нападения).

ЛИТЕРАТУРА

1. Головач О.А. Стратегический подход в лингвистических исследованиях: коммуникативный аспект [Электронный ресурс] / О.А. Головач // Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева, 2011. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/strategicheskij-podhod-v-lingvisticheskix-issledovaniyah-kommunikativnyy-aspekt-1>
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997. – 344 с.
3. Иванова Ю.М. Стратегии речевого воздействия в жанре предвыборных теледебатов: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Ю.М. Иванова; Волгоградск. гос. пед. ун-т. – Волгоград [б.и.], 2003. – 137 с. – На правах рукоп.
4. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. Изд. 5-е. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
5. Костюшкина Г.М. Прагматика и дискурс / Г.М. Костюшкина // Дискурсивный аспект языковых единиц: колл. монография / Под ред. Г.М. Костюшкиной. – Иркутск: изд-во ИГЛУ, 2006. – С. 4-59.
6. Костюшкина Г.М. Когнитивный механизм речевой коммуникации / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова // Концептуальная систематика речевой коммуникации: колл. монография / Под ред. Костюшкиной Г.М. – Иркутск: Изд-во ИГЛУ, 2014. – С. 9-54.
7. Кузьмина Т.Н. Психолингвистический статус категоричности (на материале русского языка) // Мат-лы Всероссийск. научн. конф. с международн. участием «Когнитивные исследования языка. Язык и человек: проблемы когниции и коммуникации». М., Тамбов, 2016. – Вып. XXV. – С. 830-836.
8. Михалева О.Л. Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / О.Л. Михалева; Иркутск. гос. ун-т. – Иркутск [б.и.], 2004. – 289 с. – На правах рукоп.
9. Хейзинга Й. Homo ludens. Человек играющий. Опыт определения игрового элемента культуры / Й. Хейзинга / Сост., предисл. и пер. с нидерл. Д.В. Сильвестрова; Коммент., указатель Д.Э. Харитоновича. – СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2011. – 416 с.

ИСТОЧНИКИ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА

Всегда говори всегда. Сер. 1. Сериал / Реж. А. Козлов, 2003.
Легенда № 17 / Реж. Н. Лебедев, 2013.

A Street Cat Named Bob. / Dir. by Roger Spottiswoode, 2016.
Doctor Foster / Dir. by Tom Vaughan, 2015.

CATEGORICAL STATEMENTS IN THE FIELD OF STRATEGIC COMMUNICATION

T.N. Kuzmina

Moscow State Technical University named after N.E. Bauman, Moscow

Usage of categorical statements in communication may influence its consequences, contributing to effectiveness or causing communicative failures.

Key words: *categorical statements, communicative failure, strategic communication, strategy, tactics, communication effectiveness.*

Об авторе:

КУЗЬМИНА Татьяна Николаевна – преподаватель кафедры «Английский для машиностроительных специальностей» Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана, *e-mail:* kuzmina.tat.nik@yandex.ru

УДК 81'38

ДИАЛЕКТИКА ИНТЕРПРЕТАЦИИ ОБРАЗА АВТОРА ЭПОСА ПОСРЕДСТВОМ ПОВЕСТВОВАТЕЛЯ И РАССКАЗЧИКА (на примере повести Р. Брэдбери «Вино из одуванчиков»)

О.А. Куцепалова

Смоленский государственный университет, Смоленск

В статье рассматривается проблема освещения образа автора в художественных произведениях с различным типом эпического повествования, подчёркивается отличие повествователя от рассказчика в посреднической функции между автором и читателем.

Ключевые слова: *эпическое повествование, образ автора, ауториальный и акториальный повествователь, фабульное пространство, непосредственно-прямая речь.*

Анализ произведений эпоса, лирики и драмы осуществляется читателем или слушателем ежедневно. Адресат включается автором в своё творчество и превращает текст как ткань высказывания (лат.: *textus* – ткань, сплетение), созданного из последовательности языковых знаков, в литературное произведение.

Мир художественного произведения многогранен. Ему принадлежат та-