

Санкт-Петербургский государственный университет
Кафедра английской филологии и лингвокультурологии

Зеленкова Анна Алексеевна

**ДИАЛОГ-ДИССОНАНС В КОММУНИКАТИВНОЙ
СИТУАЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ**

Выпускная квалификационная работа

Основная образовательная программа бакалавриата
по направлению подготовки 035700 "Лингвистика"
образовательная программа "Иностранные языки"
профиль "Английский язык"

Научный руководитель:
д.ф.н., проф. Е.И. Варгина
Рецензент: к.ф.н., доц. Н.В. Гусарова

Санкт-Петербург

Оглавление

Введение	3
Глава 1: Диалог и конфликт. Лингвистический аспект проблемы.....	7
1.1. Основы лингвистической теории диалогической речи.....	7
1.1.1. Диалог как форма речетворчества.....	7
1.1.2. Различные подходы к классификации диалогов.....	11
1.1.3. Диалог-диссонанс как тип диалогической речи	16
1.1.4. Монологизация диалогического дискурса.....	18
1.2. Современные подходы к изучению конфликтного дискурса.....	24
1.2.1. Определение конфликтного дискурса.....	24
1.2.2. Социолингвистический подход к описанию конфликтного дискурса.....	25
1.2.3. Конфликтный дискурс как объект прагмалингвистики.....	28
1.2.4. Специфика конфликтного диалога.....	29
Выводы.....	32
Глава 2: Диалог-диссонанс в рамках ситуации принятия решения.....	34
2.1. Контекстуальный анализ диалогов-диссонансов.....	34
2.2. Влияние иерархии на коммуникативную ситуацию принятия решения.....	43
2.3. Виды диалогов-диссонансов и коммуникативные стратегии персонажей.....	51
2.4. Процесс принятия решения в рамках диалога-диссонанса.....	57
Выводы.....	59
Заключение.....	61
Библиография.....	64
Список источников фактического материала.....	68

Введение

Настоящая исследовательская работа посвящена разноаспектному (структурному, коммуникативно-прагматическому, социолингвистическому) исследованию диалога-диссонанса в рамках коммуникативной ситуации принятия решения.

Исследование диалогической речи имеет прочные, устоявшиеся традиции в лингвистической науке. Важнейшие исходные положения по теории диалога были заложены еще в 1920-х годах в трудах Л.П. Якубинского (1923) и М.М. Бахтина (1929). Таким образом, на протяжении уже многих десятилетий диалог как форма речевой деятельности становится одной из центральных тем исследований в рамках различных областей знаний: лингвистики, психолингвистики, социолингвистики, риторики, психологии и некоторых других.

Однако, несмотря на то, что изучение диалогической речи имеет давнюю историю, данный вопрос по-прежнему не теряет своей актуальности в рамках современной лингвистической парадигмы, поскольку некоторые проблемы диалогического дискурса до сих пор остаются мало изученными.

Одной из таких проблем, которой, по нашему мнению, уделяется недостаточное внимание в современных исследованиях, является проблема успешности / неуспешности диалогического интерперсонального общения. Как часть вышеозначенной проблемы настоящая работа освещает вопрос негармоничного коммуникативного взаимодействия в рамках диалогического общения.

Кроме того, следует отметить, что с конца XX века у ученых все больший интерес стала вызывать теория дискурса, а в ее рамках очень активно стали исследоваться теории конфликтного и негармоничного диалогического дискурса.

Таким образом, **актуальность** предпринятого исследования обусловлена следующими факторами:

- возрастающим интересом лингвистов к феномену негармоничного взаимодействия коммуникантов в диалогическом дискурсе;
- необходимости изучения и описания лингвистического своеобразия диалога-диссонанса как особого типа диалога в рамках негармоничного и конфликтного дискурса на материале современного английского языка.

Кроме того, настоящая работа выполнена в русле **актуальной** в лингвистике антропоцентрической парадигме исследований, которая предполагает изучение языковых явлений в тесной связи с человеком, его сознанием и мышлением. Данное направление также предусматривает получение нового знания о языке, текстовых структурах и самом участнике коммуникации, который воплощает в речи свою языковую и коммуникативную компетенцию.

Теоретическую основу исследования составили труды ученых в области диалоговедения (Т.Г. Винокур, Л.С. Выготский, Н.В. Изотова, Т.Н. Колокольцева, Л.П. Якубинский), лингвистической конфликтологии (Н.А. Белоус, С.Р. Дадян, Т.Н. Иванова, М. Ю. Сейранян), прагмалингвистики (Е.И. Варгина, А.И. Варшавская, Н.Н. Кириллова).

Объектом исследования выступают диалоги-диссонансы в коммуникативной ситуации принятия решения, взятые из художественных произведений на английском языке.

Предметом исследования являются лингвистические характеристики диалогов-диссонансов, рассматриваемые с позиций коммуникативно-прагматической лингвистики.

Основная цель настоящей работы — выявить и описать структурную, прагматическую, социолингвистическую специфику диалогов-диссонансов, возникающих в коммуникативной ситуации принятия решения.

Для достижения поставленной цели в настоящей работе решаются следующие **задачи**:

1. Рассмотреть понятие диалога как формы речевой деятельности и представить обзор разных подходов к определению данного

понятия, а также изложить существующие в научной литературе классификации диалогической речи.

2. Уточнить понятие «диалога-диссонанса» и выявить его основные характерные особенности.
3. Изучить то, как понимаются термины «конфликтный диалог» и «псевдодиалог» в контексте различных лингвистических исследований. Сопоставить два данных термина с понятием «диалога-диссонанса».
4. Рассмотреть примеры диалогов-диссонансов, возникающих в рамках ситуации принятия решения, на материале художественных произведений на английском языке.
5. Произвести комплексный анализ отобранных диалогов-диссонансов и описать их основные характеристики, а именно: причины возникновения дисгармоничности общения, поведение собеседников и используемые ими коммуникативные стратегии, преодоление / сохранение дисгармоничности взаимодействия коммуникантов и специфику протекания процесса принятия решения.
6. Проследить за тем, как протекает процесс принятия решения в рамках ситуаций, где наблюдается коммуникативная или социальная иерархия.
7. Выделить и описать различные коммуникативные стратегии и тактики, которые участники ситуации используют в рамках негармоничного или конфликтного взаимодействия для достижения своих целей.

Для решения поставленных задач применялись различные **методы исследования**: методы лингвистического наблюдения и описания, сопоставительный метод, метод обобщения, а также методы прагматического и контекстуального анализа текста.

Материалом для исследования послужили 34 диалога-диссонанса, которые были отобраны методом сплошной выборки из 9000 страниц эпических и драматических художественных произведений на английском языке XX –XXI вв.

Научная новизна исследования заключается в том, что в нем впервые была предпринята попытка комплексного анализа диалогов-диссонансов в рамках конкретной коммуникативной ситуации — ситуации принятия решения. Помимо этого, мы выявили и описали специфические черты диалога-диссонанса как особого типа диалогической речи в рамках негармоничного взаимодействия коммуникантов.

Практическая ценность результатов настоящей работы заключается в том, что они могут быть использованы в дальнейших исследованиях, посвящённых дисгармоничности общения вообще и специфике диалога-диссонанса в частности. Знание причин возникновения дисгармонии и конфронтации в рамках коммуникативной ситуации принятия решения позволяет строить более успешную, эффективную коммуникацию. Материалы и результаты исследования могут быть также использованы в разработке и преподавании курсов по проблемам диалогической речи, языковой коммуникации, лингвистической конфликтологии.

Структура работы. Настоящая дипломная работа объемом 68 страниц печатного текста состоит из введения, двух глав, заключения, библиографии и списка источников фактического материала.

Глава 1: Диалог и конфликт. Лингвистический аспект проблемы.

1.1. Основы лингвистической теории диалогического дискурса

1.1.1. Диалог как форма речетворчества

Речевая деятельность (или процесс речетворчества) представляет собой один из основных видов человеческой деятельности и с середины прошлого века теория речевой деятельности представляет большой интерес для исследователей, прежде всего в области психолингвистики.

Определение речевой деятельности давали многие ученые, исследовавшие данное явление. Рассмотрим некоторые из них. Так, например, специалист по психолингвистике А.А. Леонтьев отмечает специфический характер речевой деятельности по сравнению с другими «классическими» видами деятельности (трудовой, игровой и др.). По его мнению, речевая деятельность обслуживает все другие виды человеческой деятельности, входя в их состав в форме отдельных речевых действий. Исследователь подчеркивает, что речевая деятельность как таковая имеет место лишь тогда, когда речь является «самоценной», то есть когда в ее основе лежит мотив, который не может быть удовлетворен никаким другим способом, кроме речевого. Кроме того, трактуя рассматриваемое понятие, он также делает упор на то, что речевая деятельность является главным средством общения между индивидами, основным средством коммуникации. Таким образом, он считает, что «речевая деятельность – есть специализированное употребление речи для общения и в этом смысле – частный случай деятельности общения» [А.А. Леонтьев 2003: 63-64].

Ученый-психолингвист И.А. Зимняя предлагает следующее определение: речевая деятельность представляет собой «активный, целенаправленный, опосредованный языковой системой и обусловливаемый ситуацией общения процесс передачи или приема сообщения» [Зимняя 1991: 74]. И.А. Зимняя, однако, обращает внимание на то, что речевая деятельность не ограничивается исключительно рамками общения в человеческом

обществе. Она справедливо указывает, что речевая деятельность является неотъемлемой составной частью личности человека, она теснейшим образом связана с его мышлением и сознанием. [Зимняя 2001: 18-19].

Обращаясь к структуре речевой деятельности, следует отметить, что в ней можно выделить несколько ступеней. Сначала, в ходе речевой деятельности происходит формирование мысли. Затем эта мысль формулируется разными способами посредством языка для достижения определенной цели, например, общения, влияния, оказание воздействия и других.

В рамках речевой деятельности традиционно выделяют две формы: *монолог* и *диалог*. Разделение речи на монологическую и диалогическую происходит главным образом в зависимости от направленности речевого потока при коммуникации. Монологической обычно называют такую форму речи, которая характеризуется однонаправленностью речевого потока и активностью только одного из коммуникантов в процессе речевой деятельности. Речь считают диалогической, если передача информации направлена в двух направлениях, при этом у каждого участника коммуникативной ситуации периоды речевой активности сменяются периодами, когда они воспринимают и обрабатывают полученную информацию. Иногда в контексте диалогической речи также выделяют *полилог*. Как подвид диалога, полилог возникает при условии, когда в речевом общении участвуют больше двух коммуникантов.

Многие исследователи, выявляя дифференциальные признаки диалога как формы речи, сравнивают его по разным параметрам с другой формой речевой деятельности – монологом. Так, например, Г.О. Винокур, давая определение диалогу и монологу, сравнивает данные формы речетворчества друг с другом, что находит отражение в его дефинициях. Диалогу исследователь дает следующее определение: «Диалог – форма речи, состоящая из регулярного обмена высказываниями-репликами, на языковой состав которых взаимно влияет непосредственное восприятие речевой

деятельности говорящих». [Винокур 1997: 119]. Монолог же он трактует как «форму речи, образуемую в результате активной речевой деятельности, не рассчитанную на активную же, сиюминутную словесную реакцию». Ученый также отмечает, что в диалоге предполагается равномерное распределение ответственности между собеседниками за эффективность коммуникации, в то же время монолог возлагает подобную ответственность лишь на говорящего. [Винокур 1997: 240].

Обобщая существующие исследования, посвященные особенностям диалогической и монологической форм речи, Н.В. Изотова подробно рассматривает отличительные признаки диалога и монолога, на которые традиционно обращают внимание многие ученые, и предлагает их разделять на лингвистические и экстралингвистические признаки [Изотова 2012: 61-65].

К лингвистическим признакам диалога и монолога Н.В. Изотова относит:

- *Протяженность (объем) высказывания.* Для монолога типичны значительные по размеру фрагменты; в диалогах такие фрагменты (реплики-высказывания), как правило, значительно меньше. Однако, выделяя этот признак, исследователи обращают внимание на его относительный характер, поскольку сравнение происходит не между двумя формами существования речи, диалогом и монологом, а между монологом и репликой как составной единицей диалога.

- *Тематическое содержание.* В отличие от более узкого тематического содержания диалога монологу традиционно свойственна полнота тематического содержания.

- *Синтаксическое построение.* Рассматривая данный признак, исследователи диалогической и монологической речи сравнивают синтаксическую сложность построения монолога с простотой синтаксического построения диалога. Они обращают внимание на то, что недосказывание и неполное высказывание являются характерными

особенностями диалога как формы речи, поэтому для диалога типичными являются неполные предложения, в то время как для монолога характерны сложные, развернутые предложения.

Экстралингвистическими признаками монолога и диалога, по мнению Н.В. Изотовой, являются:

- *Преднамеренность/спонтанность речи.* В рамках данного признака преднамеренность, организованность и спланированный характер монологической речи противопоставляется спонтанности и импровизационности диалогической речи.

- *Первичность (естественность) диалога по сравнению с монологом.* Многие лингвисты, психологи и философы обращают внимание на то, что диалог является первичной по происхождению формой речи. Например, Л.С. Выготский считает диалогическую речь первичной формой речи с психологической стороны. Монолог же, согласно его точке зрения, представляет собой высшую, более сложную форму речетворчества, которая развилась исторически позднее, чем диалог [Выготский 1996: 340].

Наконец, заканчивая рассматривать диалог как одну из форм речевой деятельности, обратимся к его структуре. Структура большинства типов диалогов, как, в сущности, и структура любого текста, является стабильной и состоит из трех частей: зачина, основной части и концовки. Зачином обычно является формула речевого этикета (например, приветствие), реплика-вопрос или реплика-суждение. Концовка диалога обычно представляет собой одну из следующих реплик: реплику речевого этикета (прощание), реплику-согласие или реплику-ответ. Однако, как справедливо отмечает лингвист В.И. Максимов, размеры диалога теоретически не имеют границ. Подобное возможно, поскольку нижняя граница диалога на деле может оставаться открытой: любой диалог можно продолжить за счет добавления новых высказываний и реплик [Максимов 2001: 36].

1.1.2. Различные подходы к классификации диалогов

Единой общепринятой классификации диалогов на данном этапе развития лингвистической науки не существует. Учеными предложено множество разных типологий, в которых используются различные критерии для выделения типов диалогов и различные термины для их обозначения. Остановимся вкратце на классификациях, представляющих особый интерес в рамках настоящего исследования.

