

СТРАТЕГІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАТИВНИХ НЕПОРОЗУМІНЬ

Розглядаються типи комунікативних стратегій, які виступають механізмами функціонування комунікативних невдач. Висвітлюються такі види стратегій конфліктного дискурсу, як замовчування, заперечення заперечення, напад.

Ключові слова: стратегія, комунікативний акт, девіація, мовне непорозуміння.

Рассматриваются типы коммуникативных стратегий, выступающие механизмами функционирования коммуникативных девиаций. Анализируются такие виды стратегий конфликтного дискурса, как умолчание, отрицание отрицания, нападение.

Ключевые слова: стратегия, коммуникативный акт, девиация, речевое недоразумение.

This work is about different kinds of strategies, which appearances can cause emergence of misunderstandings. The following categories of strategies are distinguished: ignoring, objection of objection, attack.

Key words: strategies, communicative act, misunderstanding.

Постановка проблеми. Людина за допомогою мови реалізує найрізноманітніші дії: виражає емоції, віддає накази, повідомляє про нещасний випадок тощо. Мова містить у собі невичерпні ресурси, застосування яких залежить від конкретної ситуації спілкування, від мотивів комунікантів, від їхніх особистих якостей. Комуніканти взаємодіють за допомогою висловлювань і дискурсів, об'єднаних у певному тексті і жанрі. Така взаємодія відбувається за „договорами”, принципами, які вироблені в процесі розвитку суспільства і спілкування. Кожен із партнерів у ході комунікації дотримується певних правил мови і виробляє стратегію (задум) і тактику (конкретні мовні кроки) спілкування [2, с. 74]. Залежно від цілей комунікантів, їх зацікавленості дискутованою темою, їхня вербальна взаємодія може носити дружній або конфліктний характер. Повне або часткове нерозуміння адресатом адресанта прийнято називати *комунікативною невдачею або девіацією* [3, с. 218]. Очікувана репліка-реакція, яка дотримується ‘сценарію’,

запропонованого у стимульній репліці, є бажаною, реакція протилежного характеру – небажаною. Учасники діалогу-співпраці (або дружньої взаємодії) надають перевагу бажаним реплікам. Проте невдале продукування висловлювання або неадекватне сприйняття та помилкове розуміння інформації призводять до комунікативних невдач.

Актуальність дослідження. Очевидно, що природа і суспільство постійно порушують свої правила і нормативи. Постійно порушуються і правила, які регулюють вживання мови, в системі мови спостерігаються асистемні явища. Тому актуальним залишається комплексне дослідження явищ, які являють собою різноманітні відхилення в системі мови та їх реалізацію.

Мета роботи полягає у встановленні та систематизації основних типів стратегій, які своєю появою можуть спричинити виникнення комунікативного непорозуміння.

Матеріалом дослідження послуговували 500 діалогів з творів сучасної німецькомовної літератури та кінематографії.

Виклад основного матеріалу. Спілкування – це взаємодія мовця і слухача, яка супроводжується активним чергуванням їх ролей. У більшості випадків основною метою мовленнєвої діяльності є передача необхідної інформації у процесі міжособового спілкування. Мета мовця – це передача інформації, а слухача – її сприйняття та адекватне розуміння. Щоб уникнути непорозуміння, співрозмовникам необхідно дотримуватись основних принципів, які забезпечують успішність комунікації. Очевидність навмисного використання знання про функціонування циклу непорозуміння наштовхує на думку про стратегічне непорозуміння [1, с. 176]. У конфліктних ситуаціях стратегія не завжди включає планування дій комуніканта. Особливо це стосується випадкових або ненавмисних конфліктних ситуацій, в яких дії адресата не мають навмисного характеру або адресат не знає про можливі наслідки своїх дій. У конфліктній ситуації спілкування комуніканти дотримуються різних комунікативних стратегій. Вибір стратегії спілкування здійснюється під впливом психологічної установки для досягнення власних цілей і/або цілей партнера.

Серед стратегій конфліктного дискурсу виділяється стратегія **замовчування** (14,3 %), коли вербальна реакція відсутня, але мовчання сповнене змісту (згода, відмова, небажання спілкуватись,

спантеличеність партнера тощо). Відсутність звукового/письмового сигналу функціонально неоднозначна. Це може бути і знаком можливого розриву зв'язку, вираження партнером по комунікації небажання продовжувати спілкування і просто показником недосягнення сигналу адресата. Дослідження показали, що такі паузи і, відповідно, мовчання кожного з мовців аж ніяк не обов'язкові, більше того, нехарактерні, принаймні для носіїв німецької та української мов. Існує тенденція до максимального скорочення тривалості пауз. Майже безпосереднє слідування реплік співрозмовників – показник нормального протікання розмови. Затримка появи реактивної репліки з боку співбесідника зазвичай викликається об'єктивними причинами, наприклад психічним станом збентеження. Співрозмовник, який очікує реактивну репліку, прагне з'ясувати для себе, з чим пов'язана затримка. У наступному прикладі мовець використовує конвенціональне уявлення про затримку відповіді для того, щоб навмисно створити у співрозмовника хибне уявлення про свою реакцію на події або реальний рівень своїх знань (наприклад, удавані труднощі при відповіді):

„Was will er damit sagen?“ fragte Franz Zopf. „Du! Habergeier! Was will er denn damit sagen?“

Der Jäger zuckte nur die Achseln und stierte in sein Bierglas. Die Stille wurde auf einmal so groß, dass man hörte, wie draußen der Regen fiel – so groß, dass der Holzknecht erschreckt und ernüchtert hochkam, als habe man ihm ein Schaff Wasser übergegossen.

