

УДК 811.111'23

Мельник О. М.,

здобувач,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк
melenm@i.ua

ДОМІНУВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ КОМУНІКАНТА-ЕГОЇСТА

Анотація

У статті узагальнено існуючі погляди науковців щодо понять “стратегія” та “тактика”. Докладно проаналізовано стратегію домінування, якою послуговується комунікант-егоїст під час комунікативної інтеракції. Виявлено, що ця стратегія відноситься до групи конфліктно-спрямованих, тобто некооперативних. Акцентовано увагу на тактиках, які залучає комунікант-егоїст. Виділено тактику безпосереднього контролю, тактику опосередкованого контролю, тактику демонстрації власної переваги й тактику ігнорування.

Ключові слова: стратегія, тактика, домінування, комунікант-егоїст, інтенція.

Summary

The article is devoted to the research of the notions “strategy” and “tactic”. It focuses on the analysis of a communicative strategy of domineering. It has been found out that this strategy is noncooperative. Selfish interlocutors involve such tactics as a tactic of direct control of verbal / nonverbal opponent’s behaviour, a tactic of indirect control of verbal / nonverbal opponent’s behaviour, a tactic of demonstrating their preference and a tactic of ignoring.

Key words: strategy, tactic, domineering, selfish interlocutor, intention.

Вивчення комунікативних стратегій і тактик неминує призводити до необхідності чіткого усвідомлення співвідношення між дискурсом, жанрами в комунікативному просторі, з одного боку, і необхідності ретельного вивчення різноманітних екстралінгвальних чинників, що впливають на комунікацію, з іншого [3, 13]. Мовленнєва діяльність людини обумовлена наявністю безпосередньої мети, мотиву (тобто те, заради чого досягається мовленнєва мета) і потреби (потреба у чомусь). Адресант, промовляючи висловлення, має мету та, зазвичай, засоби її досягнення.

Усвідомлення зв'язку комунікативної мети і мотиву дозволяє виокремити такі структурні елементи мовленнєвої діяльності, як комунікативні стратегії та тактики. Для сучасної лінгвістичної парадигми є актуальним дослідження стратегій і тактик комунікативного впливу, які регулюють взаємозв'язок мовців під час інтеракції. Принципи та умови ефективного спілкування докладно висвітлені у працях Н. Арутюнової, П. Грайса, Т. А. ван Дейка, О. С. Іссерс, S. C. Levinson, D. Tannen та інших.

Метою статті є узагальнення існуючих поглядів науковців щодо понять “стратегія” та “тактика” і дослідження стратегії домінування.

Окреслена мета передбачає розв'язання таких **завдань**: 1) висвітлити особливості стратегій і тактик мовленнєвої поведінки комуніканта-егоїста; 2) розглянути стратегію домінування та тактики, якими послуговується комунікант-егоїст.

У лінгвістиці простежуємо різне розуміння мовленнєвої стратегії. На думку М. Макарова [9, 122], іноді під стратегією розуміють ланцюг рішень мовця, комунікативних виборів тих чи інших мовленнєвих дій і мовних засобів. Не суперечить даному визначенню і точка зору П. Зернецького, згідно якої стратегія – це творча реалізація комунікантом плану побудови своєї мовленнєвої поведінки з метою досягнення глобальної мовної / немовної задачі спілкування в мовленнєвій події [4, 40]. Ми, услід за О. С. Ісерс, трактуємо мовленнєву стратегію як сукупність мовленнєвих дій, направлених на вирішення загальної комунікативної задачі мовця [5, 109]. Ці три підходи не суперечать один одному, а, навпаки, доповнюють один одного і розкривають багаторівневу й поліфункціональну природу природного мовленнєвого спілкування та його будову.