Некоторые лингвисты классифицируют диалоги с учетом особенностей характера взаимодействия коммуникантов. В рамках таких классификаций большое внимание уделяется коммуникативным стратегиям общения. В.Б. Кашкин определяет коммуникативную стратегию как «часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели» [Кашкин 2013: 153]. Н.Н. Кириллова рассматривает данное понятие шире: на первый план в качестве главных элементов стратегии она выдвигает ценности коммуникантов и их мировоззренческие ориентиры [Кириллова 2012: 27]. В рамках наших дальнейших исследований под термином «коммуникативная стратегия» мы будем понимать рассмотренное ранее определение этого понятия, данное В.Б. Кашкиным.

Традиционно выделяют *кооперативную стратегию* (стратегия сотрудничества) и *некооперативную стратегию* (стратегия конфронтации).

Н.Н. Кириллова подробно рассматривает две вышеупомянутые коммуникативные стратегии, сравнивает их между собой и выделяет характерные особенности, отличающие эти стратегии друг от друга. Результаты она сводит в следующую таблицу [Кириллова 2012: 29]:

Стратегии кооперации	Стратегии конфронтации
– Вежливость, искренность и доверие	– Дискредитация, подчинение
	– Насилие, агрессия

- Близость (открытое общение)
- Отказ от выбора (уступка инициативы в пользу партнера)
- Отстранение (проявление сдержанности, ненавязчивости)
- Сотрудничество, компромисс
- Захват инициативы, контроль над ситуацией
- Принуждение, проработка
- Соперничество, конфликт
- Разоблачение, претензии, угрозы

Т.Н. Колокольцева в качестве критерия, который она кладет в основу своей классификации, выделяет характер взаимодействия коммуникантов. Исследователь противопоставляет *гармоничный диалог*, построенный с соблюдением правил эффективного речевого взаимодействия и *негармоничный диалог*, нарушающий подобные правила.

Гармоничный диалог, по мнению Т.Н. Колокольцевой, предполагает следующее: 1) согласованность коммуникативных стратегий и тактик собеседников; 2) взаимоприемлемую для коммуникантов тональность общения; 3) подлинную (а не показную) заинтересованность в предмете обсуждения, а также в содержании сказанного собеседником; 4) адекватное вербальное и невербальное воплощение коммуникативных установок; 5) достижение в ходе диалога хотя бы частичного взаимопонимания и согласия сторон [Колокольцева 2001: 161].

В рамках негармоничного речевого взаимодействия реализуется одна или несколько «коммуникативно негативных характеристик»: 1) несогласованность коммуникативных стратегий и тактик участников ситуации; 2) неприемлемая хотя бы для одного из коммуникантов тональность речи; 3) отсутствие искренней заинтересованности предметом обсуждения; 4) вербальное или паралингвистическое выражение негативных установок по отношению к содержанию высказанного или к личности собеседника; 5) отсутствие эффективного результата коммуникативного акта. [Колокольцева 2001: 169].

А. К. Соловьева на основании содержания диалога, способа его ведения и особенностей лексико-синтаксического построения выделяет четыре типа диалогического общения [Соловьева 1965: 104-110]:

- *диалог-спор*. Целью этого типа диалогического общения является обмен мнениями. Для диалога-спора характерно тематическое единство, при этом коммуниканты чаще всего имеют различные взгляды на проблему, происходит коллизия убеждений. Данному типу диалога свойственны логическая аргументация, лексико-синтаксический параллелизм в построении реплик, прерывание собеседника или, наоборот, подхватывание его мыслей.

- *диалог-объяснение*. Он представляет собой диалог, в котором один из коммуникантов, с целью выяснить у собеседника нечто важное для себя, испытывает его настойчивыми и тревожными вопросами. Диалог-объяснению обычно присущи вопросы и переспросы с повторами (иронические, насмешливые, тревожные, возмущенные), момент умалчивания со стороны одного из собеседников, монологическое признание в финале диалога.

- *диалог-эмоциональный конфликт (ссора)*. В диалоге-ссоре над логическим характером убеждений (как в диалоге-споре) преобладают выпады эмоционального порядка, резкие нарекания участников диалога друг на друга. Данный тип диалога обычно отличается быстрыми темпами (особенно в кульминации).

- *диалог-унисон*. Такой диалог происходит в объединяющей собеседников атмосфере общих воспоминаний или впечатлений. Для участников данного типа диалога характерен «унисон мнений и чувств», а не элемент борьбы, который типичен для трех вышеперечисленных диалогов.

В рамках настоящей работы мы будем относить диалог-спор, диалог-объяснение и диалог-ссору к диалогам с негармоничным характером взаимодействия собеседников и будем противопоставлять их диалог-унисону, для которого характерно эффективное, гармоничное общение.

Остановимся подробнее на диалоге-объяснении как одном из типов диалогического общения, целью которого, согласно А.К. Соловьевой, является выяснение важной для коммуниканта информации настойчивыми и тревожными вопросами. В связи с этим возникает вопрос: будут ли относиться к данному типу диалоги, представляющие собой объяснения в рамках гармоничного взаимодействия, без настойчивых, тревожных вопросов (например, в ситуации, когда человек спрашивает дорогу)? В нашей работе мы согласились относить диалог-объяснение к негармоничному диалогу; следовательно, любое объяснение, в котором соблюдаются правила эффективного речевого взаимодействия, мы будем относить к диалогу-унисону.

Лингвист Ю.С. Панова, рассматривая различные коммуникативные типы диалогов, оперирует двумя классификациями диалогической речи, в основе которых лежат два разных критерия.

В первой классификации диалогов Ю.С. Пановой (как и рассмотренная выше классификация Т.Н. Колокольцевой) за основной критерий берется характер взаимодействия коммуникантов. В контексте данной классификации лингвист различает три следующих типа диалогической речи [Панова 2008: 238, 241-242]:

- *диалог-сотрудничество* направлен на достижение единой цели коммуникантов, поэтому отмечается преобладанием кооперативной стратегии.
- *диалог-равенство* – это такая форма общения, когда ни один из коммуникантов не зависит от собеседника. Данный тип диалога характеризуется кооперативной стратегией. В отличие от диалога-сотрудничества в рамках этого типа диалогического общения оба участника диалога ведут беседу, не направленную на достижение какого-либо совместного, конкретного результата.
- *диалог-зависимость* – тип диалога, характеризующийся субординацией одного из участников над другим. В этом типе диалога могут

проявляться оба вида коммуникативной стратегии: и кооперативный, и некооперативный.

Нужно сказать, что, анализируя представленную выше классификацию, выделение диалога-сотрудничества представляется нам нецелесообразным в рамках этой типологии диалогов. Между диалогом-равенством и диалогом-зависимостью прослеживается четкая связь: они представляют противоположные стороны спектра форм диалогической речи в классификации, основанной на степени зависимости участников коммуникации друг от друга. В этой связи непонятным представляется соотношение диалога-сотрудничества с двумя другими видами диалогов, выделенных в данной типологии.

Ранее (стр. 11-12) мы рассмотрели классификацию коммуникативных стратегий, выполненную Н.Н. Кирилловой, и в рамках этой классификации лингвист выделяет сотрудничество как одну из кооперативных стратегий общения. В нашем исследовании мы присоединимся к позиции Н.Н. Кирилловой и будем трактовать сотрудничество не как отдельный тип диалога, а как особую коммуникативную стратегию.

Ю.С. Панова рассматривает еще одну классификацию диалогов, основанную на типах коммуникативных стратегий. В рамках данной типологии исследователь выделяет три вида диалогов [Панова 2008: 238-241]:

- *диалог-беседа* – это вид речевого общения, характеризующийся кооперативной стратегией. В его рамках Ю.С. Панова выделяет три подвида, каждый из которых выполняет соответствующую названию функцию: обмен мнениями по какой-то проблеме, обмен сведениями о личностных интересах и фатическое общение.

- *диалог-разговор* – это такой словесный обмен сведениями, в ходе которого реализуются как кооперативная, так и некооперативная коммуникативная стратегия общения. Одним из отличительных признаков диалога данного типа является его целенаправленность.

- *диалог-спор* – обмен аргументами и мнениями для выяснения истины или с целью принятия решения. Этому типу диалога может быть присуща как кооперативная, так и некооперативная стратегия. Специфика диалога-спора состоит в том, что в нем преобладает утвердительно-восклицательный характер реплик.

1.1.3. Диалог-диссонанс как тип диалогической речи

В рамках настоящей работы понятие «диалога-диссонанса» является одним из центральных. В предыдущем разделе данной главы мы провели обзор некоторых существующих классификаций диалогов, и теперь обратим внимание на то, какое место диалог-диссонанс занимает среди уже рассмотренных типов диалогической речи, изучим его характерные особенности.

Диалог-диссонанс чаще всего рассматривается в паре с диалогом-унисоном. Данные типы диалогической речи противопоставляются друг другу в рамках классификации, построенной с учетом особенностей коммуникативного взаимодействия собеседников, с учетом того, какие коммуникативные стратегии общения они используют.

Так, например, Т. В. Бердникова обращается к понятиям диалога-унисона и диалога-диссонанса, когда она исследует феномен диалогической речи в поэтических текстах. Она определяет диалог-унисон как тип речевого взаимодействия, который предполагает «полное взаимопонимание участников диалога, согласованность коммуникативных стратегий собеседников». При этом для диалога-диссонанса, по ее словам, характерна «несогласованность стратегий собеседников, не приемлемая хотя бы для одного из участников диалога тональность общения» [Бердникова 2008: 10-11].

Когда в предыдущем разделе мы делали обзор некоторых существующих классификаций диалогов, мы останавливались на типологии,

рассматриваемой Т.Н. Колокольцевой. В рамках своей классификации, основанной на характере взаимодействия участников ситуации общения, исследователь выделяет два типа диалогов: гармоничный (кооперативный) и негармоничный. Кроме того, она отмечает, что иногда для обозначения гармоничного типа диалогической речи используется термин «диалог-унисон», а для негармоничного – «диалог-диссонанс». Таким образом, используя определение Т.Н. Колокольцевой, мы будем трактовать диалог-диссонанс как негармоничный диалог, построенный с нарушением правил эффективного речевого взаимодействия [Колокольцева 2001: 29].

Кроме того, ранее (стр. 12) мы рассмотрели и перечислили коммуникативно негативные характеристики, реализация одной или нескольких из которых, согласно Т. Н. Колокольцевой, характеризует негармоничное речевое взаимодействие. А поскольку мы приравниваем понятие диалога-диссонанса к негармоничному диалогу, значит, диалог-диссонансу также будут свойственны описанные в предыдущем разделе коммуникативно негативные характеристики.

К понятию диалога-диссонанса также обращается лингвист Э.Ю. Пивоварова. Исследователь определяет рассматриваемое понятие как тип диалогического общения, для которого характерно нарушение условий эффективного речевого поведения, использование коммуникантами деструктивных, некооперативных и даже конфликтных тактик и стратегий общения. В дополнение к этому, она рассматривает вопрос о том, какие именно некооперативные стратегии и тактики общения встречаются в рамках негармоничного речевого взаимодействия. Так, она выделяет, например, следующие коммуникативные стратегии некооперации: отказ от развития темы и отрицательное к ней отношение, стремление и намеренные попытки свернуть или прекратить высказывание собеседника, перебивание речи партнера, проявление собственной тематической инициативы, замена темы, критическое замечание о своих оппонентах, укор, осуждение, возмущение [Пивоварова 2012: 73-74].

Наконец, рассмотрим взгляды еще одного исследователя относительно понятия диалога-диссонанса. Т.Э. Шестакова считает, что диалог-диссонанс возникает в результате «нарушения контактных связей на формальном, смысловом, прагматическом уровнях», а его определяющим признаком она называет «наличие игнорирующей реакции, отражающее дисгармоничность взаимодействия коммуникантов» [Шестакова 2005: 13].

Таким образом, обобщив рассмотренные выше определения диалога-диссонанса и его характерные особенности, мы в контексте наших последующих исследований будем трактовать диалог-диссонанс как такой тип диалогической речи, который предполагает негармоничное, некооперативное речевое взаимодействие участников ситуации, использование хотя бы одним из собеседников коммуникативно негативных тактик общения, коммуникативных стратегий дисгармонии и конфронтации.

1.1.4. Монологизация диалогического дискурса

Ранее мы рассмотрели характерные особенности диалогической и монологической речи как двух главных форм речетворчества. Однако стоит отметить, что существует набор переходных явлений, находящихся в пограничной между диалогом и монологом зоне.

Признаки диалога и монолога, перечисленные нами в первом разделе данной главы, чаще всего в ситуациях реального общения не имеют абсолютный характер. Значит, в определенных коммуникативных ситуациях какие-то из признаков будут реализовываться, а какие-то – останутся невыраженными. В таких случаях мы имеем дело с промежуточными формами речевой деятельности, совмещающими определенные признаки двух главных форм речетворчества: диалога и монолога. Существование таких форм речи дает возможность сделать вывод о близости монологической и диалогической форм речи, об их взаимовлиянии.

Так, Л.П. Якубинский, рассматривая диалогическую и монологическую формы речи, выделяет, с одной стороны, монолог и диалог в их абсолютной

форме и пишет о существовании «бесспорных случаев монологической речи» (речь на митинге, в суде) и «крайних случаев диалога» (отрывистый и быстрый разговор на какие-нибудь обыденные или деловые темы). С другой стороны, он рассматривает ряд промежуточных случаев, центром которых являются случаи «монологических диалогов». Определяет исследователь данное явление как особую форму речи, когда диалог становится обменом монологами и приводит в пример ситуацию, когда собеседники попеременно рассказывают друг другу о каких-либо переживаниях, приключениях. [Якубинский 1986:26].

