

Войцехівська Н. К.

КОНФЛІКТ ЧИ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ?

Статтю присвячено дослідженню складнопідрядних речень із підрядним умови як синтаксичним засобам, які передають діаметрально протилежні значення згоди й заперечення, а отже, формують консенсусний і конфліктно зорієнтований дискурс.

Ключові слова: діалогічний дискурс, згода, конфлікт, порозуміння, складнопідрядне речення.

Войцеховская Н. К. Конфликт или взаимопонимание? – Статья.

Статья посвящена исследованию сложноподчиненных предложений с придаточным условия как синтаксическим средствам, которые передают диаметрально противоположные значения согласия и возражения, а следовательно, формируют консенсуальный и конфликтно ориентированный дискурсы.

Ключевые слова: взаимопонимание, диалогический дискурс, конфликт, сложноподчиненное предложение, согласие.

Voitsekhivska N. K. Conflict or Mutual Understanding? – Article.

The article focuses on the study of the complex sentences with adverbial clauses of condition as syntactic means of transmitting the opposite meanings of agreement and objections, and thus forming consensual and conflict-oriented discourses.

Key words: dialogical discourse, conflict, consent, mutual understanding, complex sentence.

Діалогічне мовлення виступає досконалою й результативною формою людської взаємодії. У процесі спілкування мовці обмінюються думками, ідеями, передають свій настрій і почуття, у результаті чого або досягають порозуміння, або вступають у комунікативне протистояння. Широка «значеннева палітра» діалогічного дискурсу визначає актуальність його дослідження на матеріалі української та інших мов.

Окремі аспекти толерантного спілкування порушено в наукових розвідках учених, які працюють у галузі мовленнєвого етикету (праці О. Білодід, С. Богдан, Л. Клочко, О. Миронюк, О. Скалянчук та ін.) і психолінгвістики (праці Н. Сапригіної). Шляхом експериментально-фонетичного експерименту визначено особливості інтонаційного вираження висловлень зі значенням згоди (Е. Андрієвська), проаналізовано стилістичне використання та експресивне забарвлення таких речень у публіцистиці (Т. Михальчук, О. Озаровский, О. Яковлева), розглянуто взаємозв'язок висловлень згоди та комунікативного статусу мовців у діловому дискурсі (Т. Чрділелі), вивчено тактики досягнення взаєморозуміння в політичному мовленні (М. Чуриков), розв'язано проблему дихотомії істинної та псевдозгоди (Т. Булигіна, А. Шмельов). Спеціальні дослідження засобів вираження позитивної оцінки проведено в підсистемі модальних слів, часток і прикметників (праці Н. Кислициної, К. Симонової), слів-речень (праці П. Дудика, І. Сухомлина та О. Куш). Порівняльне дослідження деяких засобів вираження згоди здійснене Н. Кислициною та О. Чайкою.

У сфері нетолерантного спілкування описано проблеми незгоди, заперечення, полеміки (праці Л. Кардаш, О. Кардашук, Л. Кислякової, Н. Коваль, Т. Крисанової, Н. Одарчук, Н. Озерової, І. Осовської, А. Паславської, О. Пироженко, Я. Федоріва, І. Феоктістової та інших), конфліктного дискурсу (праці В. Прокопенка, О. Снежик,

О. Фадєєвої, І. Фролової, О. Черненко) та комунікативних невдач (праці Ф. Бацевича, О. Проценка, О. Рудої, Л. Славової, О. Яшенкової та ін.).

Встановлено, що попри деякі спільні ознаки, консенсус і конфлікт – це діаметрально протилежні різновиди людської взаємодії, оскільки консенсус спрямований на діалогічного партнера, а конфлікт – проти нього. Однак мовні засоби, які беруть участь у таких «різновекторних» діалогах, часом є однаковими.

Мета статті – показати можливості однієї комунікативної моделі (складнопідрядні речення з підрядним умови) для вираження взаємопорозуміння/згоди (консенсусу) та конфлікту (дисенсусу) в діалогічному дискурсі.

Діалогічність спілкування передбачає певну реакцію з боку адресата, і така вербалізація думки є актом або схвалення й порозуміння, або заперечення й конфліктного протистояння за реалізацією власної комунікативної мети. Меті, як відомо, підпорядковуються мовні засоби вираження, серед них є низка синтаксичних конструкцій.

У дискурсі складнопідрядні речення з підрядним умови передають широку палітру значень згоди й заперечення та, відповідно, формують консенсусний і конфліктний діалогі.