Варто зазначити, що С. Кацнельсон наголошує на тому, що ступінь усвідомленості стратегії комунікантом може бути різним. Процес породження мовлення починається з визначення теми й стратегії повідомлення. Вироблення плану й стратегії повідомлення не завжди має усвідомлений характер. Спостерігаючи за мовленням багатьох людей, можна помітити в ньому непотрібні повтори, непослідовність і плутаність думки, незакінчені фрагменти, перескакування з однієї теми на іншу тощо. При всьому цьому імпліцитно будь-яке мовлення має план і стратегію викладу; не тільки слухач помічає його, реагуючи на порушення, але за наявності належного самоконтролю суттєві відхилення від теми й плану помічаються самим мовцем [6, 121].

Стратегія характеризується динамічністю, гнучкістю і варіативністю, оскільки одиниці спілкування знаходяться у процесі конструювання – в діалозі кожне висловлення знаходиться у тісній взаємодії з попереднім і саме по собі може змінювати контекст наступного висловлення [11, 96].

Комунікативна тактика, на відміну від комунікативної стратегії, передусім співвідноситься не з комунікативною ціллю, а з набором комунікативних намірів [7, 11]. Подібної думки дотримується також Ф. Бацевич, розглядаючи комунікативну тактику як визначену лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямовану на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного; мовленнєві прийоми, які дають змогу досягти комунікативної мети [2, 120]. Проте існує тісний зв'язок між глобальною стратегічною ціллю й дрібними локальними цілями.

Оскільки мовці орієнтовані на досягнення успіху, то ступінь стабільності й кооперації інтеракції залежить від егоцентричних розрахунків власної вигоди кожного з комунікантів [12, 199]. Ключовою

характеристикою егоїстичної поведінки комуніканта є ігнорування почуттів, інтересів і прав інших людей заради досягнення власних цілей, прагнення отримати за будь-яку ціну матеріальну або іншу вигоду, використання інших, нанесення шкоди іншим з метою здійснення своїх бажань. Отож егоїстичні висловлення не є конвенційними у суспільстві, а їх комунікативна мета має конфліктний характер. На цій підставі основні стратегії комуніканта-егоїста ми відносимо до групи конфліктно-спрямованих, тобто некооперативних.

Поняття комунікативного домінування можна порівняти з поняттям конфлікту, конфронтації, оскільки воно також характеризується вибором поведінки з активним впливом на комунікативного партнера, домінуванням ролі мовця, порушенням комунікативних норм поведінки з метою досягнення комунікативної мети адресантом комунікативного впливу [10]. Однак комунікативне домінування і конфліктна взаємодія передбачають своїм результатом різні дії-реакції на них.

Якщо адресат, по відношенню до якого здійснюється конфліктна комунікативна дія, протидіє у відповідь, то має місце конфлікт. У випадку відсутності аналогічної реакції спостерігається асиметричність комунікативних дій індивідів, що сприяє їх різному комунікативно-статусному позиціонуванню, і, в результаті цього, має місце досягнення відносин ситуативного комунікативного домінування [1, 29]. При домінуванні мовець ставиться до адресата як до речі або засобу досягнення своїх цілей, інтересів і намірів; використовує відкритий, на відміну від маніпулятивної стратегії, без маскування, імперативний вплив, застосовує накази, притиск, навіювання і насилля [8, 176].

Складовими стратегій розглядаються як цілі й установки мовця, так і цілі й установки слухача [15]. Досвідчений комунікант завжди враховує особливості і вподобання адресата та, відповідно до них, обирає дискурсивну стратегію [16, 34–46]. Організуючи свою комунікативну поведінку, мовець-егоїст має установку на підпорядкування свого комунікативного партнера. Інакше кажучи, інтенція мовця зводиться до того, щоб: 1) здійснити бажаний мовленнєвий вплив на партнера по комунікації відповідно до своїх власних комунікативних цілей; 2) зберегти / відновити своє обличчя [5].

При використанні стратегії домінування комунікант-егоїст послуговується такими тактиками: 1) тактикою безпосереднього контролю мовленнєвої / немовленнєвої поведінки співрозмовника (власне спонукальні – директивними – комунікативними діями); 2) тактикою опосередкованого контролю мовленнєвої / немовленнєвої поведінки співрозмовника (ініціативними, експресивними або тими комунікативними діями, що наносять шкоду позитивному іміджу адресата) [1, 30]; 3) тактикою демонстрації власної переваги; 4) тактикою ігнорування.