К явлению монологизации диалогической речи также обращается А.И. Варшавская. Она отмечает, что диалог и монолог «взаимно предполагают друг друга» и являются «двумя формами единого речетворческого процесса» [Варшавская 2002: 24-25]. Однако лингвист также обращает внимание на то, что в ситуациях живого общения существуют промежуточные формы речи. Чтобы провести условную границу между диалогом и монологом и определить, где заканчивается одна форма речи и начинается другая, исследователь составляет схему «идеализированного (прототипического) диалога». Данная схема включает в себя десять следующих условий, которые должен удовлетворять идеализированный диалог: 1) в диалоге должны принимать участие два собеседника или более; 2) один – в роли говорящего (адресанта), другой (другие) – в роли слушающего (адресата); 3) должны быть общая тема и коммуникативная цель беседы; 4) сказанное адресантом должно быть обязательно понято адресатом и 5) должно быть понято так, как это задумывал адресант; 6) затем адресат выступает в роли говорящего и 7) должен ответить на то, что им понято; 8) первый адресант должен понять ответ и 9) принять или не принять этот ответ; 10) если ответ принят, то диалог прекращается договоренностью – единством мнения в достижении общей цели. В случае непринятия ответа диалог потенциально может продолжаться [Варшавская 2002: 25-26].

Когда происходят отступления от вышерассмотренной схемы по любому из пунктов или совокупности пунктов, это будет означать ступени перехода к монологической речи. Тогда мы уже будем находиться не в сфере «идеализированных» монологов и диалогов, а в сфере промежуточных между ними форм речи. Так, А.И. Варшавская пишет о том, что при нарушении одного из десяти условий диалог может отклоняться в сторону следующих форм речевой деятельности: монолога, псевдиалога, псевдоминолога или диалогизированного монолога.

В рамках настоящей работы представляется интересным более подробно рассмотреть термин «*псевдиалог*». Так, например, британский лингвист Дж. Брайан интерпретирует псевдиалог как диалог с «неслышащим» собеседником [Bryan 2012: 3].

А.И. Варшавская определяет псевдиалог (или диалогизированный монолог) как диалог, который является «средством, формой, но не целью общения» [Варшавская 2002: 40]. Исследователь считает, что когда все участники коммуникативной ситуации формально поддерживают диалог, но при этом каждый из них говорит о своём, происходит нарушение условий эффективной коммуникации в рамках диалогического дискурса, и разговор принимает форму псевдиалога. Таким образом, «умение слушать и слышать – важная составляющая успешного диалога», заключает А.И. Варшавская [Варшавская 2002: 39].

Затронув тему успешности диалогического общения, отметим, что коммуникация считается эффективной, если в ее ходе была достигнута поставленная в самом начале коммуникативная цель. Таким образом, эффективность диалога определяется экстралингвистическими факторами и связана с целями собеседников и средствами их достижения. Итак, мы, вслед за Ю.В. Рождественским, будем считать, что успешность коммуникации состоит не в том, чтобы своей коммуникативной цели добился только один из участников, а в том, чтобы «диалог был эффективен как общее словесное действие всех участников» [Рождественский 1997: 126].

Рассуждая о путях преодоления дисгармонии в коммуникации и о том, как вернуть диалог в рамки успешного, гармоничного общения, лингвисты Н. Стайн и Р. Бернас считают, что главное в этом направлении – это готовность и желание каждого участника ситуации пересмотреть свою позицию и, учитывая мнение своего оппонента, выдвинуть одну общую коммуникативную цель, удовлетворяющую интересы всех сторон. [Stein, Bernas 1997: 235].

Исследователи конфликтного коммуникативного взаимодействия Р. Краусс и Э. Морселла также пишут о важности кооперации, сотрудничества и достижения взаимопонимания между собеседниками для выхода из ситуации негармоничного, конфликтного общения. [Krauss, Morsella 2011: 155-156].

Вернемся к рассмотрению понятия «псевдодиалог». Так, Е.В. Меньщикова рассматривает псевдодиалог как «последовательность монологов, перемежающихся вопросами, не требующими ответа или требующими предусмотренный спрашивающим ответ» [Меньщикова 2015: 25-26]. Получается, что при такой форме речевой деятельности один из коммуникантов, по сути, разговаривает сам с собой, развивая дискуссию в нужном ему русле. При этом его собеседники слепо следуют за тем ходом разговора, который был задан этим участником коммуникации; они поддерживают диалог лишь формально, произнося пустые реплики.

По мысли Е.И. Варгиной, псевдодиалоги (или диалогизированные монологи) являются диалогами лишь по форме и возникают, когда «нет необходимости общаться с собеседником на равных, отсутствует желание прийти к общему решению, основанному на осознаваемых интересах всех участников коммуникации» [Варгина 2014: 252].

Наконец, посмотрим на явление монологизации диалогического дискурса в рамках иерархического и неиерархического общения.

Под неиерархическим общением (или «горизонтальным дискурсом» по терминологии Е.И. Варгиной и Е.В. Меньщиковой) будем понимать такое взаимодействие субъектов коммуникации, при котором участники общения

готовы выслушать и понять своего оппонента, стремятся решить вопрос в общих интересах.

Неиерархическое общение можно считать эффективным и успешным, когда коммуникант осознает необходимость учитывать цели, интересы и мнения своих собеседников и готов приложить сознательные усилия для достижения общего согласия. В рамках горизонтального дискурса диалог представляет собой равноправное общение всех сторон, которые в итоге принимают совместное решение [Варгина, Меньщикова 2013: 22].

Иерархическое общение (или «вертикальный дискурс») возникает, когда один из коммуникантов стремится реализовать свои интересы за счет своих оппонентов, пытается навязать им свое мнение. При этом в ситуации принятия какого-либо решения этот коммуникант старается подчинить собеседников своей воле, единолично принять решение, игнорируя мнения других участников коммуникативной ситуации.

Особенность вертикального дискурса заключается в том, что для него характерна монологизация диалогической речи. В данном типе дискурса то, что по форме является диалогом, на деле становится набором монологических высказываний или псевдиалогом.

Часто в рамках иерархического общения псевдиалог становится средством манипуляции. Происходит это, когда один из коммуникантов, чтобы реализовать собственные цели, навязывает свое мнение собеседнику, однако пытается это сделать скрытно, в форме диалога; тогда у других участников ситуации возникнет чувство, что они принимают непосредственное участие в принятии решения. Кроме того, в вертикальном дискурсе использование одним из участников коммуникации таких тактик ведения диалогов, как игнорирование собеседника, скрытая манипуляция, является продуманной стратегией. Данная особенность отличает данный тип дискурса от горизонтального, где названные стратегии будут являться коммуникативными неудачами, нарушением правил успешной коммуникации.

Е.И. Варгина и Е.В. Меньщикова после анализа примеров с псевдиалогами в рамках иерархического и неиерархического общения приходят к выводу, что в структуре псевдиалога обязательно наличие одного или нескольких из следующих компонентов [Варгина, Меньщикова 2013: 22]:

1. Вопрос, не требующий ответа.
2. Вопрос, содержащий в себе ответ.
3. Ответ, логически не соответствующий вопросу / предыдущей реплике.
4. Отсутствие ответа.

Наконец, отметим, что нередко возникают трудности при определении принадлежности псевдиалога к иерархическому и неиерархическому дискурсу, потому что псевдиалог, который возникает даже в рамках неиерархического общения, на деле служит исключительно интересам одного собеседника.

Таким образом, рассмотрев то, как исследуется и описывается явление монологизации диалогического дискурса, мы можем сделать вывод о существовании промежуточных между диалогом и монологом форм речи, таких как, например, псевдиалог. Проанализировав существующие трактовки данного понятия, мы можем говорить о наличии определенных общих характеристик между понятиями диалога-диссонанса и псевдиалога. Оба вышеупомянутых вида диалогической речи отличаются нарушением условий эффективной коммуникации, намеренным или произвольным использованием участниками ситуации некооперативных, дисгармоничных стратегий общения. В рамках настоящего исследования будем трактовать псевдиалог как подвид диалога-диссонанса, как негармоничное взаимодействие коммуникантов, характерной чертой которого является то, что данная форма речи представляет собой диалог лишь по форме, а на самом деле представляет собой обмен монологическими высказываниями. Для псевдиалога типичным будем считать неспособность

или нежелание собеседника выслушать, понять и принять во внимание мнение своих оппонентов.

1.2 Современные подходы к изучению конфликтного дискурса

1.2.1. Определение конфликтного дискурса

Понятие «конфликта» входит в сферу интересов многих научных дисциплин, среди которых – психология, социология, юриспруденция, лингвистика и некоторые другие. Такой повышенный интерес к данному понятию привел к тому, что сегодня существует множество разнообразных трактовок и подходов к исследованию данного явления. Общим же для всех областей научного знания является определение конфликта как столкновение сторон, состояние противоборства, особого типа общения, в основе которого лежат противоречия в целях и способах их достижения, намерениях, ценностных ориентациях, интересах и мировоззрении субъектов социального взаимодействия.

В контексте современной лингвистики «конфликт» – центральное понятие конфликтного дискурса, который является одним из актуальных типов дискурса, представляющих невероятный исследовательский интерес. На настоящий момент у лингвистов не сложилось единой точки зрения по поводу того, что понимать под термином «*конфликтный дискурс*», и поэтому сегодня существуют различные подходы к определению данного термина. Рассмотрим некоторые из них. Так, например, лингвист М. Ю. Сейранян считает целесообразным закрепить за данной категорией два смысла. В широком смысле она предлагает рассматривать конфликтный дискурс как «дискурсную формацию, подразумевая систему ограничений, которые накладываются на неограниченное число высказываний в силу определенной социальной или идеологической позиции». Более узкое понимание конфликтного дискурса сосредоточено, по мнению ученого, на «коммуникативном событии, социальном действии, способном вызывать изменения в социальных отношениях и ситуациях» [Сейранян 2012: 13-14].

Исследователь конфликтного дискурса Н.А. Каразия определяет данное понятие как особую разновидность интерактивного (диалогического) дискурса, для которого характерна реализация «антиэтикетных целей», противоречащих позитивной направленности общения и ведущих к дестабилизации отношений между коммуникантами [Каразия 2006: 75].

Наконец, рассмотрим последнее определение. Так, лингвист Н. А. Белоус понимает под конфликтным дискурсом «речевое взаимодействие собеседников с иллокутивной доминантой, характеризующейся наличием столкновения коммуникативных целей». Она также отмечает, что результатом такого взаимодействия является то, что участники данного дискурса испытывают отрицательные эмоции в результате вербального воздействия друг на друга. [Белоус 2008: 5]. Далее в рамках нашего исследования под конфликтным дискурсом мы будем понимать определение данного понятия, предложенное именно Н.А. Белоус, так как оно, как нам кажется, наиболее точно отражает специфику данного явления.

В современных исследованиях специфика конфликтного дискурса рассматривается с позиций разных лингвистических дисциплин. В настоящей работе актуальным представляется остановиться более подробно на том, как конфликтный дискурс исследуется в рамках двух дисциплин: социо- и прагмалингвистики.

1.2.2 Социолингвистический подход к описанию конфликтного дискурса

В контексте социолингвистического описания конфликтного дискурса фокус исследования сосредоточен на участниках конфликтной коммуникативной ситуации и на характере их взаимодействия. Согласно лингвисту Д. Хаймсу, в рамках этого подхода важную роль играют три компонента: словесный репертуар коммуникантов, языковые обычаи или шаблоны (т.е. представление о правилах общения собеседников) и стили коммуникативного поведения [Hymes 1986: 71].

Конфликтный дискурс как речевое произведение несет на себе отпечаток своего создателя, участника данной коммуникативной ситуации. В рамках конфликтного дискурса такими участниками являются конфликтные личности. М. Ю. Сейранян определяет конфликтную личность через призму взаимодействия внешних (социальных) и внутренних (духовных, психологических, индивидуальных) факторов. К внешним факторам она относит традиции и нормы, характерные для определенного социума, схемы речевого поведения, социальные роли, выполняемые коммуникантами. Внутренние факторы она определяет как те, которые обусловлены сугубо индивидуальными особенностями самой конфликтной личности: интересами, мотивами, интенциями, взглядами участников конфликтной ситуации [Сейранян 2012: 46-47].

Наряду с изучением конфликтной личности, в рамках социолингвистического подхода внимание также уделяется исследованию особенностей различных стилей коммуникативного поведения. Разные ученые предлагают по-разному классифицировать стили поведения участников конфликта. Мы, для примера, рассмотрим типологию, предложенную М.Ю. Сейранян. Она выстраивает данную классификацию, основываясь на целях и установках собеседников, и выделяет пять основных стилей коммуникативного поведения: *уклонение*, *приспособление*, *конфронтацию*, *сотрудничество*, *компромисс*. [Сейранян 2012: 50-55].

Уклонение характеризуется явным отсутствием у собеседника желания сотрудничать, равно как и пойти навстречу оппоненту, а также стремлением выйти из конфликтной ситуации.

Приспособление как стиль коммуникативного поведения отличается склонностью коммуниканта сгладить конфликтную ситуацию и восстановить гармонию во взаимоотношениях посредством уступчивости, готовности к примирению.

Конфронтация ориентирована на то, чтобы путем активного воздействия на партнера по коммуникации добиваться осуществления

собственных интересов без учета интересов других участников конфликтной ситуации, или в ущерб им. Коммуникант, применяющий подобный стиль поведения, стремится навязать другим свое решение проблемы.

Сотрудничество нацелено на максимальную реализацию участником конфликта собственных интересов. Но, в отличие от конфронтационного стиля, преследующего ту же самую цель, данный стиль коммуникативного поведения предполагает не индивидуальный, а совместный подход к решению проблемы, который отвечает стремлениям и целям всех сторон, участвующих в диалоге.

Компромисс занимает срединное место в сетке стилей коммуникативного поведения. Он означает расположенность участника конфликта к устранению противоречий и урегулированию разногласий на основе стремления к компромиссу и взаимных уступок, достижения частичного удовлетворения своих интересов.

В нашей работе представляется актуальным выделить те стили коммуникативного поведения, которые мы будем относить к конфликтным. Так, из пяти рассмотренных выше стилей поведения конфликтными мы будем считать уклонение и конфронтацию, поскольку они характеризуются установкой коммуниканта на реализацию собственных целей и интересов, намеренный отказ от кооперации и сотрудничества, использование собеседниками некооперативных стратегий общения.

Таким образом, в рамках социолингвистического подхода для понимания конфликтной коммуникативной ситуации необходимо рассматривать каждого участника ситуации как конфликтную личность, обладающую сложной комбинацией социологических, психологических, когнитивных и культурологических характеристик, а также проанализировать, какие стили коммуникативного поведения выбирает тот или иной коммуникант.

