

8. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: Учеб. пособие / С.Г.Тер-Минасова. – М.: Слово, 2000. – 624 с.
9. Уткина И.В. Оптимизация форм речевого общения военнослужащих в учебно-профессиональной сфере: автореф. дисс... канд. филол. наук: 10.02.21 / Уткина Ирина Владимировна; Тверской гос.ун-т. – Тверь, 2006. – 20 с.
10. Hofstede, Geert H. Culture's Consequences. Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations / by Geert Hofstede. – 2nd ed. Thousand Oaks etc., 2001. – 597 p.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

**Оксана Михайлова** – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри фонетики та граматики Національної академії Національної гвардії України.

*Наукові інтереси:* проблеми міжкультурної комунікації, особливості галузевої (професійної) комунікації, відтворення особливостей професійної комунікації у перекладі, міжмовна та міжкультурна інтерференція.

УДК 811.112.2'37

## АКСІОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ Й ТАКТИКИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ НІМЕЦЬКОМОВНОГО ДІАЛОГІЧНОГО ДИСКУРСУ

**Леся ОВСІЄНКО (Черкаси, Україна)**

*У статті розглянуто ключові аксіологічні стратегії й тактики в конфліктній ситуації спілкування, досліджено та описано їх реалізацію в контексті німецькомовного діалогічного дискурсу.*

**Ключові слова:** аксіологічна стратегія, тактика, дискурс, цінність, комунікант, ситуація спілкування.

*Key axiological strategies and tactics in conflict situations of German dialogic discourse are studied as well as their implementation in the context of German dialogic discourse is studied and described.*

**Key words:** axiological strategy, tactics, discourse, value, communicators, communication situation.

Сучасний темп нашого життя характеризується конфліктними ситуаціями, викликаними не тільки низкою соціальних проблем, що охопили економіку, культуру та мораль, а й пов'язані із ціннісною орієнтацією суспільства, його світоглядом та ідеалами. *Конфлікт* трактують як гострий спосіб розв'язання протиріч вербальними та невербальними засобами, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту за допомогою виконання дій, які зазвичай супроводжуються негативними емоціями й характеризуються порушенням принципу комунікативного співробітництва [6, с. 33]. Конфлікти, які виникають на фоні здійснення оцінної мовленнєвої діяльності, ґрунтуються на емоціях, а їх гострота залежить від психічного стану сторін, що конфліктують.

Володіння стратегіями й тактиками в процесі здійснення комунікації – це свідчення підготовленості мовця та його компетентності, які проявляються під час здійснення мовленнєвого акту. Правильний вибір стратегій і тактик – ліній комунікативного поведіння в різних ситуаціях спілкування, спрямованих на досягнення поставлених перед комунікантами завдань – обумовлює успішність / неуспішність міжособистісної інтеракції.

*Аксіологічна стратегія* – це комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення певної ілюктивної мети через трансформацію ціннісної моделі світу комунікантів [1, с. 5]. План спілкування допускає різні способи або тактики його реалізації – мовленнєві уміння для побудови діалогу в рамках тієї або іншої стратегії. Якщо аксіологічні стратегії передбачають загальний розвиток дискурсу із застосуванням комунікантами оцінних засобів, то аксіологічні тактики демонструють реалізацію цієї стратегії на кожному етапі перебігу ситуації спілкування.

У лінгвістиці виділяють такі фази конфлікту: передконфліктна стадія → інцидент → ескалація → кульмінація → завершення конфлікту [6, с. 46–47]. Чим ближче до кульмінації як епіцентру конфлікту, тим напруженішою стає оцінна мовленнєва діяльність. Домінування емоційних та експресивних висловлень з негативною маркованістю в її структурі призводить до розпалення конфлікту ще з більшою силою, образ з боку адресанта по відношенню до адресата та навпаки. Застосування аксіологічних стратегій і тактик у дискурсивному контексті конфліктної ситуації спілкування залежить від стадії конфлікту, психологічного стану учасників та їхніх дій.

Аксіологічні стратегії на цьому етапі комунікативної взаємодії проявляються емоційністю адресата, стратегією раціонального переконання, а також аргументацією щодо прийняття рішення. *Емоційність* як комунікативна стратегія на передконфліктній стадії спілкування („*Verloren!*“ *Er griff sich mit beiden Händen in seinen gelben Haarwald...* [Remarque, DK, S. 61]) передається тактикою психологічного впливу на адресата (*Jammervoller Dilettant! Um so schlimmer! Weißt du denn nicht, dass das ein fabelhaftes Mädchen war? Herrgott!*“ [Remarque, DK, S. 62]), а період ескалації конфліктної ситуації спілкування ґрунтується на тактиці недотримання принципу ввічливості, про що свідчать різкі рухи адресанта та його невдоволення (*Er griff sich mit beiden Händen in seinen gelben Haarwald* [Remarque, DK, S. 61]).

