

9. *Иванова-Мицевич, И. В.* Факторы структурирования семантики предложения / И. В. Иванова-Мицевич // Вестн. Воронеж. гос. архитектур.-строит. ун-та. Сер. Соверм. лингвист. и метод.-дидакт. исследования. – 2009. – № 1. – С. 124–132.
10. *Карпилович, Т. П.* Моделирование процесса смысловой компрессии текста: когнитивно-дискурсивный подход / Т. П. Карпилович. – Минск : изд-во МГЛУ, 2003. – 225 с.
11. *Реферовская, Е. А.* Коммуникативная структура текста в лексико-грамматическом аспекте / Е. А. Реферовская; отв. ред. А. В. Бондарко. – Л. : Наука, 1989. – 165 с.
12. *Kuno, S.* Subject, theme, and the speaker's empathy – a reexamination of relativization phenomena / S. Kuno // Subject and topic : [papers] / ed. C. N. Li. – N. Y., 1976. – P. 417–444.
13. *Zubin, D. A.* Discourse function of morphology: the focus system in German / D. A. Zubin // Discourse and syntax / ed. T. Givón. – N. Y., 1979. – P. 469–504.

The aim of the research is to identify sentence semantic components that cause the variation of reflection and interaction of denotative areas while implementing the text communicative task. The complex text analysis, presented in the article, reflects the interrelation of such components as key denotations, theme, rheme, empathy centre and focus of interest.

**Т. Ю. Щепачёва**  
Минск, МГЛУ

## РЕЧЕВЫЕ ТАКТИКИ КОММУНИКАНТОВ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ КИНОДИСКУРСА НА АНГЛИЙСКОМ И РУССКОМ ЯЗЫКАХ

Статья посвящена проблеме коммуникативного поведения участников конфликтных ситуаций кинодискурса на английском и русском языках. В ней рассматриваются возможные модели коммуникативного поведения, наиболее распространенная конфронтационная тактика и ее средства вербализации. В результате сравнительного анализа выявлен ряд сходств в поведении англоговорящих и русскоязычных коммуникаторов. Соответственно, общие коммуникативные модели для языковых культур определяются как взаимная конфронтация, конфронтация-дистанцирование, конфронтационное сотрудничество, модель смешанного типа и дистанция как неявная форма конфликта. Наиболее широко используемой тактикой являются возмущение, упрек, давление и отказ.

В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несоответствие интересов, желаний оппонентов и т.п.

«Речевой конфликт» имеет место тогда, когда одна из сторон в ущерб другой активно и сознательно совершает речевые действия, которые могут выражаться в форме упрека, замечания, возражения, обвинения, угрозы, оскорбления и т.п. В зависимости от стратегического замысла участники конфликта определяют выбор приемов его реализации – речевых тактик, которые могут быть направлены как на конфронтацию, дистанцирование, так и кооперацию.

Однако, чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, при котором одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой. Инцидент может быть обусловлен лингвопрагматическими и психолого-прагматическими факторами. К лингвистическим факторам относят неправильную интерпретацию сообщения адресатом ввиду плохого владения языком, различия в кругозоре адресанта и адресата, или же нарушение норм культуры речи, которая подразумевает категории этичности, вежливости и уместности. Вторая группа факторов, обуславливающих конфликт, представлена психолого-прагматическими, под которыми понимается психоэмоциональное состояние коммуникантов, особенности их темперамента, характера, отношение друг к другу и ситуации, мировоззрение.

Также важно отметить, что коммуниканту следует допускать возможность ложного восприятия сообщения как со стороны адресата, так и с собственной, а значит, стремиться избежать коммуникативной неудачи или конфликта, однако на практике прагматическая составляющая имеет решающее значение. В зависимости от отношения к ситуации коммуниканты могут выбрать как кооперативный, так и конфронтационный пути интеракции, реализуя их определенным набором тактик. В научной литературе под понятием *тактика* понимают «совокупность практических ходов в реальном процессе коммуникативного взаимодействия, позволяющих достичь поставленных целей в конкретных ситуациях. В качестве приемов реализации тактик при вербальной коммуникации выступают речевые средства разных уровней» [1, с. 19].

