

ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
МАГИСТРАТУРА

Кафедра «Английская филология и перевод»

Магистерская диссертация

**ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В
СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА
(НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНОГО БЫТОВОГО ДИСКУРСА)**

6N0205 «Филология (иностранная филология)»

Исполнитель _____ К.А. Пруд

Научный руководитель

Профессор ИнЕУ _____ Т.В. Зенкова

Допущена к защите:
Зав.кафедрой «АФиП»
Доцент ИнЕУ _____ Г.А. Хамитова

Павлодар 2011

РЕФЕРАТ

Общий объем магистерской диссертации составляет 101 страницу. В работе имеются 4 рисунка, 2 таблицы, 100 использованных источников.

Ключевые слова: коммуникативное поведение, речевое поведение, дискурс, обиходно-бытовой дискурс, конфликт, речевой конфликт, маркеры конфликта, конфликтная речевая ситуация, конфликтное речевое поведение, гендер, прагматика, стратегии, тактики, теория речевых актов, конфликтные речевые акты.

Объектом исследования является речевая коммуникация в рамках конфликтных ситуаций англоязычного обиходно-бытового дискурса.

Цель: провести лингвопрагматический анализ коммуникативного поведения мужчин и женщин в конфликтных ситуациях общения.

Методами исследования послужили следующие: метод сплошной выборки, метод компонентного анализа, метод градуального шкалирования.

Выводы:

1. речевой конфликт представляет собой сложное коммуникативное событие, в котором происходит противостояние коммуникантов, реализующееся агрессивными речевыми действиями и прагматическими средствами. Ситуация, в которой происходит речевой конфликт, является конфликтной ситуацией общения;

2. речевые конфликтные ситуации развиваются в рамках конфликтного дискурса и на основе исследовательского материала могут быть классифицированы по степени остроты противоречий: недовольство, разногласие, спор, размолвка, ссора, скандал, вражда;

3. в основе конфликтного речевого поведения личности лежат речевые стратегии конфронтации, дистанцирования и кооперации, которые определяют исход конфликта, а также набор тактик, реализующих речевую стратегию, выбранную коммуникантом в зависимости от характера и остроты противоречий, спровоцировавших конфликт;

4. маркерами речевого конфликта являются конфликтные речевые акты;

5. конфликтные речевые акты реализуются на всех языковых уровнях, однако, в наибольшей степени они представлены лексико-семантическими и грамматическими средствами.

Основные результаты исследования прошли **апробацию**: опубликованы 2 статьи: 1) Типы конфликтных ситуаций в американском бытовом дискурсе // Мат-лы междунар. науч. конф. (Польша, 2011 г.); 2) Речевые акты, используемые мужчинами и женщинами в ситуации конфликта // Вестник ИНЕУ - №4, Павлодар, 2011 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Теоретические основы изучения конфликтного речевого поведения	7
1.1. Понятие коммуникативного / речевого поведения и проблемы его изучения	7
1.2. Особенности конфликтного речевого поведения	20
1.2.1. Речевой конфликт и аспекты его изучения	21
1.2.1.1. Понятие речевого конфликта	21
1.2.1.2. Аспекты изучения речевого конфликта	23
1.2.2. Виды конфликтной речевой ситуации	32
1.2.3. Языковые маркеры речевого конфликта	40
2. Гендерные особенности англоязычного коммуникативного поведения в ситуациях речевого конфликта	52
2.1. Типы конфликтных ситуаций	52
2.2. Гендерная специфика стратегий и тактик речевого поведения мужчин и женщин в конфликте	65
2.3. Конфликтные речевые акты и языковые средства их реализации	79
Заключение	90
Список использованных источников	95
Список киносценариев	101

Речевое общение представляет собой живой процесс взаимодействия между участниками коммуникации, направленный на реализацию конкретной целевой установки и протекающий на основе обратной связи в различных видах речевой деятельности. Оно органически включается во все другие виды человеческой деятельности. Степень эффективности общения зависит от того, насколько участники этого процесса представляют себе реально существующие условия общения и в соответствии с ним определяют или корректируют свое речевое поведение.

Настоящее диссертационное исследование посвящено изучению гендерных особенностей речевого поведения американцев в конфликтных ситуациях общения. В работе рассматривается ряд проблем, лежащих на стыке нескольких научных направлений, относящихся к проблемам конфликтологии, гендерной лингвистики, прагматики. В исследовании рассмотрена специфика реализации стратегических линий коммуникативного поведения мужчин и женщин и средств их языкового выражения в рамках англоязычного бытового дискурса.

На протяжении многих десятилетий в поле внимания ученых находятся проблемы прагматики. С тех пор как экстралингвистические факторы определили языковую направленность в процессе речевого взаимодействия, возникла острая необходимость изучать методологию прагмалингвистических, гендерных и других исследований. **Актуальность** предпринятого исследования связана с необходимостью системного описания конфликтного коммуникативного поведения с точки зрения гендера.

Объектом исследования является речевая коммуникация в рамках конфликтных ситуаций англоязычного обиходно-бытового дискурса.

Предмет исследования: коммуникативные стратегии и тактики, типичные для ситуаций конфликта речевые акты, а также средств их вербальной реализации, используемые мужчинами и женщинами в конфликтно-речевых ситуациях общения.

Цель: провести лингвопрагматический анализ коммуникативного поведения мужчин и женщин в конфликтных ситуациях общения.

Цель и объект определили следующие поэтапные **задачи** исследования:

1. дать характеристику речевого конфликта, конфликтной ситуации общения, конфликтного речевого поведения и рассмотреть основные аспекты изучения речевого конфликта;
2. описать гендерные особенности речевого поведения;
3. выявить и проанализировать основные стратегии и тактики речевого поведения мужчин и женщин в ситуации конфликта;
4. выделить основные типы конфликтных речевых актов, предпочитаемых мужчинами и женщинами в зависимости от интенций коммуникантов;
5. описать набор языковых средств, актуализирующих конфликтные речевые акты в речи мужчин и женщин.

Материалом исследования послужили 300 конфликтных ситуаций, отобранных из киносценариев за 2001-2011 гг.

Методами исследования послужили следующие: метод сплошной выборки, метод компонентного анализа, метод градуального шкалирования.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что анализ коммуникативного поведения в ситуации конфликта в гендерном аспекте позволяет углубить представление о коммуникативном взаимодействии мужчин и женщин в конфликте.

Практическая значимость работы определяется возможностью применения ее основных выводов и методик анализа при разработке теоретических курсов, посвященных проблемам гендерной лингвистики, прагматике общения, при чтении спецкурсов по речевому этикету.

Положения, выносимые на защиту:

1. Речевой конфликт представляет собой сложное коммуникативное событие, в котором происходит противостояние коммуникантов, реализующееся агрессивными речевыми действиями и прагматическими средствами. Ситуация, в которой происходит речевой конфликт, является конфликтной ситуацией общения.

2. Речевые конфликтные ситуации развиваются в рамках конфликтного дискурса и на основе исследовательского материала могут быть классифицированы по степени остроты противоречий: недовольство, разногласие, спор, размолвка, ссора, скандал, вражда.

3. В основе конфликтного речевого поведения личности лежат речевые стратегии конфронтации, дистанцирования и кооперации, которые определяют исход конфликта, а также набор тактик, реализующих речевую стратегию, выбранную коммуникантом в зависимости от характера и остроты противоречий, спровоцировавших конфликт.

4. Маркерами речевого конфликта являются конфликтные речевые акты: несогласие, отказ, возражение, оскорбление, упрек, угроза, ирония, обвинение, приказ и т.д. Коммуникативные нормы и правила, существующие в культуре, а также набор гендерных стереотипов и ожидаемых гендерных ролей диктуют обуславливают речеактовые предпочтения мужчин и женщин в конфликтном дискурсе.

5. Конфликтные речевые акты реализуются на всех языковых уровнях, однако, в наибольшей степени они представлены лексико-семантическими и грамматическими средствами.

Основные результаты исследования прошли **апробацию**: опубликованы 2 статьи: 1) Типы конфликтных ситуаций в американском бытовом дискурсе // Мат-лы междунар. науч. конф. (Польша, 2011 г.); 2) Речевые акты, используемые мужчинами и женщинами в ситуации конфликта // Вестник ИнеУ - №4, Павлодар, 2011 г.

Структура работы включает введение, два раздела, заключение, список использованной литературы и список киносценариев.

Во введении кратко обосновывается актуальность темы; определяются его объект, предмет, источники; формулируются цель и задачи, теоретическая и практическая значимость, положения, выносимые на защиту.

В основной части рассматриваются различные подходы к определению понятий «поведение», «речевой конфликт», «конфликтная ситуация», описываются особенности конфликтного речевого поведения. В практической части осуществляется лингвопрагматический анализ коммуникативного поведения мужчин и женщин в конфликтных ситуациях общения.

В заключении формулируются общие выводы, к которым мы пришли в результате проведенного нами исследования.

1 Теоретические основы изучения конфликтного речевого поведения

Неотъемлемой частью человеческих взаимоотношений являются конфликты. Всякий конфликт имеет свою причину, возникает по поводу

необходимости удовлетворения какой-либо потребности. Главными участниками конфликта являются противодействующие стороны или противники. Они и образуют стержень конфликта. При выходе из противоборства хотя бы одной из главных сторон конфликт прекращается.

В данной главе рассматривается конфликтное речевое поведение и основные аспекты его изучения.

1.1 Понятие коммуникативного / речевого поведения и проблемы его изучения

С середины XX века по настоящее время отечественные, российские, зарубежные лингвисты исследуют различные аспекты речевого и в целом коммуникативного поведения в рамках различных научных направлений. Среди наиболее значимых необходимо назвать работы О.Х. Аймаганбетовой, Г.М. Мамаевой, А. Мейерабиан, З.М. Нуржановой, Х.Х. Нурсеитовой, Т.Ж. Токтаровой, Х. Хасанова, Н.Д. Арутюновой, А. Вежбицкой, Е.М. Верещагина, О.В. Высочинной, В.З. Демьянкова, Е.А. Земской, О.С. Иссерс, В.И. Карасика, А.В. Кирилиной, Е.В. Ключева, В.Г. Костомарова, Е.С. Кубряковой, Т.В. Лариной, Н.А. Лемяскиной, М.Л. Макарова, Г.Г. Матвеевой, Е.Ю. Прохорова, И.А. Стернина, М.А. Стерниной, Е.Ф. Тарасова, В.Н. Телия, М. Томской, С.К. Табуровой, В.С. Третьяковой, Н.И. Формановской, И.И. Халеевой; Б. Барон, П. Брауна, Т.А. ван Дейка, Е.М. Вольф, Э. Гоффмана, Г.П. Грайса, Д. Камерон, Дж. Коатс, Х. Котхофф, Р. Лакофф, С. Левинсона, Г.Н. Лича, Д. Остина, Д. Серля, Д. Таннен и др.

Успешность и эффективность межкультурного взаимодействия определяется не только знанием языка; важно знать культуру народа, его традиции, ценности, понять его мировоззрение и мировосприятие, суметь посмотреть на мир его глазами [1].

Исследователи различных направлений и областей знаний о человеке пришли к выводу, что культура отражается в сознании людей, формирует их мировидение, определяет специфику поведения. Коммуникативное поведение людей является компонентом их национальной культуры, регулируется национальными нормами и традициями, которые имеют глубокие исторические корни [2].

В своей работе «Русский речевой этикет» Н.И. Формановская говорит о том, что речевое поведение - это сложное явление, которое связано с особенностями воспитания человека, местом его рождения и обучения, со средой, в которой он (человек) привычно общается, со всеми свойственными ему как личности и как представителю социальной группы, национальной общности особенностями [3]. Речевое поведение стереотипно, привычно, в связи, с чем и выражается в стереотипных высказываниях, речевых клише. Сюда включены и неречевые, т.е. невербальные средства общения – жесты, мимика, тональные и фонационные особенности.

Речевое поведение напрямую связано и с ролевым поведением, с присущими каждому из нас постоянными и переменными ролевыми признаками. Во всяком случае, каждый человек ведет себя по-разному дома, в роли отца (матери) или сына (дочери), главы семейства или подчиняющегося главе, и в связи с этим, так или иначе, строит свое речевое поведение. Например: Надень теплую шапку и шарф не забудь! Нет, нет, ничего не хочу слушать — сегодня холодно! Сейчас же надень! — нет сомнений, что коммуникант выступает в роли старшего по отношению к младшему и ведет себя требовательно, категорично. А вот другой пример: Пожалуйста, не беспокойся, надену все теплое и шарф не забуду. Не тревожься, в аптеку не забуду зайти, ты только спокойно отдыхай — это уже коммуникант в роли дочери по отношению к своим родителям.

Есть речевое поведение, присущее горожанам и жителям деревни, высокообразованным и малообразованным людям, молодым и старым и т.д. и т.п. А есть речевое поведение, которое присуще (конечно, в соответствии с общими социальными признаками) только Ивану Ивановичу или Анне Кузьминичне. Например, по свидетельству очевидцев, С.Я. Маршак ко всем обращался с помощью излюбленного: Голубчик! Другие же так не обращаются, хотя в этом нет ничего плохого, а иные любят использовать это обращение с отрицательным оттенком: Что же ты, голубчик, наделал!

Исследователь Н.И. Тимченко считает, что речевое поведение человека служит индикатором его общей эрудиции, особенностей интеллекта, мотивации поведения и эмоционального состояния [4]. Эрудиция может быть в известной степени оценена содержательностью речи и предполагает, прежде всего, наличие глубоких и разносторонних знаний. Если по конкретным высказываниям человека видно, что он хорошо разбирается в различных вопросах, быстро находит веские аргументы для подтверждения своей точки зрения, используя при этом адекватные языковые средства, то о нем можно сказать, что это эрудированный человек. Н.И. Тимченко отмечает, что речь является важным информативным сигнализатором при оценке эмоционального состояния лица, в частности его эмоциональной напряженности, проявляющейся в особенности выбора слов, специфике стилистического построения высказывания. Исследователь приходит к выводу о том, что личность несет в себе опыт языкового развития поколений, в том числе и опыт мастеров слова, опыт страны, среды, а также и свой собственный, что она всегда находится в рамках заданного многообразными условиями речевого поведения. В состоянии эмоциональной напряженности многие люди, высказывая свою точку зрения, с трудом подбирают слова. В частности, по сравнению с речью в обычных условиях, возрастает количество и длительность пауз. Иногда их называют паузами нерешительности. В этом легко убедиться, если сравнить речь одного и того же человека в спокойном состоянии и состоянии эмоциональной напряженности. Затруднения в выборе слов могут проявляться в произнесении различных бессмысленных повторов, в употреблении слов: «это», «видите ли», «знаете», «такой», «ну», «вот» и т. д. В условиях эмоциональной напряженности словарный запас становится менее

разнообразным. Речь в этих случаях характеризуется шаблонностью: говорящий главным образом употребляет те слова, которые наиболее типичны для него, активно пользуется речевыми штампами.

Исследователь В.М. Глушак считает, что речевое поведение – это вербальная форма взаимодействия людей, связанная с воздействием одного участника коммуникации на другого не только с целью передать ему информацию, но и оказать воздействие на его мнения, воззрения, убеждения, оценки и отношение к собеседникам [5]. При этом взаимодействие определяется мотивами и намерениями адресанта, а также личностью адресата и характером складывающейся коммуникативной ситуации. Речевое поведение относится к реальному речевому общению и предполагает речение, т. е. говорение.

Любое речевое взаимодействие характеризуется определенными нормами, соблюдение или несоблюдение которых задает характер речевого поведения интерактантов. Наряду с общепринятыми нормами в исследовании выделяется своя норма для разных типов коммуникативных ситуаций, которая определяется как ситуативная. Она регламентируется социально-культурным контекстом, и, соответственно, ожиданиями и представлениями коммуникантов о характере речевого взаимодействия в определенной ситуации общения.

Коммуникативное поведение шире и включает в себя речевое поведение. Термин «коммуникативное поведение» впервые был использован в работе И.А. Стернина «О понятии коммуникативного поведения» 1989 [6].

В данной работе мы придерживаемся точки зрения российского исследователя И.А. Стернина о том, что «особенности общения того или иного народа, описанные в совокупности, в системе, представляют собой описание коммуникативного поведения этого народа» [7, 15].

Коммуникативное поведение характеризуется определенными нормами, которые позволяют охарактеризовать конкретное коммуникативное поведение как нормативное или ненормативное.

В свою очередь, нормативное коммуникативное поведение – поведение, соответствующее принятым в данной лингвокультурной общности коммуникативным нормам и соблюдаемое в стандартных коммуникативных ситуациях большей частью социума или группы, а ненормативное коммуникативное поведение – поведение, нарушающее принятые в данной лингвокультурной общности коммуникативные нормы.

Существует четыре аспекта норм коммуникативного поведения: общекультурные нормы, групповые нормы, ситуативные нормы и индивидуальные нормы.

1) общекультурные нормы – это стандартные ситуации, возникающие между людьми в различных сферах общения, вне зависимости от статуса, возраста, пола, отражающие принятые правила этикета, вежливого общения. Такими ситуациями могут быть приветствие, прощание, поздравление, комплимент и др.;

2) ситуативные нормы обнаруживаются в конкретной экстралингвистической ситуации. К примеру, ограничения по статусу общающихся позволяют говорить о двух разновидностях коммуникативного поведения – вертикальном (вышестоящий – нижестоящий) и горизонтальном (равный – равный);

3) групповые нормы отражают особенности общения, закрепленные культурой для определенных профессиональных, гендерных, социальных и возрастных групп. Есть особенности коммуникативного поведения мужчин, женщин, юристов, врачей, детей, родителей и т.д.;

4) индивидуальные нормы коммуникативного поведения отражают индивидуальную культуру и коммуникативный опыт индивида и представляют собой личностное преломление общекультурных и ситуативных коммуникативных норм в языковой личности. Подлежат описанию также нарушения общих и групповых норм, характерные для данного индивида [7].

К коммуникативному поведению примыкает социально и коммуникативно значимое бытовое поведение – совокупность предметно-бытовых действий людей, получающих в данном обществе, в данной лингвокультурной общности смысловую интерпретацию и тем самым включающихся в общий коммуникативный процесс и влияющих на поведение и общение людей. Это своеобразный «язык повседневного поведения» [8, 123] или социальный символизм.

Социальный символизм – это отражение в сознании людей семиотической функции, которую приобретает в той или иной культуре определенное действие, факт, событие, поступок, тот или иной элемент предметного мира [9]. Все эти явления приобретают в сознании народа и определенный символический смысл, характерный и единый для всего данного социума или для какой-то определенной социальной группы. Социальный символизм является компонентом национальной культуры.

Символические смыслы могут участвовать в коммуникативном акте как непосредственно – провоцировать речевую реакцию, вопрос, эмоциональную реплику, коллективное обсуждение и т.д., так и опосредованно, косвенно: участники общения в процессе коммуникации имплицитно интерпретируют, учитывают те или иные действия, поступки собеседника, предметную деятельность друг друга.

И.А. Стернин приходит к мнению о том, что коммуникативное поведение шире, чем речевой этикет, который связан со стандартными речевыми формулами в стандартных коммуникативных ситуациях, отражающими категорию вежливости, а коммуникативное поведение описывает тематику общения, восприятие тех или иных коммуникативных действий носителями языка, особенности общения в больших и малых коммуникативных сферах типа семья, коллектив, иностранцы, знакомые и др. [9]. Коммуникативное поведение включает речевой этикет как составную часть.

Национальная специфика коммуникативного поведения позволяет интерпретировать ее описание как описание одного из аспектов – коммуникативного аспекта – национальной языковой личности [10].

И.А. Стернин выделяет следующие принципы описания коммуникативного поведения [11]:

1. принцип системности, который заключается в том, что коммуникативное поведение той или иной лингвокультурной общности должно быть описано целостно, комплексно, как система. Для этого должна быть разработана модель описания коммуникативного поведения, включающая совокупность факторов и параметров, отражающих коммуникативное поведение любого народа. Такая модель должна включать вербальное - совокупность норм и традиций общения, регламентирующее требования, связанные с тематикой и особенностями организации общения в определенных коммуникативных условиях; невербальное коммуникативное поведение - совокупность норм и традиций, регламентирующих требования к используемым в процессе общения невербальным знакам (языку телодвижений - жестам, мимике, взгляду, позам, движению, физическому контакту в ходе общения, сигналам дистанции, выбора места общения, расположения относительно собеседника и др.), а также включающее совокупность непроизвольно выражаемых симптомов состояний и отношения к собеседнику и совокупность коммуникативно-значимых социальных символов, характерных для данного социума, а также социальный символизм;

2. принцип контрастивности позволяет говорить о том, что адекватное описание коммуникативного поведения возможно только на базе некоторого сравнения. Имплицитно любое описание будет контрастивным: большинство характеристик коммуникативного поведения оказывается параметрическими – часто – редко, интенсивно – мало, громко – тихо, быстро – медленно и др. Без сопоставления их описание просто невозможно. Фоном всегда выступает какая-либо конкретная коммуникативная культура, известная описывающему. Данный принцип позволяет выявить национальную специфику той или иной коммуникативной культуры.

Помимо понятия коммуникативных норм при описании национального коммуникативного поведения используются понятия коммуникативного императива, коммуникативных неудач, коммуникативного табу, коммуникативного действия, стратегии и тактики речевого поведения, инвективы. Совокупность этих понятий составляет теоретическую основу описания коммуникативного поведения [12].

Рассмотрим данные понятия более подробно.

Коммуникативное действие – единица описания коммуникативного поведения, отдельное типовое высказывание, речевой акт, невербальный сигнал, комбинация вербального и невербального сигналов и т.д. в рамках того или иного коммуникативного параметра.

Коммуникативные табу (жесткие и мягкие) - принятые в данной лингвокультурной общности традиции, правила и установки избегания

определенных вербальных и невербальных элементов коммуникативного поведения. Табу бывают речевыми (при женщинах не употреблять нецензурных выражений) и тематическими (секс при детях не обсуждать).

Жесткие табу описываются предикатом нельзя, нежесткие – не принято, не рекомендуется, лучше не надо. Нарушение жестких табу влечет общественные санкции, нарушение мягких - общественное осуждение.

Коммуникативные императивы - коммуникативные действия, обязательные в силу принятых норм и традиций в конкретной ситуации общения (жесткие, например, со знакомыми надо здороваться, за нарушение извиняться и мягкие, например, надо спросить ребенка, как он учится, старика спросить о здоровье).

Коммуникативная неудача – недостижение цели коммуникации.

Инвективой является любое слово, употребленное с целью нанесения оскорбления адресату. В языковой системе это слово зафиксировано как потенциальная инвектива, т.е. оно содержит в своем значении критические характеристики человека. С этой точки зрения в разряд инвектив попадают все слова, которые в силу своей пейоративной семантики могут потенциально оскорбить адресата. Фактически инвектива признается единицей речи, а не языка. В таком случае инвективой можно назвать любое, даже самое безобидное слово, которое может оскорбить (потенциально) того или иного человека [13].

Прежде, чем рассматривать коммуникативные стратегии и тактики, обратимся к логико-философской теории речевых актов, основоположником которой был Дж. Остин.

Теория речевых актов сложилась в рамках лингвистической философии под влиянием идей Л. Витгенштейна о множественности назначений языка и их неотделимости от форм жизни. Человек произносит какое-либо высказывание с целью получить некий результат. Это значит, что говоря, мы действуем, совершаем поступок. Главным постулатом лингвистической прагматики принято считать утверждение Дж. Остина «Слово есть дело», т.е. произнося какое-либо высказывание, мы совершаем определенное действие, направленное на адресата. Это действие, определяемое целью говорящего, называется в прагматике «речевым актом» [14].

Речевой акт представляет собой минимальную единицу речевой деятельности, выделяемую и изучаемую в теории речевых актов – учении, являющемся важнейшей составной частью лингвистической прагматики. Субъект речевого акта – говорящий производит высказывание, как правило, рассчитанное на восприятие его адресатом – слушающим. Высказывание выступает одновременно и как продукт речевого акта, и как инструмент достижения определенной цели. В зависимости от обстоятельств или от условий, в которых совершается речевой акт, он может либо достичь поставленной цели и тем самым оказаться успешным, либо не достичь ее [15].

Теория речевых актов выделяет три уровня, или аспекта анализа речевого акта. Во-первых, речевой акт можно рассматривать как собственно говорение чего-либо. Рассматриваемый в этом аспекте, речевой акт выступает как

локутивный акт. Локутивный акт, в свою очередь, представляет собой сложную структуру, поскольку включает в себя и произнесение звуков (акт фонации), и употребление слов, и связывание их по правилам грамматики, и обозначение с их помощью тех или иных объектов (акт референции), и приписывание этим объектам тех или иных свойств и отношений (акт предикации).

Вторым уровнем является иллокутивный акт. Он соотносится с коммуникативным намерением или интенцией говорящего, совмещая целеполагание с выражением пропозиционального содержания высказывания.

Дальнейшее изучение иллокутивных актов представлено в классификации Дж. Р. Серля, который выделяет такие классы, как констати́вы, проми́ссивы, директи́вы, экспрессивы и декларативы.

1. констати́вы – это сообщения о каком-либо положении дел: Лекция переносится на понедельник;

2. комиссивы или проми́ссивы – это обещания: Я дам Вам эту книгу;

3. директи́вы направлены на то, чтобы побудить адресата к какому-либо действию: Переведите этот текст на английский язык;

4. посредством экспрессивов говорящий выражает благодарность, извинение, поздравление и т. п., т. е. выражает свое отношение к собеседнику и регулирует взаимоотношения с ним: Поздравляю тебя с успешной сдачей экзамена;

5. декларативы – это объявления о том, что меняется статус какого-то лица (объявление о новом назначении, бракосочетании, присвоении имени, начале или окончании какой-то церемонии и т.д.): Вы уволены, Я объявляю собрание закрытым, Назначаю Вас своим заместителем; Объявляю вас мужем и женой [16].

Существуют и другие классификации, в которых называются как указанные, так и отличные от них типы иллокутивных актов, многие из которых до недавнего времени не выделялись в отдельные коммуникативные типы. Можно представить перечень иллокутивных актов, которые встречаются в разных классификациях чаще всего:

1. декларативы – объявления;
2. констати́вы - утверждения;
3. репрезентативы;
4. интеррогативы - вопрос к слушающему;
5. директи́вы - побуждение адресата к действию;
6. вердиктивы - приговоры одобрения/неодобрения;
7. проми́ссивы - обещания;
8. комиссивы - гарантии, обязательства;
9. перми́ссивы - разрешения;
10. экзерситивы - отмены, ограничения;
11. экспозитивы - оспаривания, протесты;
12. сатисфактивы - благодарности, сожаления;
13. инвективы – ругань;
14. насмешки;

- 15. уговоры, просьбы;
- 16. советы;
- 17. предупреждения;
- 18. менасивы – угрозы.

Если достигаются определенные результаты, производятся те или иные изменения в окружающей действительности, то результат речевого действия может соответствовать или не соответствовать поставленной цели говорящего. Соответственно, третий уровень выступает как перлокутивный акт [17].

Н.И. Формановская предлагает классификацию побудительных РА, которая основана на наличии / отсутствии высокого статуса и власти говорящего, и выделяет инъюнктивы, основанные на таком статусе (приказ, команда, требование, распоряжение, предписание, разрешение и др.), и не инъюнктивы, не основанные на нем. Не инъюнктивы, в свою очередь, делятся на реквестивы, когда действие совершается в пользу говорящего (просьба, увещание, мольба, заклинание и др.), и адвисивы, когда действие совершается в пользу адресата (совет, рекомендация, инструкция, предложение, приглашение и др.) [18].

Каждый человек находится во множестве ролевых и речевых ситуаций. Коммуникативная ситуация представляет собой ряд экстралингвистических обстоятельств и характеристик коммуникантов, создающих среду осуществления конкретного акта общения. Речевая ситуация – совокупность прагматически релевантных условий, в которых осуществляется речевой акт; обычно в нее включают характеристику самого речевого акта, его иллокутивных сил, времени и места его осуществления, характер общения, отношения коммуникантов, их ролевой статус.

Статус участника определяется иерархическим распределением релевантных ролей. Симметричный статус характерен для дружеского, приятельского общения, ведь партнеры по коммуникации находятся в равноправных отношениях. Ролевая асимметрия лежит в основе вертикального организационного конфликта. Она задает специфические черты данному конфликту. Вертикальный организационный конфликт появляется за счет объективных организационных причин. Этими причинами является специфика поведения.