Розглянемо вищезазначені тактики втілення стратегії домінування.

- тактика безпосереднього контролю:

1) *George couldn't help disliking Grandma. She was a selfish grumpy old woman. /.../*

"How much sugar in your tea today, Grandma?" George asked her.

(a) "One spoonful," she said. "And no milk."

Most grandmothers are lovely, kind, helpful old ladies, but not this one. She spent all day and every day sitting in her chair by the window, and she was always complaining, grouching, gouching, grumbling, griping about something or others. /.../ She didn't seem to care about other people, only about herself. She was miserable old grouch.

Grandma sipped the tea. (b) "It's not sweet enough," she said. "Put more sugar in."

George took the cup back to the kitchen and added another spoonful of sugar. He stirred it again and carried it carefully in to Grandma.

(c) "Where's the saucer?" she said. "I won't have a cup without a saucer."

George fetched her a saucer.

When George's mother or father were home, Grandma never ordered George about like this. (d) It was only when she had him on her own that she began treating him badly. /.../

'Daddy says it's fine for a man to be tall,' George said.

(e) 'Don't listen to your daddy,' Grandma said. 'Listen to me' (R. Dahl "George's Marvelous Medicine") [14, 2–3].

У наведеному прикладі егоїстична, сварлива й буркотлива бабуся (*a selfish grumpy old woman; she was always complaining, grouching, gouching, grumbling, griping about something or others; She didn't seem to care about other people, only about herself*) помикає своїм онуком, восьмирічним хлопчиком Джорджем Марвелусом. Реалізація даної стратегії супроводжується порушенням комунікативної рівноваги між партнерами й приниженням гідності адресата (*d*), так як бабуся контролює поведінку свого онука. Вона вживає директивні комунікативні ходи (*a, b, c*) й підкреслює своє домінування та значимість (*e*).

- тактика опосередкованого контролю:

2) *"You're what?" Jason shouted. /.../*

"Jason, would you please stop yelling?" Mr. Dale rubbed his hands through his short hair.

"Why?" Jason snapped at Mr. Dale before turning on Jeff again. "You stupid, selfish son of bitch."

"Selfish? I'm selfish?" Jeff jabbed himself in the chest with his thumb.

"Look, you can pin your whole future on this pipe dream, but I'm not. My mom and dad are willing to pay for school. /.../"

“Where are we supposed to find another bass player? Nobody wants to play fucking bass.” Jason stomped to the window (C. Maurice “Keep Coming Back To Love”) [17].

Комунікант-егоїст Джейсон, використовуючи опосередковане спонування, виражене реченням, яке має питальну форму (*Where are we supposed to find another bass player?*), намагається змусити Джеффа надалі співпрацювати з ним задля успішності свого проекту. При цьому своїми комунікативними діями мовець наносить шкоду позитивному іміджу адресата (*You stupid, selfish son of bitch*).

- тактика демонстрації власної переваги:

3) *“Is that what you’re wearing?” Daniel asked one night when we were off to another benefit. /.../*

“All I meant was,” he said, “if we’re going to make people think we’re a couple, you should start dressing a little more”

“Like you?”

“Yes,” he insisted. “Remember that photo in the ‘Styles’ section? I don’t mean to sound conceited, but I’m known for being a stylish dresser.”

“I know you don’t mean to sound conceited,” I said. “It just comes naturally to you” (T. J. Beck “I’m Your Man”) [13].

Даніель, комунікант-егоїст, демонструючи власну перевагу у вмінні зі смаком одягатися і хизуючись почуттям стилю, переконує свого товариша виглядати стильно, щоб вони могли разом відвідувати світські заходи.

- тактика ігнорування:

4) *“I look smarter than you,” Jason said haughtily, trying to start a conversation, realising that they hadn’t had a substantial conversation since morning.*

“I beg to differ but I’m looking much better,” she countered. Jason stood up and faced her. “Do you like me Amelia?”