1.2.3. Конфликтный дискурс как объект прагмалингвистики

Прагмалингвистический подход к описанию конфликтного дискурса помещает в центр внимания анализ проблемы выбора говорящим языковых единиц в ситуации конфликта и исследование того, как этот выбор сказывается на характере взаимодействия участников коммуникативной ситуации. Такой подход к исследованию конфликтного дискурса подразумевает наличие в нем конфликтных маркеров, которые связаны с различного рода несоответствиями, непониманием, нарушением прагматических правил или закономерностей речевого общения.

Появляются такие маркеры в структуре конфликтного дискурса для передачи значения конфронтации и создания конфликтных диалогов с высокой степенью интенсивности эмоциональной напряженности. Такого мнения придерживается лингвист С.Р. Дадян, которая занимается изучением конфликтных диалогов в составе художественных произведений [Дадян 2012: 7, 19].

Конфликтные маркеры могут иметь различный характер в зависимости от того, каким образом, с помощью каких языковых средств они представлены. Так, для выражения одним из участников коммуникативной ситуации своего негативного отношения к своему оппоненту используются как эксплицитные (использование бранной лексики, содержание различного рода проклятий и ругательств), так и имплицитные (использование языковых средств в их не прямой функции) конфликтные маркеры.

Кроме того, конфликтные маркеры также могут иметь вербальный или невербальный характер. Вербальные маркеры могут быть представлены языковым знаком любого уровня. Однако существуют также и специфические конфликтные невербальные маркеры. Их особенность заключается в том, что они представлены ноле́м языкового вербального знака: молчание, сопровождаемое мимикой/позой.

Конфликтные маркеры могут быть представлены различными уровнями языка. Чаще всего принято выделять фонетические, лексические (или лексико-семантические) и синтаксические конфликтные маркеры.

Н.А. Белоус, анализируя вербальную составляющую конфликтного дискурса, выделила основные конфликтные маркеры, регулярно встречающиеся в данном типе дискурса. К отличительным лексическим маркерам, употребляемым конфликтной личностью в дискурсе она отнесла инвективную или обесцененную лексику, эпитеты с отрицательной коннотацией, широкое употребление отрицательных частиц. В рамках синтаксического уровня она выделяет следующие конфликтные маркеры: частое употребление простых предложений наравне со сложноподчиненными (придаточные причины, следствия и т.д.); употребление неполных предложений, побудительных конструкций; а также использование незавершенных предложений из-за перебивания предложений [Белоус 2008: 25].

1.2.4. Специфика конфликтного диалога

После рассмотрения конфликтного дискурса и некоторых его особенностей актуальным представляется обратиться к понятию *конфликтного диалога* как одной из главных форм конфликтного дискурса.

Конфликтный диалог характеризуется обязательным наличием коммуникативного конфликта между участниками ситуации. С.Р. Дадян под коммуникативным конфликтом понимает конфликт, инициируемый коммуникативным соперничеством коммуникантов, столкновением их интересов, которое проявляется в дисгармоничной коммуникации, целью которой является подавление оппонента и достижение доминирования. [Дадян 2012: 10]. В.М. Романова трактует коммуникативный конфликт как «столкновение противоположных интересов, взглядов; серьезное разногласие, острый спор; это тип общения, в основе которого лежат реальные или иллюзорные, объективные или субъективные и в различной степени осознаваемые противоречия в целях личностей при общении при попытках их разрешения на фоне острых эмоциональных состояний». [Романова 2011: 282].

Лингвист А. Гримшоу обращает внимание на то, что направление и течение конфликтного диалога зависит от взаимодействия следующих трех факторов: 1) предмет спора и отношение каждого участника ситуации к этой проблеме; 2) поведения собеседников, их установки, цели и отношение друг с другом; 3) исходные условия коммуникативной ситуации и ход ее развития. [Grimshaw 1990: 285].

Теперь изучим, какие специфические черты и характерные особенности разные исследователи приписывают конфликтному диалогу.

Многие исследователи (Grimshaw 1990; Макаров 2003; Иванова 2012) называют борьбу за коммуникативную инициативу и желание подчинить диалог своим целям, пусть даже в ущерб другим участникам ситуации, одними из основополагающих характеристик конфликтного общения.

Ключевой особенностью конфликтного речевого взаимодействия лингвист Дж. Лич считает отсутствие максимы вежливости, присутствующей в нормальной коммуникации. По его мнению, при эскалации конфликта вежливость уступает место конфликтным иллокуциям: обвинениям, упрекам, проклятиям, угрозам и т. д. [Leech 1983: 105, 136].

В контексте прагматического подхода к описанию конфликтных диалогов многие лингвисты занимаются описанием и систематизацией характерных для данного типа речевого взаимодействия коммуникативных стратегий и тактик. Ранее (стр. 11-12) мы уже рассмотрели некоторые кооперативные и некооперативные стратегии общения. Теперь остановимся еще на одной тактике, которая представляет особый интерес для нашего исследования – стратегия коммуникативного саботажа.

В.Ю. Андреева в своем исследовании, непосредственно посвященном коммуникативному саботажу, определяет последний как «фигуру лингвистической демагогии или манипулятивный приём информационного воздействия, при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание». Для данной коммуникативной стратегии наиболее характерными являются следующие тактики: тактики ухода от

ответа, уклонения от темы, смены темы, переадресации, отказа, возражения и некоторые другие. [Андреева 2009: 10].

Продолжая рассматривать различные коммуникативные стратегии и тактики, подробнее остановимся на стратегии молчания. Лингвист К. Какава отмечает, что молчание в рамках конфликтного дискурса может намеренно использоваться собеседниками в качестве особой некооперативной стратегии общения. При этом исследователь обращает внимание на то, что используя подобную тактику, коммуниканты преследуют одну из двух следующих целей: 1) отстраниться от конфликтной ситуации, попытаться уйти от состояния противоборства и соперничества; 2) обострить конфликт, повысить уровень эмоциональной напряженности. [Kakavá 2001: 654].

Подводя промежуточный итог, нужно отметить, что в основе взаимодействия собеседников в рамках конфликтного диалога лежит *принцип некооперации*, базирующемся на приоритете интересов говорящего над интересами слушающего.

О данном принципе пишет, например, лингвист Д. Шиффрин, которая занималась понятием дискурса и в частности останавливалась на особенностях конфликтного дискурса. Так, по ее мнению, одна из главных отличительных черт любого конфликтного взаимодействия собеседников – это стремление говорящего полностью сосредоточиться на своей позиции, при этом он игнорирует реплики своего оппонента, ставит его интересы и цели ниже собственных, не считается с его мнением. [Schiffirin 1985: 45].

Итак, в данном разделе мы рассмотрели понятие конфликтного диалога и некоторые характерные особенности его протекания. Теперь сравним данное понятие с понятием диалога-диссонанса, одним из центральных в рамках нашего исследования. Нужно сказать, что оба вышеупомянутых понятия являются видами диалогической речи, которые характеризуются негармоничным характером речевого взаимодействия между участниками ситуации. И в диалоге-диссонансе, и в конфликтном диалоге нарушаются правила успешной, эффективной коммуникации, а собеседники используют

некооперативные стратегии и тактики в общении со своими партнерами. В контексте нашей работы мы будем трактовать конфликтный диалог как особый подвид диалога-диссонанса, который отличается высокой степенью эмоциональной напряженности и протекает на фоне острых негативных эмоциональных состояний; при этом собеседники добиваются своих коммуникативных целей через вербальную агрессию.

Выводы по Главе 1

1. Диалог и монолог являются двумя формами речевой деятельности. Монолог характеризуется однонаправленностью речевого потока; диалогу же свойственна передача информации в двух направлениях.
2. Коммуникативная стратегия – это часть коммуникативного поведения, в котором собеседник использует различные вербальные и невербальные средства для достижения определенной коммуникативной цели. Традиционно выделяют кооперативные и некооперативные стратегии общения.
3. Мы уточнили понятие диалога-диссонанса и решили определять его как особый тип диалогической речи, который предполагает негармоничное, некооперативное речевое взаимодействие участников ситуации.
4. В ситуациях реального общения существуют переходные формы речи, находящиеся в пограничной между диалогом и монологом зоне, например, псевдиалог. Мы договорились трактовать псевдиалог как особый подвид диалога-диссонанса, который представляет собой диалог лишь по форме, а на деле представляет собой обмен монологами. Псевдиалог характеризуется неспособностью или нежеланием собеседника выслушать, понять и принять во внимание позицию своих партнеров по диалогу.
5. Коммуникация считается эффективной, когда собеседники добиваются общей коммуникативной цели, удовлетворяющей интересы всех сторон. Успешность диалогического общения зависит от готовности и желания каждого коммуниканта услышать мнение своего оппонента и учесть его позицию при принятии совместного решения.

6. Конфликтный дискурс – это речевое взаимодействие коммуникантов, характеризующееся столкновением интересов и мнений, противоречиями в коммуникативных целях и способах их достижения.

7. Конфликтный диалог характеризуется обязательным наличием коммуникативного конфликта, в основе которого лежит борьба за коммуникативную инициативу, желание подчинить диалог своим интересам и целям, стремление к доминированию и подавлению своего оппонента. Мы договорились понимать конфликтный диалог как особый подвид диалога-диссонанса, которому свойственна высокая эмоциональная напряженность и достижение своих коммуникативных целей через вербальную агрессию.

Глава 2: Диалог-диссонанс в рамках ситуации принятия решения

2.1. Контекстуальный анализ диалогов-диссонансов

В данном разделе настоящей работы мы рассмотрим несколько примеров диалогов-диссонансов в коммуникативной ситуации принятия решения, взятых из художественных произведений на английском языке. Пронаблюдаем за тем, почему возникает дисгармония в общении, каково поведение собеседников и как протекает их взаимодействие и, наконец, как разрешается ситуация и как принимается окончательное решение в рамках диссонансного диалога.

Первый диалог, который мы рассмотрим, происходит между двумя сестрами, Сюзанной и Пейдж. Проследим за тем, как разворачивается следующая коммуникативная ситуация:

(1) *"You can't stay out too long," Paige said, flipping over onto her back. "You're a real paleface. Not to mention other parts of you." A wave passed in a swirl of foam beneath her. "What should we have for dinner tonight?"*
Susannah turned on her back to float. "We just finished breakfast."
"I like to plan ahead. Lamb, I think. And a tomato and cucumber salad with feta crumbled on the top. Stuffed eggplant-You're starting to drift out. Come back in."
Susannah obediently did as she was told.
(Phillips, 1991: 339-340)

Дисгармония в коммуникации начинается с ответа Сюзанны (*"We just finished breakfast."*) на вопрос сестры по поводу предстоящего ужина. Нужно отметить, что реплика Сюзанны не содержит в себе ответа на поставленный ранее вопрос и представляет собой скорее отвлеченный комментарий, логически не соответствующий предыдущей реплике. Выбирая подобную коммуникативную тактику, Сюзанна уходит от прямого ответа на заданный сестрой вопрос. Подобная стратегия общения носит название стратегии коммуникативного саботажа, которую мы в первой главе нашей работы (стр. 30-31), вслед за В.Ю. Андреевой, договорились определять как «манипулятивный приём информационного воздействия, при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание» [Андреева 2009: 10]. Стратегия коммуникативного саботажа является одним

из характерных показателей негармоничного речевого взаимодействия. Таким образом, используя стратегию коммуникативного саботажа, Сюзанна показывает свою незаинтересованность в предмете разговора, сознательно отказывается вносить свой вклад в принятие общего решения. Все это приводит к неэффективности коммуникации в данном случае и позволяет отнести данный диалог к негармоничному общению.

Более того, второй участник рассматриваемого диалога, Пейдж, сама не предпринимает никаких шагов, чтобы вернуть диалог в рамки гармоничной коммуникации. Она никак не пытается снова вовлечь Сюзанну в разговор для принятия совместного решения. Вместо этого она единолично принимает решение за них двоих, что также можно считать признаком дисгармонии при взаимодействии собеседников. Сюзанна никак не реагирует на принятое решение, продолжая тем самым демонстрировать свою незаинтересованность в обсуждаемом.

В следующем примере мы наблюдаем, как в диалоге между молодым человеком Майклом и его девушкой Пегги появляется дисгармония:

(2) *"What'll I wear? The blue print or the beige suit with the cream blouse or the..."*
"The blue print."
"It's so old."
"The blue print."
"All right. Hair up or down?"
"Down."
"But..."
"Down!"
"God," Peggy said. "I'll look like something you dragged out of the Harlem River. Aren't you afraid some of your friends'll see us?"
"I'll take my chances," Michael said.
(Shaw, 2000: 222)

Диссонанс в приведенном выше диалоге возникает, когда Пегги спрашивает у Майкла совета по поводу своего наряда на вечер. Дисгармония в данном диалоге, прежде всего, проявляется в том, что Майкл вместо того, чтобы высказать свою точку зрения и просто дать совет, навязывает свое мнение Пегги и, в итоге, принимает окончательное решение за нее. Пегги пытается высказывать свою позицию (*"It's so old."*), тем самым старается вернуть диалог в рамки гармоничного общения, однако Майкл даже не

обращает внимания на ее протест и продолжает твердить свое мнение. Когда же Пегги спрашивает совета по поводу прически, Майкл и вовсе не дает Пегги высказаться, тут же перебивая ее возражение своей репликой ("*But...*"; "*Down!*").

В данном диалоге-диссонансе интересно отметить использование синтаксического параллелизма в репликах Майкла (дважды повторяются реплики "*The blue print.*" и "*Down.*"). Этот прием, как нам представляется, свидетельствует о незаинтересованности Майкла в конструктивном обсуждении и обмене мнениями. Повторение одних и тех же реплик без каких-либо изменений (во второй реплике "*Down!*" меняется лишь тон высказывания, что видно по использованию восклицательного предложения) говорит о том, что Майкл продолжает навязывать свое мнение, игнорируя какие-либо возражения или протесты в репликах Пегги.

Таким образом, в рассмотренном диалоге дисгармония в коммуникации сохраняется на протяжении всего разговора, и итоговое решение Майкл принимает в одиночку, подчиняя другого участника ситуации своей воле.

Теперь остановимся на следующем диалоге-диссонансе:

(3) "*I will also require ten of those mines,*" Christian said, with a gesture towards the mines piled haphazardly near the edge of the road.

"*I am putting those mines in the road on the other side of the bridge,*" said the Pioneer.

"*The Americans will come up with their detectors and pick them up one by one,*" said Christian.

