О.В. ЛУНЁВА
(Волгоград)

ПОЗИТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ВЗЯТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ИНИЦИАТИВЫ КАК УСЛОВИЕ ОПТИМИЗАЦИИ ОБЩЕНИЯ СУПРУГОВ*

Описываются основные стратегии и тактики взятия коммуникативной инициативы, способствующие позитивной коммуникации супругов. Описаны стратегии конфронтации и кооперации, а также выделены подвиды этих стратегических доминант, отражающие защитный, манипулятивный и информативно-директивный характер проявления коммуникативной инициативы. Приведены примеры экспликации коммуникативной инициативы в супружеском дискурсе.

Ключевые слова: *позитивная коммуникация, коммуникативная инициатива, коммуникативные стратегии, дискурс, межгендерное общение, диалог.*

Коммуникативная инициатива – стартовый момент любого типа общения. Под коммуникативной инициативой мы понимаем интенционально обусловленную активность субъекта, связанную с введением и развитием темы разговора, что предполагает его вре́менное доминирование на определенном этапе интеракции. Эта начальная фаза интеракции во многом определяет «маршрут» диалога и его коммуникативную успешность, т.е. реализацию коммуникативных интенций и взаимную удовлетворенность от общения. Достижение необходимого перлокутивного эффекта напрямую зависит от стратегии коммуникативного поведения инициатора общения, выбранной тактики речевого воздействия и языкового (вербального и невербального) оформления. Знанием «секретов» эффективного общения обеспечивается успешность инициатора диалога. Главный «секрет» касается выбора адекватной стратегии коммуникативного поведения, поскольку коммуникация – это стратегический процесс, а коммуникативные стратегии, как постулируется в отечественной лингвистике [2; 3; 6 и др.], являются показателями уровня развития личности говорящего. Коммуникативная стратегия предполагает планируемые действия речевого поведения, выбор оптимальных языковых ресурсов в зависимости от типа дискурса, условий коммуникативной ситуации, интенций говорящего, с учетом норм кода, фактора адресата и самих партнеров [1; 7]. Именно стратегия является связующим звеном между коммуникативной интенцией взятия инициативы и ее экспликацией. Основные признаки коммуникативных стратегий, наиболее релевантные для проявления инициативы, – это сознательная активность субъекта, направленная на организацию взаимодействия; интенциональность; использование как вербальных, так и невербальных средств ее реализации; соответствие общепринятым культурным нормам данного лингвосоциума или типу дискурса.

Спектр возможных стратегий инициирования общения достаточно широк. Так, учитывая коммуникативные интенции взятия инициативы, можно говорить о *презентационной* (или чаще *самопрезентационной*), *конвенциональной, манипуляционной* стратегиях [5, с. 8–9]. Привлечение внимания собеседника может осуществляться через *риторическую* стратегию, а формирование эмоционального настроя и поддержание имиджевого лица себя или собеседника – через *прагматическую* стратегию [1]. При контроле за инициативой возможными стратегиями являются *управленческая* (корректность, уместность контроля, поддержки, передачи или захвата инициативы), *интеракциональная* (вежливость, такт), *интерпретативная* (логика подачи информации, уместность и т.д.) [4, с. 16]. Содержательно коммуникативная стратегия предполагает умение варьировать коммуникативные средства, соответствующее невербальное сопровождение, построение дискурса согласно интенциям говорящего, учитывая при этом нормы кода, фактор адресата. Стратегия, как утверждает О.С. Иссерс, – это, прежде всего, планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и реализация этого плана [1].

Выбор стратегии определяется дискурсом, жанром, компетенцией партнеров и другими факторами, что обусловливает достаточно масштабную представленность возможных стратегических линий поведения при инициировании общения. Однако, поскольку одним из ключевых признаков инициативы является адресативность, направленность на страте-

* Публикация подготовлена при поддержке РГНФ (проект №16-34-00016).

© Лунёва О.В., 2017

гическое взаимодействие, то нам представляется целесообразным выделить две основные группы коммуникативных стратегий, используемых при взятии и распределении инициативы в супружеском дискурсе – коммуникативную кооперацию или коммуникативную конфронтацию.