Вертикальный конфликт возникает между руководителем и работником и протекает в рамках организации. Он порождается главным образом неэффективностью форм специализации, рассогласованностью, разных по уровню и статусу звеньев управления и нарушениями установленного в организации внутреннего распорядка. У всякого предприятия, организации выделяют три основных направления развития:

- 1) материально-техническое, которое зависит в основном от степени совершенства средств производства;
- 2) организационно-экономическое, выражающее формы собственности, уровень специализации, систему организации, нормирования и оплаты труда, методы управления;

3) социально-психологическое, тесно связанное с интеллектом, профессиональными качествами и квалификацией работников, удовлетворением не только материальных, но и духовных потребностей, психологической и нравственной атмосферой в коллективе.

Каждое из этих направлений само по себе может быть полем для конфликтов. Но и их несовпадения, расхождения в стратегии и тактике технического, экономического и социального развития способны порождать конфликтные ситуации, особенно частые при дефиците финансовых, материальных, кадровых и иных ресурсов [19].

Каждый работник, входя в персонал организации как часть целого, имеет свои функции, обязанности и налагаемую ими ответственность. Вместе с тем он должен располагать соответствующими средствами, правами и полномочиями. Все это в совокупности составляет рабочее место - индивидуальное или групповое. Все элементы рабочего места взаимосвязаны. Равновесие элементов должно обеспечиваться уставными предписаниями, технологическими требованиями, надлежащей организацией труда, должностными и иными инструкциями, правилами получения и пользования необходимой информацией. Любое нарушение баланса в этой структуре может привести к конфликту.

Отношения между руководителем и работником носят дифференцированный характер и зависят от:

1. компетентности и квалификации подчиненных;
2. меры доверия им (особенно когда отсутствует непосредственный контроль со стороны руководителя);
3. их готовности взять на себя ответственность в решении вопросов, касающихся организации [20].

Статус коммуниканта определяется различными внеязыковыми факторами: социальными, семейно-родственными отношениями, профессиональной, служебной иерархией и др.

Среди релевантных статусных ролей различают постоянные и непостоянные. К постоянным относятся роли:

1. по родству (отец-сын, мать-дочь);
2. по профессиональным и служебным признакам (профессор-студент, начальник-подчиненный);
3. по возрасту (старший - младший, старик - мальчик);
4. по полу (мужчина - женщина, юноша - девушка);
5. по национальной принадлежности;
6. по месту жительства (горожанин - сельский житель).

К непостоянным статусным ролям относятся кратковременные роли, в которых выступают люди, посещающая стоматолога, портного, различные учреждения, совершая поездку в транспорте и т. п.

Роли коммуникантов обуславливают их поведение в коммуникации, выбор речевой стратегии и языковых средств выражения своего намерения, т.к. они свидетельствуют об иерархическом статусе коммуникантов [21].

Успешность, эффективность коммуникации связана с выработкой определенных стратегий и тактик. В каждой ситуации общения используется своя стратегия, благодаря которой определяется направление развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения.

В работе Е.В. Клюева «Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия» под коммуникативной стратегией понимается «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [22, 35].

Речевые стратегии выявляются на основе анализа хода диалогового взаимодействия на протяжении всего разговора. Мельчайшая единица исследования — диалоговый «шаг» — фрагмент диалога, характеризующийся смысловой исчерпанностью. Число таких «шагов» в диалоге может быть различным в зависимости от темы, отношений между участниками общения и от всех прагматических факторов [23].

Исследователь И.Н. Кузнецов выделяет следующие типы стратегий общения:

1. открытое - закрытое общение;
2. монологическое - диалогическое;
3. ролевое (исходя из социальной роли) – личностное [24].

Открытое общение - желание и умение выразить полностью свою точку зрения и готовность учесть позиции других. В идеале все виды общения должны иметь открытый тип. При проведении переговоров, референту, стратегия открытого общения, позволит учитывать не только интересы своего руководителя, но и интересы другой стороны.

Закрытое общение - нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию. Референт должен помнить что в конфликтных ситуациях открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно.

Монологическое общение характеризуется односторонним направлением информации. То есть один из участников взаимодействия излагает свои мысли, идеи, чувства, не испытывая при этом необходимости в получении обратной связи от партнера. Такая ситуация может привести позиционное неравноправие партнеров по общению: один участник является лицом влиятельным, которое наделено активностью, осознаваемыми целями и правом их реализовать, а другой - рассматривается первым как лицо пассивное, то, которое, хотя и имеет цели, но не столь значимые, чем его собственные.

Диалогический вид общения помогает человеку открыть реальность, которая отличается от собственной: реальность другого человека, его чувств, представлений, мнений, в общем - реальность окружающего мира таким, каким его видит партнер по взаимодействию.

Если общение организуется вокруг собственно психологических проблем (установление эмоциональных отношений с другим человеком, создание условий для развития индивида и др.), его называют личностно

ориентированным. В том случае, когда общение ограничивается взаимодействием только на деловом уровне, оно имеет характер формального и называется ролевым (официальным).

Гармонизация общения начинается с удачного установления контакта между партнерами по общению. Для установления контакта существуют различные методики, одна из которых предлагается И.Н. Кузнецовым:

1. снятие психологических барьеров;
2. нахождение совпадающих интересов;
3. определение принципов общения;
4. выявление качеств, опасных для общения;
5. адаптация к партнеру и установление контакта.

Речевые стратегии намечают общее развитие диалога, которое полностью выявляется только в заключительных репликах, потому что правил «управления» разговором нет, и любой параметр прагматических характеристик речевого общения может оказать существенное влияние на результат диалога.

Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации [25].

Речевые тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии речи: они формируют части диалога, группируя и чередуя модальные оттенки разговора (оценки, мнения, досаду, радость и т. п.). Так, например, в стратегии отказа в выполнении просьбы может быть тактика: а) выдать себя за некомпетентного человека (не способного к выполнению этой просьбы); б) сослаться на невозможность выполнения просьбы в данное время (на занятость); в) иронии; г) отказа без мотивировки; д) уклониться от ответа, не обещать ничего определенного; е) дать ясно понять, что не желает выполнять просьбу. Все эти тактики основаны на некооперативной стратегии речевого поведения участника общения. Вне зависимости от выбранных способов выражения согласие достигнуто не будет, инициатора общения ждет коммуникативная неудача [25].

Стратегии и тактики реализуются в ситуациях общения. Каждая ситуация вовлечена в дискурс.

П. Серио выделяет восемь значений термина «дискурс» в современном языкознании: 1) эквивалент понятия «речь», т.е. любое конкретное высказывание; 2) единица, по размерам превосходящая фразу; 3) воздействие высказывания на получателя с учетом ситуации высказывания; 4) беседа как основной смысл высказывания; 5) речь с позиций говорящего в противоположность повествованию, которое не учитывает такой позиции (по Э.Бенвенисту); 6) употребление единиц языка, их речевая актуализация; 7) социально или идеологически ограниченный тип высказываний, например, феминистский дискурс, политический дискурс и т.д.; 8) теоретический конструкт, предназначенный для исследований условий производства текста [26].

Анализируя разные подходы к определению понятия дискурс, М.Л. Макаров приходит к выводу, что определение дискурса имеет три аспекта: формальная, функциональная, ситуативная интерпретация [27].

Формальная интерпретация — это понимание дискурса как образования выше уровня предложения. В этом смысле дискурс представлен сверхфразовым единством, сложном синтаксическим целым, выражаемым как абзац или серия реплик в диалоге.

Функциональная интерпретация — это понимание дискурса как использования языка, то есть речи во всех ее разновидностях. Более узким вариантом функционального понимания дискурса является установление корреляции «текст и предложение» vs «дискурс и высказывание», то есть понимание дискурса как целостной совокупности функционально организованных, контекстуализованных единиц употребления языка.

Ситуативная интерпретация дискурса предполагает учет социально, психологически и культурно значимых условий и обстоятельств общения, то есть помещает дискурс в область лингвопрагматического исследования.

Дискурс — это речь, «погруженная в жизнь», отмечает Н.Д. Арутюнова. Поэтому термин «дискурс», в отличие от термина «текст», не применяется к древним и другим текстам, связь которых с живой жизнью не восстанавливается непосредственно» [28, 136].

Дискурс – это речевой поток, язык в его постоянном движении, вбирающий в себя все многообразие исторической эпохи, индивидуальных и социальных особенностей как коммуниканта, так и коммуникативной ситуации, в которой происходит общение. В дискурсе отражается менталитет и культура как национальная, так и индивидуальная, частная. Такую трактовку дискурса предлагает Н.Н. Миронова, на основе учения о дискурсе, предложенного Т.А. Ван Дейком [29].

М. Хэллидей определяет дискурс через параметры «участники», «тема», «способ». Участники дискурса - коммуниканты, которые рассматриваются вкуче со всеми статусными и ролевыми задачами. Способ дискурса есть собственно функция, выполняемая через употребление языка для достижения той или иной цели, формально-содержательная организация текста, канал его репрезентации (устный или письменный), его коммуникативная цель (побуждение, убеждение, объяснение). Наконец, под темой дискурса понимается сфера социального взаимодействия, в которой участники оперируют языком как основным инструментом сотрудничества. По данному критерию представляется возможным выделять типы дискурсов, такие как педагогический, юридический, политический, научный, критический, военный и др. Эту классификацию могут дополнить интимный, дружеский, семейный типы дискурса [30].

Говоря о типах дискурса в рамках какого-либо национально-культурного сообщества, исследователь В.В. Красных подчёркивает, что сюда относятся «модификации» последнего, определенным образом «адаптированные» в соответствии с той сферой, в которой он функционирует [31]. Можно даже

сказать, что разновидностей дискурса столько, сколько видов деятельности человека, поскольку каждый вид деятельности порождает свой собственный вид дискурса с присущей ему лексикой и стилистикой. Так, повседневное общение на бытовые темы порождает бытовой, разговорный и просторечный дискурс, криминальную деятельность представляет специфический дискурс криминалитета, который можно отнести к арготическому дискурсу [32].

Каждое действие или взаимодействие индивидов происходит в определенной общественной сфере коммуникации, что позволяет исследователям на основе структурных отличий выделять два типа дискурса – институциональный и неинституциональный (разговорный).

Наименее структурированным – неинституциональным - типом можно по праву считать дискурс бытового речевого общения, представляющегося в форме устного разговора. В.Б. Кашкин определяет его как «дискурс сферы бытовой коммуникации» [33, 21]. Данный дискурс, в свою очередь, может быть поделен на более «мелкие» дискурсы: подростковый дискурс, дискурс дружеского общения, дискурс супружеских отношений и т.д.

Институциональный дискурс - это дискурс, определяемый типами сложившихся в обществе социальных институтов и в соответствии с нормами данного социума. По мнению О.Ф. Русаковой, институциональный дискурс проявляет себя в типичных ситуативно-коммуникативных актах, характерных для системы отношений и функционирования определенного социального института [34].

Исследователи дискурса выделяют различные его типы. Так, в зависимости от сферы функционирования выделяются следующие дискурсы: педагогический дискурс, в котором определяются общественные нормы поведения детей; политический дискурс, в котором актуализируется общественное сознание; научный дискурс, особенностью которого является самоустранение ученого как адресанта ради объективности изложения; критический дискурс, где излагается субъективная критика деятельности человека и интеллектуальных продуктов этой деятельности в различных сферах: науке, политике, искусстве; этический дискурс.

Помимо структурных характеристик дискурс имеет тонально-жанровые измерения [35]. Говоря о тональности дискурса, имеются в виду такие параметры, как серьезность либо несерьезность, обиходность либо ритуальность, стремление к унисону либо конфликту, сокращение либо увеличение дистанции общения, открытое (прямое) либо завуалированное (косвенное) выражение интенций, направленность на информативное либо фатическое общение.

С точки зрения тональности коммуникативной установки можно выделить конфликтный тип дискурса. Конфликтному дискурсу как разновидности интерактивного (диалогического) дискурса свойственна реализация антиэтикетных целей, противоречащих позитивной направленности общения и ведущих к дестабилизации отношений участников коммуникации [36].

По мнению исследователя И.Э. Фроловой конфликтный дискурс – это разновидность дискурсивной деятельности, процесс и результат мысли коммуникативного взаимодействия конфронтативного характера [37, 56], иллюкативная доминанта которого представляет собой противостояние или столкновение коммуникативных целей участников целенаправленной речевой деятельности, перлокуция которой характеризуется наличием отрицательных эмоций благодаря вербальному и невербальному воздействию коммуникантов друг на друга [38].

Данная работа посвящена изучению и выявлению особенностей коммуникативного поведения в конфликтном дискурсе.

1.2 Особенности конфликтного речевого поведения

В настоящее время возрос интерес к изучению конфликтного дискурса. Соответственно, конфликт рассматривается в различных областях знания, - в философии и социологии, юриспруденции и политологии, логике и психологии, культурологии и лингвистике.

Теория конфликта зарождалась в недрах психологии. Основными разработчиками психологической теории конфликта являются З. Фрейд (конфликт между сознательным и бессознательным, между смутными влечениями и требованиями моральных и правовых норм), К. Юнг (классификация характеров людей по способу разрешения ими внутренних конфликтов интроверты и экстраверты), А. Адлер (личность неотрывна от общества, т.к. человек, прежде всего существо социальное [39]).

Специфика конфликтного речевого поведения определяется наличием столкновения коммуникативных целей, являющихся скрытыми или выраженными инвективами. Иначе говоря, наблюдаются неадекватные действия, поступки, которые, порой, сопровождаются грубой ненормативной лексикой.

Соответственно, конфликтное речевое поведение характеризуется многообразием форм, языковыми средствами, спецификой норм и правил интерактивной деятельности собеседника, на которые опирается рассогласованная речевая коммуникация. Естественным является то, что инициатор стремится «обидеть», «унизить», «запугать», «оскорбить» адресата [40].

Далее будут представлены некоторые аспекты изучения речевого конфликта.

1.2.1 Речевой конфликт и аспекты его изучения

Конфликт - по сути дела - одна из форм внутривидовой и межвидовой борьбы за существование, один из механизмов естественного отбора, который заставляет нас полностью раскрыться в борьбе с оппонентом [41].

В психолингвистике и лингвистике понятие конфликта тесно связано с понятием речевого конфликта.

1.2.1.1 Понятие речевого конфликта

По мнению В.С. Третьяковой речевой конфликт представляет собой состояние противоборства двух сторон (участников конфликта), в результате которого каждая из сторон сознательно и активно действует в ущерб противоположной стороне, эксплицируя свои действия вербальными и прагматическими средствами [42]. Ученый рассматривает речевой конфликт как особое коммуникативное событие, протекающее во времени, имеющее свои стадии развития, реализуемое специфическими разноуровневыми языковыми и прагматическими средствами.

Психолог О.Н. Громова подразделяет конфликты на внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой, социальный [43].

Внутриличностный конфликт – это острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающие противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения.

Межличностные конфликты представляют собой столкновения интересов двух людей (например, семейный конфликт).

Конфликт между личностью и группой осуществляется при установлении неформальными группами своих норм поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группа рассматривает как негативное явление, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа – конфликт между группой и руководителем. Наиболее тяжело такие конфликты протекают при авторитарном стиле руководства.

Организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководством и исполнителями, между работниками различных подразделений, между неформальными группами внутри подразделений, между администрацией и профсоюзом. Такой конфликт называется межгрупповым.

Социальный конфликт – это ситуация, когда стороны взаимодействия преследуют какие-то свои цели, которые противоречат или взаимно исключают друг друга [44].

Американские исследователи Роберт М. Брэмсон [45], Г. Скотт Джини выделили целый ряд типов трудных в общении людей:

1) «максималисты» — хотят чего-то прямо сейчас, даже если в этом нет необходимости;

2) «скрытные» — держат все в себе, не говорят о своих обидах, а потом внезапно набрасываются на участника коммуникации, когда он считает, что все идет прекрасно;

3) «невинные лгуны» — замечают следы ложью или серией обманов, так что коммуникант перестает понимать, во что верить, а во что — нет;

4) «ложные альтруисты» — якобы делают добро, но в глубине души сожалеют об этом. Это можно почувствовать в иных обстоятельствах или это может неожиданно проявиться в виде саботажа, востребования подаренного или требования компенсации [46].

Социальные и индивидуальные свойства личности формируют определенный устойчивый стиль поведения в конфликтных ситуациях, который характерен для того или иного типа личности. Авторы юридической конфликтологии, такие как А.В. Дмитриев, В.П. Кудрявцев, С.В. Кудрявцев, выделяют три основных типа личности. Первый, деструктивный, - тип субъекта, склонного к разворачиванию конфликта и усилению его, к установлению своего господства, к подчинению другого человека, его интересов своим, к унижению другой стороны вплоть до полного его подавления и разрушения. В быту - это эгоист, зачинщик споров и скандалов; в учреждении - кляузник, сплетник; в толпе - инициатор беспорядков и разрушительных действий. Второй тип - конформный. Субъекты этого типа пассивны, склонны уступать, подчиняться. Такая модель поведения опасна, потому что люди такого типа объективно способствуют и содействуют чужим агрессивным проявлениям. Хотя в других случаях она может сыграть и положительную роль: уступка, компромисс - лучший способ остановить конфликт. Третий тип - конструктивный. Субъекты этого типа поведения стремятся погасить конфликт, найдя решение, приемлемое для обеих сторон [47].

1.2.1.2 Аспекты изучения речевого конфликта

Речевой конфликт изучается в различных аспектах: когнитивном, прагматическом, лингвокультурологическом, гендерном и др.

Исследователь В.С. Третьякова рассматривает когнитивный аспект конфликта и придерживается мнения о том, что в сознании носителя языка речевой конфликт существует как некая типовая структура – фрейм [48]. Фрейм «конфликт» представляет особую стереотипную ситуацию и включает в себя обязательные компоненты отражающего объекта (верхний уровень фрейма «конфликт»): участники конфликтной ситуации, чьи интересы находятся в противоречии; столкновение (целей, взглядов, позиций, точек зрения), выявляющее их противоречие или несоответствие; речевые действия одного из участников конфликтной ситуации, направленные на изменение поведения или состояние собеседника; сопротивление речевым действиям другого участника посредством собственных речевых действий; ущерб, который наносится речевыми действиями участника и который испытывает другой в результате указанных речевых действий. Необязательные компоненты фрейма «конфликт» (нижний уровень) могут быть представлены следующими слотами: временная

протяженность, отражающая нарушения временной последовательности, характерной для стандартного описания ситуации; пространственная протяженность, связанная с нарушением пространственного представления о речевой ситуации и вносящая обман в коммуникативные ожидания одного из участников ситуации общения; третье лицо, которое может не быть непосредственным участником конфликта, но быть его виновником, подстрекателем или «третейским судьей» и существенно влиять на исход коммуникативной ситуации. Фрейм «конфликт» закрепляет стандартные способы действий, регулируя речевое поведение его участников через структуру знаний о данном фрейме.

Конфликт - это протекающее во времени коммуникативное событие, поэтому оно, как и фрейм «конфликт», может быть представлено в динамике. Основой такого представления являются, во-первых, сценарий, отражающий развитие в рамках стереотипной ситуации «основных сюжетов» взаимодействия, и, во-вторых, речевой жанр с прописанными лингвистическими структурами. Сценарная технология дает возможность проследить стадии развития конфликта: его зарождение, созревание, пик, спад и разрешение.

Таким образом, в сознании человека существует типовая структура, фрейм конфликта, который включает: участников с их несовмещающимися интересами, целями, позициями; речевые действия сторон и наносимый этими действиями вред.

Перейдем к прагматическому аспекту, который изучает исследователь И.В. Певнева; она предложила классификацию коммуникативных стратегий и тактик применительно к конфликтному дискурсу [49]. В рамках изучения этнической картины мира ею рассмотрены и описаны культурно-обусловленные факторы русского и американского коммуникативного поведения, способствующие реализации определенных стратегических линий в конфликтных ситуациях общения. Тремя базовыми видами коммуникативных стратегий в исследовании Певневой И.В. являются: конфронтационная стратегия, стратегия дистанцирования и стратегия кооперации.

Соответственно, данным стратегиям и тактикам присущи такие речевые акты как акты угрозы, упрека, отказа, оскорбления, спора, издевки, иронии и др.

Приведем пример конфронтационной тактики оскорбления.

В.Г. Кусов определяет оскорбление как иллокутивный речевой акт, при котором, вследствие речевой агрессии, происходит понижение социального статуса адресата путем использования приемов коммуникативного давления [50]. Выявлению прагматических задач оскорбления помогает раскрытие иллокутивных сил при косвенных функциях оскорбления: совет – оскорбительно отсутствие возможности парировать неподходящие доводы адресанта, иначе диалог превращается в спор; угроза – оскорбительно незаслуженное подавление интеллектуальной составляющей сознания адресата; шантаж – оскорбительно незаслуженное лишение реализации своего права на свободу выбора действий; хамство – оскорбителен не сам факт нарушения

правил общественного поведения, а направленность на пренебрежение их общественной значимостью; недоверие – оскорбительно осознание недооценки и необоснованный отказ в возложении обязанностей.

При оскорблении воздействие осуществляется при помощи пяти способов: 1) посредством представления интересов институционального носителя более высокого социального статуса (совет); 2) посредством маскировки или неоправданного возложения на себя полномочий институционального носителя приоритетного социального статуса (хамство); 3) посредством средств аргументации (шантаж); 4) посредством применения физического или психического насилия (угроза); 5) посредством отказа от предоставления должного внимания и заботы, на которые рассчитывало лицо, или вообще безразличным к нему отношением (недоверие).

Таким образом, иллокутивная цель оскорбления заключается в совершении социально значимых поступков, хотя и маркированных негативно с точки зрения системы общественных социальных ценностей, но которые влияют на выбор поведения объекта оскорбления, осуществляя его вербальную социальную «казнь», вербальное социальное «наказание» или коммуникативную поведенческую превенцию, в силу того, что они вторгаются в ментальную сферу человека посредством ценностной составляющей иллокутивного концепта «оскорбление».

Проанализировав тексты современной художественной и публицистической прозы русскоязычных авторов, В.Г. Кусов делает вывод о том, что в русском языке сложился этнокультурный тематический стереотип оскорбительности: 1) оскорбить словом – ругать, охаивать, выговаривать недовольство, говорить на повышенных тонах, орать, хулить, склонять по всем падежам, грубить; 2) причинить моральную боль – обидеть, огорчить, унижить; 3) отправлять в мифологический низ; отправлять в человеческий низ; противопоставлять богам – богохульствовать, злословить, упоминать всуе; 4) сравнивать с животными – облаивать, гавкать, брехать; 5) выставлять что-то личное на всеобщее обозрение – позорить, порочить, доносить; 6) преподносить мнение о ком-то как приготовление некачественной пищи – стряпать, предоставлять жареные факты; 7) затронуть социальный образ – затронуть в разговоре важную для человека тему, причинить душевные страдания, задеть честь человека, задеть достоинство человека, испортить имидж человека и его репутацию в обществе; 8) прикосновение – задеть, уколоть; 9) изменение первоначальной чистоты цвета – замарать, чернить, запятнать, бросить тень, облить грязью; 10) использовать мифоэпическое толкование «воды» – подмочить репутацию, обдать, окатить; 11) покушаться на честь и достоинство – бесчестить, дискредитировать, клеймить; 12) бросить вызов – бросить перчатку, плюнуть в лицо; 13) оскорблять невербально – показать кукиш, показать дулю, показать неприличный жест; 14) поставить в неловкое положение – ошарашить, огорошить; 15) использовать прием нетрадиционного хода мысли (т. е. окказионализмы) – отпиарить.

Речевое поведение людей в ситуации конфликта имеет национально-культурную специфику и может быть рассмотрено в лингвокультурологическом аспекте.

Обратимся за примером к культуре японцев.

Когда человек «обуреваем» эмоциями и захвачен конфликтом, ему трудно выражать свои мысли и внимательно выслушивать противника. Одним из эффективных способов справиться с человеческим гневом, состоит в том, чтобы помочь друг другу освободиться от этих чувств. Люди получают психологическое освобождение, если они просто расскажут о своих обидах. Поэтому, порой, имеет смысл в самом начале конфликта пойти на риск и как можно полнее, пусть даже в резкой форме, высказать друг другу то, что чувствуешь.

Японцы, например, придумали для этого своеобразный ритуал и мягкие подушки для битья или разбивание манекенов, изображающих вышестоящих руководителей. Иногда даже крик или удар по столу подушкой лучше, чем спокойная, хладнокровная отповедь противника [51].

Итальянец - это шумный, нервный средиземноморский тип, чей ум и природная изобретательность опорочены ленью и безалаберностью. Всем известно, что итальянцы живут в стране шедевров искусства, почти в раю. Итальянцев принято считать веселыми и жизнерадостными; среди них есть гениальные дизайнеры, модельеры и кулинары.

Отсутствие национального самосознания - факт положительный, ибо итальянцы не приемлют милитаризма и шовинизма. Они уверены, что все конфликты можно разрешить путем компромиссов либо подкупа, и всеми способами избегают конфронтации [52].

Изучая поведение казахов в конфликтных ситуациях, исследователь Ю.И.Данилевич пришел к выводу о том, что национальная психология как явление общественного сознания существует и проявляется в форме национально-психологических особенностей людей и их групп. Одни и те же качества у представителей разных народов имеют своё своеобразие, проявляющееся в поведении, реакциях, эмоциях и т. д. Существует совершенно очевидная зависимость между традиционным воспитанием и национальной психологией людей. Воспитание ориентировано на формирование и развитие тех психологических характеристик, которые исторически присущи конкретному народу.

На конфликтное поведение казахов оказывают преимущественное влияние следующие особенности их национальной психологии: стойкость в достижении поставленных целей, выносливость, настойчивость, способность переносить большие трудности, конформизм, громадный потенциал к постоянно изменяющимся условиям жизнедеятельности; неприхотливость, непритязательность, избирательное отношение к людям немусульманской веры, беспристрастность; уважительность, мягкость, сопричастие в горе ближнего, добросовестность; уважение достоинства других людей, гостеприимство, надёжность и верность слову, избирательное отношение к окружающим, в

зависимости от их социального статуса и родовой принадлежности, противоречивость в межличностных отношениях, хитрость, общительность; пугающее отношение к конфликтам, склонность к их разрешению с помощью третейского судьи, тенденции к латентному поведению в конфликте в моноэтническом коллективе и проявление агрессивного поведения в окружении полиэтнического коллектива, сплочённость, тенденции к ассимилированию других народов, чувство единой национальной принадлежности.

Казахи моноэтнической группы в конфликтных ситуациях отдают предпочтение таким стилям поведения, как приспособление и избегание. Они склонны к латентному поведению. Преобладающим типом реагирования на фрустрационную ситуацию является фиксация на препятствии с импунитивным типом, при высоком коэффициенте групповой адаптации. Они чувствуют свою ответственность за те неудачи, которые уже произошли или ещё могут произойти в их жизни.

В полиэтнической группе в конфликтных ситуациях у казахов проявляется ярко выраженный соперничающий стиль поведения.

Ведущим вариантом межличностных отношений является властно лидирующий и ответственно-великодушный. Под влиянием полиэтнической группы, казахи становятся более уверенными в себе. Наряду с конформными тенденциями имеет место склонность к независимости мнения, упорство в отстаивании собственной точки зрения, а также предрасположенность к лидерству и доминированию.

Исследование обнаружило типичные модели поведения казахов в конфликтной ситуации в моноэтнической группе, а именно: оборонительная (преимущественно женская), латентно-оборонительная, демонстративно оборонительная (смешанные), амбивалентная (преимущественно мужская).

Типичные модели поведения казахов в конфликтной ситуации в полиэтнической группе представлены следующим образом: конформная (смешанная), агрессивная (преимущественно мужская), самодостаточно оборонительная (преимущественно мужская), зависимая (преимущественно женская), латентно-оборонительная (преимущественно женская) [53].

Многие исследователи отмечают тот факт, что в общении с иностранцами люди легко прощают грамматические и лексические ошибки, так как объясняют их недостатком лингвистических знаний, однако очень чувствительны к нарушению этикетных норм, так как полагают, что они были нарушены преднамеренно. С.Г. Тер-Минасова отмечает, что самое худшее, к чему могут привести ошибки в речи, – это насмешки и снижение репутации человека, ошибки же культурного поведения могут вызвать этнические конфликты, насилие, кровопролитие.

Незнание национально-культурной специфики поведения представителей иных культур, причин, лежащих в его основе, приводит к отрицательным оценкам и характеристикам, к появлению этнических стереотипов и предрассудков.