Аргументація [7] як одна з ключових стратегій мовленнєвого впливу проявляється тактикою спонукальної дії на адресата Роберта – поговорити про гарну незнайомку, й тактикою привертання уваги співрозмовника („Robby“, sagte er, „mir ist da was eingefallen. Wir müssen uns mal um das Mädchen von dem Binding kümmern.“... „Wie hieß das Mädchen eigentlich noch? Pat, aber weiter?“... „Läuft uns endlich schon mal was Richtiges über den Weg, dann verliert so ein Trauerbolzen die Adresse!“ [Remarque, DK, S. 61])

Представлений фрагмент діалогічного дискурсу демонструє плавний перехід ескалації в кульмінацію (епіцентр конфліктної взаємодії між обома сторонами, що конфліктують), коли адресант, як ініціатор конфлікту, використовує квантори (лайливі лексеми) з негативною імпліцитною оцінкою. Підґрунтям для висловлення негативною емоційною оцінкою мовцем по відношенню до адресата (*Jammervoller Dilettant! Ein Trauerbolzen, ein Esel, ein Trottel, der nichts kennt, was über das Niveau der Huren aus dem Café International hinausgeht! Du Klavierspieler!* [Remarque, DK, S. 61–63]) можна вважати не тільки ставлення суб'єкта оцінки до об'єкта (Роберта), а переживання за дівчину, яка, можливо, розраховує на їхню допомогу. Потенціал представлених у такий спосіб оцінних висловлень розкривається не тільки в тому, аби якомога гірше представити об'єкт оцінки, а й дати можливість замислитися над результатом своїх необачних вчинків. Міжособистісна суперечка, яка виливається в контексті низкою оцінних номінацій (*der Dilettant, der Trauerbolzen, der Esel, ein Trottel = ein schlechter Mensch*) та показує гостроту конфлікту, розпалюється з кожним мовленнєвим кроком комунікантів усе з більшою силою. Підґрунтям цього підґрунтя є аксіологічні стратегії й тактики, якими оперують комуніканти під час здійснення інтеракції. Емоційність як ключова аксіологічна стратегія епіцентру конфлікту представлена такими тактиками:

1) *скандальність* – прояв емоційного стану мовця за рахунок розв'язання суперечки з партнером по комунікації, яка супроводжується низкою негативних оцінних висловлень;

2) *звинування* проявляється через образи та докори адресанта, висловлені в бік співрозмовника, що містять оцінні лексеми з негативною семантикою;

3) *психологічний вплив на співрозмовника* забезпечує здійснення неабиякого психологічного тиску, морального насилля над адресатом, оскільки він постає в очах адресанта як слабка сторона;

4) *недотримання принципу ввічливості* [8] та основних принципів кооперації [3] стосовно співбесідника за рахунок уведення в контекст негативно маркованої оцінної лексики.

Стратегія раціонального переконання в дискурсивному контексті реалізується за рахунок тактики продукування адресантом негативних оцінних висловлень по відношенню до адресата, свого давнього друга (*Jammervoller Dilettant! Um so schlimmer!* [Remarque, DK, S. 61–62]) та вираження захоплення щодо власне адресата, молодій Патриції, яку адресант оцінює як щось неймовірне, милується нею та її вродою (*„Weißt du denn nicht, dass das ein fabelhaftes Mädchen war? Läuft uns endlich schon mal was Richtiges über den Weg, dann verliert so ein Trauerbolzen die Adresse!“* [Remarque, DK, S. 61–62]). Позитивна оцінка, яка вводиться в дискурсивний контекст самим суб'єктом оцінки стосовно дівчини, розрахована на здійснення емоційного впливу на молодого байдужого співрозмовника з метою виховання в ньому відчуття прекрасного, розуміння іншого, нового для нього світу.

Відповідно до умов здійснення інтеракції в конфліктній ситуації спілкування, суб'єктивний компонент щодо висловлення певного оцінного судження підтримується тактикою *несхвалення чи засудження окремих рис характеру, поведінки чи навіть учинків адресата*. Оцінні висловлення якнайкраще передають емоційний настрій співрозмовників та розкривають гостроту конфлікту. Адресант як суб'єкт оцінки за допомогою вдало підібраних оцінних висловлень здійснює локутивний вплив на адресата задля досягнення перлокутивної мети. Успіх локутивного акту оцінки визначається ступенем "впливу" адресанта на адресата, його здатністю викликати в адресата певний емоційний стан [2, с. 170].

Аргументація, як одна із стратегій мовленнєвого впливу, проявляється тактикою *переконання* та тактикою *привертання уваги до об'єкта оцінки*. Вона є соціальною, інтелектуальною, вербальною діяльністю, складається з низки тверджень та розрахована на схвалення аудиторії. Зв'язність дискурсу відображена особливостями аргументативної діяльності адресанта в контексті комунікації та має чітке прагматичне спрямування. До сфери аргументації ініціатор спілкування залучає об'єкт оцінки, який він оцінює якнайкраще, даючи зрозуміти своєму співрозмовникові, що він утратив. У такий спосіб і проявляється тактика переконання. Соціолінгвальна діяльність адресанта як суб'єкта-номінатора представлена двома типами номінативних одиниць – власне ім'ям та неініціальними (повторними) номінаціями – різноманітними лексичними засобами, формами звертання, що містять прагматично марковану оцінну семантику. *Das Mädchen → sie → Pat → was Richtiges → ein Glücksfall → ein besonderer Glücksfall → dieses Mädchen → eine Mulattin*. Повторні номінації відображають установлені між комунікантами дружні стосунки [5, с. 7].