Dann hörte man (mitten in diese Stille) den Sägewerksmeister sagen:

„Der Bub' muss etwas erlost haben.“

„Er muss sich vor etwas gegraust haben“ (Lebert, S. 39).

Відсутність відповіді на запитання у наступному прикладі свідчить про неготовність реципієнта продовжувати комунікативний акт, використання пауз – про складність обговорюваного:

Der Matrose betrachtete die Frau und fragte: „Was ist los mir dir? Warum redest du nie? Bist du stumm? Oder fürchtest du dich?“

Sie gab ihm keine Antwort. Sie biss sich auf die Lippen und schielte zur Tür.

Und er: „Nur langsam! Erst will ich wissen, warum du herumschleichst, als hättest du Angst, dass ich dich auffressen könnte.“

Doch auch diesmal gab sie keine Antwort. Schmal und verängstigt stand sie ihm zwischen den Knien und drehte einen Zipfel ihrer Schürze zu einem priapischen Traumgebilde zusammen (Lebert, S. 71).

Інтенція мовчання спричинює непорозуміння, пов'язане з небажанням реагувати на комунікативний акт. Мовчання багатозначне, адресат змушений сам трактувати цю імпліцитну інформацію та усвідомити причини такого способу реакції співрозмовниці (страх, переляк).

Наступний приклад відмінний від попереднього, оскільки презентує зародження комунікативного непорозуміння, наслідком якого може бути замовчування певної інформації. Причиною цього є адресат (лікар-психіатр), який обрав хибну стратегію когнітивного впливу, що, в свою чергу, підштовхує адресанта до замкнутості:

Die haben mir die Pistole in die Hand gedrückt. “

„Jaja“, hat der Psychiater zufrieden gelächelt. „Lassen wir es für heute dabei bewenden. Morgen reden wir noch einmal über Ihr Testament. “

„Ich rede überhaupt nichts mehr“, hat der Brenner gesagt (Haas, S. 68).

Наступним видом стратегій є **заперечення заперечення** (11,7 %). Іллокутивний аспект явища заперечення заперечення продовжує залишатись одним із найбільш цікавих і суперечливих об'єктів для дослідження в лінгвістиці. Найтрадиційніший підхід до заперечення як до логіко-граматичної і власне синтаксичної категорії. В цьому випадку, на думку дослідників, логічне заперечення є основним змістом граматичної категорії заперечення. Поодинокі намагання дослідити явище подвійного заперечення також розпочиналися переважно з позиції логіки [6, с. 138]. При цьому характеристика даного явища зводиться до того, що заперечення заперечення дає підтвердження з різними відтінками значення. Розглянемо особливості взаємодії мовних актів із подвійним запереченням, яке переводить мовний акт у план позитивної поляризації:

„Wie schnell sind Sie Ihrer Meinung nach gefahren?“ fragt er, als er wieder neben Honemann ankommt.

„Ich weiß nicht. Wissen Sie es?“

„120.“

„Das ist sicherlich zu schnell“, gibt sich Honemann reuig. „Tut mir leid, ich hab nicht aufgepasst.“

„Wollen Sie 300 Schilling nicht zahlen?“

„Nein, aber ich zahle sie“ (Zenker, S. 55).

Іллокутивна сила заперечення заперечення у наведеному вище прикладі визначає погодження за особистої незгоди, що слугує створенню непорозуміння реципієнта із самим собою. Вихідним механізмом девіації є протиставлення бажання та обов'язку в системі світосприйняття реципієнта.

Для репрезентативних актів наявність заперечення заперечення абсолютно природна в тією мірою, в якій описаний фактичний стан речей підкоряється поляризованій репрезентації: особливістю взаємодії заперечення заперечення з експліцитними репрезентативами є їх значна абстрагованість, підстави для якої дає перформативний потенціал експліцитного репрезентативного акту, наприклад:

„Ich nenne das unfair.“

„Ich nenne das vernünftig, logisch und vertretbar. Die Tatsachen sprechen für mich.“

Sie schüttelte seufzend den Kopf. „Mit dir kann man nicht diskutieren.“

„Nein, das kann man auch nicht. Diskussion ist ein Gesellschaftsspiel, und nur ganz junge Leute erhoffen sich davon ein Ergebnis. Mich legt man auf diese Art nicht mehr aufs Kreuz“ (Habeck, S. 110).