"*That's not my business,*" said the Pioneer sullenly. "*I was told to put them in here and I am going to put them in here.*"

"*I will stay here with my platoon,*" said Christian, "*and make sure you don't put them in the road.*"

"*Listen, Sergeant,*" said the Pioneer, his voice shivering in excitement, "*this is no time for an argument. The Americans...*"

"*Pick those mines up,*" Christian said to the squad of Pioneers, "*and follow me.*"

"*See here,*" said the Pioneer in a high, pained voice, "*I give orders to this squad, not you.*"

"*Then tell them to pick up those mines and come with me,*" said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible. "*I'm waiting,*" he said sharply.

The Pioneer was panting in anger and fear, now, and he had caught the Corporal's habit of peering every few seconds towards the bend, to see if the Americans had appeared yet. "All right, all right," he said. "It doesn't mean anything to me. How many mines did you say you want?"

"*Ten,*" said Christian.

(Shaw, 2000: 343-344)

В приведенном выше диалоге, происходящем между сержантом Христианом и сапером, коммуникацию также нельзя назвать гармоничной. Во время обсуждения проблемы (куда расставить мины) оба участника ситуации пытаются подчинить ход диалога и принятие итогового решения исключительно своим интересам и целям. Коммуниканты отказываются слушать друг друга, они не принимают во внимание доводы и аргументы своего оппонента. Так, сапер вместо того, чтобы выслушать и задуматься над одним из доводов Христиана, открыто игнорирует его, заявляя: *"That's not my business"*. Христиан тоже не пытается вести конструктивный диалог, он использует некоторые стратегии негармоничного общения, например, угрозу: *"I will stay here with my platoon," said Christian, "and make sure you don't put them in the road."* Кроме того, Христиан перебивает сапера, не давая тому вслух озвучить свое мнение, и даже пытается полностью прервать с ним всякий диалог, отдавая свой приказ группе саперов, которыми, по сути, командует его оппонент. Интересно, что ситуация разрешается тем, что сапер в итоге принимает позицию Христиана и соглашается с принятым им решением (*"All right, all right," he said.*), однако все равно нельзя сказать, что коммуникация возвращается в рамки гармоничного взаимодействия. Сапер поддерживает решение своего оппонента не потому, что он соглашается с мнением и доводами Христиана и не потому, что был достигнут компромисс, а просто из-за того, что он боялся унтер-офицера (*"The Pioneer was panting in anger and fear"*). Мы видим, как Христиан специально пытался запугать сапера, говоря холодно, резко и подражая тону их командира (*"Then tell them to pick up those mines and come with me," said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible. "I'm waiting," he said sharply*). Таким образом, решение, принятое под явным давлением одной из сторон и учитывающее интересы только этой стороны, заставляет отнести диалог (3) в разряд негармоничного общения.

Далее мы рассмотрим коммуникативную ситуацию, участниками которой являются рассказчик (Холден) и Салли. Они вступают в диалог-

диссонанс, когда обсуждают свои совместные планы на будущее. Приведем некоторые фрагменты из этого диалога:

(4) *“Look,” I said. “Here’s my idea. How would you like to get the hell out of here? Here’s my idea. [...] What we could do is, tomorrow morning we could drive up to Massachusetts and Vermont, and all around there, see. [...] We’ll stay in these cabin camps and stuff like that till the dough runs out. Then, when the dough runs out, I could get a job somewhere and we could live somewhere with a brook and all and, later on, we could get married or something. I could chop all our own wood in the wintertime and all. Honest to God, we could have a terrific time! Wuddaya say? C’mon! Wuddaya say? Will you do it with me? Please!”*

“You can’t just do something like that,” old Sally said. She sounded sore as hell.

“Why not? Why the hell not?”

“Stop screaming at me, please,” she said. Which was crap, because I wasn’t even screaming at her.

“Why can’tcha? Why not?”

“Because you can’t, that’s all. In the first place, we’re both practically children. And did you ever stop to think what you’d do if you didn’t get a job when your money ran out? We’d starve to death. [...] We’ll have oodles of time to do those things—all those things. I mean after you go to college and all, and if we should get married and all. There’ll be oodles of marvelous places to go to. You’re just—”

“No, there wouldn’t be. There wouldn’t be oodles of places to go to at all. It’d be entirely different,” I said. I was getting depressed as hell again.

“What?” she said. “I can’t hear you. One minute you scream at me, and the next you—”

“I said no, there wouldn’t be marvelous places to go to after I went to college and all. Open your ears. It’d be entirely different. [...] You don’t see what I mean at all.”

“Maybe I don’t! Maybe you don’t, either,” old Sally said. We both hated each other’s guts by that time. You could see there wasn’t any sense trying to have an intelligent conversation. I was sorry as hell I’d started it.

“C’mon, let’s get outa here,” I said. “You give me a royal pain in the ass, if you want to know the truth.”

(Salinger, 1981: 132-133)

Дисгармоничность общения в рассмотренной ситуации, главным образом, заключается в том, что оба коммуниканта не прикладывают достаточно усилий для того, чтобы услышать друг друга и попытаться понять аргументы своего собеседника. Интересно, что и Холден, и Салли осознают свою неспособность достичь взаимопонимания (*“You don’t see what I mean at all.”*; *“Maybe I don’t! Maybe you don’t, either,”*), однако при этом ни один из них не пытается как-то изменить ситуацию и вернуть разговор в рамки гармоничного общения.

Кроме того, можно наблюдать, как Салли, подобно одной из участниц диалога (1), использует одну из некооперативных коммуникативных стратегий, что также подтверждает принадлежность данного диалога к

негармоничному дискурсу. А именно, она применяет стратегию коммуникативного саботажа: вместо ответа на поставленный вопрос Салли произносит реплику, логически не соответствующую предыдущей реплике Холдена и представляющую из себя комментарий о ходе диалога: *“Stop screaming at me, please,” she said.* Более того, данная реплика свидетельствует о том, что Салли считает неприемлемой ту тональность речи, которую использует ее собеседник. Согласно Т.Н. Колокольцевой, данная коммуникативно негативная характеристика (неприемлемость тона речи) является одним из ярких показателей негармоничного речевого взаимодействия [Колокольцева 2001: 161].

Наконец, в отношении данной коммуникативной ситуации важно отметить, что диалог завершается тем, что итоговое решение по обсуждаемому вопросу так и не принимается, а вместо этого тема разговора просто закрывается и коммуникация завершается безрезультатно. По комментариям самого рассказчика мы видим, что коммуникация зашла в тупик и участники диалога не видят другого выхода из сложившейся ситуации, кроме как прервать диалог: *“We both hated each other’s guts by that time. You could see there wasn’t any sense trying to have an intelligent conversation.”*

В следующем диалоге-диссонансе, который происходит между рассказчиком (Холденом) и Фиби по поводу предстоящей поездки, дисгармоничность коммуникации прослеживается на протяжении всего диалога. Обратимся непосредственно к самому диалогу и рассмотрим данную коммуникационную ситуацию подробнее:

(5) *“I thought maybe you weren’t coming,” I said. “What the hell’s in that bag? I don’t need anything. I’m just going the way I am. I’m not even taking the bags I got at the station. What the hell ya got in there?”*

She put the suitcase down. “My clothes,” she said. “I’m going with you. Can I? Okay?”

“What?” I said. I almost fell over when she said that. I swear to God I did. I got sort of dizzy and I thought I was going to pass out or something again.

“I took them down the back elevator so Charlene wouldn’t see me. It isn’t heavy. All I have in it is two dresses and my moccasins and my underwear and socks and some other things. Feel it. It isn’t heavy. Feel it once... Can’t I go with you? Holden? Can’t I? Please.”

“No. Shut up.”

I thought I was going to pass out cold. I mean I didn’t mean to tell her to shut up and all, but I thought I was going to pass out again.

“Why can't I? Please, Holden! I won't do anything—I'll just go with you, that's all! I won't even take my clothes with me if you don't want me to—I'll just take my—”
“You can't take anything. Because you're not going. I'm going alone. So shut up.”
“Please, Holden. Please let me go. I'll be very, very, very—You won't even—”
“You're not going. Now, shut up!” [...] I was almost all set to hit her, I thought I was going to smack her for a second. I really did.
She started to cry.
(Salinger, 1981: 206)

В приведенном выше диалоге-диссонансе дисгармония в общении возникает по вине Холдена. Так, он с самого начала открыто демонстрирует свою незаинтересованность во мнении собеседника. Он дважды перебивает Фиби, не давая ей вслух озвучить свои мысли и, более того, он неоднократно в довольно грубой форме заставляет ее замолчать, повторяя несколько раз фразу *“Shut up.”*

Анализируя сложившуюся коммуникативную ситуацию, можно заметить, что диалог служит интересам только одного из коммуникантов – Холдена, что является одним из признаков негармоничного общения. Он отказывается выслушать и попытаться понять позицию Фиби и не принимает во внимание ее аргументы при принятии решения. В итоге, Холден единолично принимает окончательное решение и сообщает его Фиби (*“You can't take anything. Because you're not going. I'm going alone.”*), не принимая со стороны своего оппонента никаких возражений. Таким образом, рассмотренный диалог завершается решением, принятым в одиночку одним из коммуникантов без какого-либо участия со стороны второго собеседника, тем самым до самого конца общение двух участников ситуации остается в рамках негармоничного коммуникативного взаимодействия.

Все рассмотренные ранее примеры коммуникативных ситуаций объединяет то, что диссонанс в речевом взаимодействии собеседников сохраняется на всем протяжении каждого из пяти диалогов. Теперь представляется особенно интересным проанализировать ситуацию, отличную от диалогов (1) – (5). Далее разберем пример диалога-диссонанса, участники которого смогли вернуть разговор в рамки гармоничной коммуникации и к концу диалога приняли совместное решение.

(6) *“She’ll have to stay here? Jase couldn’t prevent the grin from spreading across his face. “I don’t mind. I think the doc’s all right.”*

“She loves Christmas, Jase, and she’ll be stuck here with us probably through the twenty-fifth. She’ll miss it.” Cole didn’t look at the boy, but stood up and paced across the room in a restless, edgy movement. “She came out here doing us favour; she’s stuck working: in fact she’s already out with Celtic High” – he glanced briefly at Jase, assessing his expression – “I mean Wally. I don’t know, what do you think we should do?”

Jase rubbed his hand over his face, subconsciously copying his older brother’s gestures. “Anything to eat around here?” He looked around the room, anywhere but at his brother. “I’m starving, and it smells good in here.”

“You’re always starving. She made breakfast burritos for us. You just scoop up the eggs and wrap them in the tortilla. The tortillas are still warm.”

Jase made his burrito, took a healthy bite, and sat there chewing, contemplating. “I don’t know, Cole. What do you think? She’s really nice. Maybe we could put up a tree or something.”

[...]

“So it’s really up to you if you want to try celebrate Christmas this year. I’m game if you are.”

Jase shrugged trying to look casual. “Well, maybe we should do it for the doc. I’d hate for her to be out here looking after Wally and missing something she likes.”

[...]

“Let’s do this, Jase. We’ll start with this Christmas thing for the doc.”

Jase nodded.

(Feehan, 2008: 473-477)

Для начала рассмотрим причины возникновения диссонанса в данном диалоге. Диалог происходит между двумя братьями, Коулом и Джейсом, по поводу планов на предстоящее Рождество. Дисгармония в коммуникативном взаимодействии возникает по вине Джейса, который в начале диалога использует одну из некооперативных стратегий общения – стратегию коммуникативного саботажа. Он пытается уйти от темы разговора, произнося реплику, которая не имеет никакой связи с заданным вопросом (*“What do you think we should do?”* [...] *“Anything to eat around here?”*). Используя подобную коммуникативную тактику, Джейс уходит от ответа на заданный братом вопрос и одновременно пытается сменить тему беседы. Все это приводит к тому, что общение коммуникантов попадает в сферу негармоничного речевого взаимодействия.

Однако Джейс вскоре сам возвращает коммуникацию в рамки гармоничного общения. Он снова вводит в разговор исходную тему обсуждения (планы на Рождество) и затем высказывает свою позицию по данному вопросу: *“She’s really nice. Maybe we could put up a tree or something.”*

Начиная с этого момента, можно утверждать, что взаимодействие участников ситуации приобретает характер гармоничного общения: и Коул, и Джейс проявляют заинтересованность в диалоге, высказывают свои мнения, выслушивают позицию своего собеседника. В целом оба коммуниканта нацелены на сотрудничество и компромисс, которые, согласно Н.Н. Кирилловой, являются одними из главных стратегий кооперации.

Итоговое решение в рассмотренной коммуникативной ситуации принимается совместно двумя участниками диалога, и это решение учитывает интересы и мнения обеих сторон. Подобная развязка диалога говорит о том, что коммуникация завершается в контексте гармоничного речевого взаимодействия.

Теперь подведем некоторые итоги, основываясь на рассмотренных в данном разделе примерах диалогов-диссонансов.

В первую очередь, проанализируем причины возникновения дисгармонии в различных коммуникативных ситуациях принятия решения. Коммуникация участников ситуации приобретает характер негармоничного, конфликтного взаимодействия, когда по крайней мере один из коммуникантов нарушает правила эффективной коммуникации, отступает от принципов кооперации и сотрудничества и начинает использовать коммуникативные тактики конфронтации. Так, например, в диалогах (1) и (6) диссонанс в общении появляется, когда один из собеседников использует стратегию коммуникативного саботажа.

Что касается поведения участников ситуации в рамках диалога-диссонанса, то здесь также можно увидеть некоторые закономерности. Некоторые коммуниканты выражают откровенную незаинтересованность в предмете обсуждения и в процессе принятия решения, как, например, Сюзанна в диалоге (1). Другие участники ситуации, наоборот, в ходе общения захватывают инициативу в свои руки и подчиняют диалог собственным целям и интересам. Подобное поведение мы могли наблюдать, в частности, в диалогах (2), (3) и (5). Еще одна характерная черта поведения собеседников,

которая прослеживается во многих диалогах – это неспособность или нежелание коммуникантов услышать и понять своих оппонентов, их точку зрения. Яркой иллюстрацией такого поведения является диалог (4), где каждый из участников речевого взаимодействия сосредоточен исключительно на личных интересах и упорно настаивает на своей позиции, не обращая внимания и не прислушиваясь к мнению своего оппонента.