Приведем следующие примеры: студенты из Таиланда перестали посещать лекции по русской литературе. «Она на нас кричит», — сказали они о преподавательнице, говорившей, в соответствии с русской педагогической традицией, громко, четко и ясно. Эта манера оказалась неприемлемой для студентов-тайцев, привыкших к иным фонетическим и риторическим параметрам.

Культурный конфликт произошел у российских студентов, учившихся по американской программе, с преподавателями из США. Заметив, что несколько студентов списывают, американские преподаватели, поставили неудовлетворительные оценки всему потоку, что обозначало и моральный удар, и большие финансовые потери для российских студентов. Американцы возмущались теми, кто давал списать, и теми, кто не донес немедленно об этом преподавателям, даже больше, чем теми, кто списывал. Идеи «не пойман — не вор» и «доносчику первый кнут» не имели никакого успеха. Все сдавшие этот письменный экзамен были вынуждены снова его сдавать и снова платить деньги. Часть российских студентов, возмущенная этой ситуацией, отказалась продолжать программу [54].

Интересным является рассмотрение вопроса о вежливости, который понимается у разных народов различно. У одних народов вежливость может ассоциироваться с почтительностью и даже почитанием, у других — со скромностью, у третьих — с демонстративным вниманием к окружающим. В каждой культуре существует свой концепт вежливости. Разное содержание данного концепта находит свое отражение в языке и речи и проявляется в лексико-грамматических, функциональных, прагматических и дискурсных особенностях.

Среди существующих концепций можно выделить несколько основных:

- вежливость как социальная норма;
- вежливость как речевые максимы, правила;
- вежливость как «сохранение лица»;
- вежливость как договор о ведении диалога;
- вежливость как такт;
- вежливость как понятие дискурса;
- вежливость как этическая и прагматическая категория;
- вежливость как оценка статуса человека.

Взгляд на вежливость как речевые максимы, правила связан прежде всего с именами П. Грайса, Дж. Лича. В своей работе *Logic and Conversation*, написанной в 1967 году и изданной в 1975, П. Грайс впервые попытался сформулировать правила, которым следуют собеседники в процессе общения. Он исходил из того, что собеседники заинтересованы в эффективности передачи информации, и выдвинул идею о том, что коммуниканты в процессе обмена информацией сотрудничают друг с другом, внося свой вклад в построение и протекание дискурса. Этот широко известный принцип кооперации, сотрудничества включает 4 постулата: количества, качества, отношения и манеры речи. Каждый из них состоит из более специфичных

максим, которые регулируют речевое поведение: сообщай столько информации, сколько требуется для осуществления конкретных целей общения; не говори больше, чем требуется; не говори того, что наверняка неверно; выражай свои мысли ясно; избегай неточности выражения; избегай неоднозначности; будь краток (избегай ненужного многословия); излагай свои мысли четко.

Эти максимы речевого общения являются руководством к рациональному использованию языка и качественно отличаются от правил грамматики. Если нарушение правил грамматики свидетельствует о незнании языка, нарушение речевых максим может быть воспринято как сигнал об определенных намерениях говорящего. В одной ситуации возможно использование нескольких максим [55].

П. Браун и С. Левинсон, предлагают рассматривать вежливость как сохранение лица. Понятие *лица* как важнейшей социальной ценности было введено впервые Э. Гоффманом. Ученые называют *лицо* универсальным понятием, представляющим собой своеобразный социальный имидж, в сохранении которого заинтересован каждый член общества.

Взгляд на вежливость как на систему стратегий представляется наиболее значимым в теории П. Браун и С. Левинсона. Сближение и дистанцирование можно назвать гиперстратегиями вежливости, используемыми для достижения наиболее общих коммуникативных целей, которые и определяют два типа вежливости: позитивный и негативный. Каждая из них, в свою очередь, достигается при помощи системы более частных стратегий, т.е. тактик [56].

Исследователи различных направлений и областей знаний о человеке пришли к выводу, что культура отражается в сознании людей, формирует их мировидение, определяет специфику поведения. Коммуникативное поведение людей является компонентом их национальной культуры, регулируется национальными нормами и традициями, которые имеют глубокие исторические корни.

Еще одним интересным аспектом при изучении речевого и в целом коммуникативного поведения является гендерный.

Практически каждая культура обладает определенным набором средств, посредством которых можно определить мужчину и женщину. Так, мальчика воспитывают одним образом, а девочку по-другому, от мужчины и от женщины ожидаются различные типы социального поведения, мужчина в обществе ассоциируется с одним набором понятий, а женщина с другим.

Нельзя отрицать, что в речевом поведении мужчин и женщин существуют вполне реальные различия. Эти различия частично объясняются все еще существующим социальным неравенством полов. Общественный статус женщин в целом ниже, чем мужчин, их мнения, высказывания чаще игнорируются, считаются менее значимыми. Гендерная асимметрия проявляется в дискриминации женщин на рынке труда, в их слабой представленности в сфере принятия решений. Поэтому, например, женщинам, занимающим высокие посты, приходится постоянно «быть в напряжении»,

доказывая свою профессиональную компетентность. Именно с этим иногда связывают более правильную и корректную речь женщин.

Другим объяснением гендерных различий является теория «двух культур», которая, правда не вызывает однозначной поддержки [57]. Согласно этой теории существуют значительные различия в социализации мальчиков и девочек, которые вырастают и формируются в двух совершенно разных мирах. Различные подходы к воспитанию в семье и подростковые игры в однополых группах приводят к тому, что уже с детства речь мальчиков и девочек становится средством для достижения разных целей. У мальчиков - это утверждение собственного статуса; соответственно, они говорят на своём особом языке - языке статуса. У девочек - это налаживание отношений, достижение близости; соответственно, они говорят на другом языке - языке отношений. Приверженцы теории «двух культур» полагают, что с годами это различие не стирается, а лишь получает дальнейшее развитие. Усвоив различные культуры общения, мужчины и женщины вступают затем в межкультурную коммуникацию, но при этом, как правило, оценивают речевое поведение партнера по меркам своей культуры. Именно эта ошибка часто приводит к непониманию и конфликтам.

Различия прагматических характеристик мужского и женского вербального поведения предполагает наличие такой особенности именно женской речи как употребление «престижных» норм и стереотипов речевого поведения.

Стремление женщин к престижности и манифестации этого в языке Р.Траджилл, например, объясняет несколькими взаимосвязанными факторами:

1. женщина острее, чем мужчина чувствует свое социальное положение в обществе, оно менее стабильно, женщина, как правило, находится от мужчины в зависимом положении;

2. мужчина обычно в обществе социально определяется по роду деятельности, профессиональным качествам, по заработку и, возможно, по каким-либо другим способностям. Словом, по тому, что он делает в обществе. Для женщины это не всегда возможно, и, как следствие, женщине необходимо чувствовать себя в обществе увереннее, в силу этого она лучше осведомлена о социальной значимости лингвистических средств и стремится как бы проявить и поддержать свой социальный статус при помощи языка.

Некоторые языковеды полагают, что, если для женщины характерной реакцией на социальную принадлежность является ориентация на «открытый» социальный престиж, т.е. на общепризнанные нормы социального и речевого поведения, то для мужчины сходная реакция может приобретать противоположный характер, связанный с тяготением на так называемый «скрытый» престиж, т.е. на отклонение от установленных норм и правил общения [57].

Д. Таннен отмечает, что привилегия быть защищенной сопровождается потерей прав, лишает уважения и признания полноценности. Роль защитника характеризует вас как человека компетентного, умелого и заслуживающего

уважения, а роль нуждающегося в защите позиционирует как некомпетентного, неумелого и нуждающегося в снисхождении [58].

Как отмечает Г.В. Щекин среди основных личностных черт у мужчин в большей степени выражены агрессивность, мотив достижения, эмоциональная стабильность, а у женщин – социальная ориентация [59]. Таким образом, установлено, что женщины превосходят мужчин в вербальных способностях, мужчины же сильнее женщин по визуально-пространственным способностям.

И.Г. Зиммерманом и А. Вестом установлено, что мужчины редко перебивают друг друга; они перебивают тогда, когда говорят именно с женщинами. При смешанном общении мужчины посягают на право женщин говорить, особенно на право завершить высказывание. Наоборот, тот факт, что женщины не применяют никаких наложений в беседе с мужчинами (хотя в разговоре друг с другом использовали их), предполагает, что женщины склонны не нарушать очередности мужчины в беседе и ждать, пока он не закончит высказывание.

И.Г. Зиммерман и А. Вест обнаружили, что при смешанном общении мужчины зачастую задерживали минимальные ответные реакции. Другими словами, они говорили (m) или (yeah) в нужный момент, но только после паузы. Функция отложенного минимального ответа – показать недостаток понимания или интереса к тому, о чем говорит собеседник. Минимальный ответ, высказанный в нужный момент, демонстрирует активное внимание со стороны слушателя и поддерживает разговор, а отложенный минимальный ответ показывает недостаток интереса к теме.

Контроль над темой обычно распределяется равноправно между участниками коммуникации. В беседе между говорящими одного пола это является нормой, но когда один из говорящих – мужчина или женщина, то мужчины имеют тенденцию доминировать. Исследуя языковые особенности, Лит-Пеллегрини смогла установить, что говорящие мужчины и притом хорошо владеющие темой разговора, стремились господствовать в беседе [60]. Они много говорили и чаще не позволяли другому говорящему вступить в разговор. С другой стороны, женщины, плохо владеющие предметом обсуждения, говорили меньше и использовали больше минимальных ответных реакций или других знаков доброжелательного речевого поведения. Мужчины придерживались стиля взаимодействия, основанного на власти (утверждая неравное право говорить и управлять темой беседы), в то время как женщины предпочитали стиль взаимодействия, основанный на солидарности и поддержке.

Д. Спендер видит устойчивость существования мифа о женской разговорчивости в разных ожиданиях по отношению к мужчинам и женщинам: мужчины имеют право говорить, а от женщин ждут, что они будут молчать, - и, следовательно, высказывание женщины любой длительности будет восприниматься как разговорчивость.

Р. Лакофф предположила, что женщин в обществе воспринимают как выражающихся более неуверенно, по сравнению с мужчинами.

Исследовательница подтвердила, что предложения с расчлененными вопросами наиболее часто приписываются женщинам [60].

Громкие и агрессивные доводы – особенность, свойственная речи мужских групп: они зачастую связаны с малозначимыми вопросами и ценны только для говорящих. Крик, брань, угрозы, оскорбления – составляющие вербальной агрессивности. Однако женщины стараются избегать открытого проявления агрессии в речи – они считают такие проявления неприятными и воспринимают их как адресованные лично им. Для женщин такие проявления означают разрушение беседы, тогда как для мужчин – это часть традиционной структуры разговора [60].

Таким образом, в когнитивном аспекте речевой конфликт понимается как фреймовая структура, которая стереотипно закрепляет способы действий участников речевого конфликта.

В прагматическом аспекте конфликтному дискурсу присущи определенные стратегии, тактики, которые реализуются с помощью определенных речевых актов.

В лингвокультурологическом аспекте раскрывается национально-культурная специфика коммуникативного поведения в ситуации конфликта.

В гендерном аспекте мужчинам и женщинам характерен свой коммуникативный стиль. Коммуникативные неудачи мужчин и женщин отражены в конфликтной речевой ситуации.

1.2.2 Виды конфликтной речевой ситуации

Рассмотрим сначала события, предшествующие конфликту. Очевидно, что здесь можно выделить две группы явлений: объективная жизненная ситуация, в которой находятся противоборствующие стороны, и сами эти стороны – люди, имеющие определенные интересы. Собственно, это и есть структура противоречия, пока что не перешедшего в конфликт.

Говоря о жизненной ситуации, следует заметить, что она может быть самой различной по многим своим параметрам. Обстоятельства жизни человека или существования социальной группы могут быть скоротечными, преходящими или, напротив, длительными, застойными. Они могут характеризоваться определенной духовной атмосферой и тем или иным уровнем материальных благ. Они связаны с территориальным размещением субъектов, различными социальными иерархиями и многими другими факторами.

В конфликтной ситуации происходит такое совмещение этих обстоятельств человеческих интересов, которое объективно создает почву для реального противоборства между социальными субъектами. Очевидно, что главная черта ситуации – это возникновение предмета конфликта. Поскольку ситуация предшествует конфликту, она может быть еще и не использована сторонами и даже в полной мере не осмыслена ими [61].

Конфликтная ситуация - это результат особого типа общения, особого речевого поведения коммуникантов. Под конфликтной ситуацией понимается ситуация, в которой происходит коммуникативный конфликт - столкновение двух сторон (участников конфликта) по поводу несоответствия целей, интересов, взглядов, в результате которого одна из сторон сознательно, либо бессознательно, действует в ущерб другой (вербально или невербально), а вторая сторона, осознавая, что указанные действия направлены против ее интересов/целей, предпринимает ответные действия [62].

Л.П. Крысин заметил, что ситуация, понимаемая в значении «конкретные условия речевого общения», состоит из таких формирующих ее компонентов:

1. говорящий (или пишущий);
2. слушающий (читающий);
3. отношения между говорящим (пишущим) и слушающим (читающим);
4. средство связи (язык, диалект, стиль);
5. способ связи (контактный или дистантный);
6. место;
7. цель;
8. тема общения [63].

Конфликтная ситуация может сложиться объективно, помимо воли и желания будущих противоборствующих сторон (пример: сокращение штатов в учреждении), а может быть вызвана или создана одной из сторон или обеими. При этом крайне важно отметить, что каждая ситуация имеет объективное содержание (оно определяется происходящими в действительности событиями) и субъективное значение (оно зависит от того, какую интерпретацию этим событиям дает каждая сторона), в соответствии с которым субъект начинает действовать в конфликте.

Субъективное отражение конфликтной ситуации не обязательно соответствует действительному положению дел. В литературе справедливо отмечается, что осознание конфликта всегда несет в себе элементы субъективизма и уже поэтому является в определенной мере искаженным [64].

Искажения в восприятии ситуации способны достигать значительных масштабов. Известно, что причиной конфликта может послужить простое непонимание другого субъекта. Специалисты выделяют такие категории, как «неадекватно понятый» и «ложный» конфликты.

К первому относятся те случаи, когда существует конфликтная ситуация и стороны воспринимают ее как таковую, но с существенными отклонениями от действительности. Под существенными отклонениями можно понимать, например, значительное преувеличение масштабов возникшей проблемы (разногласия, возникшие исключительно по частному поводу, ошибочно интерпретируются как имеющие глобальный характер) или, наоборот, значительное их преуменьшение. Применительно к последнему случаю можно говорить о неполном или частичном отражении конфликтной ситуации. Отклонения другого рода имеют место в ситуации «условного» конфликта, когда существование противоречий зависит от легко изменяющихся

обстоятельств, что не осознается противоборствующими сторонами [65]. В межнациональных конфликтах это наблюдается довольно часто.

В случаях же «ложного» конфликта объективная конфликтная ситуация полностью отсутствует, между субъектами нет никакого противоречия, но тем не менее стороны ощущают конфликтность взаимоотношений и вступают в противоборство.

В названных случаях неадекватное или ложное восприятие редко характерно для обеих сторон. Обычно только один субъект интерпретирует ситуацию искаженно или ошибочно, тогда как другой – вполне адекватно. Восприняв ситуацию как конфликтную, первый субъект начинает действовать; другой же, став адресатом конфликтных действий, для подобной оценки ситуации имеет уже больше оснований. Впрочем, и он будет не вполне объективен, если не осознает случайность возникшей проблемы. Ложное восприятие часто связано с интерпретацией чьих-то непреднамеренных действий как умышленных, т.е. соответствующих определенным интересам другого. Для разрешения этой проблемы обычно достаточно объяснить, выяснить, что действия, начавшие конфликт, были неосторожными, ненамеренными. Но очень часто эти возможности игнорируются и стороны предпочитают во всех действиях друг друга видеть злой умысел, способствуя разрастанию и углублению конфликта. Так, нередко в неумелых действиях властей усматриваются чьи-то козни и специальное нагнетание обстановки, в то время как в действительности дело просто в неорганизованности и отсутствии профессионализма.

Ложное восприятие обычно связано с неправильным истолкованием слов и поступков других. Оно вызывается различными причинами: двусмысленностью сообщения, искажениями, которые привносятся контекстом общения в его первоначальный смысл. Замечено, что при определенных обстоятельствах вопрос или даже комплимент могут восприниматься как оскорбление [66]. Подобные различия в интерпретации чужих поступков во многом определяются различиями культур, разными правилами общения.

Конфликт, возникший по ошибке, может в дальнейшем развиваться так, как будто он имеет реальный предмет. Уже в ходе конфликта возникает действительная конфликтная ситуация. Такое положение нередко является характерным признаком криминальных конфликтов. А.М. Яковлев в этой связи даже характеризовал преступное поведение, как неадекватную реакцию на сложившуюся ситуацию [67]. Сама эта неадекватность оценки ситуации объясняется различными личностными факторами – ограниченностью кругозора, стрессом, узостью предвидения последствий, состоянием алкогольного или наркотического опьянения и др. Имеет значение и фактор времени: не во всем сразу можно объективно разобраться. И у людей, и у государственных образований она может быть связана также с определенными – в первом случае психическими, во втором – внутривнутриполитическими аномалиями, формирующими у них «агрессивную концепцию среды» [68].

Исследователь Ю.А. Романов акцентирует свое внимание на криминогенной ситуации как один из типов конфликтной ситуации, которая представлена на материале военной службы. Криминогенная конфликтная ситуация представляет собой совокупность специфических событий, состояний, социальных взаимодействий между людьми, является той благоприятной средой, когда запускается механизм преступного поведения: формируется противоправный мотив - формируется конкретная цель - военнослужащий волевыми усилиями сознательно регулирует свои действия и поступки - он принимает решение о совершении воинского преступления, наконец, он реализует решение в преступном деянии. Именно в период развития криминогенной конфликтной ситуации происходит сцепление двух «шестерен»: первая - негативные моменты в окружающей действительности, вторая - недостатки личностных свойств военнослужащих. В результате этого с большой долей вероятности может быть совершено воинское преступление [69].

Итак, в межличностном конфликте большое значение имеет характер восприятия конфликтной ситуации сторонами. Реагируя на сложившуюся ситуацию, человек действует в соответствии с особенностями своего характера и взглядами. Именно этим объясняется, что в одной и той же ситуации разными людьми (и группами) совершаются разные, порой противоположные поступки. Понятно, что именно взаимодействие конкретной ситуации и свойств личности и способно вызвать конфликт (или уберечь от него).

Недоступность разрешения ситуации для субъекта и вместе с тем нежелание вступать по этому поводу в конфликт может привести к так называемому психологическому замещению (переносу). Он состоит в том, что недостигнутая цель заменяется иной, дающей лишь видимое и временное удовлетворение, часто извращенного характера. Нередко такое замещение выражается в пьянстве и других формах социально неодобряемого поведения, которое, в свою очередь, тоже может вызвать конфликт. Характерным примером является бытовое хулиганство, которое часто представляет собой перенос конфликта, сложившегося в семье или соседском окружении, в совершенно иную ситуацию (избиение постороннего прохожего на улице, дебош в общественном месте и т.п.). Такой перенос происходит и в поведении разъяренной толпы, ищущей себе жертву.

Таким же образом обстоит дело и в случаях замещения неудовлетворенной потребности в самоутверждении. Не имея возможности доказать свои «преимущества» на работе и избегая там конфликта, субъект затевает этот конфликт дома, в семье, что дает ему определенную «разрядку» и удовлетворяет самолюбие. Так, конфликтная ситуация, сложившаяся в одних условиях и в одном месте, разрешается – с конфликтом или без него – при совершенно иных обстоятельствах.

С точки зрения организационных уровней, к которым принадлежат стороны, конфликты можно разделить на *горизонтальные* и *вертикальные составляющие*. К первому виду можно отнести конфликт между отдельными

направлениями деятельности в организации, между формальным и неформальным коллективами и т. п. Ко второму виду принадлежат конфликты между различными уровнями иерархии. Таких конфликтов большинство — 70—80 %. Взаимопереплетение внутриорганизационных отношений на практике приводит к тому, что многие конфликты являются смешанными, содержащими элементы как вертикальных, так и горизонтальных конфликтов.

По сфере возникновения и развития конфликты можно разделить на *деловые*, связанные с официальной деятельностью человека, выполнением им должностных обязанностей, и *личные*, затрагивающие неофициальные отношения.

По распределению между сторонами потерь и выигрышей конфликты делятся на *симметричные* и *асимметричные*. В первом случае они распределяются поровну; во втором — одни выигрывают или теряют значительно больше, чем другие [70].

Пока конфликт еще не «созрел», он является *скрытым*, что затрудняет процесс управления им или его разрешения. В противном случае конфликт считается *открытым*. Открытый конфликт находится под контролем руководства, поэтому он менее опасен для организации, в то время как скрытый незаметно подтачивает ее основы, хотя внешне может казаться, что все нормально.

Скрытые конфликты часто развиваются в форме *интриги*, под которой понимается нечестное запутывание руководителей и коллег с целью вынуждения их к определенным действиям, приносящим выгоду инициаторам и ущерб тем, против кого направлена интрига. Орудием интриги является искаженная информация, распространяемая через «третьи руки», с помощью которой «очерняются» или «обеляются» люди и их поступки.

Открытые конфликты могут быть связаны с образованием клика, т. е. групп сотрудников, активно противопоставляющих себя официальной или поддерживаемой большинством линии с целью захвата формальной или неформальной власти в организации либо упрочения своих позиций.

По характеру конфликты принято делить на *объективные* и *субъективные*. Первые связаны с реальными проблемами и недостатками, возникающими в процессе функционирования и развития организации. Вторые обусловлены различием индивидуальных оценок тех или иных событий, отношений между людьми и др. Таким образом, в одном случае у конфликта существует объект; в другом — субъективная оценка ситуации. Имеющие место различия во взглядах и оценках составляют предмет конфликта. Если они мнимые и люди просто по-разному выражают свое одинаковое по существу мнение, конфликт оказывается не только субъективным, но и беспредметным. В противоположность этому объективные конфликты всегда предметны. В организации объективные конфликты, как правило, связаны с недостатками в ее деятельности, поэтому имеют *деловую* основу. Субъективные же конфликты по своей природе всегда эмоциональны и часто являются результатом психологической несовместимости людей, их непонимания и нежелания понять друг друга [71].

По своим последствиям конфликты бывают *конструктивными* и *деструктивными*. Конструктивные конфликты предполагают возможность рациональных преобразований в организации, в результате чего устраняется сам их объект, а, следовательно, могут принести ей большую пользу, способствовать ее развитию. Если же конфликт не имеет под собой реальной почвы, то становится деструктивным, поскольку сначала разрушает систему отношений между людьми, а затем вносит дезорганизацию в ход производственных процессов.

Обычно конструктивные конфликты возникают на основе различия в целях, объективно обусловленных характером выполняемой работы. Например, руководители разных подразделений организации (по горизонтали или вертикали) по-своему видят желаемое состояние объекта их деятельности в будущем. Развитие такого конфликта усиливает процесс активного обмена информацией, согласования позиций и при желании может привести к более эффективному решению стоящей перед коллективом общей задачи.

Наличие у конфликта позитивных свойств иногда служит причиной того, что такого рода конфликты искусственно инициируются для достижения положительного эффекта. В частности, визирование документа в разных службах — один из подобных случаев.

Нужно иметь в виду, что любой конструктивный конфликт, если его своевременно не преодолеть, превращается в деструктивный. Люди начинают демонстрировать друг другу личную антипатию, придираются, унижать окружающих, навязывать им свою точку зрения, отказываться решать назревшие проблемы.

Во многом превращение конструктивного конфликта в деструктивный, как и вообще возникновение отдельных видов конфликтов, связано с особенностями личности самих участников. Так, новосибирские ученые Ф.Бородкин и Н. Коряк выделяют шесть типов «конфликтных» личностей, которые вольно или невольно провоцируют дополнительные столкновения с окружающими [72]. К ним относятся:

1. демонстративные, стремящиеся быть в центре внимания, являются инициаторами споров, в которых они проявляют излишнюю эмоциональность;
2. ригидные, обладающие завышенной самооценкой, не считающиеся с мнением других, некритически относящиеся к своим поступкам, болезненно обидчивые, склонные вымещать зло на окружающих;
3. неуправляемые, отличающиеся импульсивностью, агрессивностью, непредсказуемостью поведения, слабым самоконтролем;
4. сверхточные, характеризующиеся излишней требовательностью, мнительностью, подозрительностью, мелочностью;
5. целенаправленно конфликтные, рассматривающие конфликт как средство достижения собственных целей, склонные манипулировать окружающими в своих интересах;
6. бесконфликтные, которые своим стремлением всем угодить только создают конфликты.

По сути дела многие особенности конфликта могут быть основаниями для типологизации. Таково, например, деление конфликтов по их длительности (долгосрочные, краткосрочные), по ресурсам (материальные, духовные, социальные), по степени ограниченности в пространстве и времени, по субъектам и т.д.

Приведем пример конфликта, относящийся к межнациональным конфликтам.

а) конфликты «неуправляемых эмоций». Речь идет о конфликтах-бунтах или погромах. Для подобных конфликтов характерна неопределенность целей организаторов беспорядков, случайность конкретных событий. Часто внешние признаки таких событий скрывают за собой непроясненные до конца истинные причины;

б) конфликты «идеологических доктрин». Они связаны с политическими, национальными, религиозными движениями и имеют более или менее давние исторические корни. Национальные требования формируются не стихийно, а разрабатываются идеологами-теоретиками. Сторонники определенной идеи готовы пожертвовать за нее самой жизнью, поэтому такие конфликты могут носить длительный и ожесточенный характер. К такого рода конфликтам могут относиться споры по поводу принадлежности территорий, по поводу их государственного или административного статуса, неурядицы в связи с возвращением ранее депортированных народов и т. д.;

в) конфликты «политических институтов». Это в основном споры о границах, о взаимоотношениях органов власти, о юрисдикции, о роли политических партий и движений и др. «Война законов» и «парад суверенитетов» относятся к числу конфликтов именно этого типа [73].

Ссора как одна из наиболее острых форм конфликтного взаимодействия людей, является самым ярким сюжетообразующим началом и позволяет наблюдать и показывать поведение персонажей в особо жестких, иногда экстремальных ситуациях. В них вскрываются подчас неосознаваемые даже самим человеком истинные движущие мотивы и глубоко запрятанные качества.

Оскорбить и обидеть, чувствовать себя оскорбленным и обиженным - ключевые понятия-действия-состояния любой ссоры, проявляющиеся разнообразно-индивидуально и в то же время допускающие типизацию, так как предполагают соответствующие типы ментально-речевого поведения.

Конфликтная ситуация имеет множество вариантов, в которых, однако, можно выделить типовых участников и инвариантные признаки. Оскорбить и обидеть, чувствовать себя оскорбленным и обиженным - ключевые понятия-действия-состояния, обидчик (инвектор) и обиженный (инвектум) - типовые участники любой ссоры [74].

Дальнейшая классификация конфликтных сценариев, которые образуются единством психолого-речевых конфликтов, антропотекстов, их отражающих, и языковых личностей, в них проявляющихся, строится на учете следующих признаков:

1) типы конфликтных сценариев выделяются по роли их участников: одни из них определяются психолого-речевой активностью инвектора (обидчика, оскорбителя), другие - активностью инвектума (обиженного, оскорбленного); учет поведения инвектума принципиально важен, так как его роль не исчерпывается признаком пассивности: с одной стороны, у инвектума есть свои типовые поведенческие реакции, нередко приводящие к контр-инвективе, с другой стороны, инвектум сам в той или иной мере выступает фактором инвективной «инициативы»;

2) участие воли субъектов конфликта дифференцирует преднамеренные и спонтанные конфликты; наличие целевых установок различает «принципиальные» и случайные конфликты;

3) различаются типы потенциальной энергетики конфликта и способы ее накопления и типы ее реализации, различающие энергетическую структуру конфликта;

4) неодинакова роль речевых и неречевых средств в реализации конфликта.

Исходя из сказанного, по характеру иллокутивного (интенционального) взаимодействия инвектора и инвектума легко представимы разнообразные коммуникативные ситуации. Например, с позиций инвектора возможны следующие компоненты иллокутивного содержания: инвектор оценивает инвектума как объект необходимой, справедливой по содержанию (хотя и резкой по форме) критики и поэтому ощущает себя спровоцированным инвектумом и, следовательно, обязанным дать резкую (по его мнению - адекватную) оценку; инвектор, ставя цель обратить конфликтную ситуацию в свою пользу, сознательно использует слабости инвектума, к которым, в частности, может относить и чрезмерную обидчивость последнего (например, на определенного рода словесные инвективы), учитывает его сильные черты (например, невосприимчивость к провокациям) и т.п. С позиций инвектума существенную роль играет его оценка преднамеренности действий инвектора, их справедливости и адекватности [75].