З метою кооперативного спілкування складнопідрядні речення з підрядним умови мають значення згоди з різними конотаціями: згоди з умовою/вимогою, етикетної або байдужої згоди. Це двокомпонентні висловлювання-реакції, одна із частин яких містить власне згоду з попередньою реплікою діалогічного партнера, а друга – додаткову конотацію.

Складнопідрядні умовні речення з конотацією згоди-вимоги виникають на пропозицію, прохання, намір або запитання співрозмовника та свідчать про активну позицію адресата в досягненні взаєморозуміння. Він висловлює готовність прийняти погляд комунікативного партнера, якщо буде виконано запропоновані ним умови. Відпо-

відно, перший компонент виступає цілковитою згодою – підтвердженням, схваленням, дозволом тощо, а другий – умовою, за якої порозуміння стане реальним. Саме під впливом елемента умови/вимоги загальне значення реактивного мовленнєвого акту модифікується, і згода стає частковою.

Виконання умови для досягнення взаєморозуміння між партнерами стосується адресанта або мислиться безособово (йдеться про певні залежні/незалежні від мовців обставини). Наприклад: *«Він зайнятий зараз. – Що ж, почекаю. – Чекай, тільки на той кінець вулиці паняй»* (М. Стельмах) – зустріч можлива лише за виконання реципієнтом умови адресанта.

Структура висловлення згоди-умови динамічна: підрядна частина буває пре- та постпозитивною, наприклад: *«А писав, думаєш, добре він? – Коли б залишився, писав би добре»* (О. Коломієць); *«І добрий взятюк береде? – Брали б добрий, коли б не війна»* (М. Стельмах).

Особливим різновидом згоди з конотацією умови є так зване опускання унісонного компоненту. Таке висловлення складається лише з підрядної частини складнопідрядного речення – власне умови. Це не означає, що згоди немає й не може бути – невербалізований елемент згоди присутній «поза текстом» та домислюється комунікативними партнерами. Наприклад: *«Будь ласка, скажи... – Якщо це не військова або державна таємниця»* (П. Автомонов), порівняймо: *Так (пристаю/погоджуюсь), тільки з умовою...; *Так (скажу), якщо це не військова або державна таємниця.

Зрідка складнопідрядне речення умови передає відтінок згоди-примусу. Таке висловлювання слід трактувати як поступку, тобто вимушену, рідше добровільну відмову від своєї позиції, прояв готовності пожертвувати власними інтересами на користь партнера або подальшого кооперативного спілкування. Реакція згоди-примусу виникає у відповідь на сильний вплив (директив), переконування (з наведенням логічних аргументів), умовляння або певні обставини, які не залежать від комунікантів.

Сильний вплив в умовах діалогу кваліфікується як привласнення мовцем права судити про дійсний стан справ, як натиск і нав'язування певної істини адресату, як спонування його до тих дій, що їх адресант вважає правильними. Це такі форми, як погроза, шантаж, докір, наказ, повчання, вимога тощо, в основі яких лежить умова «я хочу, щоб ти думав, що ти повинен виконати X, тому що цього хочу я». Переконуючи адресата в доцільності та єдиноможливості власної позиції, адресантові важливо дозувати аргументацію, подавати її раціонально й неемоційно, адже «втручання» емоцій спричиняє появу агресії – виникає «ідеальна сварка» [7, 4–14].

Переконування зумовлює повну або часткову відмову адресата від власного погляду на тему розмови або приховування його. Повна відмова виступає результатом ефективної, ретельно про-

думаній аргументації, спрямованій на визнання істинності або необхідності виконання певної дії/бездіяльності. У разі неповного переконання адресат формально погоджується зі співрозмовником, залишаючись зі своїми думками, оскільки поступці «власний значний етикетний потенціал» [2]. Як правило, репліка адресата містить маркери нерозуміння, віру в істинність/правильність думки адресанта або вказівку на те, що адресат підкоряється волі співрозмовника й відповідальності за результат на себе не бере. Наприклад: *«Чи ти придурюєси, чи справді тоді [на полюванні, убивши ведмедицю] таки не вповні розуму був? – Коли хочеш – твоя правда. Але хоч би я й уповні розуму був, то звідки мені знати було, що то його мамка?»* (І. Багрянний).

