

ДИСКРЕДИТАЦИЯ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ КОНФЛИКТНОГО ОБЩЕНИЯ

*Работа представлена кафедрой английской филологии Института лингвистики и межкультурной коммуникации Дальневосточного государственного гуманитарного университета.
Научный руководитель – доктор филологических наук, профессор Н. И. Серкова*

В статье рассматриваются возможные пути развития взаимодействия в макроречевом акте дискредитации в зависимости от преобладания кооперативных или конфронтационных интенций в речевых стратегиях коммуникантов.

The article is focused on interaction in a discrediting macro-speech act. Possible variations in interlocutors' speech strategies determined by the prevalence of cooperative or confrontational intentions come under analysis.

Речевое поведение человека в значительной степени определяется культурными традициями общества. Все виды деятельности людей, в том числе и коммуникативная деятельность членов лингвокультурной общности, составляют интеракционную часть культуры¹. Следовательно, изучение функционирования языка в обществе в условиях определенной речевой культуры имеет большое значение при обучении иностранному языку. При этом необходимо знакомство не только с кооперативными, но и с деструктивными конфликтными социальными ситуациями, так как конфликты того или иного рода неизбежно возникают в жизни любого человека. Как отмечает Н. В. Гришина, «конфликт – это распространенная черта социальных систем, он неизбежен и неотвратим, а потому должен рассматриваться как естественный фрагмент человеческой жизни»².

Целью данного исследования стало изучение дискредитации как разновидности конфликтного общения в рамках американской речевой культуры. Традиционно дискредитацию рассматривают как стратегию политического дискурса, используемую особенно часто в период предвыборных компаний³. Но подобные ликующие акты достаточно распространены в

речевой культуре и встречаются не только в области политической риторики. В представленной работе функционирование акта дискредитации изучается в условиях повседневного диалогического общения, что определяет новизну данной работы. Дискредитация рассматривается как макроречевой акт⁴, состоящий из последовательности речевых актов, которые образуют единое целое и анализируются на глобальном уровне. Материалом послужили скрипты американских фильмов конца XX – начала XXI в., поскольку, согласно данным исследований, проведенных К. Роуз, Ю. Кайт и Д. Татсуки, они с большой степенью достоверности отражают прагматингвистические особенности поведения⁵.

Под дискредитацией в нашей работе мы понимаем речевое поведение говорящего, в котором он выражает свою отрицательную оценку другого, направленную на подрыв доверия к нему окружающих, умаление его достоинства и авторитета. Согласно классификации Дж. Лича, ее можно отнести к группе высказываний, характеризующихся конфликтной иллюцией, поскольку намерение говорящего вступает в противоречие с социальной установкой на поддержание вежливого взаимоуважительного общения⁶.

В научной литературе речевой конфликт определяют как противоборство двух сторон (участников конфликта), в процессе которого каждая из сторон сознательно и активно действует в ущерб противоположной стороне, эксплицируя свои действия вербальными и прагматическими средствами⁷. Такое речевое столкновение может быть основано на агрессии, выраженной языковыми средствами. Переход коммуникантов к конфликтному взаимодействию начинается с действий одного из них, того, кто проявляет инициативу и, по крайней мере, на начальном этапе конфликта может рассматриваться как его инициатор.

Дискредитация, в силу своего ликоушемляющего характера, вступает в противоречие с регулирующими речевое поведение человека прагматическими принципами кооперации и вежливости, а также социально-культурными требованиями общества и мощной культурно-поведенческой и языковой тенденцией «политической корректности», существующей в англоязычном мире. Открыто конфликтное поведение может характеризовать говорящего как человека невежливого, невоспитанного и помешать реализации его намерений. Во избежание подобного риска говорящему приходится искать компромиссное решение между требованиями общества и необходимостью реализовать свою цель – представить человека в невыгодном свете. Исходя из этого, изучение выбора говорящими средств для реализации своего коммуникативного намерения в условиях подобной детерминированности общения представляется интересным для лингвистического исследования.

Изучение ситуаций дискредитации позволило сделать вывод о том, что взаимодействие может развиваться как в условиях конфронтации, так и кооперации, что согласуется с основными выводами исследователей, работающими в области лингвистической конфликтологии, психолингвистики.