Проблему специфики протекания процесса принятия решения и того, как разрешается ситуация в разных диалогах, мы подробнее рассмотрим в четвертом разделе данной главы: «Процесс принятия решения в рамках диалога-диссонанса».

2.2. Влияние иерархии на коммуникативную ситуацию принятия решения.

Анализируя диалоги, где в ситуации принятия решения возникает дисгармония, целесообразным представляется обратить внимание на наличие или отсутствие иерархических отношений между коммуникантами в том или ином диалоге-диссонансе. В рамках данного раздела мы рассмотрим диалоги, в которых общение носит иерархический характер, и проследим за тем, как социальная иерархия собеседников влияет на их взаимодействие, на поведение каждого из них и на процесс принятия окончательного решения.

В первую очередь, в контексте нашего исследования необходимо разграничить понятия коммуникативной иерархии и социальной иерархии.

Социальная иерархия отражает неравенство социальных статусов коммуникантов. Коммуникативная же иерархия может возникать в диалогах вне зависимости от того, какими социальными статусами обладают коммуниканты. Участники ситуации могут занимать равное положение в социальной структуре общества, однако между ними все равно может возникнуть коммуникативная иерархия. Происходит подобное, когда один из собеседников стремится захватить инициативу в общении, установить контроль над ситуацией. Он старается подчинить других коммуникантов

своей воле, реализовать собственные интересы за счет своих оппонентов, тем самым он самолично ставит себя выше других в коммуникативной иерархии.

Примерами ситуаций, где наблюдается коммуникативная иерархия собеседников, могут послужить рассмотренные ранее диалоги (3) и (5).

В диалоге (3) разговор происходит между Христианом и сапером; они оба имеют воинское звание сержанта, а, значит, находятся на одной ступени в иерархии воинских чинов. Однако в процессе общения Христиан берет в свои руки полный контроль над ситуацией, игнорируя возражения своего оппонента, и навязывает ему свое мнение и свое решение. Подобное поведение Христиана ставит его выше своего собеседника и порождает коммуникативную иерархию в рамках диалога.

В диалоге (5) мы видим, как коммуникативная иерархия возникает между Холденом и Фиби, которые занимают, в общем, равное положение в социальной иерархии. Причиной этому становится поведение Холдена и его стремление подчинить диалог собственным интересам. Он берет на себя роль «главного» в коммуникации, полностью контролирует ход разговора и единолично принимает финальное решение.

Таким образом, можно сделать вывод о несовпадении социального статуса обозначенных выше участников ситуации с их коммуникативным статусом. В то время как оба собеседника и в диалоге (3), и в диалоге (5) занимают равное социальное положение, их речевое взаимодействие все равно приобретает иерархический характер, так как в рамках коммуникативной иерархии один из участников ситуации стоит выше другого.

Далее мы рассмотрим диалоги-диссонансы, где с самого начала между коммуникантами существуют иерархические отношения по причине того, что один из них изначально занимает более высокое социальное положение. Проследим за тем, как социальная иерархия влияет на характер взаимодействия собеседников и на процесс принятия решения.

Для начала обратимся к диалогу, в котором наблюдается иерархичность в общении между членами одной семьи. Мы рассмотрим диалог, в котором четыре члена семьи (Мама, сын Гупер, его жена Мэй и жена второго сына Маргарет) вступают в спор, принимая решение по поводу того, кто должен будет управлять делами семейной усадьбы после смерти Папы, который неизлечимо болен. Приведем фрагмент из данного диалога:

(7) MAE: *Oh, Mommy, Mommy, Mommy! Let's be fair! Why, Gooper has given himself body an' soul t'keepin' this place up fo' the past five years since Big Daddy's health started fallin'. Gooper won't say it, Gooper never thought of it as a duty, he just did it. An' what did Brick do? Brick kep' livin' in his past glory at college.*

[...]

GOOPER: *You jest won't let me do this the nice way, will yuh? Aw right — Mae and I have five kids with another one coming! I don't give a goddam if Big Daddy likes me or don't like me or did or never did or will or will never! I'm just appealin' to a sense of common decency an' fair play!*

GOOPER: *I'm askin' for a square deal an' by God I expect to get one. But if I don't get one, if there's any peculiar shenanigans goin' on around here behind my back, well I'm not a corporation lawyer for nothin'! I know how to protect my own interests.*

[...]

BIG MAMA: *Now you listen to me, all of you, you listen here! They's not goin' to be no more catty talk in my house! And Gooper, you put that away before I grab it out of your hand and tear it right up! I don't know what the hell's in it, and I don't want to know what the hell's in it. I'm talkin' in Big Daddy's language now, I'm his wife, not his widow, I'm still his wife! And I'm talkin' to you in his language!*

[...]

BIG MAMA: *Nobody's goin' to do nothin' till Big Daddy lets go of it, and maybe just possibly not--not even then! No, not even then!*

(Williams, 1991: 193-200)

В первую очередь обратим внимание на причины появления диссонанса в коммуникации и на взаимодействие собеседников в рамках негармоничного общения.

Данный диалог растягивается на несколько страниц и на всем своем протяжении сохраняет черты негармоничной и даже конфликтной коммуникации. Дисгармония в коммуникации появляется из-за того, что у участников ситуации отсутствует общая коммуникативная цель. Каждый из них ставит перед собой собственную цель, отвечающую исключительно его интересам. Коммуниканты рьяно защищают собственные позиции, при этом никто даже не пытается вести конструктивный диалог: не выслушивает позицию своих оппонентов, не стремится к сотрудничеству, компромиссу,

взаимопониманию. Наоборот, каждый из коммуникантов активно использует различные стратегии конфронтации, что приводит к тому, что взаимодействие собеседников перерастает в открытый конфликт. Ранее (стр. 11-12) мы рассмотрели различные некооперативные коммуникативные стратегии, описанные Н.Н. Кирилловой. Среди них в анализируемом диалоге можно встретить следующие: дискредитация (*GOOPER: Listen, Margaret, I've got a right to discuss my own brother with other members of my own fam'ly, which don't include you!*), обвинение и разоблачение (*MARGARET: This is a deliberate campaign of vilification for the most disgusting and sordid reason on earth, and I know what it is! It's avarice, avarice, greed, greed!*), угрозы (*GOOPER: If there's any peculiar shenanigans goin' on around here behind my back, well I'm not a corporation lawyer for nothin'! I know how to protect my own interests.*). Таким образом, перед нами пример конфликтного диалога, в котором, по определению, каждая из сторон нацелена на подавление партнера, достижение доминирования, а также желание подчинить диалог своим целям, пусть даже в ущерб другим участникам ситуации. Более того, по обилию восклицательных предложений и эмоционально-оценочной лексики мы можем сделать вывод о том, что все коммуниканты говорят на повышенных тонах, превращая их взаимодействие в настоящую ссору, которая характеризуется преобладанием выпадов эмоционального порядка и резких нареканий участников диалога друг на друга над логическим характером убеждений.

Теперь обратим внимание на иерархичность коммуникации в рассматриваемой ситуации и на то, как она влияет на ход разговора. В данном диалоге семейная иерархия играет важную роль в том, как принимается финальное решение. Из-за того, что Папа как истинный глава семьи не участвует в диалоге, Мама, как бы представляя его интересы, выступает как глава семьи в рассматриваемой коммуникативной ситуации. В ходе взаимодействия участников ситуации можно увидеть, как каждый из них, осознавая, что Мама занимает главенствующее положение в диалоге, старается убедить ее в правильности своей позиции, тем самым заручиться ее

поддержкой. Однако вскоре становится очевидным, что ни одна из сторон не готова пойти на уступки или на компромисс для достижения совместного решения проблемы. Тогда Мама, пользуясь своим превосходством в семейном статусе, единолично берет на себя принятие общего решения и кладет конец конфликтному общению. (*BIG MAMA: Nobody's goin' to do nothin'l till Big Daddy lets go of it, and maybe just possibly not--not even then! No, not even then!*). Другие участники ситуации, признавая авторитет Мама, не смеют идти против нее или против принятого ей решения.

Таким образом, в диалоге (7) мы видим, как иерархия сыграла ключевую роль в принятии решения. Коммуникация завершается, когда Мама как член семьи, обладающий в рамках рассматриваемой ситуации самым высоким положением в семейной иерархии, принимает итоговое решение самостоятельно, не считаясь с мнениями остальных собеседников.

Далее рассмотрим диалог-диссонанс, в котором коммуниканты пытаются принять решение по поводу своих дальнейших действий на острове: Ральф хочет подняться на гору, в то время как кто-то хочет пойти к берегу, а кто-то – потолкать камни.

(8) *At once the ideas were back, and the anger.*
"We want smoke. And you go wasting your time. You roll rocks."
Roger shouted. "We've got plenty of time!"
Ralph shook his head. "We'll go to-the mountain."
The clamor broke out. Some of the boys wanted to go back to the beach. Some wanted to roll more rocks. The sun was bright and danger had faded with the darkness.
"Jack. The beast might be on the other side. You can lead again. You've been."
"We could go by the shore. There's fruit."
Bill came up to Ralph.
"Why can't we stay here for a bit?"
"That's right."
"Let's have a fort."
"There's no food here," said Ralph, "and no shelter. Not much fresh water."
"This would make a wizard fort"
"We can roll rocks—"
"Right onto the bridge—"
"I say we'll go on!" shouted Ralph furiously. "We've got to make certain. We'll go now."
"Let's stay here—"
"Back to the shelter—"
"I'm tired—"
"No!"
Ralph struck the skin off his knuckles. They did not seem to hurt.

"I'm chief. We've got to make certain. Can't you see the mountain? There's no signal showing. There may be a ship out there. Are you all off your rockers?"
Mutinously, the boys fell silent or muttering.
(Golding, 1959: 108)

Дисгармония в данном диалоге возникает вследствие того, что участники ситуации не пытаются услышать и понять друг друга, что является грубым нарушением условий эффективной коммуникации. Многие из них активно используют коммуникативную стратегию перебивания, что показывает незаинтересованность коммуникантов во мнении своих собеседников, их сосредоточенность исключительно на своих интересах.

Что касается иерархичности общения в данном диалоге, то можно отметить, что между коммуникантами наблюдаются отношения социальной иерархии, поскольку можно выделить участника ситуации, Ральфа, который обладает главенствующим положением в группе и является ее лидером. В приведенном выше диалоге он сам говорит о своей роле «главного»: *"I'm chief."* К тому же, учитывая более широкий контекст повествования, мы знаем, что сами мальчики путем голосования выбрали Ральфа вождем своей группы.

Интересно отметить, что Ральф не сразу пользуется своим высоким статусом в иерархии для принятия единоличного решения. Сначала он пытается вести конструктивный диалог и приводит аргументы в поддержку своей позиции: *"There's no food here," said Ralph, "and no shelter. Not much fresh water."* Однако когда он видит, что никто его не слышит и каждый думает лишь о своих интересах, Ральф, пользуясь своим положением предводителя группы, берет принятие финального решения на себя: *"I say we'll go on!" shouted Ralph furiously. "We've got to make certain. We'll go now."* Оставшиеся участники диалога затихают, не осмеливаясь перечить своему лидеру.

Так, мы видим, что в данном диалоге, как и в диалоге (7), социальная иерархия оказалась определяющим фактором в процессе принятия окончательного решения.

Наконец, проанализируем еще один диалог, в котором фельдфебель и танкист пытаются договориться о том, сколько времени должно быть отведено на отдых солдатам:

(9) *“One hour's rest!” shouted the noncom, who had taken on himself the leadership of the group. “Make the most of it!”*
“Go to hell,” shouted the Panzerfuhrer, who had no intention of being pushed around by some half-baked engineer. “We'll leave when I've had enough sleep.”
“We have to get to Belgorod this morning,” the noncom said in a steely voice. He undoubtedly nourished dreams of being an officer. Then, putting his hand on the Mauser which hung at his side, he added: “We'll leave when I give the order. I've got the highest rank here, and you'll obey me.”
“Shoot me if you like, and drive the tank yourself. I haven't slept in two days, and you're going to leave me the hell alone.”
The other flushed crimson, but said nothing.
(Sajer, 2000: 87)

В данной коммуникативной ситуации нужно отметить присутствие социальной иерархии в общении между двумя коммуникантами: фельдфебель имеет более высокое воинское звание, чем танкист. Убедиться в этом мы можем, опираясь на слова самого фельдфебеля: *“We'll leave when I give the order. I've got the highest rank here, and you'll obey me.”*

Однако данная ситуация интересна тем, что здесь, в отличие от диалогов (7) и (8), социальная иерархия не влияет на процесс принятия итогового решения. В рассматриваемом диалоге мы видим, что танкист не считается с более высоким статусом фельдфебеля в иерархии воинских чинов, он отказывается признавать его авторитет и подчиняться ему. Наоборот, танкист пытается установить собственный контроль над ситуацией и подчинить ход диалога своим интересам, таким поведением он порождает коммуникативную иерархию между ним и фельдфебелем, причем в этой иерархии танкист имеет более высокий статус.

В итоге последнее слово остается именно за танкистом, он принимает окончательное решение, и фельдфебель вынужден с ним согласиться: *“I haven't slept in two days, and you're going to leave me the hell alone.” The other flushed crimson, but said nothing.*

Таким образом, в диалоге (9) мы наблюдаем интересное явление, когда социальный статус участника ситуации противопоставляется его

коммуникативному статусу. Так, танкист, например, имеет более низкое воинское звание, но более высокое положение в коммуникативной иерархии. Причина этого кроется в поведении и в темпераменте каждого из участников ситуации. Так, из канвы повествования мы знаем, что танкист обладает невероятно сильным, волевым характером, активной позицией, часто ведет себя дерзко и иногда бесцеремонно. Фельдфебелю же, напротив, не хватает твердости и жесткости в общении со своими подчиненными. Получается, что именно такой склад характера танкиста, его напористость и даже наглость позволяют ему получить более высокий статус в коммуникативной иерархии. В конечном итоге принятие финального решения остается за танкистом, поэтому можно сделать вывод о том, что в данном диалоге коммуникативный статус участника ситуации имеет более важное значение, чем его социальный статус.

Сравнивая данный диалог с двумя рассмотренными чуть ранее, интересно отметить, что в диалогах (7) и (8) социальные статусы собеседников совпадают с их коммуникативными статусами. В обоих случаях ход диалога контролируется, и решение принимается тем коммуникантом, который стоит выше других и в социальной, и в коммуникативной иерархии (в диалоге (7) – Мама, в диалоге (8) – Ральф).

