М. А. Лисихина

ОПЫТ ТИПОЛОГИИ МАКРО-РЕЧЕВЫХ АКТОВ ДИСКРЕДИТАЦИИ

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 представлена попытка научной классификации макро-речевых актов дискредитации в зависимости от установки на конфронтацию или кооперацию и описание типичных моделей последовательностей речевых актов.

Ключевые слова: дискредитация, макро-речевой акт, ликоущемляющий акт, кооперация, конфронтация.

The article presents a typology of macro-speech acts of discrediting based on the prevalence of confrontational/cooperative intentions and description of typical speech act sequences.

Key words: discrediting, macro-speech act, face-threatening act, cooperation, confrontation.

Целью данного исследования стало изучение функционирования макро-речевого акта дискредитации в рамках американской речевой культуры и их типологизация. В работе дискредитация определяется как такой макро-речевой акт, в котором говорящий выражает свою отрицательную оценку совершенных поступков, действий или качеств другого человека, направленную на то, чтобы представить этого человека в неблаговидном свете и, как результат, подорвать к нему доверие окружающих, умалить его достоинство, авторитет и значимость или снизить его самооценку. Материалом послужили скрипты американских фильмов и телевизионных сериалов конца XX – начала XXI в.*

Речевое поведение человека регулируется прагматическими принципами кооперации и вежливости, в основе которых лежат социально-культурные требования общества и культурно-поведенческая и языковая тенденции «политической корректности», существующие в англоязычном мире. В силу своего ликоущемляющего характера дискредитация вступает с ними в противоречие.

На основе проведенного анализа макро-речевых актов дискредитации мы разграничили две основные линии речевого поведения в ситуации дискредитации: кооперацию и конфронтацию. Несмотря на потенциальную конфликтность дискредитации, говорящий может предпринять попытку придать взаимодействию кооперативный характер, что тем не менее не означает отказа от ликоущемляющих интенций. Кооперация определяется как такое речевое взаимодействие коммуникантов, в результате которого при достижении цели коммуникации сохраняется «баланс отношений», участники коммуникации сохраняют свое «лицо». Если речевое взаимодействие завершается дисбалансом отношений, разъединением коммуникантов, отсутствием гармонии между иллокуцией и перлокуцией, то оно относится к конфронтации [3, с. 100].

В результате проведенного анализа исследуемого материала нами предлагается типология макро-речевых актов дискредитации, которая отражает различную степень проявления установки на конфронтацию или кооперацию. Эта типология представлена в виде шкалы, на левом

полюсе которой находится конфронтация, а на правом – кооперация. Также нами дается описание наиболее характерных моделей последовательностей речевых актов в рамках каждого типа макро-речевого акта дискредитации в зависимости от интенций говорящего. Было выделено *четыре основных типа макро-речевых актов*:

1) прямая дискредитация по принципу «выигрыш любой ценой»;

2) прямая дискредитация по правилам «честной игры»;

3) косвенная дискредитация с учетом «лица» партнера;

4) косвенная дискредитация посредством манипуляции.

Переходим к их описанию.

Тип 1. *Прямая дискредитация по принципу «выигрыш любой ценой».* Макро-речевые акты дискредитации, отнесенные к данному типу, являются яркими проявлениями агрессии враждебности, т. е. такого вида вербальной агрессии, когда брань предназначена для того, чтобы нанести моральный ущерб человеку, который чем-то не угодил говорящему [2, с. 254–261]. Для коммуникантов характерно наличие краткосрочной ориентации. Они воспринимают друг друга «противниками». Как показывают психологические исследования, «противники» не стесняются в выборе средств воздействия друг на друга: стремление «победить» провоцирует их на нанесение эмоциональных ударов по «больным местам», задевающих личность партнера [1, с. 276]. В процессе развития ситуации иногда оказывается, что противостояние и борьба становятся для участников конфликта самоцелью, а желание «одержать верх», «поставить на место», оказывается важнее «цены», которую при этом приходится платить, а «плата» – это разрушение отношений сторон. Употребление ненормативной лексики является наиболее убедительным сигналом коммуникативного конфликта, характерного для макро-речевых актов дискредитации данного типа.

(1) В баре полицейский Вендел Вайт встречает Джонни Стомпанато, служившего телохранителем у находящегося в тюрьме крупного преступного авторитета.

At the bar, Johnny Stompanato looks over as Bud joins him. Stompanato isn't happy about it, but he smiles anyway.

STOMPANATO: Wendell White, *how's tricks, paesano?*

BUD: *I ain't your paesano, you wop cocksucker*.

Nervous, Johnny taps his pinkie ring on a bottle of beer.

