

Е. В. Жигалко (МГЛУ, Минск, Беларусь)

## ТАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЗИТИВНООЦЕНОЧНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ В РЕЧЕВОМ КОНФЛИКТЕ

Умение успешно организовать речевое взаимодействие, преодолевать либо предотвращать дисгармонию в общении является одной из важнейших компетенций специалистов, в том числе обеспечивающих межкультурную коммуникацию. Это объясняет большой интерес современной лингвопрагматики к различным аспектам речевого конфликта. *Речевой конфликт* рассматривается как коммуникативное событие, в котором «происходит столкновение двух сторон (участников конфликта) по поводу разногласия интересов, целей, взглядов и под., в результате чего одна из сторон (или обе стороны) предпринимают речевые действия, направленные против интересов партнера по коммуникации» [1, с. 20].

В фокусе внимания исследователей оказываются различные аспекты данного феномена, в том числе его основные лингвопрагматические характеристики, типология речевых конфликтов, модели их развития, тактики нейтрализации конфликтов и др. Одной из наиболее важных исследовательских задач является изучение *конфликтотенов*, т. е. тех языковых средств и речевых действий, которые способны «привести к конфликту, вызывают возмущение, ярость, злость и другие отрицательные эмоциональные состояния» [2, с. 289]. При этом большинство лингвистов сходятся на том мнении, что конфликтотенные свойства наиболее присущи инвективной и негативной оценочной лексике, и, соответственно, анализируют преимущественно конструкции с негативнооценочной семантикой [3; 4; 5].

Однако, на наш взгляд, позитивная оценка способна не в меньшей степени влиять на ход конфликта; поэтому в данной статье мы поставили перед собой задачу определить, какую роль в конфликтном взаимодействии играют позитивнооценочные высказывания. *Позитивнооценочные высказывания* мы понимаем как тип речевых действий, основанных на одобрении в широком смысле слова [6, с. 167].

Из современных произведений русской художественной литературы для анализа было отобрано 18 конфликтных диалогов, включающих 80 позитивнооценочных высказываний.

Как показал наш анализ, **объектом** позитивной оценки в ходе конфликтного взаимодействия могут выступать:

- партнер по коммуникации, т.е. адресат:

М а к а р с к а . *Васенька, ты меня любишь?*

В а с е н ь к а . *Я?!*

М а к а р с к а . *Любишь. Что-то плохо ты меня любишь. Я тут в коффе стою, замерзла, устала, а ты?.. Ну пусть, пусть...*

В а с е н ь к а (сдается). *Ты замерзла?..*

Макарская (*открывая ключом дверь*). Ну вот... **Умница** (А. В. Вампилов «Старший сын»);

- сам говорящий:

Валера. *Дура и есть дура.*

Татьяна. **Наоборот, я очень даже не дура** (Л.С. Петрушевская. «Три девушки в голубом»);

- третье лицо (третьи лица), которое, как правило, является предметом конфликта:

Кузakov. *Галка!..*

Галина. *Да?*

Кузakov. *Что это такое?*

Галина. *Что?*

Кузakov. *Все.*

Галина. *Что именно. Не понимаю. Тебе не нравятся мои друзья? Напрасно. Они чудесные люди* (А. В. Вампилов «Утиная охота»).

Используя позитивнооценочные высказывания в речевом конфликте, говорящий реализует свои интенции с помощью ряда тактик.

Рассмотрим эти тактики подробнее.

- Комплимент, являясь эмоционально-настраивающей тактикой, реализуется говорящим с целью поддержать хорошие отношения, сообщить о своих добрых чувствах, о своей благосклонности к адресату [7, с. 178].

Репникова. *Для удобства. И чтобы хоть чем-нибудь питать свое тщеславие. Гением ты можешь выглядеть только рядом с такой дурой, как я... Что я такое, ты не скажешь? Пока она училась в школе, я была членом родительского комитета. Теперь она выросла, кто я теперь?*

Репников (*не сразу*). **Ты жена ученого, ты действительно хорошая жена. Разве этого мало?** (А. В. Вампилов «Прощание в июне»).

- Тактика похвалы, в отличие от комплимента, «предполагает определенное воздействие на собеседника, стимулирует его активную деятельность» [8, с. 37].

Маша. *Так как насчет шубы?*

Игорь. *Разберусь с заводом. Прижучу гегемонов. Пойдут инвестиции. Получишь свою щипаную норку. Даже-даже!*

Маша. *Клянись!*

Игорь. *Век прибавочной стоимости не видать!*

Маша. *Ладно. Если без этого нельзя сохранить нашу семью, я попробую...*

Игорь. **Молодец, Машка!** (*Целует жену.*) *Ты даже не представляешь, как мы теперь заживем! Улыбнись – это не страшно!* (Ю. М. Поляков «Хомо эректус, или обмен женами»).