Как отмечает ряд исследователей (В. С. Третьякова, С. А. Сухих и В. В. Зеленская, К. Ф. Седов, И. И. Гулакова, О. П. Королева и др.), взаимодействие партнеров по коммуникации может протекать по одному из двух возможных вариантов⁸. Один из них – конгруэнтность или кооперация. У коммуникантов отмечается установка *на* партнера. В процессе общения происходит нарастающее подтверждение взаимных ролевых ожиданий партнеров, быстрое формирование у них общей картины ситуаций и возникновение эмпатической связи друг с другом. Второй вариант – конфронтация – характеризуется установкой *от* или *против* партнера. Наблюдается одностороннее или обоюдное неподтверждение ролевых ожиданий, расхождение партнеров в понимании или оценке ситуации и возникновение известной антипатии друг к другу. Но это еще не является речевым конфликтом. Согласно конвенциональным нормам общения, чувство антипатии должно скрываться и имеющиеся расхождения следует вербализовать в корректной форме. В случае конфликтного общения ни первое, ни второе условия не соблюдаются.

Итак, при дискредитации в потенциально конфликтной ситуации коммуниканты избирают стратегии поведения различной степени конфликтности. От выбранной ими линии поведения во многом зависит, будет ли перейдена грань, отделяющая их от возникновения открытого конфликта.

Одним из важных факторов, определяющих выбор поведения коммуникантов, является ценность и важность сохранения хороших отношений с собеседником.

В случае когда говорящий хочет представить другого в невыгодном свете, показать безосновательность амбиций собеседника и не придает первостепенной значимости возможности сохранения его лица, выбор обычно делается в пользу прямой дискредитации. Ее важной чертой является эксплицитность намерений адресанта. Говорящий прибегает к ассертивным рече-

вым актам, содержащим негативные эмоционально-оценочные лексические единицы.

1. *Julie and her friend, Taryn, in a coffee shop. They've got their coffees and go to sit at a table.*

JULIE: How dare they [the Cohens]? This boy [Rayan] is violent. He's a menace. I mean, they may forgive and forget, but I don't. Who's to say he won't do it again?

We see that Sandy [Cohen] is also in the coffee shop, sitting at a table.

JULIE: All I know is that the police are taking criminals off the street and Sandy Cohen is putting them in my backyard.

Sandy looks up at the mention of his name⁹.

В своих высказываниях Джули с помощью ассертивных речевых актов, содержащих негативные эмоционально-оценочные слова *violent, menace, criminals*, дает негативную характеристику Райану, на которого она наклеивает ярлык преступника. Одновременно она понижает статус Сенди Козна, который оформил опеку над ним и поселил у себя в доме.

Когда для говорящего большее значение приобретает унижение собеседника, нежели перспектива возможных дальнейших отношений, он может прибегнуть к оскорбительной, ненормативной лексике. Употребление ненормативной лексики является наиболее убедительным сигналом коммуникативного конфликта¹⁰. Грубые, вульгарные, бранные слова могут быть использованы для оскорбления, смысл которого состоит в том, чтобы вызвать у оскорбляемой стороны негативные чувства, причинить ей моральный ущерб, понизить уровень ее самооценки, а также самоутвердиться, что можно увидеть в нижеприведенном примере.

2. *MELANIE: Jake! You dump, stubborn, redneck hick! The only reason you won't sign these papers is because I want you to!*

*JAKE: No, the only reason is because you've turned into some hoity-toity Yankee bitch, and I'd like nothing better right now than to piss you off!*¹¹

Тем не менее следует отметить, что выбор такого оскорбительного поведения

может повредить не только адресату, но и имиджу самого адресанта. Ведь в случае возникновения открытого конфликта именно на говорящего будет возложена ответственность за некооперативное поведение.

Высказывания, содержащие прямую угрозу лицу другого, могут привести к противодействию, ответной негативной реакции. Необходимо отметить, что стремление избежать прямой конфронтации и риска возникновения конфликта способствует выбору косвенных форм выражения отрицательной оценки, направленной на снижение значимости другого человека. Это может быть проиллюстрировано приведенным ниже продолжением диалога, представленного в первом примере.