STOMPANATO: What do you want, officer? […] (L.A. Confidential)

Не соответствующие статусу полицейского панибратский вопрос и обращение Джонни (*How's tricks, paesano?*) расцениваются Венделом как попытка оскорбления. Он, в свою очередь, тоже прибегает к ненормативной лексике (*I ain't your paesano, you wop cocksucker*), чтобы снизить уровень самооценки своего собеседника – мелкого преступника. Его слова оказывают отрезвляющее воздействие на Джонни, который понимает свою ошибку и выбирает более приемлемую манеру поведения, поэтому конфликт дальше не развивается.

Как было выявлено в ходе исследования, наиболее типичными для прямой дискредитация по принципу «выигрыш любой ценой» являются различные комбинации прямых ассертивных речевых актов с иллокуциями «оскорбление» и «обвинение», которые могут сопровождаться директивными актами, возможно также использование ассертивных речевых актов с иллокуцией «угроза». В ряде ситуаций было отмечено использование ассертивных речевых актов с опущенной модусной частью, но они не являются типичными для этой группы, так как снижают «остроту» оценки.

Модель 1. Ассертивный речевой акт с иллокуцией «оскорбление» + ассертивный речевой акт с иллокуцией «угроза».

Данная модель отличается особой частотностью. Обычно она отражает не только указания на неверные действия собеседника, но и стремление обвиняющего оскорбить собеседника, заставить его пережить то же, что переживает и сам обвиняющий. Обвиняющий одержим желанием причинить боль обвиняемому. В речи, как правило, используется унижающая достоинство обвиняемого экспрессивная лексика с оттенками иронии и пренебрежения.

Модель 2. Ассертивный речевой акт с иллокуцией «обвинение» + директивный речевой акт. Данная модель часто находит применение, когда говорящий хочет дискредитировать оппонента и получить над ним определенную власть. Обвинения, компрометация оппонента способствуют снижению уровня доверия к человеку и ведут к ослаблению его позиции и, следовательно, меньшей возможности сопротивления говорящему.

Модель 3. Ассертивный речевой акт с иллокуцией «оскорбление» + ассертивный речевой акт с иллокуцией «описание ситуации» + директивный речевой акт.

Нижеприведенная ситуация служит примером третьей модели.

(2) Чтобы поднять свою значимость в глазах другого одноклассника, Магилла отказывается играть с Делией.

DELIA: Can I play next?

MAGILLA: No way!

DELIA: Why not?

MAGILLA*: I'm not playing with some stupid girl. It's the thumb war championship game!*

DELIA: So?

MAGILLA: *So you probably suck your thumb.*

DELIA: I do not!

MAGILLA: *Get lost, Penguin.*

DELIA: I thought you liked penguins.

MAGILLA: *I never said that! Take a hike.*

BUD: Yeah, take a hike!

Delia looks sad and goes to sit by herself. (Everwood)

Магилла ведет себя с Делий недопустимо грубо, используя в своих высказываниях оскорбительные и грубые выражения (*stupid girl, get lost*). Кроме того, его высказывание актуализирует отрицательный гендерный стереотип. И уже один тот факт, что она девочка, оказывается достаточным основанием, чтобы счесть ее недостойной для уважительного обращения и игры с другими ребятами.

Пренебрежительные, оскорбительные суждения о личности человека, грубое осмеяние его дел и поступков вызывают значительный негативный эмоциональный эффект. Разрушительность такой критики состоит в том, что она не позволяет человеку сохранить «лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя. Следует отметить, что высказывания, содержащие прямую угрозу лицу другого, могут привести к противодействию, ответной негативной реакции.

Открытая дискредитация может быть воспринята как вызов. Говорящий, раскрывающий отрицательные стороны другого, сам становится объектом внимания, что может вызвать ответную реакцию: оскорбление, обвинение оппонента в нарушении им самим норм социально приемлемого поведения. И следовательно, говорящий не всегда может добиться запланированного перлокутивного эффекта, так как действия по эксплицитной дискредитации собеседника/оппонента вызывают протест в глазах других.

Тип 2. *Прямая дискредитация по правилам «честной игры».* К данному типу, располагающемуся правее на шкале Конфронтация – Кооперация, нами были отнесены случаи, когда в намерения говорящего входит представление другого в невыгодном свете или демонстрация безосновательности амбиций собеседника. При этом возможность сохранения «лица» собесед-

ника не имеет первостепенной значимости, и выбор делается в пользу прямой дискредитации. Говорящий обычно прибегает к ассертивным речевым актам, содержащим негативные эмоционально-оценочные лексические единицы, относящиеся к общеупотребительным или разговорным. Для описываемого типа макро-речевых актов нетипично использование сниженной, ненормативной лексики, так как коммуниканты обычно не ставят своей целью унижение, оскорбление оппонента. Конфликтное взаимодействие в большинстве случаев протекает по правилам «честной игры», без нанесения ударов по «больным местам».

Нами были выделены следующие наиболее типичные модели развития макро-речевого акта дискредитации этого типа.