Складнопідрядні речення умови також виражають згоду зі значенням байдужості, індиферентності мовця. Це формальна реакція адресата, який не зацікавлений продовжувати діалог «тут і тепер», на цю тему, із цим співрозмовником. Основною для адресата виступає не власна комунікативна мета, а задоволення інтересів мовця-ініціатора: якщо ти так хочеш, хай буде так. «Підкорення» волі комунікативного партнера та відмова від власної позиції є свідомими й добровільними або зумовлюються певними обставинами. Наприклад: *«А ти, Сашко? – Та що ж... Коли всі, то й я...»* (В. Винниченко). Як видно з прикладу, мовленнєвий крок для другого співрозмовника не має інформаційної значущості, його участь у діалозі здійснюється більше за інерцією або за певних обставин, ніж за бажанням. Однак цей факт не означає, що комунікант не має власної думки щодо обговорюваного: якщо в ситуації згоди-примусу реципієнт під тиском зовнішніх факторів відмовляється від своїх умовиводів, то байдуже ставлення до розмови зумовлює приховування їх.

Інколи реактивні висловлення байдужої згоди містять умову, за якої адресат поступається власною позицією, або елементи власного ставлення до обговорюваного. Наприклад: *«То єсть не миритись, але так перемовитись, порозумітись, може, він це верне? – Про мене, можете й миритись, если вам на те честь ваша і повага дозволяє»* (Г. Цеглинський).

Складнопідрядні речення є маркером етикетної (ввічливої) згоди та виступають реакцією на спонукальні мовленнєві акти: пропозицію, запрошення, побажання, ввічливе прохання тощо. Реакція згоди зумовлюється не стільки власним ставленням до висловленого, скільки принципом ввічливості, обізнаністю реципієнта з «неписаними», проте загальноприйнятими етикетними правилами мовленнєвої поведінки, з узвичаєною для певного суспільства «комунікативною грою». Висловлювання етикетної згоди мають відтінок примусовості, в основі якої лежить не тиск із боку адресанта (вольовий принцип), а бажання адресата погодитися через «делікатність» (принцип етики). Оскільки в

міжособистісній сфері людських стосунків, у тому числі й комунікативних, ввічливість є одним з аспектів культури, відображеним у мовленнєвій поведінці носіїв мови [9; 10], то етикетну згоду можна вважати одним із механізмів принципу кооперації Г. Грайса. Наведемо приклад: «*Ще одне питання: ви ж, мабуть, ресструєте своїх гостей, запикуєте адреси? – Звичайно. Якщо вас цікавить її адреса – я навіть можу пошукати візитівку*» (І. Роздобудько). Як бачимо, соціальні норми й принципи комунікації зумовлюють етикетність діалогу. Адресант – турист, який шукає свою зниклу дружину в готелі; адресат – адміністратор готелю, професійні обов'язки якого – бути люб'язним і привітним із туристами, особливо за гарну винагороду (що її запропонував адресант). Взаєморозуміння виникає завдяки дотриманню співрозмовниками мовленнєвого етикету, що регулює й координує розмову.

Згода виражається не лише складнопідрядними умовними реченнями, а й комбінацією їх зі стверджувальними словами або етикетними фразами (*так, звичайно, безперечно, прошу, будь ласка, спасибі, дякую, будьте здорові* тощо). Висловлення типу *будь ласка* не лише слугують вставними словами за ввічливого прохання чи побажання, а й виступають типовими маркерами ввічливості у випадку підтвердження своєї згоди [6, 12–13]. Етикетність таких мовленнєвих кроків має «позитивний» характер [10, 217], тобто схвально характеризує особу адресанта й виражає солідарність із ним. Наприклад: «*Я людина долі, та спершу про справи. – Будь ласка. Якщо так терміново*» (О. Коломієць).

Поряд зі значенням згоди умовні речення можуть виражати в дискурсі конфліктність, агресивність, погрожування й залякування мовця. Це ініціативні мовленнєві акти адресанта, які формують конфліктний діалог, у якому інтереси адресата ігноруються й не беруться до уваги.

Яскравим прикладом агресивної комунікативної поведінки є висловлювання погрози та попередження, оформлені складнопідрядними умовними реченнями, наприклад: «*Тільки побереши рушники та побачу тебе з хусткою* [йдеться про сватання], *то знай, що тільки тобі й жити!*» (В. Шулаков). Як бачимо, формами вираження погрози фізичної, психологічної шкоди, а також загальної неконкретизованої погрози є складнопідрядні речення зі сполучниками *якщо; якщо... то; якщо... тоді; тільки... то; що... то; як; коли* тощо.

Погроза (менасив – термін Г. Почепцова) – це висловлений намір завдати фізичної, матеріальної або іншої шкоди адресату, «обіцянка заподіяти яке-небудь зло, неприємність; залякування» [11, 724], що має на меті «шляхом погрози змінити наміри адресата виконати якісь дії» [3, 141]: «Я погрожую, що Х», «Я погрожую, що Х, якщо не Y» [1, 7].