Подводя итог о роли иерархии в коммуникативной ситуации принятия решения, нужно сказать о том, что коммуникативная иерархия может оказывать непосредственное влияние на процесс принятия финального решения. Если в ситуации, где между собеседниками наблюдаются неиерархические отношения, все стороны равноправны и принимают совместное решение, приходя к согласию и взаимопониманию; то в случаях с коммуникативной иерархией последнее слово остается за участником ситуации, обладающим более высоким положением в коммуникативной иерархии, как, например, происходит в диалогах (3) и (5).

Что касается социальной иерархии, то здесь ее влияние на ход диалога и его развязку не так однозначно. Существуют случаи, когда социальная

иерархия никак не влияет на развитие ситуации, как, например, в диалоге (9). Здесь, несмотря на то, что танкист стоит ниже своего оппонента в иерархии воинских чинов, он отказывается признавать его превосходство и авторитет. Напротив, именно танкист берет на себя принятие итогового решения, поскольку в коммуникативной иерархии его статус выше статуса фельдфебеля. Однако подобный пример является скорее исключением. Чаще всего, как в диалогах (7) и (8), социальная иерархия играет первостепенную роль в принятии решения, которое остается за коммуникантом с более высоким социальным статусом. Оставшиеся участники ситуации признают авторитет своего собеседника и подчиняются его воле.

2.3. Виды диалогов-диссонансов и коммуникативные стратегии персонажей

В предыдущих разделах настоящей работы мы занимались исследованием диалогов, где в ситуации принятия решения наблюдалась дисгармония в речевом взаимодействии собеседников. Теперь, опираясь на проанализированные ранее ситуации, попробуем выделить различные коммуникативные стратегии и тактики персонажей, которые они используют в ходе общения для достижения собственных прагматических целей.

В данном контексте уместно вспомнить понятие коммуникативной стратегии общения, которую мы рассмотрели ранее (стр. 11); вслед за В.Б. Кашкиным, мы договорились трактовать ее как «часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели» [Кашкин 2013: 153].

Теперь, основываясь на характере взаимодействия собеседников, на особенностях их коммуникативного поведения, а также на том, какие коммуникативные стратегии они выбирают, разделим рассмотренные нами ранее диалоги на два вида: диалог-конфронтация и диалог-саботаж.

Для диалога-конфронтации характерно состояние противоборства, коммуникативного соперничества и столкновения сторон. В основе такого вида диалога лежат противоречия в целях и способах их достижения, в намерениях и интересах коммуникантов. Из рассмотренных нами коммуникативных ситуаций к диалогу-конфронтации мы отнесем диалоги (2), (3), (4), (5), (7), (8) и (9).

Диалогу-конфронтации свойственно то, что коммуникативной целью хотя бы одного из участников ситуации является попытка подчинить диалог собственным интересам, стремление подавить партнера и достичь доминирования. Для достижения подобной цели коммуниканты прибегают к использованию *некооперативных стратегий общения (стратегий конфронтации)*.

Проанализировав рассмотренные ранее диалоги-конфронтации, выделим некоторые некооперативные стратегии, типичные для данного вида диссонансного диалога:

- Дискредитация (в диалоге (7): *“GOOPER: Listen, Margaret, I've got a right to discuss my own brother with other members of my own fam'ly, which don't include you!”*)
- Обвинения и претензии:
 - в диалоге (4): *“You don't see what I mean at all.”*
 - в диалоге (7): *“MARGARET: This is a deliberate campaign of vilification for the most disgusting and sordid reason on earth, and I know what it is! It's avarice, avarice, greed, greed!”*
 - в диалоге (8): *“Can't you see the mountain? There's no signal showing. There may be a ship out there. Are you all off your rockers?”*
- Угрозы:
 - в диалоге (3): *“I will stay here with my platoon,” said Christian, “and make sure you don't put them in the road.”*
 - в диалоге (7): *“GOOPER: If there's any peculiar shenanigans goin' on around here behind my back, well I'm not a corporation lawyer for nothin'! I know how to protect my own interests.”*

- в диалоге (9): *“Shoot me if you like, and drive the tank yourself. I haven't slept in two days, and you're going to leave me the hell alone.”*
- Агрессия (в диалоге (5): *“You're not going. Now, shut up!” [...] I was almost all set to hit her, I thought I was going to smack her for a second. I really did.*)
- Захват инициативы, контроль над ситуацией
 - в диалоге (3): *“Then tell them to pick up those mines and come with me,” said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible. “I'm waiting,” he said sharply.*
 - в диалоге (5): *“You can't take anything. Because you're not going. I'm going alone. So shut up.”*
 - в диалоге (7): *“BIG MAMA: Now you listen to me, all of you, you listen here! They's not goin' to be no more catty talk in my house! ”*

В диалоге-саботаже один из коммуникантов намеренно пытается сорвать процесс коммуникации, стремится закончить разговор без принятия итогового решения или сменить тему и повернуть ход диалога в другую сторону. Для данного вида диалога-диссонанса характерно нежелание участника ситуации принимать участие в беседе и в принятии решения или его незаинтересованность в проблеме, которая находится в центре обсуждения. Из рассмотренных нами ранее диалогов к диалогу-саботажу можно отнести диалог (1). Кроме того, черты диалога-саботажа можно наблюдать в коммуникативной ситуации (6) до того, как собеседники вернули общения в рамки гармоничного взаимодействия.

В рамках диалога-саботажа самой типичной коммуникативной тактикой, используемой персонажами для достижения своих целей, является стратегия коммуникативного саботажа. Она заключается в том, что один из собеседников игнорирует высказывание или вопрос своего оппонента, при этом он либо произносит некий отвлеченный комментарий, никак не связанный с предыдущей репликой, либо своей собственной репликой вводит в разговор новую тему. Использование такой тактики показывает незаинтересованность коммуниканта в предмете разговора, его нежелание участвовать в обсуждении поднятой проблемы. Возвращаясь к

рассмотренным нами ранее контекстам, можно увидеть, что данная стратегия общения используется персонажами в диалогах (1) и (6). Кроме того, данная стратегия также может встречаться и в диалогах, которые мы отнесли к конфронтациям. В частности, мы можем наблюдать, как один из коммуникантов в диалоге (4) использует стратегию коммуникативного саботажа.

Теперь рассмотрим некоторые стратегии персонажей, которые мы могли наблюдать и в диалоге-конфронтации, и в диалоге-саботаже.

Так, хочется обратить внимание на перебивание как на одну из главных некооперативных стратегий общения в контексте диалогов-диссонансов обоих видов. Речевое перебивание состоит в том, что коммуникант прерывает речь своего собеседника, не дав ему закончить свою реплику, и вместо этого начинает высказывать собственную мысль. Использование подобной коммуникативной тактики показывает незаинтересованность участника общения во мнении своего собеседника, что сразу свидетельствует о негармоничном общении. В разобранных нами коммуникативных ситуациях принятия решения стратегия речевого перебивания встречалась нам несколько раз. Так, мы ее можем наблюдать в диалогах (2), (3), (4), (5), (6) и (8).

Теперь остановимся на паралингвистических стратегиях персонажей, а именно на выборе говорящим определенной тональности своей речи. Ранее (стр. 12) мы выяснили, что по мнению Т.Н. Колокольцевой, взаимоприемлемая для обоих участников ситуации тональность общения является важным правилом эффективного речевого взаимодействия. Если же это правило нарушается, и хотя бы один из коммуникантов считает неприемлемым тон речи своего оппонента, тогда можно говорить о том, что речевое взаимодействие перестает быть эффективным и становится негармоничным. Мы можем наблюдать реализацию данной коммуникативно негативной характеристики в диалоге (4), где один из участников ситуации

открыто говорит о неприемлемости для себя тональности речи своего собеседника: *“Stop screaming at me, please,” she said.*

Кроме того, участники ситуации иногда используют и некоторые другие паралингвистические средства, например, определенная интонация, тембр голоса, темп и мелодика речи. Эти коммуникативные тактики будут относиться к некооперативным стратегиям общения в том случае, если один из участников ситуации использует их, чтобы манипулировать своим собеседником и оказывать на него давление. Так, в диалоге (4) один из коммуникантов произносит свои реплики холодно и резко, подражает тону своего командира, чтобы его речь звучала надменно и властно: *“Said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible”; “he said sharply”*. Он выбирает именно такую интонацию и именно такой тон речи, потому что его целью является запугивание своего собеседника, оказание на него давления, чтобы тот принял его позицию и согласился с принятым им решением.

Наконец, рассмотрим синтаксические и лексические (лексико-семантические) средства, используемые участниками ситуации в рамках диалога-диссонанса.

В рамках синтаксического уровня можно выделить следующие коммуникативные средства достижения прагматических целей:

- Обилие восклицательных предложений, что показывает высокую степень интенсивности эмоциональной напряженности:
 - в диалоге (2): *“Down!”*
 - в диалоге (4): *“Maybe I don’t!”*
 - в диалоге (5): *“Now, shut up!”*
 - в диалоге (7): *“BIG MAMA: Now you listen to me, all of you, you listen here! They's not goin' to be no more catty talk in my house!”*
 - в диалоге (8): *“I say we’ll go on!”*
- Использование незавершенных предложений, что происходит в результате перебивания реплик одним из коммуникантов:
 - в диалоге (2): *“But...”*

- в диалоге (3): *“This is no time for an argument. The Americans...”*
- в диалоге (4): *“I can’t hear you. One minute you scream at me, and the next you—”*
- в диалоге (5): *“Please, Holden. Please let me go. I’ll be very, very, very— You won’t even—”*
- в диалоге (8): *“Let’s stay here—”; “Back to the shelter—”; “I’m tired—”*
- Частое употребление повелительных конструкций:
 - в диалоге (3): *“Pick those mines up,” Christian said to the squad of Pioneers, “and follow me.”*
 - в диалоге (4): *“Open your ears.”*
 - в диалоге (5): *“No. Shut up.”*
 - в диалоге (7): *BIG MAMA: Put that away before I grab it out of your hand and tear it right up!*
 - в диалоге (9): *“Shoot me if you like, and drive the tank yourself.”*

Теперь обратим внимание на типичные лексические средства, которые регулярно используются коммуникантами в рамках негармоничного коммуникативного взаимодействия. Среди них, например, можно выделить следующие:

- Использование бранной лексики, различного рода ругательств и проклятий, что говорит о высокой эмоциональной напряженности диалога:
 - в диалоге (4): *“Why not? Why **the hell** not?”; “...and some chimpanzee riding a **goddam** bicycle with pants on.”; “You give me a royal **pain in the ass**, if you want to know the truth.”*
 - в диалоге (5): *“**What the hell’s** in that bag?”; “**What the hell** ya got in there?”*
 - в диалоге (7): *GOOPER: I **don’t give a goddam** if Big Daddy likes me or don’t like me or did or never did or will or will never!; BIG MAMA: I don’t know **what the hell’s** in it, and I don’t want to know **what the hell’s** in it.*
 - в диалоге (9): *“**Go to hell**”*

- Употребление эмоциональных эпитетов с отрицательной коннотацией:
 - в диалоге (4): *“There’s always a **dumb** horse race...”*
 - в диалоге (7): *MARGARET: This is a deliberate campaign of vilification for **the most disgusting and sordid** reason on earth, and I know what it is!*
- Широкое употребление отрицательных частиц и отрицательных местоимений:
 - в диалоге (3): *“That’s **not** my business.”; “This is **no** time for an argument. ”*
 - в диалоге (4): *“You can’t just do something like that,”; “Why **not**? Why the hell **not**?”; “I said **no**, there wouldn’t be marvelous places to go to after I went to college and all.”*
 - в диалоге (5): *“You can’t take anything. Because you’re **not** going.”*
 - в диалоге (6): *“I don’t know, Cole.”*
 - в диалоге (7): *BIG MAMA: **Nobody’s** goin’ to do **nothin’**l till Big Daddy lets go of it, and maybe just possibly **not--not** even then!; GOOPER: ...well I’m **not** a corporation lawyer for **nothin’**!*
 - в диалоге (8): *“Can’t you see the mountain? There’s **no** signal showing.”*

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что существуют различные стратегии и тактики, которые коммуниканты используют в ходе общения с другими участниками ситуации, чтобы достичь определенных прагматических целей. Среди этих коммуникативных тактик мы выделили различные некооперативные стратегии общения, паралингвистические стратегии (неприемлемая тональность речи) и, наконец, некоторые синтаксические и лексические средства.

2.4. Процесс принятия решения в рамках диалога-диссонанса

Руководствуясь результатами проведенного нами анализа диалогов-диссонансов, выделим особенности и закономерности протекания процесса принятия решения в рамках негармоничного общения.

В первую очередь, для диалога-диссонанса весьма характерно одностороннее, единоличное принятие решения. Подобное происходит, когда один из собеседников захватывает инициативу в диалоге и подчиняет ситуацию своей воле и своим интересам. При этом остальные коммуниканты не участвуют в процессе принятия решения. Тогда получается, что окончательное решение нельзя назвать совместным или обоюдным, поскольку оно принадлежит только одному участнику ситуации и отвечает исключительно его коммуникативной цели. Так, среди рассмотренных нами ранее коммуникативных ситуаций единоличным принятием решения завершаются диалоги (1), (2), (3), (5), (7), (8), (9).

Интересным представляется также реакция участников коммуникации на решение, принятое их оппонентом без их участия. Так, например, в диалоге (1) Пейдж единолично принимает финальное решение, однако другой участник ситуации, Сюзанна, не возражает против этого решения, не делится своим мнением по обсуждаемому вопросу и не пытается вовлечь Пейдж в конструктивный диалог. Все это показывает незаинтересованность Сюзанны в предмете разговора, и она сознательно отказывается участвовать в обсуждении и участвовать в принятии совместного решения.

Напротив, в некоторых коммуникативных ситуациях, например, в диалогах (2) и (5) собеседники пытаются выступить против принятого без их участия решения. Они стараются внести свой вклад в ход разговора и в процесс принятия решения, высказывая свою точку зрения или приводя собственные аргументы. Однако их оппонент не обращает внимания на протесты и возражения и продолжает навязывать свою позицию другим коммуникантам. В итоге, данные диалоги завершаются тем, что участники ситуации все же признают решение, принятое в одиночку их собеседником.