Amelia remained silent.

“I said something, did you hear me?” Jason said impatiently, persuading.

Amelia ignored him and changed the topic suddenly. “Hey, look at that. That’s a rock band” (P. Sharma “Journey of a Lifetime”) [18].

Ігнорування передбачає модель поведінки, при якій комунікант-егоїст навмисно не підтримує неприємну для нього тему розмови і не звертає уваги на емоційний стан комунікативного партнера. Таким чином він демонструє неприйняття позиції опонента, перевагу над співрозмовником, підкреслює свою авторитарність, що, як правило, призводить до конфронтації.

У результаті проведення наукової розвідки було розглянуто домінування як особистісну рису комуніканта-егоїста і як стратегію, яка проявляється в його мовленні через такі тактики: тактику безпосереднього контролю, тактику опосередкованого контролю, тактику демонстрації власної переваги й тактику ігнорування. Перспективним

вбачаємо вивчення стратегій маніпулювання та конфронтації та тактиками, якими послуговується егоїст-комунікант.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барташева А. И. Взаимодействие невербальных и вербальных компонентов ситуации коммуникативного доминирования в англоязычном дискурсе : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Анна Игоревна Барташева. – Х., 2004. – 194 с.
2. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики : [підручник] / Ф. С. Бацевич. – К. : Вид. центр «Академія», 2004. – 344 с.
3. Белова А. Д. Коммуникативні стратегії і тактики: проблеми систематики / А. Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу. – 2004. – № 10. – С. 11–16.
4. Зернецкий П. В. Лингвистические аспекты теории речевой деятельности / П. В. Зернецкий // Языковое общение: процессы и единицы. – Калинин : Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1988. – С. 36–41.
5. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : [монография] / О. С. Иссерс. – 5-е изд. – М. : ЛКИ, 2008. – 288 с.
6. Кацнельсон С. Д. Типология языка и речевое мышление / С. Д. Кацнельсон. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 217 с.
7. Ключев Е. В. Речевая коммуникация : учеб. пособие [для ун-тов и вузов] / Е. В. Ключев. – М. : Приор, 1998. – 224 с.
8. Куницына В. Н. Межличностное общение : учеб. для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
9. Макаров М. Л. Основы теории дискурса : [монография] / М. Л. Макаров. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
10. Третьякова В. С. Конфликт глазами лингвиста / В. С. Третьякова // Юрислингвистика-2: Русский язык в его естественном и юридическом бытии. – Барнаул : Барнаул. гос. ун-т, 2000. – С. 127–140.
11. Фадеева Е. В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса (на материале английского языка) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Елена Владимировна Фадеева. – К., 2000. – 194 с.
12. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Юрген Хабермас ; пер. с нем., под. ред. Д. В. Складнева. – СПб. : Наука, 2001. – 380 с.
13. Beck T. J. I'm Your Man / Timothy James Beck. – N.Y. : Kensington Publishing Corp., 2004. – 384 p.
14. Dahl R. George's Marvelous Medicine / Roald Dahl. – Middlesex, England : Puffin Books Penguin Books Ltd., 1998. – 90 p.
15. Dillard J. P. Persuasion Past and Present : Attitudes aren't What They Used to Be / J. P. Dillard // Communication monographs. – 1993. – Vol. 60. – P. 90–97.
16. Lloyd P. Developing the Ability to Evaluate Verbal Information: The Relevance of Referential Communication Research. Communication Strategies Research / P. Lloyd // Communication Strategies Research: Psycholinguistic and Sociolinguistic Aspect / ed. by G. Kasper and E. Kellerman. – N. Y. : Plenum, 1997. – P. 34–46.
17. Maurice C. Keep Coming Back To Love / Christa Maurice. – N.Y. : Kensington Publishing Corp., 2016. – 300 p.
18. Sharma P. Journey of a Lifetime / Prateek Sharma. – New Delhi : Pustak Mahal, 2011. – 224 p.

Стаття надійшла до редакції 20 травня 2017 року