Модель 1. Ассертивные речевые акты с базисной иллокуцией «информирование», содержащие негативную характеристику другого лица (возможно использование стилистических средств).

Модель 2. Ассертивный речевой акт с иллокуцией «обвинение» + ассертивные речевые акты с иллокуцией «аргументация» + (директивный речевой акт).

Возможна также обратная последовательность речевых актов, когда аргументация предшествует обвинению и тем самым способствует созданию соответствующего настроя, обеспечивает слушателя определенной информацией, необходимой для правильного восприятия последующих обвинений. Указанная модель чаще всего используется, когда объект дискредитации не собеседник, а третье лицо (возможно, даже не присутствующее в момент общения). Использование аргументации может являться определенным элементом кооперации, в случае если дискредитации подвергается собеседник. Субъект дискредитации прибегает к сознательному аргументированному воздействию на другого человека или группу людей, имеющему своей целью изменение их суждения, отношения или решения. Для этого ему необходимо предъявить адресату ясные, четко сформулированные аргументы в приемлемом для него объеме, темпе и т. д. Для описываемой модели характерна относительно спокойная тональность общения. Обвиняющий старается оказать воздействие не столько на эмоциональном уровне, сколько на рациональном (логическом).

(3) Разговор между Ричардом, главой хирургического отделения больницы, и доктором Берком, одним из его ведущих хирургов.

DR. BURKE: I want to know why you stopped thinking of me as your number one. (There's a silence) Richard, I do more in this hospital than any other surgeon…

RICHARD (interrupts): *You do only exactly as much as is necessary. You never take an extra step. You never give an extra minute. You're comfortable and arrogant. And it doesn't impress me. You wanna be Chief? Earn it.*

He walks off. Burke stands pondering. He notices Meredith coming out of O.R 1 wheeling out the rapist with other doctors. He walks off in the other direction. (Grey's Anatomy)

Поводом для представленного выше разговора стало приглашение Ричардом в больницу еще одного известного хирурга, ставшего возможным претендентом на его пост, на который рассчитывал в будущем доктор Берк, считавший себя единственным достойным преемником. Посредством использования ассертивных речевых актов, содержащих общеупотребительную лексику, Ричард умаляет значимость работы доктора Берка в больнице и приводит факты, мотивирующие его мнение. Его цель – показать излишнюю амбициозность доктора, не унижая его при этом, но заставив задуматься о его отношении к работе и карьере. Только утвердительный по форме вопрос Ричарда, служащий эмфатическим утверждением, характеризуется ис-

пользованием разговорных форм (*You wanna be Chief?*).

Тип 3. Косвенная дискредитация с учетом «лица» партнера. В первых двух типах макро-речевых актов, представленных выше, действия говорящих можно охарактеризовать как открыто конфликтные, несущие угрозу «лицу» другого человека. В рассматриваемой третьей группе говорящий осознает опасность реализации коммуникативного намерения и возможность возникновения коммуникативной неудачи, которые связаны с эксплицитной негативной характеристикой оппонента, и выбирает компромиссное решение. Стремление избежать прямой конфронтации и риска возникновения конфликта способствует выбору косвенных форм выражения отрицательной оценки, направленной на снижение значимости другого человека. Основным фактором использования косвенных высказываний в большинстве ситуаций является соблюдение вежливости в общении, учет «лица» партнера по коммуникации и собственного «лица».

Модель 1. Ассертивный речевой акт (типичные иллокуции «информирование», «мнение», «намек», «совет/правило») + экспрессивный речевой акт с базисной иллокуцией «вопрос».

Модель 2. Комбинации ассертивных речевых актов (возможные иллокуции: «совет/правило», «информирование»), директивных речевых актов (возможные иллокуции: «просьба», «указание») или экспрессивных речевых актов с базисной иллокуцией «вопрос», в которых используются стилистические средства (метафора, ирония)

Приведем пример, иллюстрирующий первую модель.

(4) Разговор между ведущим хирургом отделения и интерном Кристиной, с подругой которой доктор Шепард встречался до возвращения обратно к своей жене.

Dr. Shepard heads out of the room into the hallway where Cristina is dumping some waste into a waste bin. They start walking down the hall together.

DR. SHEPARD: Yang, you were a little harsh in there.

CRISTINA: He was lying. Besides your harsh is another man's refreshing.

DR. SHEPARD: […] We need to be compassionate.

CRISTINA (looks upset): Compassionate?

DR. SHEPARD: Yeah. It's an emotion. Have you ever heard of it?