Данное исследование было проведено на основе сопоставительного анализа 57 диалогов на английском языке и 71 диалога на русском, взятых из 6 фильмов на каждом языке.

В отобранном материале, как на английском языке, так и на русском, катализаторами конфликтных ситуаций в основном выступают психолого-прагматические факторы. Конфликты, спровоцированные языковыми факторами, напротив, отсутствуют, поскольку коммуниканты являются представителями одной лингвокультуры.

Наиболее распространенной моделью коммуникативного поведения в конфликтной ситуации, характерной для обоих языковых дискурсов, является *взаимная конфронтация*, которая выражается в обоюдной неприязни, критике, возмущении, обмене упреками и обвинениями. Ситуации, в которых стороны не склонны уступать друг другу, составили 44 % в англоязычном дискурсе и 41 % – в русскоязычном. Вторую по частотности модель представляет *конфронтация-дистанцирование* (23 % и 32 % соответственно), где один из коммуникантов пытается избежать участия в конфликте с помощью *смены темы, ложного (вынужденного) согласия, уклонения от ответа, признания вины, уступки или молчания*. Модель *конфронтация-кооперация* использовалась представителями двух лингвокультур реже других моделей (17 % и 22 %).

Особенностью англоязычного кинодискурса является более частое использование модели *смешанного типа*, чем в русскоязычном (14 % против 4 %). Смешанный тип предполагает переход коммуниканта с одной стратегии

на другую, например, с конфронтации на дистанцирование или с дистанцирования на кооперацию. Наиболее редкой моделью поведения в англо- и русскоязычном дискурсах является модель дистанцирования как имплицитная форма конфликта (2 % и 1 % соответственно), где один из коммуникантов придерживается стратегии дистанцирования в отношении собеседника. В данной ситуации определить наличие конфликта помогает анализ контекста и экстралингвистических факторов, которые указывают на отсутствие взаимопонимания между коммуникантами.

Конфронтационная стратегия реализуется большим набором тактик и широким спектром языковых средств их репрезентации. Сопоставительный анализ конфликтных ситуаций позволил выявить такие тактики, как *возмущение-упрек, давление, отказ, оскорбление, ирония, угроза, намек, обвинение, прерывание, возражение, недоверие* и «*инвективная тактика*». Наиболее употребительными в англо- и русскоязычном кинодискурсах оказались тактики *возмущения-упрека, давления и отказа*. Каждая из них реализуется определенными языковыми средствами.

Тактика *возмущение-упрек* имеет гибридную природу, поскольку возмущение и упрек тесно взаимосвязаны: они обладают схожим характером языкового воплощения и часто являются взаимодополняющими. Необходимо отметить, что смысл анализируемых высказываний является имплицитным и в значительной степени зависит от коммуникативной ситуации, содержащей множество почти неуловимых контекстных сигналов, в результате чего четкое разграничение данных тактик может быть дискуссионным. Поэтому разграничение данных тактик, с одной стороны, возможно при глубоком контекстуальном анализе, с другой – полностью обособить их невозможно, поскольку общей характеристикой для них является негативное отношение коммуниканта к собеседнику или окружающей действительности.