Данная тактика, по нашим наблюдениям, используется, как правило, на этапе завершения конфликтного взаимодействия.

- Тактика иронии:

– Отмечаешь что-то? – миролюбиво спросила она, присаживаясь за стол напротив мужа.

Хохол с каким-то даже вызовом приложился к горлышку бутылки и опорожнил ее до дна.

– **Молодец, дорогой. Красиво бухаешь.**

– Молчи лучше, – предостерегающе произнес Женька абсолютно трезвым голосом, – не доводи до греха (М. Крамер «Визит с того света или деньги решают не все»).

Ирония является тактикой с инвертированным оценочным знаком; это означает, что формально говорящий использует позитивнооценочные языковые единицы, но имплицитно при этом негативнооценочные смыслы.

Любопытно, что данный прием может поочередно использоваться обоими участниками коммуникации и конституировать довольно протяженные конфликтные фрагменты, отражающие специфическую разновидность языковой игры:

– **Сто лет мечтал тебя увидеть!**

– **Мечты сбываются, дорогой, ты не знал?** – проглотила обиду ведьма.

– **Некоторым мечтам лучше бы так и остаться неисполненными,** – буркнул он, – ну, не стой, проходи, раз уж нет возможности обратно тебя отправить.

– **Гостеприимный ты, Джек!** – фыркнула Ветка, сбрасывая шубку. – **Ничего, потерпи, я ненадолго.**

– **Надеюсь!** – бросил Хохол, помогая Марине стянуть сапоги.

Коваль легонько стукнула его по спине, но он только мотнул головой и сразу ушел в спальню, сославшись на недомогание (М. Крамер «Визит с того света или деньги решают не все»).

• Тактика самооправдания реализуется, как правило, в качестве реакции на порицание, выражает несогласие с негативной оценкой и сопровождается мотивировочными компонентами, ср. контекст, в котором объектом оценки выступает третье лицо:

Н и н а. *А дело в том, что «мармарошскими алмазами» называются подделки из хрусталя...*

О л е г. *Подумаешь, у Лермонтова львица ходит с гривой. И ничего.*

Н и н а. *Мне жаль твою жену. Бедная дуручка! Ты ей, случайно, про изменный фонд не рассказывал?*

О л е г. *Нет, за кого ты меня принимаешь! И она не дуручка. Она очень тонкая, умная и порядочная женщина! Я ее год добивался. Не то что тебя!*

Н и н а. *Надеюсь, эта тонкая, умная и порядочная женщина от тебя скоро сбежит* (Ю. М. Поляков «Левая грудь Афродиты»).

Позитивнооценочные высказывания в речевом конфликте, на первый взгляд, призваны нейтрализовать противоречия между собеседниками, поскольку их использование непосредственно соотносится со сформулирован-

ными Дж. Личем «максимой одобрения» (минимально выражай неодобрение по отношению к другому) и «максимой симпатии» (своди к минимуму антипатию между собой и собеседником) [9, р. 136]:

– Женья... прости меня. Я на самом деле встречалась с человеком по делу. Это не Стивен, я уже даже не помню, как он выглядит.

– Быстро, – усмехнулся он, обнимая ее обеими руками и усаживая на колени.

– Ты ведь знаешь – когда человек ничего для меня не значит, я не особенно переживаю разрыв. – Марина поцеловала его и пальцем разгладила сошедшиеся к переносице брови: – **Ну, родной мой... ты ведь самый лучший, никого не нужно больше...** (М. Крамер «Визит с того света или деньги решают не все»).

Однако нередки случаи, когда с помощью позитивнооценочных высказываний достигается обратный эффект, т.е. речевое взаимодействие развивается по конфликтной модели. Естественно, такой эффект является прогнозируемым в случае использования иронических позитивнооценочных высказываний:

Г е н а. *Не так. Это ты, Юра, обо все всем пожалеешь. И очень сильно. Я тебе все припомню. И Кольку в том числе.*

Ю р а. *Эх ты, про Кольку вспомнила? Молодец, уважаю.*

Г е н а. *Вспомнила. Я его каждый день, Юра, вспоминаю. Он мне простит. А вот ты за все получишь, по полной получишь.*

Ю р а. **Здорово ты все на меня перевела. Знаешь, что? Вали отсюда.**

Г е н а. *Да уж не останусь* (В. Е. Дурненков «Экспонаты»).