Стратегія суперництва між обома комунікантами реалізується за рахунок тактики агресії, коли комунікант "досягає перемоги" за допомогою фізичного впливу на суперника [6, с. 141]; тактики висловлення іронії, яка ґрунтується на вживанні лексем і висловлень у протилежному щодо буквального значенні, на приховуванні за вдовою серйозними речами комічного, за позитивною оцінкою – негативною [4, с. 218]. Оскільки метою іронії є саме висміювання комуніканта, вона передається негативно маркованими оцінними лексемами, що вводяться в контекст ситуації спілкування лише задля приниження гідності співбесідника. Стратегія суперництва реалізується в дискурсі тактикою демонстрації особистих комунікативних дій за рахунок уживання негативно маркованих оцінних висловлень, які з кожним мовленнєвим кроком все більше розпалюють конфлікт у процесі здійснення інтеракції (*der Dilettant, der Trauerbolzen, der Esel, ein Trottel*).

Завершення конфліктної взаємодії між обома комунікантами в ситуації спілкування не можна назвати врегулюванням конфлікту, тому що розв'язання суперечки так і не настало. Під кінець розмови спостерігається пригашення конфлікту, бо адресат перестав реагувати на негативно марковані оцінні висловлення, задумався над почутим про своє життя (*Aber Gottfried redete weiter, und ich tat ihm nichts. Er hatte ja keine Ahnung davon, was passiert war, und dass jedes Wort von ihm mich mächtig traf. Besonders jedes über das Trinken. Ich war schon drüber weg gewesen und hatte mich ganz gut getröstet; jetzt aber wühlte er alles wieder auf. Er lobte und lobte das Mädchen, und mir wurde bald zumute, als hätte ich wirklich etwas Besonderes unwiederbringlich verloren*) [Remarque, DK, S. 63]. На основі проаналізованого дискурсивного контексту можемо стверджувати, що ситуації, яка склалася під кінець розмови, притаманна дисгармонізація в стосунках обох комунікантів. "Роз'єднання" [6, с. 127] як один із типів завершальної фази конфліктної взаємодії у процесі здійснення оцінної мовленнєвої діяльності характеризується переростанням в інший прихований конфлікт, коли вже адресат (Роберт) негативно настроєний щодо адресанта (Готфріда). Імплицитний характер оцінної мовленнєвої діяльності в НХДД розкривається в тому, що Готфрід краще знає людей, ніж Роберт.

Отже, аксіологічні стратегії і тактики – це ключові лінії комунікативного впливу, які реалізуються в конфліктній ситуації спілкування. Оцінна мовленнєва діяльність – основна складова інтеракції, яка проявляється в дискурсивному контексті низкою аксіологічних стратегій і тактик. Наявність аксіологічних стратегій зумовлена загальним принципом стратегічності будь-якої комунікативної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЯ

1. Бардина Н. Е. Аксіологические стратегии аргументативного дискурса современного английского языка (на материалах политической риторики и социально-бытового общения) : автореф. дис. на соискание учён. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 "Германские языки" / Н. Е. Бардина. – Иркутск, 2004. – 16 с.
  2. Вольф Е. М. Функциональная семантика оценки : [моногр.] / Елена Михайловна Вольф. – [2-е изд., доп.]. – М. : Едиториал УРСС, 2002. – 280 с.
  3. Грайс Г. П. Логика и речевое общение [пер. с разн. яз. / общ. ред. Е. В. Падучевой] / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. XVI. – С. 217–237.
  4. Селіванова О. О. Лінгвістична енциклопедія / Олена Олександрівна Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2010. – 844 с.
  5. Франко О. Б. Семантичні та прагматичні параметри спонукального дискурсу (на матеріалі німецькомовних художніх творів ХХ ст.) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / О. Б. Франко. – К., 2007. – 19 с.
  6. Черненко О. В. Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії (на матеріалі англійської прози ХХ ст.) : дис. ... кандидата філол. наук : 10.02.04 / Черненко Ольга Віталіївна. – К., 2008. – 229 с.
  7. Kopperschmidt J. Argumentationstheorie zur Einführung / Josef Kopperschmidt. – Hamb. : Junius Verlag GmbH, 2005. – 173 S.
  8. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L. & N.-Y. : Longman, 1983. – 250 p.
- СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ**
9. Remarque, DK: Remarque E. M. Drei Kameraden / Erich Maria Remarque. – М. : Verlag für fremdsprachige Literatur, 1960. – 453 S.

#### ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Леся Овсієнко – кандидат філологічних наук, старший викладач кафедри німецької філології ННІ іноземних мов Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.

Наукові інтереси: дискурс, прагматичні та семантичні складові діалогічного дискурсу.