Тактика *возмущение-упрек* является одной из самых распространенных и экспрессивных тактик (61 % в английском языке и 70 % – в русском), реализующих стратегию конфронтации. Она обладает следующими средствами вербализации: общими для англо- и русскоязычного дискурсов являются *стилистически сниженная и бранная лексика, экспрессивные усилители* (*always* ‘всегда’, *never* ‘никогда’, *all* ‘все’, *absolutely* ‘абсолютно’, *every time* ‘каждый раз’; *что за, да, что, нет, ну, так, же, уже, ну и, вот что, даже, просто*), *междометия* (*My God!* ‘Господи!’, *Oh!* ‘Ох!’, *Jesus Christ!* ‘Боже мой!’; *Надо же!, Все!, Господи!, Ах!, Фу!, К черту!*), *преувеличение* (*10 000 times* ‘10 000 раз’; *a thousand times* ‘тысячу раз’; *весь двор, 33 работы*), *восклицательные предложения* (полные или эллиптические), *вопросы-переспросы, лексический повтор и инверсия*; отличительной чертой англоязычного дискурса является активное использование *междометий и инвективной лексики*, которая не приемлема для русскоязычного кинодискурса. В русскоязычном материале отмечены такие маркеры, как *фразеологические обороты, риторический вопрос, повествовательный вопрос, или самовопрос, и цитирование коммуникантом своего собеседника*.

Тактика *давления* рассматривается как коммуникативное воздействие одного коммуниканта на другого с целью достижения поставленной цели, выполнения желаемого. В англоязычном дискурсе коммуниканты используют тактику давления в 23 диалогах из 57 (40 %), в русскоязычном – в 34 из 71 (47 %). Общими маркерами тактики *давления* являются *перформативные глаголы требования, запрета, отказа* (*I demand you do something!* ‘Я требую, чтобы вы что-нибудь сделали!’; *Now I refuse... refuse to be incarcerated in this semi-private room!* ‘Я отказываюсь находиться в заточении в этой двухместной палате!’; *Я запрещаю тебе общаться с этим Ромой!*), *императивные и условные предложения*, а также *вопросительные предложения*, уточняющие понимание сказанного типа *Do you understand?* ‘Ты понимаешь?’; *Ты меня слышишь?*. Особенностью англоязычного дискурса является использование *модальных глаголов и полного или частичного повтора* адресантом собственной реплики. В отличие от английского, в русском языке императивные высказывания могут быть представлены не только формами глаголов в повелительном наклонении, но также и *глаголами в форме изъявительного наклонения 3-го лица единственного числа в прошедшем времени и 2-го лица единственного числа в настоящем или будущем времени*: *Ты сейчас вернешься и извинишься за свое хамское поведение!*; *Значит, так! Сейчас ты собираешь все окурки, бутылки, проветриваешь комнату!*; *Значит так! взяла животное и вынесла в чисто поле и вернулась!*

Тактика *отказа* подразумевает отрицательный ответ на просьбу, требование или предложение собеседника. Отказ получил реализацию в 15 из 57 (26 %) диалогов на английском и в 16 из 71 диалога на русском языке (23 %). Общими языковыми средствами реализации этой тактики являются коммуникативы *нет/но* и глаголы с отрицательной частицей *не/not*. Русскоязычный дискурс отличается от англоязычного более редким употреблением коммуникатива *нет*.

Таким образом, сопоставительный анализ коммуникативных моделей поведения, тактик и языковых средств их реализации в конфликтных ситуациях в кинодискурсе на английском и русском языках позволил выявить ряд сходств в поведении коммуникантов. Данные сходства в большей степени обусловлены психоэмоциональными особенностями личностей коммуникантов и уровнем развития их морально-нравственных качеств, чем принадлежностью к языковой культуре. Полученные результаты также объясняются особенностями персонального дискурса, которому свойственны общение на сокращенной дистанции, повышенный уровень искренности, поскольку участники общения хорошо знают друг друга. Как следствие, несоблюдение принципов кооперации и вежливости часто приводит к возникновению конфликтных ситуаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Клюев, Е. В. Речевая коммуникация: учеб. пособие / Е. В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.

The article is devoted to the study of communicative behavior models, the most common confrontational tactics and verbal means of their realisation. The research is based on the comparative analysis of the English and Russian cinematographic discourse.