Такий мовленнєвий акт знаходить своє відображення у вигляді таких когнітивних схем:

«X хоче, щоб Y думав, що він повинен виконати Z, тому що для цього існують переконливі підстави» [8]; «X хоче, щоб Y зробив Z; якщо Y не Z, то X-у від цього буде погано» [4, 233]; «Якщо X зробить P – буде Q, де Q – добре»; «Якщо X не зробить P – буде Q, де Q – погано»; «Якщо X не зробить P – не буде Q, де Q – погано» [5, 33]. Наприклад: «*Кажу, курвего, хто тебе пробив, бо тут тобі буде смерть!*» (М. Матіос). Як бачимо, формула погрози має містити умову, невиконання якої погрожує чимось адресату (в цьому випадку фізичною розправою – вбивством).

Крім власне висловлення погрози, у комунікативному акті погрожування нараховуємо такі складові: 1) діячі: суб'єкт дії (той, хто погрожує) та об'єкт (той, кому погрожують); 2) дії об'єкта, які чимось не задовольняють суб'єкта; 3) висунення суб'єктом певних вимог до об'єкта; у разі їх невиконання об'єктом; 4) залякування об'єкта чи обіцянка заподіяти йому зло [3, 142].

Погрожування як керування діяльністю й поведінкою співрозмовника передбачає цілковите ігнорування інтересів співрозмовника, домінування над ним і підвищення власного статусу. Залякування негативними й небажаними для адресата наслідками є спробою вербального насилля над співрозмовником і тиском на нього з метою досягнення власних інтересів мовця-агресора. Тому, з погляду «теорії ввічливості» [10], вона належить до тактик, які обмежують волю адресата, визначаючи й обмежуючи його майбутні дії. Однак така пов'язана з порушенням принципу ввічливості комунікативна поведінка в конфлікті є раціональною, оскільки мовець мислить логічно й попереджає співрозмовника про свої наміри, наприклад: «*Іди потий чаю, поки я тебе не послала*» (С. Пиркало).

Засобами емоційного впливу/тиску на адресата виступає лексика з оцінним значенням, а саме з пейоративною конотацією, тобто низька, груба, деколи некоректна лексика, яка надає висловлюванню колориту й експресивності. Наприклад: «*Філки давай, чюєш? – Не маю ні купона. – Ну, бля, якщо я найду шота, то я базарю, я тебе тута поламаю, будеш кров'ю сцати. <...> Тікі напробууй смахатись, я тобі тута глотку через жопу вирву*» (О. Ірванець).

Погроза – це завжди шантаж, обмеження свободи дій адресанта, коли мовець-агресор диктує свої умови (наказ, вимога) та вказує на свої дії в майбутньому у випадку їх невиконання. Функціональна властивість спонукальності полягає в адресованості дії до співрозмовника, у прагненні її здійснення, вимозі, проханні такої дії від нього. Нерідко погроза в момент мовлення («тут і тепер») – це моделювання агресивної поведінки на майбутнє та залякування опонента. Наприклад, як у зверненні до Уляни, яка не бажає виходити заміж за Стецька: «*Слухай ти, патлата! Ось коли б ти вже була моя жінка, та казала б, що не хочеш вийти за мене, так я б тобі пику побив,*

як батько мене часом б'є, а то тепер не можна. Дарма! Я подожду. А поки що ласкою прошу: піди за мене» (В. Шулаков).

Схоже за формою на погрозу висловлення попередження (авертив – термін О. Єрофеевої). Це особливий різновид спонукання, за якого мовець робить спробу змусити адресата не чинити певної дії через її несприятливість для останнього. Семантика поняття «попередження» (на основі словникових дефініцій) виступають такі: заклик до обережності, завчасне повідомлення про щось (найчастіше – про майбутню небезпеку), бажання попередити й відвернути небезпеку через прохання ухилитися, уникнути чогось. Відповідно, семантична модель авертиву має вигляд «не (з) роби X, інакше...», наприклад: «Доню, одягни теплу куртку, не сунь у плащі!.. Ну, як схочиш пневмонію, я з дитиною не сидітиму! Сама будеш її

глядіти!» (Є. Кононенко). Наведений приклад є не погрозою, а попередженням про негативні наслідки прогулянки без верхнього одягу; це радше настанова, батьківське повчання, спричинене не негативним ставленням до дитини, а навпаки, великою любов'ю й турботою.

Отже, складнопідрядні речення з підрядним умови є засобами вираження діаметрально протилежних значень, а тому вживаються як у конфліктному, так і в толерантному дискурсі. Як ініціативна репліка діалогу складнопідрядне речення умови виражає погрозу, попередження й залякування співрозмовника, а тому формує конфліктно зорієнтований дискурс. Реактивна репліка у формі підрядного умовного речення виражає значення згоди з відтінками (м'якої) вимоги, умови, байдужості чи ввічливості та спрямовує діалог у консенсусне гармонійне русло.