Но, как показывают наши наблюдения, подобный коммуникативный эффект возможен и в других контекстах.

Говорящий, стремясь с помощью позитивнооценочных высказываний создать более благоприятную атмосферу общения, не всегда достигает иллюкативной цели. Адресат может расценить такие речевые действия как неуместные в данной коммуникативной ситуации, ср. контекст, в котором говорящий неудачно реализовал тактику комплимента и вызвал отрицательную эмоциональную реакцию собеседницы:

– Я вам помогу, – с готовностью откликнулся Барин, снимая с крючка рукавички из толстого сукна. – **Женщина с такими руками не должна таскать горячие тяжелые противни.** Я вам, кстати, еще с утра хотел сказать, да все случая подходящего не было. **У вас удивительно красивые руки, Анастасия Павловна.**

Настя с удивлением посмотрела на начальника, потом перевела глаза на свои руки.

– Вы что, ухаживаете за мной? – спросила она.

– Почему вас это удивляет? Разве другие мужчины за вами не ухаживают?

*Настя с неудовольствием подумала, что Барин прибегает к старым дешевым приемам, а у нее нет практики, она к таким ситуациям не очень-то привычна (А. Б. Маринина «Мужские игры»).*

Кроме того, детонатором конфликта может послужить также неискренность говорящего, ср. следующий контекст, в котором жена, не желая провоцировать возникновение и развитие конфликта, использует ряд позитивно-оценочных суждений, очевидно не соответствующих ее реальному мнению. Именно это расхождение между истинным отношением говорящего к ситуации и его словами побуждает адресата настаивать на развитии затронутой темы и обуславливает потенциально конфликтное продолжение диалога:

*Репников. Я тебя не понимаю.*

*Репникова. Что тут непонятного. У них так, у нас по-другому.*

*Репников. У нас? (Осторожно.) Что у нас?..*

*Репникова. У нас все прекрасно.*

*Репников. Тогда в чем дело? Изволь объясниться. Что, интересно, тебе не нравится?*

*Репникова. Ладно, мне все нравится... Садись наконец за стол, пока все окончательно не остыло.*

*Репников. Нет! Не сяду до тех пор, пока не узнаю, на что ты намекаешь. (Усаживается.)*

*Репникова. Успокойся. Ты лучший муж в городе... А я... Я хорошая жена... Ешь... Говорю тебе, у нас все прекрасно. Живем душа в душу. Все мне завидуют.*

*Репников. Так... (Поднимается из-за стола.) Признаться, в последнее время я ожидал от тебя какой-нибудь глупости... (А. В. Вампилов «Прощание в июне»).*

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что позитивно-оценочные высказывания используются в конфликтном диалоге как в кооперативных, так и в конфронтационных тактиках. При этом даже кооперативное использование позитивной оценки не всегда позволяет нейтрализовать конфликт и даже, напротив, может послужить его интенсификатором.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Чиркун, А. Б. Вербальные и невербальные средства нейтрализации речевого конфликта: на материале испанского и русского языков : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / А. Б. Чиркун. – Минск, 2009. – 121 л.

2. Конфликтология : учебник / А. Я. Кибанов [и др.] ; под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 302 с.

3. Третьякова В. С. Речевая коммуникация : гармония и конфликт : моногр. / В. С. Третьякова. – Екатеринбург : Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2009. – 231 с.

4. Белоус, Н. А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19. / Н. А. Белоус ; Кубан. гос. ун-т. – Краснодар, 2008. – 48 с.

5. Волкова, О. С. Прагмалингвистические особенности межличностного общения в коммуникативной ситуации «бытовой конфликт» (на материале английского языка) : автореф. дис. ... на соиск. учен. степ. канд. филол. наук. : 10.02.04 / О. С. Волкова ; Волгоград. гос. ун-т. – Волгоград, 2009. – 29 с.

6. Вольф, Е.М. Функциональная семантика оценки / Е. М. Вольф. – М.: Наука, 1985. – 230 с.

7. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – 5-е изд. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.

8. Бигунова, Н. А. Одобрение, похвала, комплимент и лесть в теории речевых актов [Электронный ресурс] / Н. А. Бигунова // Записки з романо-германської філології. – 2015. – вип. 2 (35). – Режим доступа: <http://docplayer.ru/73718685-Odobrenie-pohvala-kompliment-i-lest-v-teorii-rechevyh-aktov.html>. – Дата доступа: 15.04.2019.

9. Leech, G. N. Principles of Pragmatics. – London, 1983. – 323 p.