Причиною комунікативних девіацій нерідко є так звані **напади** (9,8 %), які презентують стратегію завоювання ініціативи у спілкуванні й цілісну комунікативну перевагу, забезпечуючи подальше управління спілкуванням із співрозмовником. Комунікативні напади можуть досліджуватись і як комунікативне вміння мовця, яке виступає методом установлення контакту в спілкуванні. Напади зустрічаються на початку конфліктної ситуації:

„Bleiben wir doch bei den Tatsachen! Ich bin nicht mehr zwanzig, ich bin sechsundsechzig und keineswegs sicher, ob ich nicht schon morgen abberufen werde. Was ich dir da so aufgetischt habe, ich weiß gar nicht mehr, was

es alles war, das sind eben die Gedanken eines alten Mannes. Steht mir das nicht zu? Ich habe mich abgemeldet vom großen Theater der Geschlechter und einfach herausgeplappert, wie mir ums Herz ist.“

„Du hast mich verletzt. Grundlos verletzt“ (Habeck, S. 110).

Використання пресупозиції нападу адресатом на початку комунікативного акту збиває з пантелику адресанта через свою неочікуваність та різкість. Девіація в такому випадку очевидна, беручи до уваги потребу контратаки.

Проте найчастіше комунікативним нападом розмова закінчується:

„Ich frage noch einmal: Was wollen Sie?“

„Ich antworte noch einmal: ein paar Worte. Ist das unverschämt? Sie sind doch ein Kavalier der alten Schule. Wenn eine Dame Sie um ein paar Worte bittet, wollen Sie dann die Polizei wegen Hausfriedensbruch anrufen?“

Der General wurde so wütend, dass er sich setzte. „Pardon, Gnädigste, ich bin kein Kavalier der alten Schule, ich habe Sie nicht eingeladen, ich hasse die Präpotenz der Frauen, auch wenn sie mit Charme garniert ist!“ (Habeck, S. 169).

Інтенція нападу має певну іллокутивну силу як стратегія, що визначає прагнення взяти ініціативу в свої руки і зіграти керуючу роль у ході здійснення комунікативного акту.

Існують конфліктні ситуації, в яких напади простежуються впродовж усього діалогу:

„Trinken Sie einen Tee“, sagte Phöbus Böhlaug.

„Nein, danke!“ sagt Abel Glanz. „Ich bin mit Tee gefüllt wie ein Samowar. Das ist schon der vierte Tee, den ich ablehnen muss, Herr Böhlaug.“

„So einen guten Tee haben Sie in Ihrem ganzen Leben nicht getrunken, Glanz.“

„Aber was denken Sie, Herr Böhlaug! Ich war einmal bei der Fürstin Basikoff geladen, vergessen Sie das nicht!“ sagt Abel, so drohend, wie es ihm möglich ist.

„Und ich sage Ihnen, selbst die Fürstin Basikoff hat so einen Tee nicht getrunken, fragen Sie meinen Sohn, ob man in ganz Paris so einen Tee bekommt!“ (Roth, S. 98).

Отже, всякий раз, коли стає очевидним, що знання про функціонування циклу непорозумінь використані навмисно, ми говоримо про стратегічне непорозуміння: напад, заперечення заперечення, замовчування. Вибір стратегії спілкування здійснюється під впливом психологічної установки на досягнення власних цілей і/або цілей партнера, де стратегії пов'язані із загальним задумом кінцевої мети спілкування. Успішна реалізація стратегічних цілей під час комунікативного акту має характерною рисою тенденцію до актуалізації консенсусу, що зумовлює зменшення появи комунікативних девіацій. Перспективним у даному руслі досліджень вважаємо розширене вивчення стратегій, поява яких може спричинити виникнення комунікативних девіацій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Богданов В. В. Речевое общение. Прагматический и семантический аспекты / Богданов В. В. – Л., 1990. – 328 с.
2. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация / Гойхман О. Я., Наденина Т. М. – М., 2003. – 286 с.
3. Зарецкая Е. Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации / Зарецкая Е. Н. – М., 1998. – 350 с.
4. Ноэль-Нойман Э. Общественное мнение. Открытие спирали молчания / Ноэль-Нойман Э. – М., 1996. – 193 с.
5. Сусов И. П. Семантика и прагматика предложения / Сусов И. П. – Калинин : Изд-во Калининского ун-та, 1980. – 80 с.
6. Фаер С. Приемы стратегии и тактики предвыборной борьбы / Фаер С. – СПб., 1998. – 239 с.
7. Фаер С. Komm, süßer Tod / Фаер С. – Hamburg, 2003.
8. Habeck F. Der General und die Distel / Habeck F. – Wien/Hamburg, 1985.
9. Lebert H. Die Wolfshaut / Lebert H. – Wien: Halle (Saale), 1991.
10. Roth J. Romane / Roth J. – Köln, 1994.
11. Zenker H. Minni Mann / Zenker H. – Wien, 1990.