Во-вторых, другой характерной особенностью диалога-диссонанса является ситуация, когда коммуникация завершается безрезультатно, без окончательно принятого решения. Примером такой ситуации может служить диалог (4), где диалогическое общение коммуникантов заходит в тупик, так

как ни один из них не старается услышать и понять своего собеседника. Они сосредоточены исключительно на своих интересах, на достижении собственных коммуникативных целей. С одной стороны, собеседники не стали идти друг другу навстречу, и поэтому не смогли достичь компромисса и принять совместное решение; каждый из них остался при своем мнении. С другой стороны, никто из двух коммуникантов не взял на себя ответственность и смелость принять единоличное решение. Вследствие этого, получается так, что итоговое общее решение так и не принимается.

Возникает вопрос, возможно ли принятие совместного решения всеми участниками ситуации в рамках диалога-диссонанса?

Среди рассмотренных нами ситуаций принятием общего решения заканчивается диалог (6). Однако, как мы выяснили ранее (стр. 41-42), принятие такого обоюдного решения становится возможным только после того, как участники ситуации вернули коммуникацию в рамки гармоничного взаимодействия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что если на протяжении всего процесса принятия решения речевое взаимодействие коммуникантов сохраняет свой негармоничный, конфликтный характер, тогда принятие единого, совместного решения с участием всех собеседников в равной степени представляется невозможным.

Выводы по Главе 2

1. Анализ диалогов-диссонансов, взятых из англоязычных произведений, позволил выявить определенные закономерности в причинах возникновения дисгармонии в общении, в поведении отдельных коммуникантов и их совместном взаимодействии. Так, в общении собеседников появляется дисгармония, когда хотя бы один из них нарушает правила успешной, эффективной коммуникации. Что касается специфики поведения участников ситуации, то для диалога-диссонанса характерно использование

собеседниками различных стратегий конфронтации, их неспособность или нежелание услышать и принять во внимание мнение своего оппонента.

2. Если общение собеседников по ходу диалога приобретает иерархический характер, тогда коммуникативная иерархия может оказывать прямое влияние на принятие финального решения, которое остается за участником ситуации, обладающим более высоким положением в коммуникативной иерархии.

3. Социальная иерархия чаще всего является главенствующим фактором в процессе принятия решения: последнее слово остается за собеседником с более высоким социальным статусом. Однако были обнаружены случаи, когда социальная иерархия не влияла на ход диалога и разрешение ситуации.

4. Были выделены два вида диалога-диссонанса: диалог-конфронтация и диалог-саботаж. Для первого вида характерно состояние противоборства и коммуникативного соперничества, стремление захватить инициативу и подчинить диалог своим интересам; диалогу-саботажу свойственно нежелание коммуниканта принимать участие в разговоре, его незаинтересованность в теме беседы, в принятии общего решения.

5. Для достижения своих прагматических целей участники ситуации используют различные коммуникативные стратегии и тактики: некооперативные стратегии общения (обвинения, угрозы, агрессия, коммуникативный саботаж и др.), паралингвистические стратегии, синтаксические и лексические средства достижения собеседниками своих коммуникативных целей.

6. Принятие совместного решения с участием всех собеседников в равной степени возможно только в том случае, если коммуниканты смогут преодолеть дисгармонию в общении, и их взаимодействие снова будет носить гармоничный характер.

Заключение

В данной исследовательской работе проведено изучение специфики диалога-диссонанса как особой формы диалогического общения в рамках негармоничного и конфликтного взаимодействия собеседников. Наше внимание было сосредоточено на том, как протекает процесс общения коммуникантов в рамках диалога-диссонанса в контексте конкретной коммуникативной ситуации – ситуации принятия решения.

Теоретические положения настоящего исследования основываются на комплексном анализе работ отечественных и иностранных лингвистов в области диалоговедения, лингвистической конфликтологии, прагмалингвистики и теории коммуникации. В рамках теоретической части работы был проведен обзор существующих определений диалога как формы речетворчества и некоторых его классификаций. Из всех описанных видов диалогов наше внимание было сосредоточено на диалоге-диссонансе. Мы рассмотрели его характерные особенности и сформулировали определение данного понятия. Мы договорились трактовать диалог-диссонанс как особый тип диалогической речи, который предполагает негармоничное, некооперативное речевое взаимодействие участников ситуации, нарушение хотя бы одним из собеседников правил успешной коммуникации, использование участниками ситуации некооперативных стратегий общения.

Настоящая работа была посвящена исследованию специфики диалога-диссонанса, возникающего в коммуникативной ситуации принятия решения. Чтобы выявить и описать данную специфику, мы произвели комплексный анализ конкретных примеров диалогов-диссонансов, взятых из художественных произведений на английском языке.

На основе результатов данного анализа мы выделили некоторые характерные особенности, присущие диалогу-диссонансу как особому виду диалогической формы речи и раскрывающие его лингвистическое своеобразие. Так, для рассматриваемого вида диалога характерно появление

дисгармонии в общении, когда по крайней мере один из собеседников нарушает условия эффективной коммуникации. Поведение коммуникантов в рамках диалога-диссонанса основывается на принципе некооперации, в основе которого лежит приоритет собственных интересов над интересами своего партнера по коммуникации. Другой характерной чертой диалога-диссонанса является использование собеседниками различных коммуникативных стратегий конфронтации в общении друг с другом.

Изучив диалоги, в которых возникает коммуникативная иерархия или изначально присутствует социальная иерархия, мы сделали выводы о том, как тот или иной вид иерархии влияет на течение диалога и на процесс принятия решения. Так, мы выяснили, что, если в ходе речевого взаимодействия персонажей между ними возникает коммуникативная иерархия (при этом они занимают равное социальное положение), тогда при принятии решения последнее слово остается за тем участником ситуации, который стоит выше своего оппонента в рамках коммуникативной иерархии.

Что касается социальной иерархии, то были обнаружены случаи, когда она никак не влияла на развитие ситуации. Однако был сделан вывод о том, что подобные случаи являются скорее исключением и что чаще всего социальная иерархия оказывает непосредственное влияние на принятие решения, которое остается за коммуникантом, обладающим более высоким положением в социальной иерархии.

Основываясь на характере взаимодействия коммуникантов, мы разделили все исследованные диалоги на две большие группы: диалог-конфронтации и диалог-саботажи. Диалог-конфронтацию мы определили как вид диалога-диссонанса, для которого характерны открытое столкновение сторон, состояние соперничества и противоборства между участниками ситуации; в основе этого соперничества лежат противоречия в коммуникативных целях собеседников и способах их достижения. Диалог-саботаж – это такой вид диалога-диссонанса, в котором один из

собеседников сознательно пытается сорвать процесс коммуникации или сменить тему разговора, повернув ход диалога в нужную ему сторону.

Одной из главных коммуникативных целей собеседников в рамках диссонансного диалога является подчинение диалога собственным интересам. Для достижения подобной, а также других прагматических целей в процессе общения со своими оппонентами персонажи прибегают к использованию различных коммуникативных стратегий и тактик. Мы выделили, описали и проиллюстрировали примерами из диалогов следующие коммуникативные стратегии: некооперативные стратегии общения (обвинения, угрозы, агрессия, коммуникативный саботаж и др.), паралингвистические стратегии (например, неприемлемая тональность речи), и, наконец, некоторые синтаксические и лексические средства достижения прагматических целей.

Обобщив полученные результаты анализа различных диалогов-диссонансов, мы выделили и описали некоторые закономерности протекания процесса принятия решения в рамках диалога-диссонанса. Было обнаружено, что если на протяжении всего диалога общение коммуникантов сохраняет негармоничный, конфликтный характер, тогда принятие единого, совместного решения с участием всех собеседников в равной степени представляется невозможным. Следовательно, был сделан вывод о том, что принятие обоюдного решения может быть достигнуто только при условии, если собеседники совместными усилиями смогут вернуть коммуникацию в рамки эффективного, гармоничного взаимодействия.

Таким образом, основным итогом проведенного исследования является описание диалога-диссонанса как особой формы диалогического общения и комплексный анализ коммуникативной ситуации принятия решения в рамках негармоничного взаимодействия коммуникантов.

Библиография

1. Андреева В.Ю. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Курск, 2009. – 9 с.
2. Белоус Н.А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты: Автореф. дис. ... док. филол. наук. – Краснодар, 2008. – 41 с.
3. Бердникова Т.В. Диалог в поэтическом тексте как проявление идиостиля (на материале лирики АА Ахматовой и ИФ Анненского): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Саратов, 2008. – 24 с.
4. Варгина Е.И. Монологизм властного дискурса // Англистика XXI века. Материалы VII Всероссийской межвузовской научно-методической конференции 21-23 января 2014. – СПб.: Университетские Образовательные Округа, 2014. – С. 251-255.
5. Варгина Е.И., Меньщикова Е.В. Псевдодиалог как риторическая категория в ситуациях иерархичного и неиерархичного общения // Материалы XLII Международной филологической конференции. Вып. 17. – СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2013. – С. 16-27.
6. Варшавская А.И. Говорящий как творец монолога. // Риторика монолога. Сб. под ред. А.И. Варшавской. – СПб.: Химера трейд, 2002. – С. 24-48.
7. Винокур Т.Г. Диалог // Русский язык. Энциклопедия/Гл. ред. Ю.Н. Караулов. – М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1997. – С. 119-120.
8. Винокур Т.Г. Монолог // Русский язык. Энциклопедия/Гл. ред. Ю.Н. Караулов. – М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1997. – С. 240-241.
9. Выготский Л. С. Мышление и речь. – 4-е изд. – М.: Лабиринт, 1996. – 414 с.
10. Дадян С.Р. Конфликтный диалог в художественном произведении (на материале англоязычной художественной литературы XX – начала XXI в.): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Ростов-на-Дону, 2012. – 24 с.

11. Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с.
12. Зимняя И.А. Психология обучения иностранным языкам в школе. — М.: Просвещение, 1991. – 222 с.
13. Иванова Т.Н. Конфликтный диалог: логика развития и структурные элементы. // Вестник Русской христианской гуманитарной академии. Том 13. Выпуск 4. – 2012. – С. 233-240.
14. Изотова Н.В. Диалог и монолог как формы речи: сравнительная характеристика // Известия Южного Федерального округа. Филологические науки. – 2012. – №. 1. – С. 60-67.
15. Каразия Н.А. Лингвопрагматическое исследование конфликтного дискурса // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. – 2006. – №2. – С.72-88.
16. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Учебное пособие. – М.: Флинта, 2013. – 224 с.
17. Кириллова Н.Н. Коммуникативные стратегии и тактики с позиции нравственных категорий // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». – 2012. – №1. – С. 26-33.
18. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи. – Волгоград: Издательство Волгоградского университета, 2001. – 260 с.
19. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – 3-е изд. – М.: Смысл; СПб.: Лань, 2003. – 287 с.
20. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. — М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
21. Меньщикова Е.В. «Воздейственность» как текстовая категория в интерперсональном дискурсе (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук. — СПб, 2015. — 162 с.
22. Панова Ю.С. Коммуникативные типы диалогов и их языковые признаки // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. – 2008. – №1. – С. 238-242.

23. Пивоварова Э.Ю. Границы мимезиса. Роль мимезиса в создании конфликтного диалога // II Международная научно-практическая Интернет-конференция “Язык и межкультурная коммуникация”, 28 – 29 ноября, 2012. – Днепропетровск, 2012. – С. 72-77.
24. Романова В.М. Коммуникативный конфликт как социально-лингвистический феномен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №10. – С. 281-286.
25. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: Добросвет, 1997. – 600 с.
26. Русский язык и культура речи: Учебник // В.И. Максимов, Н.В. Казаринова, Н.Р. Барабанова [и др.] / под ред. проф. В.И. Максимова. — М.: Гардарики, 2001. – 413 с.
27. Сейранян М. Ю. Конфликтный дискурс: социолингвистический и прагмалингвистический аспекты: Монография. – М.: Издательство «Прометей», 2012. – 96 с.
28. Соловьева А.К. О некоторых общих вопросах диалога // Вопросы языкознания. – 1965. – №. 6. – С. 103-110.
29. Шестакова Т. Э. Дистантные связи диалогических реплик в тексте драмы: Автореф. дис. ... канд. филол. наук.. – Ярославль, 2005. – 24 с.
30. Якубинский Л.П. О диалогической речи // Якубинский Л.П. Избранные работы. Язык и его функционирование. – М.: Наука, 1986. – С. 17-58.
31. Bryan J. Pseudo-dialogue in Plato's Clitophon. – Cambridge Classical Journal №58, 2012. – pp. 1-22.
32. Grimshaw A.D. Research on conflict talk: antecedents, resources, findings, directions // Conflict Talk. – Cambridge; New York, 1990. – pp. 281-324.
33. Hymes D.H. Discourse: Scope without depth // International journal of the sociology of language. – 1986. – №. 57. – pp. 49-90.
34. Kakavá C. Discourse and Conflict // The Handbook of Discourse Analysis. – Blackwell Publishers, 2001. – pp. 650-670.

35. Krauss R., Morsella E. Communication and Conflict // The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice. – 2nd ed. – John Wiley & Sons, 2011. – pp. 144-158.
36. Leech G. Principles of Pragmatics. – London, Logman, 1983. – 250 p.
37. Schiffrin D. Everyday argument: The organization of diversity in talk // Handbook of discourse analysis. – 1985. – Vol. 3. – pp. 35-46.
38. Stein N., Bernas R. Conflict Talk. Understanding and Resolving Arguments // Conversation. Cognitive and Social Perspectives. – Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1997. – pp. 233-267.

Список источников фактического материала

1. Feehan C. Rocky Mountain Miracle. // A Christine Feehan Holiday Treasury. – Simon and Schuster, 2008. – pp. 401-602.
2. Golding W. Lord of the Flies. – Penguin, 1959. – 208 p.
3. Phillips S.E. Hot Shot. – Simon and Schuster, 1991. – 496 p.
4. Sajer G. The Forgotten Soldier. – Potomac Books, 2000. – 465 p.
5. Salinger J.D. The Catcher in the Rye. – Bantam Books, 1981. – 214 p.
6. Shaw I. The Young Lions. – University of Chicago Press, 2000. – 662 p.
7. Williams T. Cat on a Hot Tin Roof. // The Theatre of Tennessee Williams, Vol. 3. – New Directions Publishing, 1991. – pp. 1-217.