

О.С. Сытник, кандидат филологических наук
Санкт-Петербургский горный университет императрицы Екатерины II,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

O.S. Sytnik, Candidate of Philology
Empress Catherine II Saint Petersburg Mining University, Saint Petersburg,
Russian Federation

**КОММУНИКАТИВНЫЕ ТАКТИКИ
В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ:
ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

**COMMUNICATIVE TACTICS IN CONFLICT
IN INTERPERSONAL COMMUNICATION:
PRAGMALINGUISTIC APPROACH**

Объектом исследования являются коммуникативные тактики с отрицательной фатикой и реализующие их в диалоге речевые ходы коммуникантов. Предмет исследования – прагмалингвистическая классификация коммуникативных тактик в ситуации конфликта с точки зрения их эффективности с учетом коммуникативной ситуации и факторов адресанта и адресата (тактика требования и тактику-стимул).

Ключевые слова: речевой ход; коммуникативная тактика; коммуникативная стратегия; адресат; адресант.

The object of the study is communicative tactics with negative phatic and speech moves of communicators using them in a dialogue. The subject of the study is the pragmalinguistic classification of communicative tactics in a conflict situation in terms of their effectiveness, taking into account the communicative situation and the factors of the addressee and addressee (tactics of demand and impetus tactics).

Key words: speech move; communicative tactics; communicative strategy; addressee; addresser.

Объектом исследования являются речевые тактики с отрицательной фатикой и реализующие их в диалоге речевые ходы собеседников. Предмет исследования – прагмалингвистическая классификация коммуникативных тактик в ситуации конфликта с точки зрения их эффективности с учетом коммуникативной ситуации и факторов адресанта и адресата. Нам не встретилось описания принципов прагмалингвистической классификации речевых тактик в ситуации конфликта с позиций их эффективности для отправителя речи, и данный пробел призвано восполнить настоящее исследование.

Критерием для классификации речевых ходов в конфликте может служить инициативность либо реактивность речевых ходов, а также коммуникативная

эффективность речевых ходов в конфликте. Для нашего исследования представляют интерес инициативные и реактивные речевые ходы, реализующие коммуникативные тактики, задействованные в межличностном конфликте.

В качестве материала исследования были использованы данные анкетирования посредством ресурса «Яндекс формы» путем дистантного анкетирования. Метод позволил выявить эффективность описываемых речевых ходов в ситуации межличностного конфликта в восприятии потенциального адресата. В анкетировании приняли участие 254 человека. Дополнительно учтены собственные языковые наблюдения и опыт автора.

Две разновидности речевых тактик, которые могут быть задействованы в межличностном конфликте.

1. Обвинения, осуждения, а также порицание/критика, упреки, хамство, ругань, угрозы, шантаж, требования, давления, вымогательства и т. д. и т. п. В них присутствуют некие требования или возмущение адресанта по поводу того, что адресат не хочет чего-то делать. Назовем подобные высказывания требующими, а коммуникативную тактику, в рамках которой они реализуются – тактикой требования.

Тактика требования, как показывают данные анкетирования, часто вызывает раздражение (35%) и желание дать отпор (15,2%) у слушателей. Значительное количество респондентов связывает ее использование с эмоциональным состоянием говорящего – например, 31% объясняют ее использование раздражением. Таким образом, мы видим, что, стремясь достичь желаемого перлокутивного эффекта, отправитель речи вместо этого вызывает отчетливую негативную реакцию у получателя. Прямые требования более адекватно воспринимаются во взаимодействиях, где говорящий обладает ценностным либо статусным преимуществом. Однако даже в этом контексте их эффективность ставится под вопрос: 56.3% отметили, что такие реплики не достигают целей коммуникации. Таким образом, речевые ходы-требования чаще всего обладают конфликтным потенциалом и поэтому малоэффективны для адресанта и отнесены к деструктивным.

2. Мы также выделяем просьбы, косвенные упреки или намеки. Данный тип высказываний мы обозначим как реплики-стимулы, реализующие тактику-стимул, в рамках которой коммуниканта косвенно принуждают делать что-то, что он делать не хочет.

По данным анкетирования, наиболее часто отмечаемой эмоцией было раздражение, так ответили 24.9% участников. 23,9% сообщили о желании задать уточняющий вопрос. Треть респондентов (36%) склонны действовать так, как им подсказывают, если реплики-стимулы используют ценные для них люди. Здесь раскрывается возможный конструктивный потенциал реплик-стимулов. Из раздражающих стимулы могут превратиться в приятные. 62.3% опрошенных избегают косвенных просьб, подчеркивая их сомнительную приемлемость в повседневной коммуникации. Можно сделать вывод, что реплики-стимулы и воспринимаются негативно, и допустимы преимущественно в ситуации ценности адресанта для адресата.

Результаты исследования показывают, что выбор речевых тактик строго контекстуален и зависит от таких факторов, как взаимная ценность собеседников, их статус и коммуникативная ситуация. Тактику требования и тактику-стимул мы относим к условно деструктивным тактикам с низким потенциалом эффективности с точки зрения отправителя речи. В ситуации высокой ценности отправителя речи тактики-стимулы могут снижать либо утрачивать свой деструктивный потенциал.