Для инициирования кооперативного общения супругов характерными являются тактики выражения сочувствия, заинтересованности, благодарности, смягчения и пояснения. Конфронтационные стратегии реализуются через тактики дистанцирования, демонстрации превосходства, понижения статуса собеседника, оскорбления, насмешки, коммуникативного противостояния. Параметрами для отнесения инициативных проявлений к той или иной группе могут быть анализ иллокуции и перлокуции реализации коммуникативных интенций говорящего, используемые вербальные средства и характер невербального сопровождения как способ эскпликации эмоциональности отправляемого сообщения. Однако коммуникативное сотрудничество или соперничество – неоднородные категории. По мнению С.А. Сухих, кооперативность может реализовываться в форме подтверждения истины, поддержки, похвалы, высказывания эмоционально или рационально обоснованной симпатии, ответа на запрос информации. В то же время конфликтность понимается как оспаривание истины, запрет чего-либо, упрек, насмешка, выражение антипатии, игнорирование запроса [8, с. 88–89].

Учитывая подобную неоднородность этих категорий, мы обобщили основные стратегические формы проявления кооперации и конфронтации и выделили внутри них подвиды, носящие характер *защиты, манипуляции* или *информативного директива*. Так, коммуникативная кооперация интенционально может носить *защитный* характер, когда проявление инициативы обусловлено желанием защитить семейное счастье, себя, а иногда и партнера: *Катя, вдруг словно очнувшись, подошла к мужу, взяла его за руку, отвела в детскую и закрыла дверь. Потом она встала на колени и сказала: – Прости! Я сама тварь! Я больше никогда!.. Никогда! Это слово «тварь», повторенное во второй раз, и стало тем ключом, при помощи которого, как сейчас модно говорить, был раскодирован, а точнее расколдован Башмаков. Он словно очнулся и обнаружил перед собой вместо смердящей бородавчатой ведьмы ласковую, нежно заплаканную панночку. И ему стало стыдно* (Ю. Поляков. Замыслил я побег). Инициативный ход жены *(Прости! Я сама тварь! Я больше никогда!.. Никогда!)* направлен на восстановление партнерских отношений через признание своей вины и обещание изменить свое поведение, т.е. на кооперацию, но, по сути, целью является защита семейного счастья.

Стратегия кооперации может носить и *манипулятивный* характер. Через видимость ориентации на партнера, взаимодействие с ним решаются собственные задачи инициатора общения, имеет место неявная манипуляция – побудить партнера действовать по своему сценарию. В приводимом ниже примере речь идет об обмене квартиры матери, в чем очень заинтересована супруга героя: *Витя! Прости меня, – сказала Лена с усилием. – Но... во-первых, ты уже начинал этот разговор, правда же? Много раз начинал. А во-вторых, это нужно всем нам, и в первую очередь твоей маме. Витька, родной мой, я же тебя понимаю и жалею как никто, и я говорю: это нужно! Поверь...Она обняла его. Ее руки стискивали его все сильнее. Он знал: эта внезапная любовь неподдельна. Но почувствовал раздражение и отодвинул Лену локтем. – Ты не должна была сейчас начинать! – повторил он угрюмо* (Ю. Трифонов. Обмен). Подчеркнутая модальность в репликах жены (*это нужно всем нам, твоей маме*), невербальные средства (*обняла, стиснула руками*) декодируются как проявление заботы о семье, о любви, но в то же время свидетельствуют о скрытой цели супруги – уговорить мужа обменять квартиру матери.

Коммуникативная кооперация может принимать форму *информативно-директивного сотрудничества*, когда сообщаются факты или даются указания, имеющие значение для успешного функционирования семьи: *Тунеядыч, ты меня слышишь? – М-да? – откликался Башмаков, приспособившийся спать до полудня, так как до глубокой ночи смотрел телевизор на кухне. – Пропылесосишь большую комнату и вытрешь пыль! – В моей комнате тоже. А Куньку больше не пылесось, – добавляла Дашка. – Она и так уже без шерсти! – Если не сделаешь, Тунеядыч, – говорила Катя, нажимая на обидный смысл прозвища, – останешься без ужина! – Салтычиха! – выстанывал Башмаков и прятал голову под подушку* (Ю. Поляков. Замыслил я побег).

Использование в инициальной реплике домашнего, интимного прозвища, шутливая угроза свидетельствуют о тональности инициируемого общения супругов и в целом о вы-

бранной женой стратегии кооперации, хотя по форме ее инициативный ход представляет собой директивную прескрипцию.