Исследователь Е.Н. Горбачева рассматривает спор как один из типов конфликтной ситуации. Спор осуществляется в диалогической форме. Для характеристики спора как динамически развивающегося взаимодействия коммуникантов необходимо рассмотрение его жанровых особенностей. Спор является преимущественно информативным жанром, что обусловлено иллокутивными целями слагающих его обязательных речевых актов, однако, он не лишен элементов фатики. Обязательными конститутивными признаками жанрового образования «спор» являются семь компонентов, а именно: автор и адресат с обязательным условием чередования этих ролей; тезис как коммуникативное прошлое спора, относительно которого участники характеризуются как носители ролей «пропонент - оппонент»; ситуация отсутствия возражений с обеих сторон как образ коммуникативного будущего спора; глобальная коммуникативная цель - снятие разногласий; обязательное диктумное содержание представлено речевыми актами возражения, утверждения и аргументации; языковое воплощение содержательных

компонентов определяется тем, в каком речевом событии используется жанр спора и в рамках какого дискурса происходит это событие [76].

Третьякова В.С. выделяет 3 типа конфликтных ситуаций:

1. потенциальный конфликт;
2. конфликт риска;
3. собственно конфликт.

Наиболее простыми по структуре являются модели гармонизации общения первого типа ситуаций — потенциально конфликтных. Они могут быть представлены в виде когнитивных и семантических клише: собственно побуждение + причина побуждения + обоснование важности побуждения + этикетные формулы (Пожалуйста, сделай (не делай) это, потому что...).

В других ситуациях — в ситуациях конфликтного риска и собственно конфликтных — модели более вариативны, поскольку определяются контекстом ситуации и представляют собой различного рода творческие комбинации коммуникативных тактик, направленных на нейтрализацию конфликта и гармонизацию общения. Поведение коммуникантов в ситуациях данного типа требует от них владения богатым репертуаром конструктивных тактик и умения творчески их использовать. В каждой модели заложены основные постулаты общения, в частности, постулаты качества общения (не навреди партнеру), количества (сообщай значимые истинные факты), релевантности (учитывай ожидания партнера), которые представляют основной принцип коммуникации — принцип кооперации. Другими ведущими принципами успешного взаимодействия являются принцип вежливости и этикетизации общения (повышение «образа» партнера), а также сотрудничества (сосредоточенности на себе и на другом).

Соответственно, конфликтная ситуация характеризуется не только определенной эмоциональной окраской, но и языковыми средствами выражения дисгармонии.

1.2.3. Языковые маркеры речевого конфликта

Первыми признаками агрессивного состояния человека является его внешность. У него расширяются глаза, зрачки, краснеет лицо, повышается голос. В состоянии агрессии изменяется душевное и физиологическое состояние человека — он негодует, сердится, выражает гнев, что оказывает влияние на его соматические процессы. У него повышается температура, человек покрывается потом, пятнами, испытывает боли в сердце, ему не хватает воздуха, таким образом, субъект переживает физический и душевный дискомфорт. Уже по этим признакам определяется степень агрессивного состояния человека. Например, русск. *глаза из орбит вылезают, краска прилила к лицу, глаза наливаются кровью, перехватило дыхание (от злости, негодования), желчь кипит у него.*

Сигналом конфликта или напряженности ситуации является оценка поведения или отношений, осуждения, равнодушия и т. п.

Наконец, агрессивное состояние человека непосредственно выливается в его действия, хотя и безотносительно к объекту. Телодвижения его становятся беспорядочными, неконтролируемыми, нарушается координация частей тела. Например, *рвать* и метать, метать громы и молнии, выпускать пар [77].

Национальная специфика агрессивного поведения субъекта по отношению к объекту в таких фразеологизмах выражена более ярко, что обусловлено особенностями вероисповедания, традиций и обычаев народа в области межличностных отношений. Например, библейское пригвоздить к позорному столбу и зафиксированное в мусульманских священных книгах наказание неправедных.

Фразеологические обороты генетически описывают физическую расправу над человеком – от нанесения физического увечья до лишения жизни. В таких фразеологизмах частотными компонентами являются соматизмы (голова, горло, сердце, рука, нога, ребра, глаз, кровь), наименования различных предметов, с помощью которых наносятся увечья (камень, кулак, нож, дубина, кандалы, силки, наименования элементов одежды (шапка, подол), обозначение места расправы (дорога, колея, седло), название животных и частей их тела, на которые направлено агрессивное воздействие, в результате ассоциации человека с этим животным (рога, хвост, хребет, холка. Например, русск. оторвать голову кому, перегрызть горло кому, давать волю рукам, показать кузькину мать, драть как Сидорову козу, намять бока, пить кровь.

Не менее тяжелым для человека является нанесение морального ущерба в результате оскорбления, унижения, ругани. Особо нужно сказать о фразеологизмах с компонентами душа, сердце, кровь, что символизирует внутренний мир человека, его гармонию с самим собой и миром. В русском языке таких фразеологизмов большое количество, что говорит о том, что моральное оскорбление человека по степени его воздействия более губительно для души человека. Например, русск. облить грязью, без ножа зарезать кого, *нож в сердце кому*.

Маркерами конфликтного поведения человека являются языковые средства, такие маркеры представлены на всех уровнях языка.

Рассмотрим языковые средства на фонетическом уровне.

Исследователь И.А. Афонина, изучая микродиалоги, представляющие асимметричные ситуации общения, установила, что в асимметричных ситуациях общения отчетливо прослеживается взаимосвязь между выбором мелодических средств реализации реплик установления контакта и социальными характеристиками говорящего [77]. В данных ситуациях реплики авторитетного партнера характеризуются более высоким характером начала реплики, расширенным (по сравнению с неавторитетом) общим тональным диапазоном, высоким максимальным тональным уровнем и значительными модуляциями в перепадах тона.

В этих ситуациях в отличие от партнера - неавторитета, партнер-авторитет характеризуется: более высоким началом фразы, более частым нисходящим завершением, более высоким уровнем максимальной интенсивности, почти всегда значительными модуляциями. Неавторитетному партнеру, напротив, присущи более частое низкое начало реплики и восходящий характер завершения. Местом максимальной интенсивности в большинстве случаев являются середина реплики или ее конец, а максимальный уровень интенсивности, как правило, низкий.

Во время общения на собеседника оказывает влияние и создает доверие единство манеры поведения и произнесения слов.

Соответственно, по интонации можно узнать в каком эмоциональном состоянии находится коммуникант.

Повышение высоты тона характерно конфликтной ситуации. Например, из небольшой ссоры матери и сына (восходящая интонация): Мать – Тише сделай телевизор // Сын – Да как / тут громкость не работает!; Дай сигареты // Мать – У меня нету // Сын – Да были сигареты!; из ссоры мужа и жены в семье 3: Жена – Саш / кульки возьми // Муж – Я не знаю / где их искать // Может сама возьмешь? Жена – У нас кульки только в двух местах / во втором ящике и в кладовке! Где их искать!) [78].

Различают следующие характеристики голоса: скорость речи - оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп речи свидетельствует об импульсивности собеседника, его уверенности в себе; спокойная, медленная манера указывает на невозмутимость, рассудительность, основательность; заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенность, легкую возбудимость человека.

Громкость - большая громкость голоса присуща, как правило, истинной силе побуждений (например, конфликтная ситуация), либо самодовольству, малая громкость указывает на сдержанность, скромность, такт или нехватку жизненной силы, слабость человека, сильные изменения в громкости свидетельствуют об эмоциональности и волнении собеседников. Как показывает коммуникативная практика, усилению эмоциональной речи в иных случаях способствует отсутствие логических доводов.

Артикуляция – ясное и четкое произношение слов указывает на внутреннюю дисциплину, потребность в ясности и на недостаток живости; неясное, расплывчатое произношение свидетельствует об уступчивости, неуверенности, мягкости, вялости воли.

Высота голоса - фальцет зачастую присущ человеку, у которого мышление и речь больше исходят из интеллекта; грудной голос - мышление и голос сопровождаются повышенной эмоциональностью; высокий пронзительный голос - признак страха и волнения.

Ритмическое говорение - богатство чувств, уравновешенность, как правило, хорошее настроение; строго циклическое, правильное говорение - сильное осознание переживаемого, напряжение воли, дисциплина, педантичность, холодность чувств; округленная манера говорить - глубокая, полная

эмоциональная жизнь; угловато-отрывистая манера - трезвое, целесообразное мышление [79].

Перейдем к лексическим средствам.

Среди языковых средств, маркирующих конфликтную интеракцию, широко представлены языковые показатели инвективной конфликтности, а лексико-семантические и грамматические показатели, в которых наиболее ярко отражаются как социальные, так и национальные особенности восприятия такой действительности как конфликтная ситуация, именуемые конфликтогенными маркерами.

Конфликтогенные маркеры лексико-семантического порядка имеют свою специфическую обусловленность и характеризуются следующими коммуникативно-интерактивными особенностями. Во-первых, одной из причин возникновения (и проявления) конфликтогенных маркеров является особенность природы языкового знака, следствием чего становятся такие факты, как лексическая и грамматическая многозначность, омонимия, динамичность, вариативность, отсутствие естественной связи между «означаемым» и «означающим», а также между знаком и денотатом. Во-вторых, такой причиной может являться негативная оценочная лексика и, в-третьих, специальные номинации собеседников по какой-либо примете при отсутствии имени лица номинации. Сюда же следует отнести и существование в социуме ненормативной лексики (обценная, инвективная лексика) и наличие (использование) слов-агнонимов (т.е. неизвестных, непонятных или малопонятных многим носителям языка слов) [80].

Лексика — это один из способов выражения агрессии, облечения ее в словесную форму, понятную для других людей, часто и для говорящего. Здесь следует различать:

1. лексы, используемые для явного выражения агрессии (эксплицитное насилие);
2. лексы, используемые для неявного выражения агрессии (имплицитное насилие).

В первом случае, речь идет о словах, явно выражающих агрессивный характер чьих-либо действий. «Одной из ярких лексических особенностей русского языка является наличие в нем слов деструктивной семантики, или слов со значением разрушения, уничтожения, преобразующего действия на объект (казнь, борьба, бой, гной, рана, рваный, застрелить, молоть, колоть, дробить, взорвать и т. д.)». Ф.Г. Фактулина приводит классификацию глаголов деструктивной семантики и определяет их как «переходные предельные глаголы со значением физического воздействия на объект, в результате которого объект изменяется, нарушается его структурная целостность на макро- или микроуровне, и он не может выполнять ранее присущие ему функции» [81]. Ее классификация такова:

- глаголы с общим значением разрушительного действия (грызть, дырявить, бить);
- глаголы уничтожения (зарезать, губить, пепелить);

- глаголы повреждения (ранить, царапать, ковырять);

С префиксами за-, ис-, вы-, об- образуются глаголы со значением полноты, завершения действия. «Глаза председателя ревкома были выколоты, нос и уши обрезаны, спина, иссеченная нагайками, превратилась в кровавое месиво».

Отдельно стоит заметить об инвективной лексике как об одном из самых распространенных средств выражения агрессии. Инвективная лексика — это слова и выражения, противоречащие нормам общественной морали. Данная лексика может быть как литературной, так и бытовой. Многие исследователи выделяют 8 разрядов инвективной лексики и фразеологии, относящейся к сфере литературного языка:

- слова и выражения, с самого начала обозначающие антиобщественную, социально осуждаемую деятельность: бандит, жулик, мошенник;

- слова с ярко выраженной негативной окраской, составляющей основной смысл их употребления: двурушник, расист, враг народа;

- названия профессий, употребляемые в переносном значении: палач, мясник;

- зоосемантические метафоры, отсылающие к названиям животных: кобель, кобыла, свинья;

- глаголы с «осуждающей» семантикой или даже с прямой негативной оценкой: украсть, хапнуть;

- слова, содержащие в своем значении негативную, причем весьма экспрессивную оценку чьей-либо личности: гадина, сволочь;

- эвфемизмы для слов 1-го разряда, сохраняющие их оценочный (резко негативный) характер: женщина легкого поведения, путана, интердевочка;

- окказиональные (специально создаваемые) каламбурные образования, направленные на унижение или оскорбление адресата: коммуняки, дерьмократы, прихватизация.

Инвектива несёт в себе информативную функцию, так как используется для формулировки истинных или ложных утверждений, она так же характеризуется экспрессивностью, то есть выражает состояний сознания говорящего, несёт эвкативную функцию, оказывая влияние на слушающего, для возбуждения у него определенных мыслей, оценок, стремлений к каким-то действиям.

Очевидно, что одной из функций инвективы является *коммуникативная*. Это свидетельствует о том, что для существования инвективы необходимо наличие адресата, адресанта и определённой ситуации между ними, то есть, необходим процесс коммуникации, отражающий их целенаправленную связь.

Например:

1: – Ну ты и скотина, Шурик, я такого от тебя не ожидал, а ещё друг называется...

2: – Да ладно ты...

1: – Что ладно то, что?! Предатель...

В данном дискурсном образовании присутствуют адресат, адресант и ситуация, в которой 1 – Шурик подвёл своего друга. Это подтверждает

функционирование инвективы/инвективного дискурса как коммуникативной единицы.

Инвектива так же обладает и *номинативной* функцией, то есть она называет объективное и субъективное действие. Оскорбляющий (т.е. инвектор как лицо, использующее инвективное выражение (инвективу) в отношении своего собеседника инвектума (оскорбляемого) и тем самым даёт характеристику, которая, может быть как субъективной, так и объективной, его действиям либо ему самому. В этом заключается основное функциональное предназначение номинативной функции. Например:

1: – *Ты что орёшь как собака, того и гляди загрызёшь!*

2: – *А ты делай всё по-человечески, я и орать не буду!*

1: – *Если бы мне никто не мешал, я бы уже давно всё сделал.*

В приведенном примере инвектор даёт характеристику инвектуму «*орёшь как собака*», тем самым предоставляя через оценку свою субъективную номинацию, что и доказывает присутствие в инвективе номинативной функции [82].

Другая функция инвектив – *эмотивно-экспрессивная*, которая выражается в том, что с помощью инвективных образований может происходить выражение чувств и переживаний человека в процессе его речи. Например:

1: – *Man, that shit was so gay – fucking eighties style.*

2: – *Bitch, don't you never say an unkind word about the Time? Me and Silent Bob modeled our whole fucking lives after Morris Day and Jerome! I'm a smooth pimp who loves the pussy and Tubby here's my black manservant!*

Здесь эмотивно-экспрессивная функция инвективы проявляется с помощью отрицательной номинации инвектируемого – «*bitch*» (в переносном смысле – не сведущий в обсуждаемом вопросе человек). Наличие в данном отрезке инвективного дискурса двух восклицательных предложений так же свидетельствует о том, что в процессе речи происходит обмен эмоциями.

Директивная функция – это функция побудительная, реализующая, выражает волю и желание. Например:

– *Fuck you, you fucking square!*

Здесь говорящий требует у слушающего определённого действия – замолчать, успокоится. Тем самым подтверждается наличие директивной функции.

Инвектива так же обладает фатической функцией, то есть функцией установления и поддержания контакта с собеседником.

– *What the hell are you talking about?*

Кроме того, инвектива может выполнять суггестивную функцию, когда она выступает как средство влияния на поведение в широком смысле этого слова (в том числе и на психическое состояние) другого человека, например при внушении.

Инструментальная функция инвективы состоит в том, что при помощи инвективы может происходить воздействие на человека путём использования прямых по смыслу слов. Данная функция противопоставлена символической

функции инвектив, которая выражается в воздействии на человека с помощью косвенных смыслов слов и фраз. Инвектива также обладает поэтической функцией, так как некоторые авторы используют в своих поэтических произведениях инвективу, что обусловлено не только экспрессивностью инвективных лексических единиц, но и тем, что они помогают организовать ритм, рифму, позволяют создать новые средства выражения мыслей автора.

Лексические средства выражения имплицитной агрессии шире представлены в языке. Один из таких способов, агрессия при помощи гиперболы, подробно описан в работе М.Я. Гловинской [82]. Автор анализирует выражения следующего типа: Не таскай такую тяжесть; Куда ты тащишь стул; Куда вы запишали мой рюкзак и другие подобные. Все эти фразы несут в себе имплицитную агрессию. М.Я. Гловинская отмечает, что глаголы, придающие данным высказываниям агрессивность (таскать, тащить, запихать) в своих первичных значениях нейтральны и лишены каких-либо негативных коннотаций. Их объединяет наличие указания на количественную оценку в основном значении. Все подобные глаголы предполагают, что действие, обозначаемое ими, требует больших физических усилий. Так, тащить используется, когда речь идет о тяжелых объектах, которые трудно перемещать, запихивать – об объектах, которые приходится помещать в не подходящие для этого по форме контейнеры, так что для того, чтобы объект оказался внутри контейнера, приходится прикладывать усилие.

Далее, автор отмечает, что когда подобные глаголы используются не буквально, а гиперболически, т.е., когда затрачиваемое усилие на самом деле не выходит за границы нормы, эта гиперболичность придает высказываниям неявную агрессивность; например, Зачем ты запихал сюда мою сумку?

Подобное гиперболическое употребление свойственно многим глаголам, содержащим в своем основном значении указание на количественную оценку. Как правило, в гиперболическом употреблении все подобные глаголы передают агрессивное отношение к адресату. Ср. следующие имплицитно агрессивные фразы с их нейтральными аналогами На стуле валяется кофта VS. На стуле лежит кофта; Куда ты кинул <швырнул> одежду? VS. Куда ты положил одежду?; Что ты орешь? VS. Что ты кричишь?

Как показывает автор, все подобные глаголы имеют в своих переносных «агрессивных» значениях двухслойную семантическую структуру: в ассерции у них находится негативная оценка действия, иными словами – агрессия, а в пресуппозиции – его нейтральное описание. Под отрицанием агрессия исчезает, а указание на действие остается; ср. Моя кофта не валяется на стуле, а лежит; Я не швырнула вещи на стул, а положила.

Другой широко распространенный способ выражения имплицитной агрессии – использование частиц. Частицы, передающие имплицитную агрессию, часто используются в комбинации с синтаксическими конструкциями, чьей функцией является выражение не прямой агрессии, такими как псевдо-императив или вопрос.

Ниже приводятся те разновидности имплицитной агрессии, которые выражаются при помощи частиц [83].

1) говорящий ироничен по отношению к адресату и неявно обвиняет адресата в высокомерии и неоправданно высокой самооценке. Используется частица где, иногда в комбинации с частицей уж: Где уж мне тебя понять; Где уж мне с тобой тягаться; Ну где уж мне вас понять! - неожиданно для самого себя грубо воскликнул я; Егор, пожимая мне руку, осведомился, прочел ли я его книгу. Я похолодел от страха и сказал, что не читал. Тут побледнел Егор. - Где уж ему читать, - заговорил Ликоспастов, - у него времени нету современную литературу читать;

2) говорящий скептичен по отношению к адресату или третьему лицу и считает, что адресат или третье лицо не отвечает тем требованиям, которые естественно ему предъявить. Используются частицы тоже мне и еще (или сочетание а еще X называется, где X – то, чем, по мнению говорящего, адресат себя считает): Тоже мне художник – человека нарисовать не может; Тоже мне щедрый – пять рублей жалеет; - Тоже мне называется охрана, - Гриша презрительно сплюнул; Тоже мне, экспериментаторы великие - солнечного света обеспечить не могут; Ребенка несчастного не дадут накормить, тоже мне родители; Не хочешь займы дать? – а еще друг называется! Столько грязи? – а еще столица! Нет, от Тоньки он никогда не ожидал такого предательства. Жена, называется. --- Дура! Подлая дура; А тоже называется следователь! Все секреты наружу! Попался бы мне такой;

3) говорящий выражает мягкий упрек или свое разочарование адресату. Используется частица эх ты. Ср. Эх ты, а еще друг; Эх ты, мальчишка! Разве ты можешь понимать, что такое любовь;

4) говорящий сомневается в правдивости адресата. Используется частица как же. Ср. - Я тебе помогу. – Поможешь, как же;

5) говорящий раздражен тем, что адресат не знает или не понимает вещей, которые ему (говорящему) представляются очевидными. Используется частица да. Ср. – Где магазин? – Да прямо;

6) говорящий угрожает адресату. Используются частицы только и тебе в комбинации с псевдо-императивом или личной формой глагола. Ср. - Краковскую колбасу я сама лучше съем. - Только попробуй. Я тебе съем! Это отравка для человеческого желудка. Взрослая девушка, а как ребенок тащишь в рот всякую гадость. Не смей!; Только попробуйте войти в такой заговор, - грозно отвечал ему Начальник Охраны; Его глаза словно предупреждали меня: «Вот только попробуй это сделать!»; Только попробуй! Ничего ты Софье Александровне не сделаешь, помни это! Скажешь о ней хоть слово, я подтверждаю, что не она, а ты все это говорил; Только попробуйте включить свет! Только попробуйте - мало вам не будет.

Особый случай – это инвективное употребление слов или словосочетаний, которые не содержат в своей семантике инвективного компонента и имеют экспрессивную окраску («мальчики в розовых штанах»). Как ни удивительно, в устах определенной социальной группы людей даже слова «профессор»,

«академик» могут приобретать инвективный характер. Однако доказать такой инвективный характер почти невозможно, хотя интуитивно каждый из нас (в определенном контексте) его ощущает [83].

Исследователь М.Л. Степко выявила преобладание в комментариях британских авторов инвективных высказываний, характеризующихся диффузностью содержательных слоев с ярко выраженными компонентами с социальной составляющей [84]. Например, Социально-психологический и социально-деятельностный компоненты – автор пишет о нечестности и подлости принятого американским правительством решения в отношении иракского правительства и изложенного в докладе министра иностранных дел Бейкера: *Tony Blair will like the Baker report. It is shallow and dishonest. It shows how to weasel a way out of trouble and leave former friends to fall, undefended, by the wayside. It suggests how blame may be shifted onto hapless Iraqi ministers... (I should welcome the Baker report. So why do I feel sick? Matthew Parris, December 09, 2006).* (Тони Блэру понравится отчет Бейкера. Он пустой и бесчестный. Он показывает, как выкрутиться из проблемной ситуации, и при этом оставить бывших друзей в беде, беззащитных у обочины. Он предлагает способ перенести всю вину на злополучных иракских министров... (Я должен приветствовать отчет Бейкера. Почему же мне дурно? Мэтью Пэррис, Декабрь 9, 2006)). Инвективной оценке могут подвергаться как отдельные лица, так и группы лиц, или результаты их деятельности.

Метафоры часто используются в тексте комментария для создания отрицательного психологического и эмоционального фона, имплицитно способствуя негативному восприятию содержательной стороны высказывания. В следующем примере автор сравнивает иракскую военную кампанию с терпящим бедствие кораблем. Метафора выстраивается через соотнесение двух образов, выступающих в качестве иконических знаков, при стыковке которых возникающий смысл трактуется как аллегория, которая косвенно связана с образом основных действующих лиц иракской кампании. *'The ship Neocon'* ('корабль неоконсерваторов') – главная метафора текста, которая обладает коннотативным отрицательным значением, передающим деятельностные характеристики всех лиц, так или иначе участвовавших или одобрявших войну в Ираке, в том числе и журналистов британских газет, выступивших на стороне правительства.

Ср.:

HARK — CAN YOU hear it? Borne on the wind, can you hear the sounds of construction — of hammers hammering and woodsaws sawing? And do you detect a note of panic? I do. The good ship Neocon is going down. She has struck the Iraqi rocks, the engine room is awash, and on the deck in anxious pursuit of something to float them away is a curious assembly.

Her Majesty's Brigade of Neocon Columnists and Leader Writers mingles with much of the elite of British politics.... Is that David Aaronovitch I see, hammer in hand? Jack Straw is handing him the nails. There's Michael Gove scribbling notes while Danny Finkelstein rips a blank sheet from a discarded do-it-yourself regime

change manual, and ponders a hastily sketched design.. (Time for the neocons to admit that the Iraq war was wrong from the start, Matthew Parris, October 21, 2006).

(Тише – Слышишь? Ты слышишь доносимые ветром звуки стройки – стучащих молотков и работающих пил? Можешь определить отзвуки паники? Я могу. Это тонет корабль Неоконсерваторов. Он налетел на Иракские скалы, машинное отделение уже в воде, и на палубе собралась любопытная компания в тревожных поисках средств, которые помогли бы им покинуть корабль. Бригада корреспондентов – неоконсерваторов её величества и ведущих писателей вперемежку с элитой британской политики.... Разве это не Дэвид Ааронович с молотком в руке? Джек Стро подает ему гвозди. А вот Майкл Гове пишет свои записки, в то время как Дэнни Финкельштейн срывает бесцветный саван с отвергнутого пособия по самостоятельной смене политического режима и обдумывает новые быстро набросанные схемы... (Пора неоконсерваторам признать, что война в Ираке была ошибкой с самого начала. Мэтью Пэррис).

Обратим внимание на грамматические средства.

Количество грамматических средств выражения непрямой агрессии весьма ограничено. Один из способов грамматического выражения имплицитной агрессии – использование императива. Императив в русском языке часто используется в не прямой функции; ср. следующие псевдо-императивы: засыпся, залейся (со значением большого количества), хоть тресни, хоть убей (с уступительным значением), А он возьми и приди (со значением неожиданного события) и пр. Псевдо-императив также используется для выражения имплицитной агрессии. Ср. следующие псевдо-императивы: Поговори, поговори тут; Поспори, поспори со мной; Поговори у меня! угрожающе сказала проводница; - Глубокой ночью конвоир вел меня по спящему Магадану. - Шагай скорее. - Мне некуда спешить. - Поговори еще! Поговори еще! - Боец вынул пистолет. Функция императива в этих фразах – не приглашение совершить некоторое действие, а угроза. Говорящий угрожает, что если некоторое действие будет совершено, то он от вербальной агрессии перейдет к агрессивным действиям.

Особенностью грамматического проявления (маркирования) конфликтной интеракции относятся местоимения 2-го лица «ты» и «вы» и глагольные формы 2-го лица единственного и множественного числа, выбор которых имеет под собой тактические основания; личные местоимения «он», «она» по отношению к лицу, присутствующему при разговоре, на функционирование которых накладываются определенные ограничения ситуацией высказывания.

Другой грамматикализированный способ выражения имплицитной агрессии – использование вопроса.

Вопросы, помимо своей прямой функции – просьба сообщить некоторую информацию - имеют множество не прямых риторических употреблений, одно из которых - выражение имплицитной агрессии. «Агрессивные» вопросы используются в определенном круге ситуаций задают определенный тип

агрессивного отношения к адресату. А именно, они используются, когда, по мнению говорящего, адресат недостаточно наблюдателен или не сообразителен, не замечает очевидного или же не делает того, что от него требует ситуация. Их цель – упрекнуть или задеть адресата. Типичные вопросы такого рода *Where's our motherfucking movie check? Am I the chucklehead? What brings you two dirt merchants to my neck of the woods? Who the fuck said that shit? You're one tough motherfucker, you know that? Are you kidding? Where the fuck did they come from? And what stupid ass little foul mouthed bitch-boys don't get her balls cut off in suburbia? What the fuck are you bitches babbling about?*

Изучив теоретические основы конфликтного речевого поведения, мы приходим к выводу о том, что речевое поведение понимается как целенаправленный, мотивированный, активный процесс приема и выдачи сообщения, организованного социально отработанными средствами (язык) и способом (речь) формирования и формулирования мысли в общении людей друг с другом. В свою очередь, коммуникативное поведение как совокупность норм и традиций общения определенной группы людей и национальное коммуникативное поведение как совокупность норм и традиций общения определенной лингвокультурной общности шире и включает в себя речевое поведение.

Помимо коммуникативного поведения различают конфликтное речевое поведение, которому свойственно нарушение речевого паритета, проявляющегося как намеренный захват вербальной инициативы, пренебрежительное отношение к высказываниям партнера по коммуникации.

Конфликт как правило вызывают неприятные ассоциации: угрозы, враждебность, непонимание, попытки, порой безнадёжные, доказать свою правоту, обиды. В результате сложилось мнение, что конфликт - всегда явление негативное, нежелательное для каждого из нас. Конфликты рассматриваются как нечто такое, чего по возможности следует избегать.