Література

1. Быстров В.В. Функционально-семантический анализ менасивных диалогических реплик : дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / В.В. Быстров ; Тверской гос. ун-т. – Тверь, 2001. – 217 с.
2. Ільченко О.М. Етикетизація англо-американського наукового дискурсу : автореф. дис. ... докт. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / О.М. Ільченко ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 37 с.
3. Коротич К. Комунікативні стратегії погрози та подолання страху в дискурсі української преси ХХ–ХХІ століть: мовні механізми впливу на реципієнта / К. Коротич // Вісник Львівського університету. Серія «Філологічна». – 2009. – Вип. 46. – Ч. 1. – С. 140–145.
4. Мозгунов В.В. Особливості вияву категорії модальності в епістолярному жанрі мовлення / В.В. Мозгунов // Лінгвістичні студії : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – Вип. 17. – С. 231–236.
5. Приходько А.М. Німецькі комплексні регулятиви: іллокутивна таксономія та перлокутивний потенціал / А.М. Приходько // Комунікативні та когнітивні проблеми дискурсу. – Х. : Лівий берег, 2001. – С. 30–38.
6. Скаляничук О.С. Засоби реалізації ввічливості в сучасній англійській мові : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / О.С. Скаляничук ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1995. – 20 с.
7. Фадеева О.В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / О.В. Фадеева ; Київський держ. лінгвістичний ун-т. – К., 2000. – 18 с.
8. Фоміна Л.В. Комунікативна організація безсполучникового складного речення спонукального типу : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.01 «Українська мова» / Л.В. Фоміна ; Харківський нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2000. – 19 с.
9. Brown P. Universals in language usage: politeness phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and Politeness. Strategies in Social Interactions / E. Goody. – Cambridge : Cambridge University Press, 1978. – P. 56–289.
10. Brown P. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge, 1987. – 275 p.
11. Словник української мови : в 11 т. – К. : Наукова думка, 1970–1980. – Т. 6. – 1975. – 832 с.

Джерела ілюстративного матеріалу

1. Автомонов П.Ф. Недописана анкета : [повісті] / П.Ф. Автомонов. – К. : Дніпро, 1976. – 343 с.
2. Багрянний І. Тигролови. Чому я не хочу вертатись до СРСР? Біографія Івана Багряного та шкільна версія аналізу роману «Тигролови» Г. Клочка / І. Багрянний. – Кіровоград : Степова Еллада, 2000. – 240 с.
3. Винниченко В.К. Намисто : [оповідання] / В.К. Винниченко ; упоряд. Й.Й. Брояк ; передм. С.А. Крижанівського. – К. : Веселка, 1989. – 380 с.
4. Ірванець О. Електричка на Великдень / О. Ірванець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr-center.com>.
5. Коломієць О.Ф. Драматичні твори : в 2 т. / О.Ф. Коломієць. – К. : Дніпро, 1979–. – Т. 1. – 1979. – 350 с. ; Коломієць О.Ф. Драматичні твори : в 2 т. / О.Ф. Коломієць. – К. : Дніпро, 1979–. – Т. 2. – 1979. – 315 с.
6. Кононенко Є. Повії теж виходять заміж : [новели] / Є. Кононенко. – Л. : Кальварія, 2004. – 160 с.
7. Матіос М. Майже ніколи не навпаки / М. Матіос // Матіос М. Вибране / М. Матіос. – Львів : ЛА «Піраміда», 2010. – С. 17–96.
8. Пиркало С. Зелена Маргарита : [молодіжний роман] / С. Пиркало. – 2-ге вид., доп. – К. : Джерела М, 2002. – 288 с.
9. Роздобудько І. Гудзик : [психологічна драма] / І. Роздобудько. – Х. : Фоліо, 2006. – 222 с.
10. Стельмах М.П. Кров людська – не водиця : [роман] / М.П. Стельмах. – К. : Дніпро, 1986. – 348 с.
11. Цеглинський Г. Торгівля жемчугами / Г. Цеглинський // Бувальщина: драми, комедії, діалоги, водевілі / упоряд., авт. передм., приміт. О.Ф. Ставицький. – К. : Дніпро, 1990. – С. 87–130.
12. Шулаков В.О. Бонжур, мадам Одарія / В.О. Шулаков // Шулаков В.О. Гріх мій?! : [п'єси] / В.О. Шулаков. – К. : Пульсари, 2002. – С. 75–110.