3. *Sandy gets up and walks over to their table.*

SANDY: Hey, ladies. Care if I join you? Ooh. (He takes a piece of Julie's muffin and eats it.) Mind? So, I couldn't help but overhear.

JULIE: I...well, I hope you're not...

SANDY: Mad? Offended? No. I am disappointed. And frankly, I'm a little surprised. This is supposed to be a community that welcomes outsiders. I mean, me—I'm all the way from the Bronx, and you're from, what, Riverside, right? Which is not that different really, from where Ryan's from [...]

*He leaves and Julie looks anything but happy!*¹²

Упоминая такие места, как Бронкс и Риверсайд, которые в мнении обывателей связаны с определенными социальными проблемами, в частности с бедностью и с высоким уровнем преступности, Сенди тем самым пытается снизить завышенную самооценку Джули. Его высказывание имеет запланированный перлокутивный эффект.

Дж. Томас выделяет несколько универсальных причин использования косвенных высказываний, среди них: желание сделать свой язык более либо менее интересным; желание увеличить силу высказывания; наличие противоречивых целей; вежливость, учет «лица» партнера по коммуникации¹³.

Результаты исследования показывают, что эти факторы принимаются говорящими во внимание при выборе косвенной дискредитации, хотя их значимость различна.

Одним из широко применяемых средств косвенной дискредитации является ирония. Использование иронии позволяет достичь цели, формально не нарушая принципа вежливости и правил взаимодействия. Ироничные высказывания могут быть не менее действенными, чем прямые оскорбления.

4. *The door flies open revealing a furious ROGER VALIN, wearing only a towel around his waist.*

ROGER: (to Kimi) You were sleeping with my father? [...] before I slept with you, I should have asked just how many of my family and friends already had. Forgive me for being a gentleman. Forgive me for trusting you. Forgive me for caring.

He marches out, slamming the door shut loudly behind him¹⁴.

Средством косвенной дискредитации могут служить речевые акты совета, вопросы, призванные на самом деле информировать собеседника о негативном отношении говорящего, использование метафоры, гиперболы, ярлыков и аллюзий.

5. *Dr. Abbott and Amy are just leaving the restaurant.*

DR. ABBOTT: Ah, now look at this. What kind of a father leaves his children in a restaurant alone?

Amy looks sad. Then she walks up to Ephram and Delia¹⁵.

6. *BREE: Do you know, I've finally convinced Rex to buy his first orchid.*

GEORGE: Make sure you study up. I hate people who own precious flowers and don't know how to take proper care of them. (Obvious subtext going on here, they're really talking about Bree.)

REX: You know what I hate? Weeds. They just pop out of nowhere and you have to work so hard to get rid of them.

GEORGE: I find that with the right chemicals you can get rid of anything. (to Bree) I'll see you Friday¹⁶.

Косвенная дискредитация может быть использована не только для снижения значимости адресата, но и для изменения его поведения. В этом случае адресант старается придерживаться принципа кооперации. Когда собеседник видит стремление говорящего к кооперации, уверен в его дружеском расположении, это снижает порог критического восприятия его слов, и возникает большая вероятность принятия адресатом точки зрения говорящего. Это делает слушающего объектом возможных манипуляций со стороны партнера по общению.

7. *TORRANCE: I don't know what to do here, Aaron.*

AARON: Look. I know I haven't always been there for you since I went to college. ... It's been a rough transition, for both of us. But I still care about you as much as I ever did. You know that, right?

TORRANCE: You do?

AARON: Of course. Which is why I hate to see you like this, all stressed out. It's not good for you. You're a great cheerleader, Tor, and you're cute as hell. ... It's just that maybe... Maybe... you're just not captain material, and there's nothing wrong with that. Maybe you should consider letting Courtney and Whitney take over the squad. They're just like Big Red.

TORRANCE: You want me to give up captain?

AARON: Hey, let them deal with the politics... You just do what you do best, Tor. You cheer... Cheer, Tor. Okay? ... I just wanna see you happy¹⁷.