Конфликты возникают почти во всех сферах человеческой жизни. Здесь мы рассматриваем те, которые происходят в нашей повседневной жизни.

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения и т.д. Однако оно не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. В этом случае люди просто бывают вынуждены каким-либо образом преодолеть разногласия и вступают в открытое конфликтное взаимодействие.

Речевой конфликт может быть реализован только в определенной ситуации, в которой, как правило, будет отсутствовать гармонизация общения. Таким образом, конфликтная ситуация понимается как ситуация, объективно содержащая явные предпосылки для конфликта, провоцирующая враждебные действия, конфликт.

При бытовом общении речевой конфликт реализуется при помощи, языковых средств, представленных на фонетическом, лексическом,

грамматическом уровнях языка. На фонетическом уровне маркерами речевого конфликта являются повышение высоты тона, восходящая интонация, ироническая интонация оценки, осуждения, равнодушия. Например, на лексическом уровне может быть представлена инвективная (бранная, ругательная) номинации адресата. Целевая установка такой коммуникации - создание коммуникативной вертикали между коммуникантами либо к прекращению коммуникации или превращению ее в монологическое общение. С психологической точки зрения цель такого конфликтного речевого поведения, прежде всего, это желание оскорбить, унижить речевого партнера. На грамматическом уровне речевой конфликт реализуется при помощи императива, посредством вопроса и т.д.

Таким образом, в конфликтной ситуации всегда есть по крайней мере два пути, два варианта поведения; причем один из них или оба могут оказаться приемлемыми (или неприемлемыми). Конфликты неистребимы, они появляются при любых жизненных обстоятельствах и сопровождают нас от рождения до самой смерти.

2 Гендерные особенности англоязычного коммуникативного поведения в ситуациях речевого конфликта

Данная глава посвящена изучению гендерных особенностей коммуникативного поведения в ситуации конфликта. Материалом настоящего исследования послужили сценарии таких кинофильмов как “500 days of Summer”, “48 hours”, “A perfect getaway”, “Beauty shop”, “Black Dahlia”, “Cradle to the grave”, “Crying game”, “Devil wears Prada”, “I think I love my wife”, “Jay and silent Bob strike back”, “Million dollar baby”, “Nine final”, “Queen of the damned”, “Sex, lies and videotapes”, “The Hangover”, “Mr. and Mrs. Smith”,

“Wedding crashers”, “Love of game”, “The Proposal”, “Vacancy”, “Kill Bill 2”, “Inglorious Bustards”, “Kill Bill”, “The black Swan”.

Мы отобрали 300 ситуаций, отражающие речевой конфликт. Далее нами будет представлена типология не только конфликтных ситуаций, но и стратегий и тактик, которые используют мужчина и женщина. Также будет представлено, как ведут себя мужчина и женщина в ситуации конфликта, какие языковые средства они используют.

2.1 Типы конфликтных ситуаций

Речевой (и шире коммуникативный) конфликт как особый тип речевого поведения уже не раз становился предметом исследования лингвистов (Е.В. Падучева, П. Грайс, Т.В. Шмелева, И.М. Кобозева, Е.А. Земская, Б.Ю. Городецкий, К.Ф. Седов, В.С. Третьякова, В.И. Андреев, Е.Г. Романова, И.Г. Сабурова и др.). Однако проблемы описания факторов, обуславливающих речевое поведение личности в конфликтной ситуации, исследования лингвистической, социальной и психологической природы речевого конфликта, выявления национально-культурной специфики коммуникативного поведения в ситуации конфликта представителей различных лингвокультур не получили достаточного освещения в научной литературе и их изучение относится к перспективному направлению современной лингвистики.

Коммуникативный конфликт – это речевое столкновение, основанное на агрессии, выраженной языковыми средствами [85]. Соответственно, ситуация, в которой может иметь место коммуникативный конфликт, является конфликтной ситуацией общения и представляет собой особое коммуникативное поведение ее участников. В рамках конфликтного дискурса могут иметь место различные речевые конфликтные ситуации.

Типология конфликтных ситуаций уже рассматривалась с точки зрения психологии. Ученые И.Д. Мариновская, В.Л. Цветкова, А.А. Гришин [86] предлагают следующую типологию:

- *по составу и количеству конфликтующих сторон или участников конфликта* (внутриличностные, межличностные, личностно-групповые, межгрупповые, межколлективные, межгосударственные, межпартийные, межнациональные);
- *по проблемно-деятельностному признаку* (управленческие, семейные, педагогические, политические, экономические, творческие);
- *по времени протекания конфликта* (острые и хронические; быстротекущие, длительные, вялотекущие и др.);
- *по содержанию конфликта* (содержательные, или проблемные, и «коммунальные»);
- *по тенденции к преобразованиям и возможностям разрешения конфликта* (конструктивные и деструктивные, или неконструктивные);

- по степени остроты противоречий (недовольство, разногласие, противодействие, раздор, вражда, война и др.);
- по степени интенсивности конфликта (основные и неосновные, реалистические и нереалистические и т. д.).

В данной же работе предпринята попытка типологического описания конфликтной речевой ситуации в рамках обиходно-бытового американского дискурса. Материалом для изучения специфики коммуникативного поведения американцев в ситуации конфликта послужили 300 ситуаций, отобранных методом сплошной выборки из текстов киносценариев современных американских фильмов 2001-2011 гг.

Дискурсивный подход в исследованиях позволяет рассматривать связь между языковым общением, человеком, культурой и обществом и способствует созданию новых возможностей в исследовании коммуникативных процессов. Дискурс рассматривается нами как «связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами, текст, взятый в событийном аспекте» [87]. Под обиходно-бытовым типом дискурса понимается процесс живого вербализованного общения, реализуемого в неофициальных ситуациях [88]. Обиходно-бытовой дискурс относится к личностному типу, является ситуативно-зависимым и стилистически неоднородным. Обиходно-бытовое общение не протекает в рамках заданных строго регламентированных статусно-ролевых отношений, как, например, в институциональном дискурсе, что дает возможность изучить специфические особенности соблюдения или нарушения принципов бесконфликтного общения (вежливости, кооперации, искренности и др.) коммуникантами.

Источником возникновения любого конфликта являются противоречия. Противоречия могут касаться самых различных составляющих жизни человека: целей, интересов, мнений, взглядов, убеждений, мотивов, потребностей, ценностных ориентаций, умений и способностей, личностных качеств, межличностных отношений, интерпретации информации, оценок и самооценок. Эти противоречия могут проявляться с разной интенсивностью и характеризоваться различной степенью остроты.

В зависимости от степени остроты противоречий, отобранные нами конфликтные речевые ситуации были классифицированы на 7 типов: недовольство, разногласие, спор, размолвка, ссора, скандал, вражда. С помощью методов словарных дефиниций и компонентного анализа мы попытались выявить дифференциальные признаки в семантической структуре данных слов. Метод градуального шкалирования позволил нам создать семантическую шкалу конфликтной ситуации.

С помощью толковых словарей русского языка Д.Н. Ушакова, С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой, В.И. Даля, Т.Ф. Ефремовой, используя метод словарных дефиниций, мы установили лексические значения данных слов, а при помощи толковых словарей английского языка Merriam Webster, Cambridge, Oxford мы уточнили эти значения.

Рассмотрим первый тип конфликтной ситуации – *недовольство* - и выявим его основные отличительные характеристики.

По толковому словарю английского языка Merriam Webster *discontent* - 1) dissatisfaction with one's circumstances; lack of contentment; 2) a person who is dissatisfied, typically with the prevailing social or political situation.

По толковому словарю Oxford *недовольство* - a feeling of wanting better treatment or an improved situation.

Словарь Д.Н. Ушакова определяет *недовольство* как 1) отсутствие удовлетворенности; 2) отрицательное отношение к кому-нибудь, чему-нибудь.

По словарю Т.Ф. Ефремовой *недовольство* – неудовлетворенность, раздраженность, отрицательное отношение к кому-нибудь, чему-нибудь.

По толковому словарю В.И. Даля *недовольство* - чувство досады, неудовлетворённости.

Словарь С.И. Ожегова определяет *недовольство* как - чувство неудовлетворения, неудовольствия.

Следовательно, *недовольство* – неудовлетворенность, раздраженность, отрицательное отношение к кому-либо или чему-либо.

Теперь рассмотрим *разногласие*.

По толковому словарю английского языка Merriam Webster *difference* – 1) the quality or state of being different; 2) an instance of differing in nature, form, or quality; 3) distinction or discrimination in preference; 4) disagreement in opinion; 5) an instance or cause of disagreement; 6) a significant change in or effect on a situation.

Словарь Д.Н. Ушакова определяет *разногласие* как 1) нестройность в пении, в игре на музыкальных инструментах (книжн. устар); 2) отсутствие согласия вследствие несходства во мнениях, во взглядах, в интересах; 3) противоречие, несогласованность (слов, мыслей).

По словарю Т.Ф. Ефремовой *разногласие* – 1) отсутствие единства во мнениях, взглядах; несогласие между кем-л., чем-л. вследствие несходства мнений, интересов; 2) отсутствие согласованности, соответствия между чем-л., с чем-л.

По словарю В.И. Даля *разногласие* (голос, мнение) – 1) противность мнения, разность убеждений, разномыслие; 2) разногласие (голос, звук), как нестройность в голосах или звуках музыкальных, разлад, дисгармония; 3) споры, ссоры, вражда, раздор, несовет; 4) разноречие, разнословие, устное или на бумаге; 5) несогласица - то же, несогласие, в знач. неурядицы, споров, ссоры; или нестройности, разладицы в музыке. Несогласка более выражает действие, по глг. соглашать что (кого), с чем (с кем), несообразность, противоречие; неуспех в соглашении противников.

Следовательно, тип конфликтной ситуации - *разногласие* - отсутствие согласия (несогласие) вследствие несходства во мнениях, во взглядах, в интересах.

Тем не менее рассмотрим что же представляет собой *спор*.

Согласно словарю Merriam Webster, *argue* – 1) to give reasons for or against something; 2) to contend or disagree in words; 3) to give evidence of; 4) to consider the pros and cons of; 5) to prove or try to prove by giving reasons; 6) to persuade by giving reasons.

Словарь С. Ожегова, Н. Шведовой толкует следующим образом, *спор* - взаимное пререкание, словесное (устное или письменное) состязание, в котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, доказывает свою правоту. Спорить значит препираться, резаться на словах, диспутировать, пикироваться.

Спор - взаимное пререкание, словесное (устное или письменное) состязание, в котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, доказывает свою правоту.

Перейдем к рассмотрению *размолвки*.

Согласно словарю Merriam Webster, *misunderstanding* – 1) a failure to understand (misinterpretation); 2) quarrel, disagreement.

По толковому словарю английского языка Cambridge dictionaries online, *misunderstanding* - when someone does not understand something correctly; 2) informal a disagreement, argument or fight.

По толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова *размолвка* - легкая ссора.

По толковому словарю русского языка С. Ожегова, Н. Шведова *размолвка* - небольшая ссора.

Согласно толковому словарю русского языка Т.Ф. Ефремова, *размолвка* - нарушение дружеских отношений (обычно несерьезная, непродолжительная).

Таким образом, *размолвка* – легкая ссора, нарушение дружеских отношений (обычно несерьезная, непродолжительная).

Теперь перейдем к рассмотрению *ссоры*.

По толковому словарю английского языка Merriam Webster *quarrel* - a square-headed bolt or arrow especially for a crossbow.

Согласно словарю С. Ожегова *ссора* - раздор, разлад, распря, контры. Домашние вспышки.

Согласно словарю Т.Ф. Ефремовой *ссора* – 1) состояние взаимной вражды, сопровождающаяся полным прекращением отношений; 2) раздор, перебранка, козлы, разлад, неприязнь, розни, вздоры.

Ссора – состояние взаимной вражды, сопровождающаяся полным прекращением отношений; серьезная размолвка; раздор, разлад, неприязнь.

Далее рассмотрим *скандал*.

Согласно словарю Merriam Webster, *scandal* – 1) discredit brought upon religion by unseemly conduct in a religious person; 2) loss of or damage to reputation caused by actual or apparent violation of morality or propriety; 3) a circumstance or action that offends propriety or established moral conceptions or disgraces those associated with it; 4) malicious or defamatory gossip; 5) indignation, chagrin, or bewilderment brought about by a flagrant violation of morality, propriety, or religious opinion.

Толковый словарь живого великорусского языка В. Даля определяет скандал - срам, стыд, позор; соблазн, поношение, непристойный случай, поступок.

Словарь Д.Н. Ушакова определяет *скандал* – 1) событие, происшествие, позорящее участников и ставящее их в неловкое положение. Скандал в благородном семействе (безобразия, нечто недопустимое, невозможное); 2) дебош, происшествие, нарушающее порядок руганью, дракой.

По словарю С. Ожегова *скандал* – 1) случай, происшествие, позорящее его участников; 2) происшествие, нарушающие порядок.

Словарь Т.Ф. Ефремовой определяет скандал как 1) действие с криком, бранью или дракой; 2) тарарам, заварушка.

Соответственно, *скандал* – событие, происшествие, позорящее участников и ставящее их в неловкое положение; действие с криком, бранью или дракой.

Рассмотрим еще один тип конфликтной ситуации *вражды*.

По толковому словарю Cambridge dictionaries online *enmity* – a state or feeling of active opposition or hostility.

Согласно толковому словарю английского языка Cambridge *enmity* - a feeling of hate.

По словарю Д.Н. Ушакова *вражда* - отношения и действия, проникнутые неприязнью, взаимной ненавистью.

Согласно словарю С.И. Ожегова *вражда* - отношения и действия, основанные на неприязни, ненависти.

По толковому словарю В.И. Даля *вражда* - чувство глубокой и постоянной неприязни к кому-нибудь.

Согласно толковому словарю русского языка Т.Ф. Ефремовой *вражда* - недоброжелательные, неприязненные, проникнутые ненавистью отношения и действия.

Следовательно, *вражда* - отношения и действия, проникнутые неприязнью, ненавистью; злоба, неприязнь, взаимная ненависть, недоброжелательные отношения.

Далее, для выявления специфики каждой из семи установленных типов конфликтной ситуации мы выделили следующие семантические компоненты: активное или неактивное (пассивное) выражение несогласия, превалирование рационального над эмоциональным (использование аргументации) или эмоционального над рациональным (сильные негативные эмоции), использование оскорбительных и обидных слов, сопровождается взаимным нанесением побоев, протекает кратковременно или долговременно.

Как известно, дифференциальные семы определяют индивидуальность слов, конкретизируют, уточняют их значения. Так, *недовольство* имеет чаще всего кратковременный характер, характеризуется недостаточно активным (часто пассивным) выражением несогласия, сопровождается проявлением неглубоких отрицательных эмоций (неудовольствие, раздражение, досада). В отличие от недовольства, которое часто имеет характер невысказанной неудовлетворенности, проявляющейся невербальными способами: взглядом, мимикой, жестами, *разногласие* представляет собой активное выражение

несогласия, характеризующееся превалированием рационального над эмоциональным, и может протекать как кратковременно, так и долговременно. *Спор*, где каждая из сторон отстаивает свое мнение, подразумевает обмен аргументами, т.е. в споре, еще больше, чем в разногласии, преобладает рациональное. Спор обычно длится относительно короткое время. В основе *ссоры* лежит серьезная причина для прерывания отношений. Это – категоричное выражение несогласия, которое часто сопровождается сильными отрицательными эмоциями, использованием оскорблений и упреков, протекает на повышенных тонах и может иметь краткий либо затянувшийся характер. *Размолвка* – это несерьезная непродолжительная ссора, которая может сопровождаться, однако, как сильным эмоциональным всплеском, так и инвективными высказываниями в адрес соперника. *Скандал* характеризуется крайне категоричным несогласием, сильным накалом страстей, использованием оскорблений, часто взаимным нанесением побоев, в силу своей крайней эмоциональной напряженности протекает непродолжительное время. К тому же, в силу того, что во время скандала обнажаются все неприглядные стороны человеческой натуры, скандал ставит людей в унижительное положение, вызывающее презрительную реакцию окружающих. *Вражда* представляет собой крайне категоричное выражение непримиримого несогласия, сопровождается очень сильными и долгосрочными отрицательными эмоциями, такими как ненависть, злоба, отвращение, имеет затяжной характер.

Таким образом, если мы составим семантическую шкалу со значением «тип конфликтной ситуации», в которую заложены все вышеописанные признаки, где левый полюс шкалы – неактивное/пассивное выражение несогласия, приоритет рационального над эмоциональным и кратковременный характер протекания, а правый – активное категоричное выражение несогласия, преобладание сильных и долгосрочных отрицательных эмоций, использование сквернословия, оскорблений, нанесение побоев и затяжной характер протекания, то выделенные нами типы конфликтных ситуаций можно расположить следующим образом: недовольство, разногласие, спор, размолвка, ссора, скандал, вражда.

Помимо этого мы также используем следующие критерии при описании ситуации:

1. тип ситуации;
2. сфера проявления;
3. причины конфликта;
4. степень длительности и напряженности;
5. степень эмоциональности;
6. социальные последствия.

Далее рассмотрим примеры речевых ситуаций, в которых происходит речевой конфликт, отобранных из киносценариев.

Пример 1: (из сценария к фильму “I think I love my wife”)

Richard and Erica are in bed. Richard makes a move to touch her.

Erica: Honey, I don't want to do anything. I've got a headache.

Another day in bed.

Erica: Please, don't touch me. My hair hurts.

Another day in bed.

Erica: What are you doing?

A pregnant Erica is crying as the therapist writes on a pad and gives Richard disapproving looks.

Erica: He doesn't listen to me. It's like I'm not even there. We're two strangers living in a house.

В данном примере приведено недовольство со стороны коммуниканта на поведение другого коммуниканта.

Из приведенной ситуации мы понимаем, что Эрика раздражена, т.к. она хочет еще одного ребенка, а ее муж против этого. Эрика недовольна поведением своего мужа, поэтому отказывает ему в близости.

Мы можем описать недовольство как социально-психологический конфликт, причиной которого может быть неудовлетворенность, раздраженность, отрицательное отношение к кому-либо или чему-либо. Недовольство является слабовыраженным быстротекущим умеренно эмоциональным конфликтом. Данный тип, к тому же, является конструктивным конфликтом, т.к. существует высокая степень вероятности разрешения конфликта, ведущим является созидательный, а не разрушительный мотив.

Следующий тип конфликтной ситуации – разногласие.

Пример 2: (из сценария к фильму “Devil wears Prada”)

Nate: I think it's great. Going to Paris. A big opportunity.

Andy: I know, but it means I can't go to California and . . .

Nate: Please. You were never coming with me.

Andy: Look. I know you're upset because I've been so busy, missed your birthday.

Nate: Andy, please. I don't care about that stuff. It's you. You're changing.

Andy: That's not true.

Nate: You used to be thoughtful, down-to-earth, no bullshit. When you started that job you laughed at the Runway girls, their vanity, their pettiness, the way they worshiped Miranda. And now you've become one of them. Some new creature. Mirandy.

Andy: I don't understand what you're asking me to do. Quit? I can't give up now. I've worked too hard, come too far.

Nate: Andy, all I know is, if I met you today, I don't know if I'd even go over and talk to you, let alone spend two years of my life with you.

Andy: You don't mean that.

Nate: Yeah, Andy. I do.

Участниками конфликта является молодая пара: Энди и Нейт.

Предыстория данной ситуация такова, что во-первых, Энди мечтает о том, чтобы поехать в Париж на презентацию новой коллекции одежды. Она сообщает об этом своему парню, но у него другие планы, намерения. Нейт обижен и не хочет воспринимать успехи своей девушки, потому что она сильно изменилась и им очень сложно найти подход друг к другу.

Во-вторых, Энди пропустила день рождения Нейта и он не может понять почему она не смогла прийти к нему в кафе. Энди начинает оправдываться, но у Нейта несходное мнение с Энди. Он абсолютно по-другому воспринимает произошедшие события. Он не просто не согласен с Энди, у Нейта другие представления, другое мнение, другие цели, которые отличны от всего, что делает Энди.

В данном примере разногласие основано на несхождении мыслей, целей.

Изначально Энди хотела стать журналистом, но у нее не получилось найти вакантное место на эту должность. Ей пришлось устроиться секретарем для того, чтобы получить хорошую рекомендацию для будущей престижной работы. У Энди есть молодой человек, которому не нравится ее работа, так как она стала меньше времени проводить с ним. Он хочет, чтобы она оставила свою работу.

Разногласие представляет собой идеологический конфликт, в основе которого лежат противоречия во взглядах, установках людей на различные вопросы жизни общества, коллектива, семьи, различия в жизненных позициях. Данный тип является слабовыраженным быстротекущим конфликтом. Разногласие – безэмоциональный конфликт, при котором мужчина и женщина ведут себя относительно спокойно, апеллируя друг к другу аргументами, высота тона голоса ровная, обильная жестикация отсутствует. Разногласие способствует принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений.

Теперь рассмотрим спор.

Пример 3: (из сценария к фильму “I think I love my wife”)

Jennifer: You're saying education is overrated?

Richard: No, I'm saying that school overrated. Education is great, but school teaches kids so many lies.

Erica: I'm a teacher. I don't teach kids lies.

Richard: Yes, you do. You know what my favorite lie that they teach in school is? The one where they say that the Indians sold Manhattan for what was it 16 dollars.

Allen: How do you know that was a lie? Were you there?

Richard: Come on, it doesn't make any sense. The Indians sold Manhattan for sixteen dollars? The White man took everything when he got here why would he buy Manhattan? That's like a rapist asking for a date. I don't think so.

В приведенном примере коммуниканты спорят о том, какой уровень образования получают дети в школах. Ричард утверждает, что учителя в школах говорят неправду, и заставляют детей тоже говорить неправду. Конечно, его собеседникам это не нравится. Эрика работает учителем в школе и у нее совершенно иное мнение по данному вопросу. При обсуждении данной темы возникает конфликт, столкновение разных мнений; участники конфликта приводят разные доводы, чтобы подтвердить свою правоту. Каждый из участников спора уверен в своей правоте, старается это доказать, и естественно, каждый из них остается при своем мнении.

Таким образом, спор представляет собой конфликт, причиной которого может быть словесное доказывание своей правоты, подтверждение каких-либо

положений; навязывание своих идей другому человеку. Спор является слабовыраженным конфликтом, при котором его участники горячо спорят на известную им обоим тему. Степень эмоциональности спора – умеренная. Данный тип является конструктивным.

Рассмотрим конфликтную ситуацию размолвки.

Пример 4: (из сценария к фильму “Sex, lies and videotapes”)

John: I've got to get back to the office.

Cynthia: I only get one today? Gee, how exciting.

John: I can't let my lunch hour go on too long. I've already skipped one meeting.

Cynthia: Don't give me this passive/ aggressive bullshit. If you want to leave, leave. My life doesn't stop when you walk out the door, you know what I'm saying?

John: Why don't you just tell me how you really feel? I have a friend coming in from out of town, I'll probably be spending some time with him the next couple of days.

Cynthia: Meaning we'll have to cool it for awhile, right?

John: Right. I wish you'd quit that bartending job.

Cynthia: Why?

John: I hate the thought of guys hitting on you all the time.

Cynthia: I can handle it. Besides, the money is good and some of the guys are cute. And you are in no position to be jealous.

John: Who said I was jealous?

Cynthia: I did. You know, I'd like to try your house sometime. The idea of doing it in my sister's bed gives me a perverse thrill. I wish I could tell everybody that Ann's a lousy lay. Beautiful, popular, Ann Bishop Millaney.

John: Could be risky.

Cynthia: Well, maybe I could just start a rumor, then.

John: No, I mean doing it at my house.

Cynthia: Afraid of getting caught?

John: Maybe.

Cynthia: You should be. Can I meet this friend of yours?

John: Cynthia, I don't think you want to, I mean, you should see the way he dresses. I really think he's in a bad way.

Cynthia: I'm intrigued.

John: You're intrigued?

Cynthia: Sure. Maybe he's the man I'm looking for. Then I won't have to fuck worried husbands all the time.

John: Bye.

Приведенный пример ярко отражает размолвку в отношениях двух молодых людей: Джона и Синтии. Непонимание возникло со стороны Синтии, она хотела больше времени провести с Джоном, но из-за того, что к нему приехал друг, которого он долгое время не видел, Джон был вынужден уехать.

Синтию ни чуть не смущает, что она находится в таком качестве (в качестве любовницы), ее больше всего волнует, что Джон не сможет остаться и то, что он ее оскорбляет. Синтия пытается обороняться, она хочет задеть чувства Джона.

Она желает познакомиться с другом Джона только для того, чтобы насолить ему, чтобы он разозлился и начал ее ревновать.

Соответственно, размолвка представляет собой конфликт, причиной которого может быть нарушение психологической атмосферы, дружеских отношений, недопонимание. Размолвка является слабовыраженным вялотекущим конфликтом. При этом размолвка носит умеренно эмоциональный характер, участники конфликта часто иронизируют, стараются уколоть друг друга. Размолвка также является конструктивным конфликтом.

Теперь перейдем к рассмотрению ссоры.

Пример 5: (из сценария к фильму “Wedding date”)

Nick: Kat! Come on! Don't be . . .

Kat: What? I can't believe I trusted you! How could you not tell me!?

Nick: Jesus, Kat. What did you want me to say? That your sister slept with your fiancé? That everybody knew and no one respected you enough to tell you? Besides, you hired me for my discretion.

Kat: You've always got that to hide behind, don't you? It's just business!

Nick: Yeah! For all I know, come Monday morning, we'll go back to the real world and . . . and you'll be hiring me for your best friend! I mean, come on. Did you actually think we'd be boyfriend and girlfriend?

Kat: You let me make a fool of myself! You lied to me! I don't know why that surprises me because lying is what you do. It's your job. It's who you are. How would you even know if something were real?

Nick: You're judging me?! Oh, that's a good one. You're lying to me, you're lying to your family, and you're lying to yourself. But you're going to stand there and point a finger at me? The man you hired to pretend to be your boyfriend?

Kat: You're right. I was so desperate to make everyone believe I was happy that I spent six grand on a lie. And after all that? The only one who ended up falling for it was me.

Nick: Go ahead, Kat. Hate me. You were running out of steam on the whole Jeffrey thing. Maybe now you'll be able to hold onto this just long enough to ruin your next relationship.

В данном примере показана ссора между молодыми людьми, Ником и Кэт, которая возникает на почве непонимания. Конечно, Кэт наняла Ника для того, чтобы он сыграл роль ее любимого человека, но позднее эти чувства стали более глубокими. Ник отказывается принимать такую ситуацию. Он считает себя не достойным быть в качестве ее молодого человека, хотя и помогает ей. Кэт упрекает Ника в том, что он не сказал ей о том, что ее бывший молодой человек помимо нее встречался еще и с ее сестрой. В свою очередь, Ник категорически не согласен с мнением Кэт и отказывается признавать свою вину в данной ситуации.

Таким образом, ссора представляет собой конфликт, причиной которого может быть серьезная размолвка, столкновение взаимоисключающих целей. Это - состояние взаимной вражды, характеризующееся прекращением отношений. Во время ссоры у ее участников наблюдается нарастающее

повышение тона голоса, обильная жестикуляция; они часто унижают и оскорбляют друг друга. В целом, ссора характеризуется высокой эмоциональностью. Данный тип является деструктивным конфликтом, т.к. препятствует эффективному взаимодействию и принятию решений.

Теперь рассмотрим скандал.

Пример 6: (из сценария к фильму “Sex, lies and videotapes”)

John: Jesus Christ! What the hell happened? I came home and your car was gone, the door was open, I thought for sure you'd been abducted by some mad fucker, I was literally just calling the cops when you walked in. What happened?

Ann: I want out of this marriage.

John: What?

Ann: I want out of this marriage.

John: Why?

Ann: We'll call it uncontested or whatever. I just want out.

John: Ann, honey, please, tell me what's wrong. Don't just say you want out and leave me wondering. You can't just go without telling me why.

Ann: Fuck you. I can do what I want. I'll stay at my mother's.

John: Where did you go when you left here?

Ann: I drove around. Then I went to talk with Graham.

John: Goddamit, goddamit!! That son of a bitch!! Well, at least I know you didn't fuck him.

Ann: No, but I wanted to. I really wanted to, partially just to piss you off.

John: You're leaving me for him, aren't you? Well, that makes a sad sort of sense. He can't and you won't.