CRISTINA: *Oh, have you?* (Dr. Shepard looks shocked at Cristina's audacity.) *She's barely back on her feet and you've got her calling you McDreamy again. You know I was just telling the patient the truth. So you might want to try it sometime.*

Cristina walks off. (Grey's Anatomy)

Учитывая ситуацию общения и неприемлемость использования открытой дискредитации по отношению к вышестоящему врачу, Кристина начинает с экспрессивного речевого акта с базисной иллокуцией «вопрос», а затем прибегает к ассертивным речевым актам с базисными иллокуциями «намек» и «совет», имеющими ироническую окраску. Она пытается указать на неприемлемость поведения доктора Шепарда по отношению к ее подруге, которое может привести к печальным последствиям. Она хочет не только выразить недоверие к искренности чувств и честности действий Шепарда, но и побудить его к определенным действиям, а именно отказу от лживости и неискренности в отношениях с Мередит. Факторы выбора косвенной реализации дискредитации – вежливость, учет «лица» партнера, наличие дополнительной цели, а именно желания воздействовать на поведение другого коммуниканта и изменить его.

Тип 4. Косвенная дискредитация посредством манипуляции. В кооперативном контексте макро-речевых актов дис-

кредитации участники ситуации имеют долгосрочную ориентацию и озабочены не только достижением своих целей, но и поддержанием хороших отношений в дальнейшем. В том случае, если косвенная дискредитации используется для изменения поведения адресата, адресант старается придерживаться принципа кооперации. Поскольку уверенность собеседника в дружеском расположении говорящего и его стремлении к кооперации снижает порог критического восприятия его слов, то возникает большая вероятность принятия адресатом точки зрения говорящего. Это ведет к тому, что слушающий может стать объектом возможных манипуляций со стороны партнера по общению.

Проведенный анализ позволил выделить две наиболее типичные модели развития макро-речевого акта дискредитации данного типа.

Модель 1. Ассертивные речевые акты с иллокуцией «информирование» + ассертивные речевые акты с иллокуцией «похвала»/ «комплимент» + ассертивные речевые акты с иллокуцией «совет» + (ассертивные речевые акты с иллокуцией «аргументация»).

Модель 2. Экспрессивные речевые акты с базисной иллокуцией «вопрос».

Для дискредитации посредством манипуляции характерно скрытое от адресата побуждение к переживанию определенных состояний, изменения отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих целей. При этом для манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне и признавал себя ответственными за них. Говорящие маскируют под малозначительные и случайные высказывания, подрывающие авторитет или значимость другого человека, которые могут быть приняты за таковые якобы лишь по недоразумению. Нередко это реализуется посредством использования риторических вопросов.

(5) Доктор Берк и ассистирующая ему интерн Кристина обсуждают шансы на выздоровление их пациента Джастина, которому осуществляется операция по пересадке сердца.

DR. BURKE: Justin's depressed. You heard him. He doesn't want to live. I just hope he changes his mind before it's too late.

CRISTINA: Uh what do you mean too late?

DR. BURKE: With all medical realities being equal, why does one patient live and another dies? I believe there's a mind-body-spirit connection. And if Justin really doesn't want this heart, his body will reject it.

CRISTINA: *Okay, let me get this straight. You don't just celebrate Christmas, you actually believe in Santa Claus?*

The scrub nurses and interns watching all look amused at this and give each other looks.

DR. BURKE: Dr. Yang, go and schedule a psychiatric consult for our patient.

CRISTINA: We're, we're not done here.

DR. BURKE: You are.

The scrub nurses and interns again give each other looks. Cristina sighs and moves away from the operating table.

DR. BURKE: You disrespected me. You mocked me in my O.R. That can't happen.

CRISTINA: I wa … It won't happen again.

DR. BURKE: You equated my spirituality with a belief in Santa Claus. (Grey's Anatomy)

Насмешливый вопрос Кристины неуважителен по отношению к опытному хирургу и подрывает его авторитет, тем более что он был задан при свидетелях, других интернах и медсестрах. Реакция доктора Берка, показанная во второй части примера, отсрочена, что объясняется

ситуацией общения. Но немного позже без свидетелей он объясняет Кристине недопустимость подобного поведения интерна по отношению к врачу в рабочее время.

Таким образом, попытка научной классификации макро-речевых актов дискредитации в зависимости от установки на конфронтацию или кооперацию позволила установить типологию макро-речевых актов дискредитации, включающую четыре типа макро-речевых актов, а также выделить типичные модели последовательностей речевых актов в рамках каждого типа макро-речевых актов дискредитации в зависимости от интенций говорящего.

ПРИМЕЧАНИЕ

* Источниками цитируемых в статье примеров из фильмов являются сайты www.twiztv.com и www.dailyscript.com.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гришина Н. В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
2. *Седов К. Ф.* Речевая агрессия и агрессивность как черты речевого портрета // Социальная психолингвистика. М.: Лабиринт, 2007. С. 250–277.
3. *Третьякова В. С.* Речевой конфликт и гармонизация общения: Дис. на соис. учен. степени д-ра филол. наук: Екатеринбург, 2003. 301 с.