Аналогичным представляется и вариативность стратегий конфронтации. Так, это может быть *защитная конфронтация*, что предполагает определенную агрессивность в поведении коммуниканта, мотивированную желанием защитить свои интересы, свое лицо. Чаще стратегия защитной конфронтации используется при перехвате инициативы, как например, в следующем фрагменте: *Дорогой, ты дома?! ... – Что-то случилось? Ее вопросы застигли его на полпути от плиты к столу, куда он тащил казан с пловом. – Почему непременно что-то должно случиться, малыш? – неуверенно ответил он вопросом на вопрос, осторожно поставили казан в цент стола и открыл крышку. – Пахнет восхитительно. Давай раздевайся, мой руки, станем ужинать. Ну? Ты чего застыла, Викуля? – Ты не работал сегодня? Почему? ... – С чего ты взяла, что я не работал? – с незнакомым вызовом спросил Виктор. – Я что-то не пойму, малыш, ты меня пытаешься в чем-то упрекнуть? – Уголки его рта обиженно опустились* (Г. Романова. Пока смерть не разлучит нас). Поведение Виктора (контрвопросы, ответ с вызовом, изменение выражения лица) указывает на явные признаки конфронтации, однако имплицитно это интерпретируется как защитная реакция. Мужчина перехватывает инициативу жены *(Я что-то не пойму, малыш, ты меня пытаешься в чем-то упрекнуть)*, выражая свою обиду не только словами, но и невербально *(уголки его рта обиженно опустились)*.

Можно также говорить о *манипулятивной конфронтации*, носящей латентный (скрытый) или открытый провокационный характер, что предполагает, по справедливому суждению О.С. Иссерс, целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое поведение инициатора, цель которого – получить информацию или дестабилизировать эмоциональное состояние собеседника [1, с. 92–94], как это проявляется в следующем примере: *Когда супруги после ее отъезда поругались из-за чего-то, Валя куснула мужа в больное: – Что же мамочка-то твоя?.. Приехала и сидиит, как... это... Ни обед ни разу не сготовила, ни с внучкой не погуляла... Барыня кособокая. Колька впервые тогда шваркнул жену по загривку. Она, ни слова не говоря, умотала к своим* (В. Шукшин. Жена мужа в Париж провожала).

Еще один подтип стратегии конфронтации – это *информативно-директивная конфронтация.* Через сообщение определенной информации, чаще всего в императивной форме, реализуется коммуникативное противостояние партнеру: *Вещи я уложила, – строго сообщила она. – А на столе, вот, смотри: путевка, твой паспорт, санаторий называется «Волжский утес». Это билеты на поезд Москва – Самара. Вагон СВ. И, пожалуйста, выйди в Сызрани, это раньше чем Самара. И жена аккуратно расправила плед на тахте. – Не хочу в санаторий! – взмолился Антон Михайлович. – Там меня начнут лечить, а я этого не выношу! – И это говорит врач! – Полина Сергеевна была неумолима. – Я лучше знаю, что ты хочешь! Ты хочешь ехать в санаторий! Это необходимо для твоего здоровья* (Э. Брагинский. Тихие омуты). За резким императивом инициативного хода жены скрывается ее неуважение к мужу, игнорирование его интересов и мнения, несмотря на внешне выражаемую заботу о нем и сообщение необходимой информации.

Проанализировав собранный корпус примеров, мы обнаружили, что использование защитной стратегии кооперации при проявлении инициативы общения составляет у женщин 40 %, у мужчин – 30 %; защитной стратегии конфронтации у женщин – 45 %, у мужчин – 40 %; манипуляционной стратегии кооперации у женщин – 30 %, у мужчин – 20 %; манипуляционной стратегии конфронтации у женщин – 27 %, у мужчин – 32 %; информативно-директивной стратегии кооперации у женщин – 30 %, у мужчин – 50 %; информативно-директивной стратегии конфронтации у женщин – 28 %; у мужчин – 28 %. Данный количественный подсчет позволяет сделать вывод, во-первых, о ведущей роли женщины в инициировании супружеского общения, во-вторых, о предпочтительном выборе женщиной стратегий кооперации. Используемые женщинами стратегии конфронтации при взятии или перехвате инициативы имеют место чаще с целью защиты или носят информативно-директивный характер, что проявляется в основном при обсуждении бытовых вопросов, где более высокая компетентность супруги допускает ее инициативную доминантность.