Ann: I'm not going to discuss this with you anymore. You're making no sense.

John: Did you make one of those goddam tapes? Answer me, goddamit!! Did you make one of those tapes?

Ann: Yes! Don't you touch him!

Участниками данного скандала является семейная пара: Энн и Джон.

Энн надоело, что ее муж поздно приходит домой с работы и мало уделяет ей внимание. К тому же она встретила другого мужчину.

Джона устраивает абсолютно все. Он даже не понимает почему Энн решила подать на развод.

Скандал протекает очень эмоционально. Джон всеми способами пытается вернуть свою жену, потому что задето его самолюбие. Он не может допустить, чтобы его жена ушла к его другу.

В такой ситуации Джон пытается оправдаться, ему важно оскорбить другого, сделать виноватым своего друга, а не самому ответить за свои поступки.

Следовательно, скандал представляет собой эмоциональный конфликт, причиной которого может быть длительное напряженное эмоциональное состояние участников. Скандал является кратковременным острым конфликтом. В такой ситуации человеку присуще буйное, неадекватное поведение. Скандал носит высокоэмоциональный характер, соответственно, конфликтующие

стороны сознательно повышают тон голоса, им часто свойственны истерика, крик. Последствиями скандала могут быть: битье посуды, швыряние мебели, стук кулака об стол, нанесение побоев. Скандал является деструктивным конфликтом.

Рассмотрим еще один тип конфликтной ситуации – вражду.

Пример 7: (из сценария к фильму “Sex, lies and videotapes”)

John: I’m not kidding, Graham, you’d better do what I say. Give me those tapes.

Graham: No.

John: Graham, I swear to Christ I’ll kill your scrawny ass. Now give me those tapes.

Graham: No. Get away from those!! They belong to me!!

John: Give me your keys.

Graham: My keys?

John: Your keys, asshole!! Your two fucking keys!! Give them to me!!

Graham: I’m not going to give you my keys.

В приведенном примере Джон проявляет чувство ненависти по отношению к Грэму, он озлоблен, переполнен отрицательными эмоциями. Джон хочет заполучить видеопленки и ключи, но Грэм категорически отказывается отдать их ему. Между Джоном и Грэмом - давняя вражда. Когда-то они были друзьями, но Грэм увел у Джона жену, и с тех пор они конфликтуют.

Вражда представляет собой идеологический конфликт, причиной которого могут быть непримиримые противоречия в жизненных позициях, взглядах. Данный тип является затяжным конфликтом и носит высокоэмоциональный характер, часто сопровождается неприязнью, ненавистью, злобой. Вражда характеризуется обилием в использовании мужчиной и женщиной грубых, бранных, ругательных слов. Вражда является деструктивным конфликтом, усилия сторон направлены на разрушение, цели участников – взаимоисключающие.

Итак, нами была предпринята попытка классификации и описания типов конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обиходно-бытового общения американцев. Это необходимо как для более полного понимания феномена коммуникативного конфликта, возможных причин его возникновения и способов урегулирования, так и для изучения особенностей поведения коммуникантов в представленных типах конфликтных ситуаций.

Частота употребления выделенных типов конфликтной речевой ситуации представлена в следующей диаграмме.

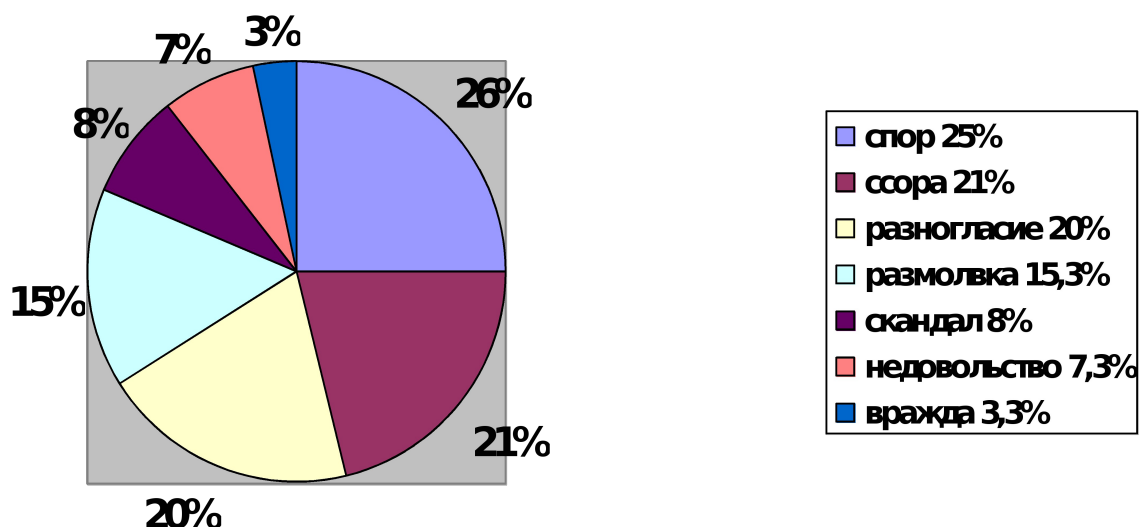


Рисунок 1 Типы конфликтной речевой ситуации в зависимости от частоты встречаемости в речи

В приведенном выше рисунке 1 показано процентное соотношение рассмотренных конфликтных ситуаций (за 100% принято 300 ситуаций). Очевидно, что для американской культуры характерны социально-бытовые, социально-психологические, идеологические конфликты (т.е. конфликтные ситуации спора, ссоры, разногласия). Такое поведение характеризует американцев как людей, оспаривающие другое мнение, подтверждающие какие-либо положения, доказывающие свою правоту, нежелающие принять точку зрения собеседника. Напротив, доведение ситуации до крайней точки, до разборок с применением холодного или огнестрельного оружия, нанесения телесных повреждений, для американцев находится на последнем месте, что позволяет говорить о том, что они пытаются все решить более мирными путями. Американцы спорят, ссорятся, не соглашаются с убеждениями собеседника потому, что каждый из них является личностью, индивидом, который самостоятельно принимает решения, отвечает за свои поступки, несет полную ответственность за свою жизнь. Естественно, что подобное поведение (имеются в виду противоречия) говорит о том, что американцы хотят доказать, что они состоялись в жизни.

Таким образом, речевые конфликтные ситуации развиваются в рамках конфликтного дискурса и на основе исследовательского материала могут быть классифицированы по степени остроты противоречий: недовольство, разногласие, спор, размолвка, ссора, скандал, вражда.

2.2 Гендерная специфика стратегий и тактик речевого поведения мужчин и женщин в конфликте

В данном подразделе нами будет рассмотрена классификация речевых стратегий и тактик, которые используют мужчины и женщины в ситуации конфликта.

Рассмотрим несколько классификаций стратегий и тактик.

Современная теория конфликтов различает пять основных стратегий поведения: конкуренция, уклонение, сотрудничество, улаживание конфликта и компромисс [89].

Конкуренция – «Акула». Этот тип поведения жестко ориентирован на победу, не считаясь с собственными затратами, что можно определить выражением «прет напролом». Предпочтение такого поведения в конфликте нередко объясняется подсознательным стремлением оградить себя от боли, вызываемой чувством поражения, т.к. эта стратегия отражает такую форму борьбы за власть, при которой одна сторона выходит несомненным победителем. Эта стратегия оказывается необходимой в том случае, если определенное лицо, облеченное властью, должно навести порядок ради всеобщего благополучия.

Тактические действия «Акулы»:

- жестко контролирует действия противника и его источники информации;
- постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами;
- использует обман, хитрость, пытается завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки;
- выражает нежелание вступать в диалог, так как уверен в своей правоте, и эта уверенность переходит в самоуверенность.

Уклонение – «Черепаша». Эту стратегию поведения можно сравнить с поведением черепахи, которая в момент опасности прячется в свой панцирь. Тактический девиз «Черепашки» – «Оставьте мне немножко и не трогайте меня». Это пассивно-страдательная установка жертвы, втянутой в конфликт обстоятельствами.

Тактические действия «Черепашки»:

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- избегает применения силовых приемов;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход. Это ситуация упущенных возможностей.

Компромисс – «Лиса». Для этой стратегии характерен тип поведения лисы, в котором сочетаются осторожность и хитрость. «Лиса» действует по принципу: «Я уступлю немного, если вы тоже готовы уступить». Взвешенность, сбалансированность и осторожность – основная установка этого типа поведения.

Тактические действия «Лисы»:

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лезть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;

- ориентирована на равенство в дележе, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам».

Улаживание – «Плюшевый мишка». Основной принцип поведения: «Все, что Вы хотите – только давайте жить дружно».

Тактические действия «Плюшевого Мишки»:

- постоянное соглашательство с требованиями противника, т.е. делает максимальные уступки;

- постоянная демонстрация неприятия на победу или серьезное сопротивление;

- потакает противнику, льстит.

Сотрудничество – «Сова». «Сова» открыто признает конфликт, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и предлагает пути выхода из конфликта. От противника ожидает ответного сотрудничества. Основной принцип данной стратегии: «Давайте оставим взаимные обиды, я предпочитаю... А Вы?». Стратегия сотрудничества направлена на конструктивное разрешение конфликта, то есть на работу с проблемой, а не с конфликтом.

Тактические действия «Совы»:

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;

- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий, старается определить конфликт;

- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.

Исследователь И.В. Певнева выделяет следующие стратегии и тактики, присущие мужчинам и женщинам: конфронтационная стратегия, стратегия дистанцирования, стратегия кооперации [90].

Конфронтационная стратегия подразделяется на манипулирование и речевую агрессию. Манипулирование характеризуется наличием таких тактик, как упрек, угроза, возмущение, отказ, прерывание, давление, требование, апелляция к власти. Речевая агрессия представлена следующими тактиками: оскорбление, возмущение, намек, ирония, упрек, критика, издевка, колкость, провокация.

Стратегия дистанцирования подразделяется на активно-нейтральную и пассивно-нейтральную. Активно-нейтральная имеет следующие тактики: прерывание, «глухое ухо», контроль над инициативой, тактика дистанцирования, отказ от диалога, уступка. Пассивно-нейтральная имеет такие тактики: молчание, умалчивание, игнорирование, соглашательство.

Стратегия кооперации подразделяется на улаживание (уступчивость) сотрудничество, компромисс. Улаживание имеет такой набор тактик: смена темы, согласие, убеждение, сочувствие, привлечение внимания, уступка,

поддержка. Сотрудничество имеет такие тактики: поддержка, убеждение, сочувствие, рациональное убеждение, предложение, согласие. Компромисс имеет следующие тактики: обещание, взаимоуступка, поддержка, условие, предложение, согласие, убеждение, комплимент, похвала.

Исследователь В. О. Мулькеева речевые стратегии конфликта подразделяет на две группы в зависимости от того, какому типу лица адресата наносится ущерб [91]. Так группа стратегий, наносящих ущерб позитивному лицу адресата, представлена инвективной стратегией и стратегией дискредитации. Первая представляет собой макроинтенцию речи, направленную на оказание деструктивного воздействия на личность адресата, его оскорбление, осмеяние, унижение. Вторая заключается в снижении положительного образа адресата, его авторитета, подрыве доверия к нему, изменении мнения о нем путем отрицательной оценки его действий, поступков, качеств.

Помимо стратегии дискредитации и инвективной стратегии исследователь выделяет стратегию вербального насилия, направленную на причинение ущерба негативному лицу адресата и заключающуюся в оказании агрессивного давления на него с целью принуждения его против собственной воли совершить необходимые для говорящего действия.

Исследуя конфликтные ситуации немецких парламентских дебатов, исследователь Ю.В. Вознесенская выделяет следующие стратегии [92]: дискредитации (только конфронтация), в которой выделяются три тактики: тактика обвинения, издевки и оскорбления; манипуляции (только конфронтация), основными тактиками которой выступают тактика побуждения и тактика трансформации; самопрезентации (конфронтация и кооперация) и компромисса (только кооперация, но в условиях конфликта) подразумевает улучшение имиджа говорящего, которое может происходить как независимо от оппонента (тактика отождествления), так и в сравнении с противником (тактика поляризации).

За основу нашей классификации мы взяли классификацию исследователя И.В. Певневой.

Основными стратегиями, использующиеся мужчинами и женщинами в ситуации конфликта являются конфронтационная, стратегия дистанцирования, и стратегия кооперации. В скобках в рисунках 2, 3 указывается частота встречаемости тактик в тексте сценариев. Конфронтационная стратегия характеризуется наличием следующих тактик: возмущение, ирония, требование, оскорбление, давление, угроза, упрек, издевка, критика, колкость, провокация.

В стратегии дистанцирования выделяются три тактики: отказ от диалога, прерывание, игнорирование.

Стратегия кооперации – гармонизирующая стратегия подразделяется на три тактики: уступку – смена темы, согласие; сотрудничество – убеждение; компромисс – условие, взаимоуступка, обещание.

Конфронтационная стратегия	Стратегия дистанцирования	Стратегия кооперации
----------------------------	---------------------------	----------------------

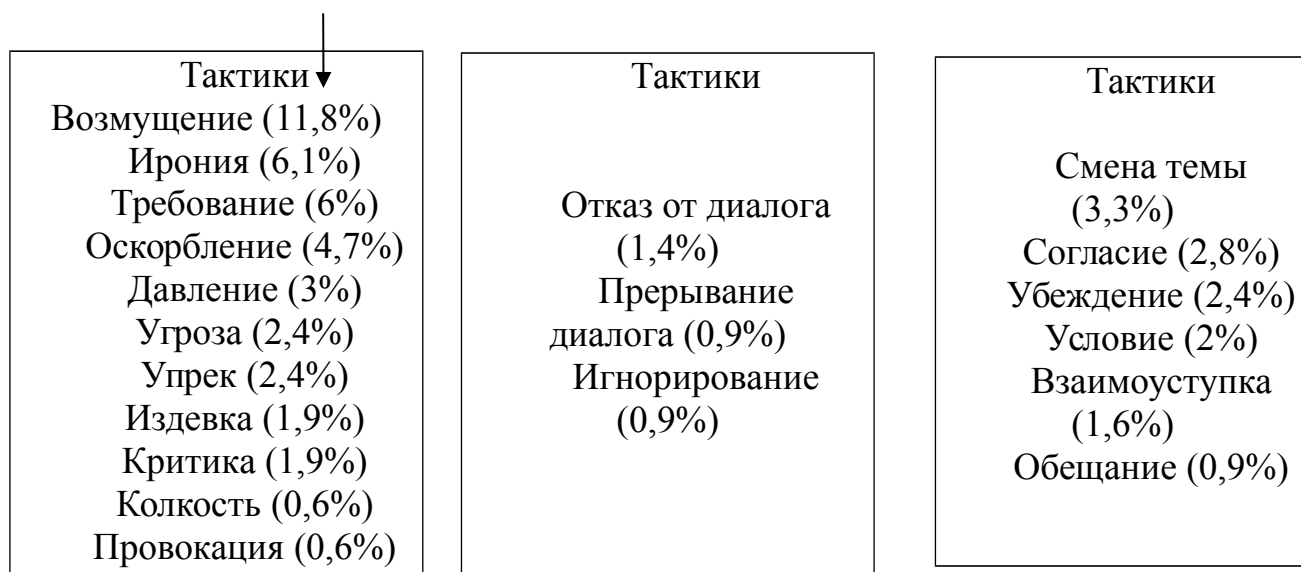


Рисунок 2 Частота употребления стратегий и тактик, используемых мужчинами

В приведенном выше рисунке 2 представлены стратегии и тактики, используемые мужчинами в ситуации конфликта. Конфронтационная стратегия представлена одиннадцатью тактиками; стратегия дистанцирования тремя тактиками, а стратегия кооперации шестью тактиками соответственно. Каждая из тактик реализуется с помощью определенного речевого акта.



Рисунок 3 Частота употребления стратегий и тактик, используемых женщинами

В рисунке 3 приведены данные по частоте употребления стратегий и тактик, используемых женщинами в ситуации конфликта. Данные стратегии и тактики характеризуются тем же количеством, что и у мужчин.

Рассмотрим сначала конфронтационную стратегию и характеризующие ее тактики.

В исследуемом материале нами выделены тактики возмущения, которые используются мужчинами 11,8%, в то время как женщинами данная тактика используется 13,2%.

Пример 1: (из сценария к фильму “500 days of Summer”). Участники коммуникации: женщина 25-30 лет; мужчина 25-30 лет. Ситуация: разговор двух молодых людей. Место: в доме у девушки. Время: ночь.

Summer: Nothing, Tom. Nothing is going on. We're just . . .

Tom: *What . . . ? What are we?*

Summer: We're just fr . . .

Tom: *Oh no . . . Oh no you don't! Don't even think about saying that! You're gonna pull that shit with me? This is not how you treat your friends. Kissing in the copy room. Holding hands in IKEA? Shower sex? Friends, my balls.*

Тактика возмущения: используется Томом для того, чтобы показать, что Саммер ему не безразлична, и ему не нравится, что она относится к нему только как к другу.

Вторым по частотности употребления для мужчин (6,1%) и для женщин является тактика иронии (4%).

Пример 2: (из сценария к фильму “Devil wears Prada”). Участники коммуникации: женщина 25-28 лет; мужчина 45-48 лет. Ситуация: разговор отца с дочерью. Место: ресторан. Время: вечер.

Richard: Then why did you even apply?

Andy: Because it's what you wanted me to do. And that's all I've ever done, my whole life . . . what you thought I should do. Well, this is what I want to do. Finally.

Richard: *So this is your dream, getting coffee for fashion editors?*

Тактика иронии: используется Ричардом для того, чтобы пристыдить собственную дочь, что она вместо хорошей работы адвокатом выбрала работу разносчицы кофе.

Третьим по частотности является тактика требования для мужчин (6%) и для женщин (3,6%).

Пример 3: (из сценария к фильму “Sex, lies and videotapes”). Участники коммуникации: мужчина 25-28 лет; мужчина 25-28 лет. Ситуация: ссора двух лучших друзей. Место: гостиная. Время: день.

Graham: Hi, John.

John: *Where are the tapes?*

Graham: What tapes?

John: *You know which tapes! Where are they?*

Graham: John, as a lawyer, you should know that those tapes are private property.

John: So is my wife, asshole!

Тактика требования: используется Джоном для того, чтобы заполучить компрометирующие видеозаписи, на которых изображена его жена.

Следующая тактика оскорбления в 4 раза больше употребляется мужчинами (4,7%), нежели чем женщинами (1,2%).

Пример 4: (из сценария к фильму “I think I love my wife”). Участники коммуникации: женщина 36-38 лет; мужчина 35-37 лет; мужчина 38-40 лет; мужчина (полицейский). Ситуация: женщина хочет разорвать отношения со своим сожителем. Место: квартира. Время: день.

Richard: Oh shit, look, I’m sorry I didn’t know . . .

Teddy: *Hey, nigger, that shit’s Chinese. You owe me four grand.*

Nikki: Teddy, calm down.

Teddy: No, you calm down. *I can’t believe you brought this nigger in my house.*

Nikki: Stop it, Teddy! Stop!

Teddy: *Stop what, bitch?* You want some of this?

Cop: Hey! Watch your mouth.

Тактика оскорбления: используется Тедди для того, чтобы сделать Ники больно при посторонних людях. Он хочет, чтобы она почувствовала, что ему тоже больно и плохо от того, что они расстанутся. Тедди пытается отомстить Ники за ее решение; он схватил ее за волосы и начал швырять ее в разные стороны. Помимо этого он оскорбляет спутника Ники, Ричарда, который извинился за свое присутствие, чтобы не спровоцировать конфликт. Но Тедди словно не обращая никакого внимания, грубо оскорбляет его.

Тактика давления чаще используется мужчинами (3%), чем женщинами (2,4%).

Пример 5: (из сценария к фильму “500 days of Summer”). Участники коммуникации: женщина 25-30 лет; мужчина 25-30 лет, мужчина 25-30 лет. Ситуация: молодой мужчина хочет познакомиться с молодой женщиной, которая пришла со своим другом. Место: в баре. Время: ночь.

Douche: Ha. That’s funny. You’re funny. *So, uh, let me buy you a drink.*

Summer: No thank you.

Douche: Are you with this guy?

Tom: Hi. I’m Tom.

Douche: Whatever. *Come on, one drink. What are you drinking?*

Тактика давления: используется Дучем для того, чтобы достигнуть собственной цели путем навязывания своего мнения. Похоже, Дуч считает, что девушку можно купить за выпивку, поэтому он грубо разговаривает с Саммер.

Тактика угрозы используется чаще мужчинами (2,4%, женщинами – 1,4%).

Пример 6: (из сценария к фильму “Hangover”). Участники коммуникации: женщина 28-33 лет; мужчина 28-33 лет. Ситуация: мужчина и женщина выясняют отношения. Место: в доме своих друзей. Время: день.

Beck: Are you fucking kidding me?

Alan: I'm sorry, Beck. I really am.

Beck: *Alan! Alan Steyen Mervish, get back here this second! Don't you walk away from me, you stupid little clown! I own you! Get back here immediately!*

Алан и Бек в течение 15 лет живут вместе в незарегистрированном браке. А, вернувшись из поездки, Алан заявил, что собирается уйти от нее, потому что встретил настоящую любовь.

На празднование свадьбы их друзей приехала девушка, на которой Алан женился в Лас Вегасе. Конечно, Бек рассчитывала на то, что Алан ей сделает предложение, а не другой. Соответственно, она применяет тактику угрозы для того, чтобы попытаться вернуть Алана. Она не хочет расставаться со своей мечтой о замужестве, она считает Алана вещью.

Тактика упрека чаще употребляется женщинами (2,8%), чем мужчинами (2,4%).

Пример 7: (из сценария к фильму "I think I love my wife"). Участники коммуникации: женщина 36-38 лет; мужчина 38-40 лет, женщина 36-38 лет. Ситуация: муж и жена ужинают в компании своих друзей. Место: ресторан. Время: вечер.

Erica: *I blame the parents.*

Richard: I know you think he's innocent, but he'll never baby-sit my kids.

Erica: Okay, honey you made your point. *You don't need to scream.*

Richard: Scream? What are you talking about? I didn't scream.

Ричард беседовал в окружении своей жены и друзей. Он поддерживал разговор и пытался их развеселить.

Эрика, его жена, наоборот придерживалась другой точки зрения и использовала тактику упрека, чтобы унижить своего мужа. Конечно, Ричарду такое отношение не нравится и он возмущается.

Тактика издевки употребляется одинаково как мужчинами (1,9%), так и женщинами (1,9%).

Пример 8: (из сценария к фильму "I think I love my wife"). Участники коммуникации: женщина 36-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: разговор друзей, которые долгое время не виделись. Место: идут по улице. Время: день.

Nikki: *Don't throw the family shit at me. You and your wife don't talk, you don't fuck. You've got nothing but your kids.*

Richard: You don't know anything about kids. You don't know anything about marriage.

Nikki: *Well, I know if you were really into your wife you wouldn't want to hang with me so much. If that's what family is then I'll wait.*

В данном примере описываются отношения бывших сокурсников. Ричард – порядочный семьянин, как и полагается большую часть своего времени проводит со своей женой и дочерью. Он очень сильно любит свою жену, но из-за того, что они находятся длительное время в браке он хочет немного отвлечься от семейных забот, от проблем на работе. Тем более что недавно Ричард встретил свою сокурсницу Ники. Ему приятно с ней общаться, из-за своей наивности и доброты он даже не замечает, как Ники старается вызвать ревность

у жены Ричарда, а также полностью заполучить его. Тактика издевки: используется Ники, чтобы задеть чувства Ричарда. Данная тактика также используется Ричардом для того, чтобы уколоть Ники за самое больное.

Тактика критики чаще используется мужчинами (1,9%), чем женщинами (1,4%).

Пример 9: (из сценария к фильму “Proposal”). Участники коммуникации: женщина 28-30 лет; мужчина 28-30 лет. Ситуация: разговор начальника и подчиненного, которые в скором будущем поженятся. Место: спальня собственного дома. Время: вечер.

Margaret: Well, you never told me you were rich.

Richard: When does that come up?

Margaret: I don't know, how about, “Hey, my name is Richard; I'm an Alaskan titan of industry”.

Richard: *Well, maybe I didn't tell you because you would have fired me if you knew.*

Margaret: No I wouldn't.

Richard: *Come on! You're always yammering on about your scrappy childhood, and how you fought for those soccer scholarships, and how the rich kids made fun of you in prep school for working in the kitchen. You're totally anti-rich.*

Маргарет является начальником Ричарда, но несколько дней назад она сделала ему предложение жениться на ней. Он согласился, и они отправились на Аляску знакомиться с его родителями.

У них возникли небольшие разногласия по поводу социального положения Ричарда. Маргарет не знала, что Ричард – мультимиллионер. Она начала задавать ему вопросы, почему он ничего не сказал. А вместо этого, Ричард раскритиковал Маргарет и ее жизнь.

Тактика колкости в равном соотношении (0,6%) используется как мужчинами, так и женщинами.

Пример 10: (из сценария к фильму “Sex, lies and videotapes”). Участники коммуникации: женщина 25-28 лет; мужчина 25-28 лет. Ситуация: ссора мужа с женой. Место: кухня собственного дома. Время: день.

Ann: I can't tell you how upset I would be if you were lying.

John: *Ann, you are completely paranoid. Not ten minutes ago I wanted to make love for the first time in weeks, and you act like I'm dipped in shit. You know, I think there are a lot of women that would be glad to have a young, straight male making a pretty good living beside them in bed with a hard on.*

Ann: My sister, for one. Is that who it is?

John: For God's sake, Ann, I am not fucking your sister. I don't find her attractive, for one.

Данный пример ярко описывает типичную семейную ссору между мужем и женой.

Энн находится несколько лет в браке. И в один день она устроила своему мужу небольшой допрос. Она решила узнать изменяет ли он ей или нет. Для этого Энн провоцирует Джона, т.е. говорит, что она отправила ему sms-

сообщение, и почему он не ответил ей. Соответственно, Джон начинает выкручиваться, якобы у него было много работы и он не успел прочитать ее сообщение. Но, когда Энн говорит, что ничего не отправляла, Джон тоже не растерялся и сказал, что у него остались давние сообщения, присланные самой Энн.

Что касается самого Джона, то ясно, что он изменяет своей супруге с ее сестрой, и тщательно это скрывает. Даже в приведенной ссоре он использует тактику колкости для того, чтобы снять с себя все подозрения. Он, якобы хотел заняться с ней любовью, но обвинил свою жену в том, что она – параноик.

Тактика провокации наиболее часто употребляется женщинами (1,9%), нежели чем мужчинами (0,6%).

Пример 11: (из сценария к фильму “500 days of Summer”). Участники коммуникации: женщина 25-30 лет; мужчина 25-30 лет. Ситуация: молодая пара ужинает в кафе. Место: кафе. Время: вечер.

Summer: *I think we should stop seeing each other. This thing. This whatever it is. You and me. Do you think this is normal?*

Tom: I don't know. Who cares?! I'm happy. Aren't you happy?

Summer: You're happy?

Tom: You're not?

Summer: *All we do is argue!*

Tom: That is bullshit!

Том и Саммер встречаются несколько недель, конечно, парень рассчитывает на более серьезные отношения, т.е. он не считает себя только ее другом. Он относится к ней как к своей любимой. Они решили провести время вместе за ужином в одном из кафе города.

Но их ужин начался зачином конфликта. Саммер использовала тактику провоцирования, для того, чтобы обидеть, задеть чувства Тома. Саммер играет чувствами своего спутника; похоже, ей не важно, что он испытывает при этом. Тому не нравится, что Саммер к нему относится только как к другу.

Далее перейдем к рассмотрению стратегии дистанцирования и соответствующих ей тактик.

Тактика прерывания диалога одинаково (0,9%) используется как мужчинами, так и женщинами.

Пример 1: (из сценария к фильму “I think I love my wife”). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: муж и жена ужинают дома. Место: дом. Время: вечер.

Erica: Are you crazy?!

Richard: I will be if I eat another piece of chicken.

Erica: Where are you going?

Richard: *To get some ribs.*

He slams the door.

Предысторией данной ситуации является то, что Ричард недоволен тем, что его жена постоянно готовит одну и ту же еду. Вместо того, чтобы поговорить с

ней он использует тактику прерывания диалога, которая направлена на прекращение отношений между участниками ситуации.

Тактика отказа от диалога наиболее часто используется мужчинами (1,4%), чем женщинами (0,5%).

Пример 2: (из сценария к фильму “I think I love my wife”). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: хорошие друзья едут в другой город. Место: в поезде. Время: день.