Первое решение Торранс, нового капитана группы поддержки, приводит к поражению на региональных соревнованиях. Ее друг Аарон приходит на их выступление после долгого отсутствия. Он старается выглядеть заботливым, однако истинное значение его слов заключается в том, что Торранс не способна быть капитаном и должна просто наслаждаться ролью рядового члена группы поддержки, не занимая голову вопросами руководства, требующими определенных способностей. Он пыта-

ется снизить ее самооценку и уверенность в себе. Только позже Торранс узнает, что он за ее спиной сговорился с Кортни и Витни, тоже претендовавшими на пост капитана, и поймет, что он просто не верит в нее.

Таким образом, с учетом научных данных по представлению возможных стратегий поведения коммуникантов в стандартной и конфликтной ситуациях общения, а также на основе проведенного анализа макроречевых актов дискредитации считаем возможным разграничить две основные линии речевого поведения в ситуации дискредитации: кооперацию и конфронтацию.

Значительную роль в выборе линии поведения играет наличие или отсутствие установки на сохранение существующих отношений. При этом кооперация и конфронтация представляют собой не две четко разделенные, взаимоисключающие категории. Они являются двумя крайними точками на шкале линий поведения, где возможно большое количество переходных состояний. Расположение между этими двумя полюсами и смещение к одному из них показывает преобладание кооперативных или конфронтационных интенций в речевой стратегии коммуникантов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Гришаева Л. И., Цурикова Л. В. Введение в теорию межкультурной коммуникации. Воронеж: Воронежский государственный университет, 2004. С. 20–21.

² Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2006. С. 39.

³ Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: Монография. Омск: Омск. гос. ун-т, 1999; Бардина Н. Е. Аксиологические стратегии аргументативного дискурса современного английского языка (на материале политической риторики и социально-бытового общения) : Дис. на соис. учен. степени канд. филол. наук. Иркутск: Иркутский государственный лингвистический ун-т, 2004.

⁴ Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989. С. 36–37.

⁵ Kite Y., Tatsuki D. Remedial Interactions in Film // Pragmatics in Language Learning, Theory and Practice. JALT Pragmatics SIG, 2005. P. 99–117; Rose K. R. Compliments and compliment responses in film: Implications for pragmatics research and language teaching // International Review of Applied Linguistics in Language Teaching. 2001. № 39. P. 309–328.

⁶ Leech G. H. Principles of Pragmatics. London: Longman, 1996. P. 104–105.

⁷ Третьякова В. С. Речевой конфликт и гармонизация общения: Дис. на соис. учен. степени д-ра филол. наук. Екатеринбург: Уральский государственный педагогический ун-т, 2003. С. 88.

⁸ Там же; Сухих С. А., Зеленская В. В. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса. Краснодар: Изд-во Кубанского государственного ун-та, 1998; Седов К. Ф. Типы языковых личностей по способности к кооперации в речевом поведении // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. трудов. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2000. С. 6–12; Гулакова И. И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: Дис. на соис. учен. степени канд. филол. наук. Орел, 2004; Королева О. П. Прагматика инвективного общения в англоязычном социуме (на материале британского ареала): Дис. на соис. учен. степени канд. филол. наук. Н. Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н. А. Добролюбова, 2002.

⁹ The O.C. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twiztv.com/cgi-bin/theoc.cgi?episode=http://dmca.free.fr/scripts/theoc/season1/theoc-103.htm>

¹⁰ Третьякова В. С. Указ. соч. С. 147.

¹¹ Sweet Home Alabama [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.script-o-rama.com/movie_scripts/s/sweet-home-alabama-script-transcript.html

¹² The O.C. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twiztv.com/cgi-bin/theoc.cgi?episode=http://dmca.free.fr/scripts/theoc/season1/theoc-103.htm>

¹³ Thomas J. Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics. Longman, 1995. P. 143.

¹⁴ Diagnosis Murder [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.diagnosis-murder/pdfs/last%20laugh.pdf>

¹⁵ Everwood [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twiztv.com/cgi-bin/everwood.cgi?episode=http://dmca.free.fr/scripts/everwood/season1/everwood-101.htm>

¹⁶ Desperate Housewives [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twiztv.com/cgi-bin/dh.cgi?episode=http://dmca.free.fr/scripts/desperatehousewives/season1/desperate-119.htm>

¹⁷ Bring It On [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.script-o-rama.com/movie_scripts/b/bring-it-on-script-transcript.html