Таким образом, ключевыми стратегиями инициирования общения являются коммуникативная кооперация и коммуникативная конфронтация. Каждая из стратегических доминант имеет подвиды, отражающие защитный, манипулятивный или информативно-

директивный характер проявления инициативы. Система стратегий и тактик развития инициативы в супружеском общении подчинена гармонизации или дисгармонизации семейных отношений. Для оптимизации общения супругов предпочтительными являются позитивные стратегии кооперации через такие тактики, как приведение примера, уступка, выражение согласия, удовлетворения; демонстрация заинтересованности, извинение, мена или подхват темы, попытка гармонизировать ход беседы.

Список литературы

1. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: КомКнига, 2006. 4-е изд., стер.
2. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М.: Гнозис, 2004.
3. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: учеб. пособие. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000.
4. Романов А.А. Коммуникативная инициатива говорящего в диалоге // Текст как структура. М.: Ин-т языкознания АН СССР, 1992. С. 3–29.
5. Ручкина Е.М. Лингво-аргументативные особенности стратегий вежливости в речевом конфликте (на материале педагогического дискурса): автореф. дис. … канд. филол. наук, Тверь, 2009.
6. Седов К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции. М.: Лабиринт, 2004.
7. Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения: моногр. Воронеж: Истоки, 2003.
8. Сухих С.А. Прагмалингвистическое измерение коммуникативных процессов: дис. … д-ра филол. наук. Краснодар, 1998.

* * *

1. Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi. M.: KomKniga, 2006. 4-e izd., ster.
2. Karasik V.I. Jazykovoj krug: lichnost’, koncepty, diskurs. M.: Gnozis, 2004.
3. Kashkin V.B. Vvedenie v teoriju kommunikacii: ucheb. posobie. Voronezh: Izd-vo VGTU, 2000.
4. Romanov A.A. Kommunikativnaja iniciativa govorjashhego v dialoge // Tekst kak struktura. M.: In-t jazykoznanija AN SSSR, 1992. S. 3–29.
5. Ruchkina E.M. Lingvo-argumentativnye osobennosti strategij vezhlivosti v rechevom konflikte (na materiale pedagogicheskogo diskursa): avtoref. dis. … kand. filol. nauk, Tver’, 2009.
6. Sedov K.F. Diskurs i lichnost’: jevoljucija kommunikativnoj kompetencii. M.: Labirint, 2004.
7. Sternin I.A., Larina T.V., Sternina M.A. Ocherk anglijskogo kommunikativnogo povedenija: monogr. Voronezh: Istoki, 2003.
8. Suhih S.A. Pragmalingvisticheskoe izmerenie kommunikativnyh processov: dis. … d-ra filol. nauk. Krasnodar, 1998.

Positive strategies and tactics to take communicative initiative as the condition for optimization of family communication

The article deals with the basic strategies and tactics to take the communicative initiatives for positive communication between husband and wife. The author describes the strategies of confrontation and cooperation, as well as subtypes of these strategic dominants reflecting the protective, manipulative and informative directive nature of the communicative initiatives. The examples of explication of the communicative initiatives in the marital discourse are represented in the article.

Key words: *positive communication, communicative initiative, communicative strategies, discourse, intergender communication, dialogue.*

(Статья поступила в редакцию 26.09.2017)

МОХАММЕД АБД АЛИ ХУССЕЙН АЛЬ КАЗЗАЗ
(Саратов)

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АРАБИЗМОВ СО ЗНАЧЕНИЕМ «РАСТЕНИЕ» В РУССКОЙ РЕЧИ

Рассматриваются слова арабского происхождения. Применена тематическая типология, позволившая выделить в русском языке арабизмы со значением «растения» (тематическая группа «Растения и животные», подгруппа «Растения»). Исследуются лексемы «ко́фе», «санда́л», «тарху́н», «хна», которые хорошо знакомы носителям русского языка и активно функционируют в речи.

Ключевые слова: *русский язык, иноязычная лексика, заимствования, арабизмы, растения.*

Исследование заимствований, в том числе и лексики арабского происхождения, – одна из традиционных проблем, не теряющих свою актуальность. Об этом свидетельствуют работы Л.К. Валиуллиной [10], Л.А. Жилинской

© Мохаммед Абд Али Хуссейн Аль Каззаз, 2017