Richard: I'm not going to another state with you to some guy's apartment to pick up your shit. That's crazy!

Nikki: D.C.'s not another state. It's a thirty minute flight. It's quicker than going to Brooklyn. You'll be back at your office before lunchtime besides you live in Jersey. That's another state.

Richard: *Get the fuck out of here. I'm not . . .*

Никки решила съездить в Вашингтон для того, чтобы забрать свои вещи из старой квартиры. И для поддержки она попросила своего знакомого сопровождать ее. Но о том, что он поедет с ней, Ричард узнал тогда, когда они уже приехали на вокзал. Следовательно, Ричард недоволен таким положением дел, и отказываясь от дальнейшей коммуникации, использует тактику отказа от диалога.

Тактика игнорирования чаще употребляется мужчинами (0,9%), чем женщинами (0,5%).

Пример 3: (из сценария к фильму “I think I love my wife”). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: молодая пара ужинает в кафе. Место: кафе. Время: вечер.

Erica: You seem preoccupied lately. It's like you're a zombie. What the hell is wrong?

Richard: *Hey, do you read the papers? Do you see what's happening in the market? Things are fucked up right now. I got a lot on my mind. I gotta take care of this family.*

Erica: No, I don't see what's happening because you don't tell me anything. You keep it all inside and when I ask you a simple question you yell like I did something wrong to you. Did I do something wrong?

Эрика предъявляет претензии своему мужу. Она высказывает ему все, что ей не нравится. Но, на все недовольства жены Ричард, используя тактику игнорирования, отвечает на другую тему, оправдываясь за свои поступки.

Теперь обратимся к стратегиям кооперации, к которым относятся следующие тактики: **тактика смены темы** наиболее часто используется мужчинами (3,3%), чем женщинами (0,9%).

Пример 1: (из сценария к фильму “I think I love my wife”). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: бывшие сокурсники и хорошие друзья ужинают в ресторане. Место: ресторан. Время: вечер.

Nikki: Don't be offended. I'm curious. Everybody I know who's married tells me after a while they don't fuck anymore.

Richard: *So, do you love this guy?*

Nikki: You didn't answer my question.

Richard: I know. So, do you love this guy?

В приведенном примере показана тактика смены темы, используемая мужчиной для сглаживания конфликтной ситуации. Ричард не намерен ссориться со своей бывшей сокурсницей, как он считает, поэтому и не отвечает на ее вопрос, а сам задает вопрос. Он ни с кем не желает говорить о своей личной жизни, и это его право не давать ответ.

Тактика согласия чаще используется мужчинами (2,8%), чем женщинами (0,9%).

Пример 2: (из сценария к фильму "I think I love my wife"). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: разговор мужа и жены. Место: дом. Время: вечер.

Richard: I'm telling you, I went to get something to eat at the deli.

Erica: I didn't say that you didn't go to the deli. What's wrong with you?

Richard: Nothing. *So what do you want to do tomorrow? A movie? We could have brunch with Allen and Jennifer.*

Erica: We always do that. Why don't we do something different?

Приведенный пример иллюстрирует тактику согласия, используемую одним из коммуникантов для того, чтобы избежать конфликта. Предысторией данной ситуации является то, что Ричард нагрубил своей жене, он плохо отозвался о ее кулинарных способностях и ушел, хлопнув дверью. Далее он начинает оправдываться и пытается наладить испорченные до этого отношения со своей супругой.

Тактика убеждения чаще используется мужчинами (2,4%), чем женщинами (0,9%).

Пример 3: (из сценария к фильму "Hangover"). Участники коммуникации: мужчина 28-33 лет; мужчина 28-33 лет. Ситуация: друзья разговаривают в доме одного из молодых парней. Место: дом. Время: день.

Alan: *I think we should call Tracy.*

Vick: Absolutely not.

Alan: *What if Doug called her? She might know where he is.*

Vick: Of course you're with Alan, you're both gutless cowards. But we're not calling Tracy. You never call the bride from the bachelor party.

Данный пример отражает тактику убеждения, используемую коммуникантом для того, чтобы убедить своего собеседника согласиться с его мнением. Предысторией данной ситуации является то, что друзья устраивают вечеринку, в честь приближающейся свадьбы их друга. Но Дуг куда-то пропал, и друзья решают вопрос о том говорить или нет его будущей супруге.

Тактика условия используется наиболее часто мужчинами (2%), чем женщинами (1,1%).

Пример 4: (из сценария к фильму "Sex, lies and videotapes"). Участники коммуникации: женщина 25-30 лет; мужчина 25-30 лет. Ситуация: разговор двух знакомых людей. Место: квартира. Время: день.

Graham: Cynthia, don't you understand? After the first time it's just not spontaneous. There's no edge anymore. Look at the tapes, there is only one date on each label. I have never taped anyone twice.

Cynthia: *So make an exception.*

Graham: No.

Cynthia: *How about if you record over the one we already made? You could have the same date and not use another tape. Who would know?*

Graham: I would.

Приведенный пример иллюстрирует тактику условия, используемую одним из коммуникантов для реализации собственных целей. Предыстория данной ситуации такова, что Синтия сделала ошибку, что согласилась принять участие в съемке, отвечая на вопросы интимного характера. Поэтому она и пытается забрать свою видеокассету, предлагая Грэму перезаписать пленку. Синтия ставит ему условие, но Грэм отказывается выполнять его.

Тактика взаимоуступки чаще используется мужчинами (1,6%), чем женщинами (1,4%).

Пример 5: (из сценария к фильму "Sex, lies and videotapes"). Участники коммуникации: женщина 25-30 лет; мужчина 25-30 лет. Ситуация: разговор мужа и жены. Место: квартира. Время: день.

Ann: You've made your point.

John: *I'm sorry.* It's just . . . I'm under a lot of pressure with this Kirkland thing, it's my first big case as junior partner, and I work all day, I come home, and . . . it hurts that you accuse me like that.

Ann: *I'm sorry, too.* I . . . I get these ideas in my head, you know, and I have nothing to do all day but sit around and concoct these intricate scenarios. And then I want to believe it so I don't think I've wasted the whole day. Last week I was convinced you were having an affair with Cynthia, I don't know why.

Данный пример отражает тактику взаимоуступки, используемую двумя коммуникантами для налаживания отношений между собой. Коммуникантами являются муж и жена, которые накануне повздорили, и теперь, чтобы загладить вину друг перед другом, они оба начинают оправдываться и уступать друг другу. Таким образом, они оба сглаживают, предотвращают сложившуюся конфликтную ситуацию.

Тактика обещания наиболее часто используется мужчинами (0,9%), чем женщинами (0,5%).

Пример 6: (из сценария к фильму "I think I love my wife"). Участники коммуникации: женщина 35-38 лет; мужчина 38-40 лет. Ситуация: разговор мужа и жены. Место: дом. Время: вечер.

Erica: Where have you been? Are you gonna tell me why you were acting so crazy? Screaming about chicken . . . Are you fucking some bitch?! Are you fucking somebody? I swear if I find out you . . .

Richard: No, no! *I'm not fucking around. I swear to God. I'm sorry.* I was wrong to scream at you like that. I've just been really stressed out about work and the baby, and I just needed some air.

Erica: You still haven't told me where you've been.

Richard: I just went to a sports bar and watched the game. That's all.

Erica: Okay, well next time just tell me that's what you wanna do.

Richard: *I'll let you know next time.*

Данный пример ярко иллюстрирует агрессивную настроенность одного из коммуникантов. Эрика выясняет куда ушел ее муж не сказав ничего. Она настроена решительно, т. к. уверенно и напористо осаждает Ричарда своими вопросами. Но Ричард сожалеет о том, что так поступил. Его жена считает, что он ей изменял, поэтому на все вопросы он использует тактику обещания. Он клянется, что провел вечер за просмотром игры в спортклубе. При этом Эрика прислушивается и ее агрессивная направленность смягчается.

Таким образом, изучив 300 конфликтных ситуаций, нами установлено, что как для мужчин, так и для женщин характерно использование 3 основных стратегий в конфликтной ситуации общения. Таковыми являются стратегия конфронтации, дистанцирования, кооперации. Мы выявили, что в конфликтной ситуации общения мужчины (41,4%) и женщины (34,4%) в большей мере используют именно стратегию конфронтации. Конфронтационная стратегия рассматривается как конфликтный, агрессивный тип поведения. Она предполагает активное использование угроз, психологического давления, оскорблений, блокирующих действий, физического и морального насилия. Для конфронтационной стратегии характерен слабый контроль над своими эмоциями. Стратегии дистанцирования в целом исключает межличностную близость, ценностным ориентиром, часто сопровождается напряженностью, неестественностью речи одного или обоих коммуникантов, что, возможно, свидетельствует о неосознанном желании перевести общение в не нейтральную тональность. Данную стратегию мужчины (3,2%) и женщины (1,9%) используют в меньшей степени. В каждой конфликтной ситуации мужчины (13%) и женщины (5,7%) пытаются найти какое-либо решение для гармонизации общения. Следовательно, стратегия кооперации предполагает успешный исход конфликтной ситуации общения.

Каждая стратегия представлена определенным набором тактик. Например, конфронтационная стратегия представлена одиннадцатью тактиками, стратегия дистанцирования тремя тактиками, стратегия кооперации шестью тактиками соответственно.

Нами выявлено, что для мужчин характерно использование тактики возмущения, отказа от диалога, и для того, чтобы снять агрессивное напряжение, используют кооперацию – смену темы. В свою очередь, женщины используют тактику возмущения, прерывания диалога, в качестве кооперации – взаимоуступку.

Как видно, использование мужчинами и женщинами разных тактик при разных стратегиях культурно обусловлено делением культур на индивидуалистические и коллективистские. В индивидуалистической культуре преобладают личные интересы индивида. Следовательно, мужчина и женщина, используя одинаковую тактику конфронтационной стратегии, отстаивают свои

мотивы, намерения; используя тактики стратегии дистанцирования, мужчина и женщина соблюдают свойственную им дистанцию; используя тактики стратегии кооперации, мужчина и женщина соблюдают принцип вежливости. Все эти компоненты являются характерной чертой американской культуры.

2.3 Конфликтные речевые акты и языковые средства их реализации

В данном подразделе рассматриваются речевые акты, используемые мужчинами и женщинами в ситуации конфликта.

Вспомним, что можно определить три типа актов в зависимости от точки зрения рассмотрения речевого акта. Целостный речевой акт, рассматриваемый с точки зрения его субстанции и языкового состава, - это локутивный акт. Иллокутивным же актом называется речевой акт, рассматриваемый с точки зрения его цели и условий реализации. Наконец, перлокутивным называется речевой акт, рассматриваемый с точки зрения его результата и воздействия на слушающих [93].

Наибольший интерес для исследователей представляет иллокутивный акт.

Рассмотрев различные классификации иллокутивных актов, мы предлагаем следующую типологию на основе исследуемого материала.



Рисунок 4 Классификация речевых актов, используемых мужчинами и женщинами в ситуации конфликта

В приведенном выше рисунке 4 представлены выявленные нами речевые акты.

Ниже будут представлены не только характеристика речевых актов, используемых мужчинами и женщинами, но также и языковые средства их реализации.

Лексико-семантический уровень структуры конфликтного дискурса эксплицирует неспособность человека общаться с оппонентом, не задевая его достоинств или недостатков. Речевое поведение такого человека характеризуется наличием: особого тезауруса с определенными грамматическими и фонетическими отклонениями от принятой языковой нормы: возражений, вызванных нежеланием быть обманутым; фамильярного обращения; инвектив и лексики отрицательной коннотации, использованием указаний местоимением третьего лица на присутствующего при разговоре; внезапный переход с «вы – общения» на «ты – общение»; грубого обрывания

императивным глаголом инвективного характера попыток говорящего продолжить высказывание своей мысли [94].

Вспомним, что обозначают данные иллокутивные акты.

Менасивы - средство речевого воздействия говорящего на адресата, направленное на изменения в его деятельностной или эмоциональной сферах, путем апелляции к его (адресата) чувству страха или опасения. Менасивный речевой акт характеризуется наличием менасивного компонента, который в свою очередь может быть выражен как вербальными, так и невербальными средствами [95].

Данная группа представлена следующими речевыми актами. Речевой акт угрозы употребляется чаще мужчинами (4%), чем женщинами (1,9%). Например: *Don't move, Vick. You are on probation. If you mess up one more time you're fired. You fuck up my money. Am I understood? I'll fuck up yours. Just give me a small box of fucking condoms. I'd be very upset, but not as upset as if I'd found out you'd been lying.*

Способы выражения угрозы в английском языке представлены следующими лексическими средствами:

1. эмоционально-окрашенные разговорные и сленговые слова *fire, mess up*;
2. табуированные слова *fucking, fuck up*.

На синтаксическом уровне иллокуция угрозы усиливается с помощью:

1. придаточного условия *If you mess up one more time, if I'd found out*;
2. параллелизма *you fuck up my money, I'll fuck up yours, I'd be very upset, if I'd found out you'd been lying*;
3. вопроса *am I understood*, который употребляется для эмпазы и придания особой эмоциональной окраски – крайнего раздражения, нетерпения, гнева.

Речевой акт выражен эксплицитно.

Перлокутивный эффект данного речевого акта: подчинение, согласие, уступка.

Речевой акт обвинения употребляется наиболее часто женщинами (0,6%), чем мужчинами (0,3%). Приведем примеры: *But I want you to do it, I want somebody who will ask the right questions and everything, somebody I can play to and feel safe because you can't do anything. Did you see a message to call me when you got back in?*

Способы выражения обвинения в большей мере представлены на синтаксическом уровне следующими конструкциями: *I want you to do something, did you see . . . when you . . .*

Лексические средства по большей части отражают модальные глаголы в отрицательной форме: *can't do anything*.

Речевой акт выражен имплицитно.

Перлокутивный эффект данного речевого акта: игнорирование, согласие.

Экзерситивы означают принятие решения или пропаганду в пользу или против чего-либо; это проявление влияния или осуществление власти. Данная группа представлена следующими речевыми актами: намек, отказ.

Речевой намек употребляется чаще женщинами (1,9%), нежели чем мужчинами (1,7%). Например, *Hey, man – Can you give us a moment? What are you doing here? I love eating pancakes at night - I think we should stop seeing each other; This can't be a total surprise. I mean we've been like Sid and Nancy; Tom, don't. Come back. You're still my best friend; So let me get this straight, you're saying education is overrated?*

Способы выражения намек представлены следующими синтаксическими конструкциями: *I think, I love, I mean*; использование сравнения: *we've been like Sid and Nancy*.

Речевой акт выражен имплицитно.

Перлокутивный эффект данного речевого акта: игнорирование, возражение, обещание, смена темы.

Как замечает исследователь К.А. Оразалинова: «речевой акт отказа – это речевой акт негативной реакции, возникающий в ответ на просьбу, требование или приказ собеседника, при котором говорящий не имеет возможности или желания выполнить требуемое действие» [96].

Речевой акт отказа употребляется наиболее часто мужчинами (8,1%), чем женщинами (3,6%). Приведем следующие примеры: *No, I'm sorry, No, I don't see what's happening because you don't tell me anything, No, I don't, I don't like it every day, Please, don't touch me, I don't want to do anything, No, I'm just looking, I don't know, I'm sorry. I can't do it.*

Способы выражения отказа в английском языке представлены следующими лексическими средствами:

1. отрицательной частицей *not*;
2. со вспомогательными и модальными глаголами в отрицательной форме *can't, couldn't, don't*;
3. лексическими единицами, отрицательное значение которых передается при помощи негативных префиксов, суффиксов: *nothing, never, impossible, unnecessary*;
4. отрицательным коммуникативом *no*.

На синтаксическом уровне иллокуция представлена конструкцией: *no, + местоимение + do (can, will) not*.

Перлокутивным эффектом могут быть смена темы, условие, убеждение.

Экспозитивы показывают, какое место занимает наше высказывание в ходе спора или беседы, как мы используем слова, или, в общем плане, представляют высказывание [97]. Данная группа представлена следующими речевыми актами: возражение, несогласие, упрек.

Наиболее часто речевой акт возражения употребляют женщины (3,7%), нежели чем мужчины (2,6%). Например: *You don't actually believe that, do you; What does that word even mean? I've been in relationships before and I can tell you right now I've never seen that; And I know that today most marriages end in divorce. Like my parents; There's no such thing as "Love". It's a fantasy; And what exactly is it I'm missing?*

Способы выражения возражения в английском языке представлены следующими лексическими средствами:

1. отрицательной частицей *not*;
2. отрицательным коммуникативом *no*;
3. вопросительными словами *Why...? What...? Who...?*;
4. противительным союзом *but*;
5. лексическими единицами, отрицательное значение которых передается при помощи негативных префиксов, суффиксов: *nothing, never*;

На синтаксическом уровне иллокуция представлена сложносочиненными предложениями: *I've been . . . and I can . . . now I've never . . .*; хвостовыми вопросами: *местоимение + do not . . . , do you?*

По мнению исследователя К.А. Оразалиновой: «речевой акт несогласия – это реактивный акт, отражающий позицию говорящего, противоположную позиции собеседника, представляющий собой информативное (при возражении) или оценочное (при несогласии) высказывание с различными эмоциональными оттенками и имеющий в речи определенное воплощение» [98].

Речевой акт несогласия наиболее часто употребляют мужчины (11,4%), чем женщины (5,7%). Например: *I don't like green, No, I'm saying that school is overrated, I don't teach kids lies, I admit it is weird, but it doesn't mean he's guilty, It might not be you, First of all, nothing is going on, What are you talking about?*

Способы выражения несогласия в английском языке представлены следующими лексическими средствами:

1. отрицательной частицей *not*;
2. отрицательным коммуникативом *no*;
3. вопросительными словами *Why...? What...? Who...?*;
4. противительным союзом *but*;
5. лексическими единицами, отрицательное значение которых передается при помощи негативных префиксов, суффиксов: *nothing, never*;

На синтаксическом уровне иллокуция представлена конструкцией: *местоимение + do (can, will, might) not*.

Перлокутивным эффектом могут быть условие, убеждение.

Еще одним речевым актом данной группы является речевой акт упрёка, который наиболее часто употребляют женщины (6,2%), чем мужчины (4,6%). Приведем следующие примеры: *I only have one today? Gee, how exciting; Now who the hell is going to do that for me? So make an exception; Well, what the hell am I supposed to do? I can't believe you're doing this after I let you tape me; Do you have to say that? You know what. You say it just to irritate me; How would you know what "my type" is?*

Способы выражения упрёка в английском языке представлены следующими лексическими средствами:

1. вопросительными словами *Why...? What...? Who...? How?*;
2. вводными словами *well, gee, so, oh; quack; nooo; shhh; ho; uh; hey; whoa, blah; really*.

На синтаксическом уровне иллокуция представлена следующими конструкциями: *местоимение + only have . . .* ; *местоимение + модальный глагол + частица not + believe you are . . .* ; *местоимение + say + глагол в начальной форме*.

Речевой акт выражен эксплицитно.

Следующей группой классификации речевых актов являются *директивы*, с ориентацией от высказывания к действительности, имеют целью побудить адресата делать / не делать что-либо, предполагают наличие у говорящего соответствующего желания, а их пропозициональное содержание всегда состоит в том, что адресат совершит / не совершит некоторое действие в будущем. Данная группа представлена речевым актом приказа.

Речевой акт приказа чаще употребляется мужчинами (6,8%), женщинами (3,2%). Приведем примеры: *Go try it on, Slow up, Shut up, You calm down, Stop it! Well next time just tell me that's what you wanna do, Give me my tape, I can do what I want, Answer me, goddamit! Did you make one of those tapes? Where are the tapes? I'm not kidding, you'd better do what I say, Get away from those! Give me your keys.*

Способы выражения приказа на синтаксическом уровне представлены императивом: *глагол + местоимение, глагол + предлог*, а также повторами.

Пятой группой типологии речевых актов являются *инвективы*, которые представляют собой гневное выступление против кого-нибудь, оскорбительное выражение, брань, выпад.

Изучением инвективы занимаются такие ученые как В.И. Жельвис, Г.В.Дмитриенко и др. Российский исследователь В.И. Жельвис рассматривает инвективу в узком и широком смыслах. В узком смысле он определяет инвективу как «способ существования словесной агрессии, воспринимаемой в данной социальной группе как резкий или табуированный». Об инвективе в широком смысле он говорит что «есть смысл объединить все разновидности выражения человеческой неприязни и агрессии под названием «инвектива», понимая это слово широко, не только как «выпад против кого-либо», но и как употребление любого слова, которое может восприниматься в бранном смысле и может быть направлено как на другого человека, так и на самого говорящего» [99, 37].

Данная группа представлена речевым актом оскорбления.

Речевой акт оскорбления наиболее часто используется мужчинами (7,5%), чем женщинами (4%). Например: *It's my fucking tape, you asshole, You are completely paranoid, Not me buddy, You're the fucking nut, Motherfucker, you didn't think I was going to find out, Tell that to your bitch! Hey, man, don't spray that shit on me! Are you crazy? Hey, nigger, that shit's Chinese. You owe me four grand, I can't believe you brought this nigger in my house, Stop what, bitch? Bitch ass cops!*

Основным лексическим средством выражения оскорбления в английском языке являются оскорбительные выражения, изучение которых позволило выделить следующие группы, часто употребляемые в американских конфликтных ситуациях:

I. бранная лексика

1. fuck, fucker, fuck off, fuck you – 27,2% (из них мужчина – 21,6%; женщина – 5,6%)
2. shit – 7,9% (из них мужчина – 6,7%; женщина – 1,2%)
3. bitch – 7,2% (из них мужчина – 5%; женщина – 2,2%)
4. ass – 3,8% (из них мужчина – 3,4%; женщина – 0,4%)
5. motherfucker – 3,8% (из них мужчина – 3,4%; женщина – 0,4%)
6. stupid – 2,8% (из них мужчина – 2,2%; женщина – 0,6%)
7. asshole – 2,2% (из них мужчина – 1,3%; женщина – 0,9%)
8. suck – 1,1% (из них мужчина – 0,8%; женщина – 0,3%)
9. bastard – 0,8% (из них мужчина – 0,6%; женщина – 0,2%)
10. fool – 0,5% (из них мужчина – 0,2%; женщина – 0,3%)
11. idiot – 0,4% (из них мужчина – 0,2%; женщина – 0,2%)
12. moron – 0,3% (из них мужчина – 0,3%; женщина – не выявлено)

II. религиозная инвектива

1. hell – 6,7% (из них мужчина – 4,5%; женщина – 2,2%)
2. goddamit – 2,6% (из них мужчина – 2,4%; женщина – 0,2%)
3. damn – 2,2% (из них мужчина – 1,8%; женщина – 0,4%)
4. holy shit – 0,7% (из них мужчина – 0,6%; женщина – 0,1%)

III. междометная инвектива

1. shut up – 2,8% (из них мужчина – 2,2%; женщина – 0,6%)
2. bullshit – 2,2% (из них мужчина – 1,1%; женщина – 1,1%)
3. balls – 1,4% (из них мужчина – 1,1%; женщина – 0,3%)
4. dude – 1,4% (из них мужчина – 1,4%; женщина – не выявлено)
5. chickenshit – 0,2% (из них мужчина – 0,2%; женщина – не выявлено)
6. horseshit – 0,1% (из них мужчина – не выявлено; женщина – 0,1%)

На основе нашего фактического материала нами также выявлены зооморфные метафоры и оценочная лексика.

I. зооморфные метафоры

1. bitch – 7,2% (из них мужчина – 5%; женщина – 2,2%)
2. motherfucker – 3,8% (из них мужчина – 3,4%; женщина – 0,4%)
3. stupid – 2,8% (из них мужчина – 2,2%; женщина – 0,6%)
4. asshole – 2,2% (из них мужчина – 1,3%; женщина – 0,9%)
5. balls – 1,4% (из них мужчина – 1,1%; женщина – 0,3%)
6. dude – 1,4% (из них мужчина – 1,4%; женщина – не выявлено)
7. bastard – 0,8% (из них мужчина – 0,6%; женщина – 0,2%)
8. moron – 0,3% (из них мужчина – 0,3%; женщина – не выявлено)
9. chickenshit – 0,2% (из них мужчина – 0,2%; женщина – не выявлено)
10. horseshit – 0,1% (из них мужчина – не выявлено; женщина – 0,1%)

II. оценочная лексика

1. kill – 2,5% (из них мужчина – 1,6%; женщина – 0,9%)
2. crazy – 2,2% (из них мужчина – 1,2%; женщина – 1%)
3. kick – 1,7% (из них мужчина – 1,6%; женщина – 0,1%)
4. mad – 1,8% (из них мужчина – 1,7%; женщина – 0,1%)

5. hate – 1,1% (из них мужчина – 0,8%; женщина – 0,3%)

6. fat – 0,3% (из них мужчина – не выявлено; женщина – 0,3%)

На основе приведенной выше классификации инвектив, мы выделили инвективы, наиболее часто употребляющиеся мужчинами и женщинами в ситуации конфликта. В следующей таблице представлена зооморфная метафора.

Таблица 1 Частота употребления зооморфной метафоры мужчинами и женщинами

Зооморфная метафора	Частота употребления зооморфной метафоры мужчинами	Частота употребления зооморфной метафоры женщинами
Patsy	-	1%
bony ass	-	0,6%
fucking asshole	-	0,6%
stupid shit	-	0,3%
tacky slut	-	0,3%
sick bitch	-	0,2%
Clown	-	0,1%
horny bastard	-	0,1%
motherfucking legs	-	0,1%
Peasant	-	0,1%
Dick	2%	-
stupid ass	1,1%	-
son of a bitch	0,9%	-
ass-cock	0,4%	-
stupid bitch	0,4%	-
sucked ass	0,4%	-
dumb fuck	0,3%	-
kick your butts	0,3%	-

mub-suckers	0,3%	-
slut	0,3%	-
tubby Bitches	0,3%	-
whore	0,3%	-
cock-smoker	0,2%	-
poppy		
fat ass	0,2%	-
law dog	0,2%	-
niggers	0,2%	-
nigger ears	0,1%	-
ass puckering	0,1%	-
ass-whupping	0,1%	-
bulbous ass	0,1%	-
fucking pagan	0,1%	-
gambling man	0,1%	-
jackass	0,1%	-
loser	0,1%	-
scrawny ass	0,1%	-
shitbird	0,1%	-
Shithead	0,1%	-
useless tit	0,1%	-

Из приведенных примеров видно, что для мужчин характерно частое употребление зооморфных метафор, с целью оскорбления своего противника.

На синтаксическом уровне иллюкуция речевого акта оскорбления представлена эмоционально-окрашенными простыми предложениями.

Шестой группой предложенной выше классификации являются *экспрессивы*, которые имеют своей целью выразить определенное психологическое состояние говорящего (чувство благодарности, сожаления, радости и т.п.) в качестве реакции на положение дел, определяемое в рамках пропозиции. Направление соответствия между высказыванием и

действительностью для них не существенно, поскольку положение дел, служащее поводом для экспрессива (то, с чем мы поздравляем, за что благодарим или извиняемся и т.п.), составляет не основное содержание, а предпосылку такого речевого акта - его пресуппозицию. Пропозициональное содержание экспрессива приписывает некоторый предикат субъекту, которым может быть либо говорящий, либо слушающий. Для экспрессивов особенно характерны фразеологизированные средства выражения - речевые клише, специфичные для каждого языка [100]. Данная группа представлена следующими речевыми актами: насмешка, издевка, ирония.

Речевой акт насмешки наиболее часто употребляют мужчины (2,1%), чем женщины (0,9%). Например: *Are you a lesbian? How about we just agree to disagree; I like it. Takes a lot of self-confidence to look ridiculous; As your friend, who tolerated all this talk; Are you with this guy? Oh was that for my benefit? You were protecting me?*

Способы выражения насмешки представлены следующими лексическими средствами:

1. существительными, несущими эмоциональную оценку *lesbian*;
2. эмоционально-окрашенные прилагательные и наречия *ridiculous*.

На синтаксическом уровне насмешка представлена следующими конструкциями: *are you . . . ; how about . . . ; was that for me*.

Речевой акт выражен эксплицитно.

Речевой акт издевки чаще употребляется женщинами (7,2%), чем мужчинами (7%). Приведем примеры: *And I think I'm beginning to see why you're always a douche, Can't wait to hear, You think about it a moment. Let me talk to the Chinese gentleman who's with you, I wasted two years grieving this? Come on, it doesn't make any sense, Okay, honey you made your point. You don't need to scream.*

Издевка представлена лексическими единицами, отрицательное значение которых передавалось при помощи каких-либо явных визуальных показателей негативного значения (издевательство над кем-то, чем-то): *douche, Chinese gentleman*.

