

УДК 802.0:301.085-053.7

**СТРАТЕГІЧНА ПОВЕДІНКА ДІТЕЙ І ПІДЛІТКІВ
У КОНФЛІКТНІЙ МОВЛЕННЄВІЙ СИТУАЦІЇ НЕЗГОДИ
(НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)**

Розглянуто стратегії і тактики представників різних вікових груп у конфліктній мовленнєвій ситуації незгоди. Виявлено преферентно-вікові та нейтрально-вікові стратегії і тактики дітей/підлітків і дорослих.

Ключові слова: конфлікт, мовленнєва ситуація незгоди, стратегії, тактики, діти/підлітки, дорослі.

У будь-якому діалогічному дискурсі адресант, який є його ініціатором, володіє певним набором тих чи інших мовних засобів, які допомагають йому реалізувати комунікативну мету, тобто мовець керується певною стратегією та тактикою мовленнєвої поведінки. Володіння стратегією та тактиками мовленнєвої поведінки припускає мовну підготовленість та компетентність мовця, залежить від його психічного стану– ступеня комбінаторності мислення і володіння своїм емоційним станом, здібності керувати своєю мовленнєвою поведінкою, змінювати мовленнєві тактики.

Наше завдання – виявити, які саме мовленнєві стратегії та тактики застосовують представники різних вікових груп у конфліктних ситуаціях спілкування, тобто у ситуаціях які характеризуються недотриманням максимуму принципу комунікативного співробітництва. Під стратегією ми розуміємо “властивість когнітивних планів. Такі плани являють собою загальну організацію послідовності дій і включають мету або цілі взаємодії” [2, 272].

Мета дослідження зумовлює відповідну методику здійснення аналізу, яка носить комплексний характер. Основним при розгляді мовленнєвих стратегій і тактик дітей/підлітків і дорослих у різних ситуаціях спілкування є метод інтенційного аналізу, який разом з описовим та контекстологічним методами, дав змогу прослідкувати реалізацію комунікативної та інформативної інтенції в діапазоні загальної інтенції та визначити стратегії та

тактики, притаманні представникам різних вікових груп у конфліктній ситуації незгоди. При цьому застосовувався метод опозицій, який визначив привативну опозицію симетричні :: асиметричні ситуації спілкування.

Мовленнєва ситуація незгоди належить до типових конфліктних ситуацій і передбачає наявність іншої, часто протилежної, точки зору одного з комунікантів або негативну оцінку ними попередньої інформації. Цілком очевидно, що виражаючи незгоду, мовець використовує свої фонові знання про світ, свій когнітивний тезаурус. Перш ніж висловити незгоду адресант аналізує свої думки, співвідносить свою точку зору із стереотипними уявленнями, поняттями, судженнями, прийнятими в тому чи іншому суспільстві в певній ситуації спілкування.

Комунікативна інтенція мовця полягає у переконанні адресата, намаганні заставити його прийняти точку зору мовця і діяти відповідно його намірів або його уявлень про світ. Для того, щоб бути ефективною, мовленнєва стратегія в такій ситуації повинна бути гнучкою.

Цілком природно, що мовленнєва ситуація незгоди тісно пов'язана з оцінкою та емоціями. Для того, щоб висловити свою незгоду адресат чи адресант повинен дати свою оцінку певній ситуації або її окремим сегментам. Під оцінкою прийнято розуміти вираження ціннісного відношення суб'єкта до іншого суб'єкта, предмета, явища [1, 11].

Оцінка розміщується на шкалі “добре - погано” при нульовій відмітці нейтрального ставлення до висловлювання. Якщо адресант висловлює своє відношення до своїх намірів по шкалі “добре - дуже добре”, то адресат намагаючись спростувати ті судження, які йому нав'язує адресант, оцінює їх по шкалі “погано - дуже погано” і навпаки.

Емоції одного із комунікантів викликають відповідну ланцюгову реакцію у інших учасників комунікативного акту, тобто роздратування може викликати у відповідь ще більше роздратування з боку партнера, або навіть і сильніші почуття, такі як повне неприйняття та ненависть. Істинна або уявна терпимість співрозмовників може бути продемонстрована тактикою

поступок або тактикою підсилення емоційного впливу на мовця.

При спільній комунікативній стратегії “відстояти свою точку зору, не погодитись з точкою зору комуніканта” для представників різних вікових груп універсально-віковою є тактика переривань, тактика повторень, іронія та тактика встановлення зворотного зв’язку.

У конфліктній ситуації незгоди перебивання можна вважати прерогативою дорослих, за ним, як правило, іде погроза, що пояснюється вищим соціальним і комунікативним статусом дорослих, їх домінуючим положенням у дискурсі та таким психологічним фактором як повага з боку дітей.

Перебивання комунікації з боку дітей/підлітків викликано їх емоційним станом, на відміну від емоційного стану дорослих, які переривають бесіду, керуючись роздратуванням, авторитарністю.

Для мовленнєвої ситуації незгоди властива негативна ввічливість, яка є не тільки етикетною формою, але й несе певне комунікативно-стратегічне навантаження, звучить як засторога, заклик до поміркованості, і таке інше.

Преферентно-віковою тактикою, притаманною дорослим, є тактика зміни топіку, або відхилення на деякий час від основної теми бесіди з метою збереження свого власного “обличчя”, своєї гідності. Дорослі використовують тактику зміни теми бесіди, або відхилення на деякий час від основної теми бесіди для того, щоб зберегти свій батьківський авторитет (у рамках сім’ї) або соціально позитивний імідж (у рамках певної соціально-мовленнєвої ситуації).

У асиметричній ситуації незгоди соціальні ролі комунікантів – переконувача та об’єкта переконання – можуть залишатися незмінними, тобто комунікативний статус дорослих – це статус переконувачів/звинувачувачів, а дітей/ підлітків – це статус об’єктів переконання.

Дорослі мають більше комунікативних прав, в той час як діти/ підлітки мають більше комунікативних обов’язків: необхідність нарешті підкоритися волі дорослих. Учасник з вищим комунікативним статусом може впливати на

мовленнєві дії партнера відкрито – у вигляді регулювання і приховано – у вигляді впливу. Про вплив ми можемо робити висновок лише опосередковано, оскільки вербальної форми набуває лише його результат.

У деяких випадках, однак, учасники мовленнєвої взаємодії можуть поміняти свій комунікативний статус на вищий, таким чином, діти/підлітки можуть реалізувати свої нереалізовані комунікативні права і, як результат, впливати на мовленнєву поведінку старших за віком і регулювати спілкування, тобто молодший за віком перехоплює ініціативу розмови і займає принаймні на якийсь час домінуючу позицію.

Отже, у конфліктній асиметричній мовленнєвій ситуації незгоди представники всіх вікових груп керуються гнучкою мовленнєвою стратегією, яка полягає в тому, щоб відстояти свою точку зору, не погодитись з точкою зору співрозмовника. Ця стратегія реалізується через нейтрально-вікові тактики переривання, повтору, іронії, встановлення зворотного зв'язку та преферентно-вікові для дорослих тактики поступок та зміни топіку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. / Е.М. Вольф. М. : Наука, 1985. – 228 с.
2. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. : Пер.с англ. / Т.А. ван Дейк. М. : Прогресс, 1989. – 321 с.