На синтаксическом уровне издевка выражена простыми предложениями.

Речевой акт выражен эксплицитно.

Речевой акт иронии наиболее часто употребляют женщины (2,5%), чем мужчины (2%). Например: *Jesus Christ, where'd that come from? I have a late lunch by myself and now I'm fucking somebody? Come on, John. You should be happy, we've gone this far without Ann finding out, I'm making it real easy on you. Just walk out of here and I'll see you at your house for a family dinner sometime; John, as a lawyer, you should know that those tapes are private property.*

Ирония выражается словами в отрицательном смысле, прямо противоположном буквальному (*John, as a lawyer, you should*), описываемому явлению умышленно приписывают свойство, которого в нём нет, но которое надо было ожидать.

Рассмотрев вышеназванные примеры речевых актов, нами выявлена частота употребления речевых актов мужчинами и женщинами.

Таблица 2 Речевые акты, употребляющиеся мужчинами и женщинами в ситуации конфликта.

Речевые акты	Частота употребления речевых актов, используемых мужчинами	Частота употребления речевых актов, используемых женщинами
Несогласие	11,4%	5,7%
Отказ	8,1%	3,6%
Оскорбление	7,5%	4%
Издевка	7%	7,2%
Приказ	6,8%	3,2%
Упрек	4,6%	6,2%
Угроза	4%	1,9%
Возражение	2,6%	3,7%
Насмешка	2,1%	0,9%
Ирония	2%	2,5%
Намек	1,7%	1,9%
Обвинение	0,3%	0,6%

Рассмотрев стратегии и набор тактик, характеризующих конфликтную ситуацию, мы выделили речевые акты, с помощью которых они реализуется.

Изучив различные классификации речевых актов, мы предложили классификацию речевых актов, употребляющиеся мужчинами и женщинами в ситуации конфликта.

Мы классифицировали речевые акты по группам: менасивы, экзерситивы, экспозитивы, директивы, инвективы, экспрессивы. Каждую группу представляет определенный речевой акт. *Менасивы* представлены речевыми актами угрозы, обвинения. *Экзерситивы* представлены речевыми актами намека, отказа. *Экспозитивы* характеризуются наличием речевых актов возражения, несогласия, упрека. *Директивы* характеризуются наличием речевого акта приказа. *Инвективы* характеризуются наличием речевого акта оскорбления. *Экспрессивы* представлены речевыми актами насмешки, издевки, иронии.

Следовательно, каждый выделенный речевой акт реализуется с помощью определенных лексических и грамматических средств, что и является своеобразным маркером при определении речевого акта.

Выявив частоту употребления речевых актов мужчинами и женщинами, нами выявлены преференции в использовании речевых актов. Предпочтениями мужчин является, в большей мере, речевые акты несогласия, отказа, оскорбления. В свою очередь, предпочтениями женщин являются речевые акты издевки, упрека. Американской культуре свойственны такие качества, как прямота в общении, эмоциональность, стремление к кооперации в любой

сложившейся ситуации, следовательно, этим и объясняется выбор тех или иных речевых актов мужчинами и женщинами в ситуации конфликта.

Конфликт, являясь негативным, нежелательным для каждого человека событием, вызывая неприятные ассоциации, практически во всех отраслях науки рассматривается как событие, которого по возможности следует избегать.

Причинами конфликта может быть невозможная реализация своих потребностей, при которой будут затронуты личные и/или групповые интересы. Реакция индивида во многом определяется социальной зрелостью личности, допустимыми для нее формами поведения, принятыми в коллективе социальными нормами и правилами. Кроме того, участие индивида в конфликте определяется значимостью для него поставленных целей и тем, насколько возникшее препятствие мешает их реализовать. Чем более важная цель стоит перед субъектом, чем больше усилий он прилагает, чтобы ее достичь, тем сильнее будет сопротивление и жестче конфликтное взаимодействие с теми, кто этому мешает.

Выбор способа преодоления препятствий будет, в свою очередь, зависеть от эмоциональной устойчивости личности, располагаемых средств защиты своих интересов, объема располагаемой власти и многих других факторов.

В некоторых случаях восприятие ситуации индивидом может быть далеким от реального положения дел, но реакция человека на ситуацию будет формироваться исходя из его восприятия, из того, что ему кажется и это обстоятельство существенно затрудняет решение конфликта. Возникшие в результате конфликта отрицательные эмоции достаточно быстро могут быть перенесены с проблемы на личность оппонента, что дополнит конфликт личностным противодействием. Чем больше усиливается конфликт, тем непригляднее выглядит образ оппонента, что дополнительно усложняет его решение. Появляется порочный круг, который крайне сложно разорвать. Целесообразно это сделать на начальной стадии развертывания события, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Любое нарушение общения может привести к конфликту. Иногда человек выражается недостаточно определенно и ясно, и тогда слова могут быть поняты неправильно. Иногда кто-то слушает невнимательно. И когда человек видит, что его не слушают, у него могут возникнуть чувства враждебности или осуждения. Часто возникает непонимание в отношении того, что подразумевается. Препятствием могут стать скрытые предположения. А иногда в результате непонимания, враждебности или обиды общение вообще прекращается.

В данной работе мы рассматриваем не просто конфликт, а речевой конфликт и его составляющие.

Речевой конфликт представляет собой сложное коммуникативное событие, в котором происходит противостояние коммуникантов, реализующееся агрессивными речевыми действиями и прагматическими средствами.

Данное коммуникативное событие может быть рассмотрено в различных аспектах. Например, в когнитивном аспекте речевой конфликт понимается как фреймовая структура, которая стереотипно закрепляет способы действий участников речевого конфликта. Типовая структура, существующая в сознании

человека, включает в себя таких элементов, как участников с противоположными интересами, целями, позициями; речевые действия сторон и наносимый этими действиями вред.

В прагматическом аспекте конфликтному дискурсу присущи определенные стратегии, тактики, которые реализуются с помощью определенных речевых актов.

Конфликтный дискурс представляет собой реализацию антиэтикетных целей, противоречащих позитивной направленности общения и ведущих к дестабилизации отношений участников коммуникации.

В лингвокультурологическом аспекте раскрывается национально-культурная специфика коммуникативного поведения в ситуации конфликта. Когда человек «обуреваем» эмоциями и захвачен конфликтом, ему трудно выражать свои мысли и внимательно выслушивать противника. Одним из эффективных способов справиться с человеческим гневом, состоит в том, чтобы помочь друг другу освободиться от этих чувств. Люди получают психологическое освобождение, если они просто расскажут о своих обидах. Поэтому, порой, имеет смысл в самом начале конфликта пойти на риск и как можно полнее, пусть даже в резкой форме, высказать друг другу то, что чувствуешь.

В гендерном аспекте мужчинам и женщинам характерен свой коммуникативный стиль. Коммуникативные неудачи мужчин и женщин отражены в конфликтной речевой ситуации.

В свою очередь, речевой конфликт может быть реализован только в определенной ситуации, в которой, как правило, будет отсутствовать гармонизация общения. Таким образом, конфликтная ситуация понимается как ситуация, объективно содержащая явные предпосылки для конфликта, провоцирующая враждебные действия, конфликт.

Конфликтная ситуация имеет множество вариантов, в которых, однако, можно выделить типовых участников и инвариантные признаки. Оскорбить и обидеть, чувствовать себя оскорбленным и обиженным являются ключевыми понятиями-действиями-состояниями; обидчик (инвектор) и обиженный (инвектум) являются типовыми участниками любой конфликтной ситуации.

Каждый человек по-разному ведет себя не только в конфликтной, но и в определенной ситуации. Значит, следует обратиться к таким базовым понятиям, как речевое и коммуникативное поведение. Мы приходим к выводу о том, что речевое поведение понимается как целенаправленный, мотивированный процесс приема и выдачи сообщения, организованного языковыми средствами и речевым способом формирования и формулирования мысли в общении людей друг с другом. В свою очередь, коммуникативное поведение как совокупность норм и традиций общения определенной группы людей и национальное коммуникативное поведение как совокупность норм и традиций общения определенной лингвокультурной общности шире и включает в себя речевое поведение.

Тем не менее, конфликтное речевое поведение, представляет собой нарушение речевого паритета, проявляющегося как намеренный захват

вербальной инициативы, пренебрежительное отношение к высказываниям партнера по коммуникации.

Спецификой конфликтного речевого поведения является наличие столкновения коммуникативных целей, являющихся скрытыми или выраженными инвективами, т.е. определяются неадекватные действия, поступки, которые, порой, сопровождаются грубой ненормативной лексикой.

Следовательно, конфликтное речевое поведение характеризуется многообразием форм, языковыми средствами (на фонетическом, лексическом, грамматическом уровнях), спецификой норм и правил интерактивной деятельности собеседника, на которые опирается рассогласованная речевая коммуникация.

В ходе данного исследования нами было отобрано 300 конфликтных ситуаций из киносценариев за 2001-2011 гг. Рассмотрев классификации конфликтных ситуаций с различных точек зрения, мы предприняли попытку типологического описания конфликтной речевой ситуации в рамках обиходно-бытового американского дискурса. Под обиходно-бытовым типом дискурса понимается процесс живого вербализованного общения, реализуемого в неофициальных ситуациях. Обиходно-бытовой дискурс относится к личностному типу, является ситуативно-зависимым и стилистически неоднородным. Обиходно-бытовое общение не протекает в рамках заданных строго регламентированных статусно-ролевых отношений, как, например, в институциональном дискурсе, что дает возможность изучить специфические особенности соблюдения или нарушения принципов бесконфликтного общения (вежливости, кооперации, искренности и др.) коммуникантами.

Противоречия, проявляющиеся с разной интенсивностью и различной степенью остроты, могут касаться различных сфер деятельности человека. В зависимости от степени остроты противоречий, отобранные нами конфликтные речевые ситуации были классифицированы на 7 типов: недовольство (7,3%), разногласие (20%), спор (25%), размолвка (15,3%), ссора (21%), скандал (8%), вражда (3,3%). Следовательно, в каждом типе конфликтной ситуации общения реализуется определенная стратегическая и тактическая линии.

Нами выявлено, что как для мужчин, так и для женщин характерно использование 3 основных стратегий в конфликтной ситуации общения. Таковыми являются стратегия конфронтации, дистанцирования, кооперации.

Мы установили, что мужчины и женщины в большей мере используют именно стратегию конфронтации. Стратегии дистанцирования мужчины и женщины используют в меньшей степени. В свою очередь, стратегия кооперации предполагает успешный исход конфликтной ситуации общения.

Каждая стратегия представлена определенным набором тактик. Например, конфронтационная стратегия представлена одиннадцатью тактиками, стратегия дистанцирования тремя тактиками, стратегия кооперации шестью тактиками соответственно.

Нами выявлено, что для мужчин характерно использование тактик возмущения, иронии, требования, оскорбления, давления, отказа от диалога, и

для того, чтобы снять агрессивное напряжение, используют кооперацию в качестве смены темы. В свою очередь, женщины используют тактики возмущения, иронии, требования, упрека, прерывания диалога, в качестве кооперации – взаимоуступку.

Мужчины и женщины в процессе конфликта используют разные тактики при разных стратегиях, что культурно обусловлено делением культур на индивидуалистические и коллективистские. В индивидуалистической культуре преобладают личные интересы индивида. Мужчина и женщина, используя одинаковую тактику конфронтационной стратегии, отстаивают свои мотивы, намерения; используя тактики стратегии дистанцирования, мужчина и женщина соблюдают свойственную им дистанцию; используя тактики стратегии кооперации, мужчина и женщина соблюдают принцип вежливости. Все эти компоненты являются характерной чертой американской культуры.

Каждая тактическая линия реализуется определенным речевым актом. В данной работе представлена классификация конфликтных речевых актов, используемых мужчинами и женщинами. Данную группу составляют шесть компонентов, менасивы, экзерситивы, экспозитивы, директивы, инвективы, экспрессивы. Каждая группа представлена речевым актом.

В большей мере, мужчины используют речевые акты несогласия, оскорбления, приказа, угрозы, в то время как женщины выбирают речевые акты издевки, упрека. Основываясь на полученных данных, мы выявили, что для мужчин характерно употребление отрицательных частиц, коммуникативом, противительных союзов, лексических единиц с отрицательным значением, оскорбительными выражениями, императивом, эмоционально-окрашенными разговорными и сленговыми словами, табуированными словами, придаточным условия, параллелизмом. Для женщин, наоборот, характерно употребление лексических единиц с визуальным показателем негативного значения, простыми предложениями, вопросительными словами, вводными словами.

Специфическими качествами американской культуры являются прямота в общении, эмоциональность, стремление к кооперации в любой сложившейся ситуации.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что поведение американского народа в ситуации конфликта характеризуется как точный ориентир на победу, при котором затронуты личные интересы, и одна из сторон, в любом случае, будет победителем.

Мужчины, контролируя свои собственные действия, а также действия своего собеседника, преднамеренно давят на собеседника всеми доступными средствами. Часто безоговорочная уверенность в своей собственной правоте переходит в самоуверенность, что позднее приводит к серьезности и остроте конфликта.

Женщины, конечно, в наименьшей степени проявляют конфликтность внутри конфликтной ситуации. В том случае, когда женщины открыто вовлечены в конфликт, они будут стараться найти конструктивное разрешение любой сложившейся ситуации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дмитриев А.В. Конфликтология. - Москва: Гардарика, 2000. – 250с.
2. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. Москва, 2001. – 287с.
3. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - Москва: Высшая школа, 1989, 220с.
4. Тимченко Н.И. Индикаторы речевого поведения // Elitarium.ru

5. Глушак В.М. Лингвопрагматический аспект речевого поведения коммуникантов в ситуациях повседневного общения (на материале немецкого языка), автореф. дисс. на соискание уч. степ. д.филол.н. - Москва, 2009. – 48с.
6. Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры // Этнокультурная специфика языкового сознания: РАН. Ин-т языкознания. – Москва, 1996. – С.97 – 113
7. Стернин И.А., Стернина М.А. Американское коммуникативное поведение. Воронеж: ВГУ – МИОН, 2001. – 224с.
8. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - Москва: Высшая школа, 1989, 220с.
9. Русское и немецкое коммуникативное поведение, Вып.1. – Воронеж: Изд. «Истоки», 2002. – 181с.
10. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. - Москва, 1987. – 180с.
11. Сретенская Л.В., Турунен Н. Коммуникативно-речевой автопортрет финнов // Русское и финское коммуникативное поведение. - Воронеж: Изд. ВГТУ, 2000. - С.21-24
12. Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. - Воронеж: Изд. «Истоки», 2003. – 185с.
13. Королева О.П. Прагматика инвективного общения в англоязычном социуме (на материале британского ареала): Автореферат дисс. канд. филол. наук. - Нижний Новгород, 2002. - 22с.
14. Демьянков В.З. «Теория речевых актов» в контексте современной лингвистической литературы: (Обзор направлений) // Новое в зарубежной лингвистике: Вып.17. Теория речевых актов. – М., 1986. - С.223-235
15. Арутюнова Н.Д., Падучева Е.В. Истоки, проблемы и категории прагматики // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 16. – М., 1985. - С.8-42
16. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. – М., 1986. – С.170 – 195
17. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. – М., 1986. - С.151-169
18. Формановская Н.И. Прагматика побуждения и логика языка // Рус. яз. за рубежом.1994. № 5/6. - С.34–40
19. Кибанов А. Я., Ворожейкин И. Е., Захаров Д. К., Коновалова В. Г. Конфликтология. 2-е изд. – Москва: Изд. Инфра-М, 2006. – 305с.
20. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы. - Москва: Изд. Аспект Пресс, 2001. – 250с.
21. Темиргазина З.К. Современные теории в отечественной и зарубежной лингвистике. - Павлодар, 2009. – 134с.
22. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия, учебное пособие. - Москва: «Рипол классик», 2002. – 130с.
23. Ключев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция): Учеб. пособие. -Москва: Приор, 1999. – 156с.
24. Кузнецов И.Н. Риторика. - Минск: Амалфея, 2000. - С.177-178

25. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. - Омск, 1999. - 270с.
26. Серио П. Как читают тексты во Франции // Квадратура смысла: Французская школа анализа дискурса. - М., 1999. - С.14-53.
27. Макаров М.Л. Интерпретативный анализ дискурса в малой группе. - Тверь: Изд. Тверского ун-та, 1998. - 200с.
28. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Арутюнова Н.Д. // Языкознание. Большой Энциклопедический Словарь / под ред. Ярцевой В.Н. - М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. - С.136-137
29. Миронова Н.Н. Дискурс – анализ оценочной семантики. -М., 1997. - 143с.
30. Halliday Michael. Current Ideas in Systemic Practice and Theory [Text] / M. Halliday. - London: Pinter, 1991
31. Красных В.В. Структура коммуникации в свете лингво-когнитивного подхода (коммуникативный акт, дискурс, текст): дис. д-ра филол. наук. - Москва, 1999. - 463с.
32. Киров Е.Ф. Язык в системе человеческой деятельности (фрагмент спекулятивной лингвистики) / Е.Ф. Киров // Теория языкознания и русистика: Сборник статей по материалам международной научной конференции памяти Б.Н. Головина. - Н.Новгород, 2001. - С.24-26
33. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб. пособие. - Воронеж: Изд. ВГТУ, 2000. - 175 с.
34. Русакова О.Ф., Русаков В.М. PR-Дискурс: Теоретико-методологический анализ. - Екатеринбург: УрО РАН, Институт международных связей, 2008. - 340с.
35. Марищук В.Л. Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса / В.Л. Марищук, В.И. Евдокимов. - СПб.: Изд. «Сентябрь», 2001. - 259с.
36. Каразия Н.А. Лингвопрагматическое исследование конфликтного дискурса // http://www.kamgu.ru/catalog/journal/2006/KR%202006%202_6.pdf
37. Фролова И.Э. Стратегия конфронтации в англоязычном дискурсе. - Х.: ХГУ им. Каразина В.Н., 2009. - 344с.
38. Белоус Н.А. Прагматическая неравноположенность в конфликтном дискурсе // http://tverlingua.by.ru/archive/005/5_3_1.htm
39. Курбатов В.И. Конфликтология. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 370с.
40. Белоус Н.А. Социокультурный аспект анализа речевого конфликтного поведения // Языкознание, С.30-36
41. Андреев В.И. Конфликтология. - Казань, 1992. - 243с.
42. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи // Известия Уральского государственного университета, 2003. № 27. - С. 24-27
43. Громова О.Н. Конфликтология. - Москва, 1993. - 326с.
44. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. - Санкт-Петербург: Питер, 2008. - 496с.
45. Брэмсон Р.М. Общение с трудными людьми. - Киев: Внешторгиздат, 1999. - 170с.

46. Скотт Дж. Г. Способы разрешения конфликтов. - Киев: Верзилин и К, ЛТД, 1991. – 184с.
47. Дмитриев А.В., Кудрявцев В.П., Кудрявцев С.В. Юридическая конфликтология. Введение в общую теорию конфликтов. - Москва, 1993. – 250с.
48. Третьякова В. С. Речевой конфликт и гармонизация общения: дис. д-ра филол. наук. - Екатеринбург, 2003. – 301с.
49. Певнева И.В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурсах русской и американской лингвокультур: автореф. дис. к.ф.н. - Кемерово, 2008. – 19с.
50. Кусов Г.В. Оскорбление как иллокутивный лингвокультурный концепт, автореф. дис. канд. филол. наук. - Волгоград, 2004. – 27с.
51. Скотт Г Джинни. Способы разрешения конфликтов / пер. с англ. - Киев: Изд. Об-во “Верзилин и К ЛТД”, 1991. – 195с.
52. Солли Мартин Национализм и самосознание // <http://www.italia-ru.it/page/eti-strannye-italyantsy-%C2%A9-martin-solli>
53. Данилевич Ю.И. Влияние национальной психологии на поведение казахов в конфликтных ситуациях, автореф. дисс. к.п.н. – Алматы, 2001. – 32с.
54. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. - Москва: Слово, 2000. – 166с.
55. Grice P. Logic and Conversation // P. Cole, J. Morgan (eds.) Syntax and Semantics, V. 3: Speech Acts. - New York: Academic Press, 1975. - P.41–58
56. Brown P., Levinson S. D. Politeness: Some Universals in Language Usage. -Cambridge: Cambridge University Press, 1987, 187p.
57. Горошко Е. Речевое поведение мужчин и женщин. Будапешт, 1999. – 111с.
58. Таннен Д. Ты просто меня не понимаешь: Женщины и мужчины в диалоге// Гендер и язык / Московский гос. лингвистический ун-т; Лаборатория гендерных исследований. – Москва: Языки славянской культуры, 2005. – 624с.
59. Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика и ее методы. Т.1. - Киев, 1992. – 205с.
60. Коатс Дж. Женщины, мужчины и язык / Гендер и язык / Московский гос. лингвистический ун-т; Лаборатория гендерных исследований. – Москва: Языки славянской культуры, 2005. – 624с.
61. Кудрявцев В.Н. Юридическая конфликтология. - М., 1995. – 315с.
62. Мелибруда Е. Я-ты-мы: Психологические возможности улучшения общения. - Москва: Прогресс, 1986. – 168с.
63. Крысин Л.П. Язык в современном обществе. – Москва: Просвещение, 1977. – 192с.
64. Аксененко С.Е. Осознание конфликтной ситуации и общение // Теоретические и прикладные проблемы психологии познания людьми друг друга. - Краснодар, 1975. – С.9-15
65. Петровская Л.А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. - Москва, 1977. – 130с.

66. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике Вып. 16. - М., 1985. – 370с.
67. Яковлев А.М. Взаимодействие личности со средой как предмет криминологического исследования // Сов государство и право № 2, 1966. – 156с.
68. Антонян Ю.М., Самовичев Е.Г. Неблагоприятные условия формирования личности в детстве и вопросы предупреждения преступлений. - Москва, 1983. – 180с.
69. Романов Ю.А. Разрешение конфликтных ситуаций как средство предупреждения преступлений против военной службы, автореф. дисс. к.ю.н. - 2003. – 28с.
70. Абчук В.А. Лекции по менеджменту: Решение. Предвидение. Риск. – Санкт-Петербург, 1999. – 340с.
71. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией. - Москва, 2001. – 145с.
72. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. - Москва, 2002. – 177с.
73. Социальные конфликт, Вып. 2. - Москва, 1992. – 180с.
74. Седов К.Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Язык и человек. Вып. 26. - Саратов, 1996. – 95с.
75. Чернышова Т.В., Голощапова Е.В. Речевой жанр «оскорбление»: основания построения типологической модели (по материалам судебных постановлений) // http://siberiaexpert.com/publ/rechevoj_zhanr_oskorblenie_osnovaniya_postroeniya_tipologicheskoy_modeli_po_materialam_sudebnykh_postanovlenij_chernyshova_t_v_goloshhapova/3-1-0-64
76. Горбачева Е.Н. Спор как лингвокультурный концепт, автореф. дисс. к.ф.н. - 2006. – 24с.
77. [Афонина И. А.](#) Просодические средства реализации контактоустанавливающей функции интонации в симметричных и асимметричных ситуациях общения, Languages and Literatures выпуск 23 // <http://frgf.utmn.ru/mag/23/56>
78. Анохина В.С. Речевые аспекты семейного конфликта // http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2008.4/772/anokhina_v_2008_4.pdf
79. Моисеева А.П. Просодические и экстралингвистические средства в невербальной коммуникации Основы теории коммуникации // http://adhdportal.com/book_2549_chapter_9_5.2._Prosodicheskie_i_ekstralingvicheskie_sredstva_v_neverbalnoj_kommunikacii.html
80. Лоренц К. Агрессия: так называемое «зло». – Москва: Прогресс, 1994. – 297с.
81. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи // Юрислингвистика – 2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. - Барнаул, 2000. – 265с.
82. Гловинская М. Я. Гипербола как проявление речевой агрессии // Сокровенные смыслы. Сборник статей в честь Н. Д. Арутюновой. – Москва, 2004. - 879с.

83. Шимчук Эмма, Щур Марина. Словарь русских частиц. Peter Lang. Europäischer Verlag der Wissenschaften
84. Степко М.Л. Речевые средства выражения инвективных смыслов в жанре комментария публицистического дискурса (на материале современного английского языка), автореф. к.ф.н. - Майкоп, 2008. – 22с.
85. Седов К.Ф. Языковая личность в аспекте психолингвистической конфликтологии // Труды междунар. конфер. по компьютерной лингвистике // <http://www.dialog-21.ru/materials/archive.asp?id=7379&vol=6077&y=2002>
86. Мариновская И. Д., Цветков, В. Л. Гришин А. А. Конфликтология. Учебное пособие. – Москва: Фит., 2001. – 150с.
87. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь.- Москва, 1990.- 136с.
88. Сиротинина О.Б. Тексты, текстоиды, дискурсы в зоне разговорной речи // Человек – Текст – Культура. – Екатеринбург, 1994. – С.105-124
89. Основные стратегии поведения в конфликте // <http://www.psyznaiyka.net/conf-diagnostika.html?id=12>
90. Певнева И.В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурсах русской и американской лингвокультур, автореф. дис. к.ф.н. - Кемерово, 2008. – 19с.
91. Мулькеева В.О. Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор, автореф. дис. к.ф.н. - Санкт-Петербург, 2005. – 19с.
92. Вознесенская Ю.В. Речевые стратегии конфликта в немецкой политической коммуникации (на материале парламентских дебатов в бундестаге), автореф. дис. к.ф.н. - Санкт-Петербург, 2010. – 18с.
93. Davis Steven. Speech acts and action theory. Journal of Pragmatics, North-Holland Publishing Compony, 1984, № 8. - p.469-487
94. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью // <http://www.jogral.ru/?p=47>
95. Мартынова И.А. Функционально-прагматическое поле менасивных речевых актов (на материале современной англоязычной художественной литературы), автореф. на соиск. уч. степ. к. филол. н. - Самара, 2006. – 18с.
96. Оразалинова К.А. Вопросительные конструкции как косвенный способ выражения интенций несогласия, возражения, отказа в русском языке // Актуальные проблемы германистики, романистики и русистики: Мат-лы ежегодн. междунар. науч. конф. – Ч.2.- Екатеринбург, 2010. –С.139-143.
97. Новое в зарубежной лингвистике выпуск 17, Теория речевых актов. - Москва, Изд.: «Прогресс», 1986 // (<http://www.classes.ru/grammar/159.new-in-linguistics-17/source/worddocuments/xvii.htm>)
98. Оразалинова К.А. Синтаксические конструкции, реализующие интенцию несогласия в диалоге // Вестник ИнЕУ. – 2010. №3.
99. Зенкова Т.В. Гендерный аспект инвективы в современном английском языке // Избранные работы по лингвистике. Сборник работ, посвященный 50-летию проф., д.п.н. Темиргазиной З.К. - Павлодар: Эко, 2010. - 260с.

100. Белоус Н.А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты, автореф. диссерт. на соиск. уч. степени д. филол. н. - Краснодар, 2008. - 23с.

Список киносценариев

1. "500 days of Summer" / «500 дней лета»
2. "48 hours" / «48 часов»
3. "A perfect getaway" / «Превосходный побег»
4. "Beauty shop" / «Салон красоты»
5. "Black Dahlia" / «Черная Орхидея»
6. "Cradle to the grave" / «От колыбели до могилы»
7. "Crying game" / «Жестокая игра»
8. "Devil wears Prada" / «Дьявол носит Прада»
9. "I think I love my wife" / «Мне кажется, я люблю свою жену»
10. "Jay and silent Bob strike back" / «Джей и молчаливый Боб наносят удар»
11. "Million dollar baby" / «Малышка на миллион долларов»
12. "Nine final" / «Девять»
13. "Queen of the damned" / «Королева проклятых»
14. "Sex, lies and videotapes" / «Секс, ложь, видеопленки»
15. "The Hangover" / «Наследие»
16. "Mr. and Mrs. Smith" / «Мистер и миссис Смит»

17. "Wedding crashers" / «Свадебные неприятности»
18. "Love of game" / «Любовь к игре»
19. "The Proposal" / «Предложение»
20. "Vacancy" / «Вакансия»
21. "Inglorious Busters" / «Бесславные ублюдки»
22. "Kill Bill" / «Убить Билла»
23. "Kill Bill 2" / «Убить Билла 2»
24. "The black Swan" / «Черный лебедь»