

8. Karasik V.I. Jazyk social'nogo statusa. M.: Gnozis, 2002.

9. Kopytov O.N. Tekstoobrazujushhie vozmozhnosti modusnyh smyslov na fone sfernyh razlichij (na materiale sovremennoj prozy): dis. ... d-ra filol. nauk. Velikij Novgorod, 2014.

10. Luneva V.V. Pragmaticheskoe sodержanie rechevogo jetiketa: avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Rostov n/D., 2011.

11. Mel'nichuk O.M. Ukraïns'kij movlennevij etiket: sintaksichno-stilistichnij aspekt: avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Chernivci, 2005.

12. Mihajlova L.V. Klasifikacija movlennevih aktiv: riznomanitnist' pidhodiv // Vcheni zapiski Har'kivs'kogo humanitarnogo universitetu «Narodna ukraïns'ka akademija»: zb. nauk. prac'. 2014. T. 20. S. 394–406.

13. Musaeljan S.S. Jetiketnye kommunikemy russkogo jazyka: sistemnyj i funkcional'nyj aspekt): avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Rostov n/D., 2008.

14. Nika O.I. Teorija modusu v suchasnij lingvistici // Ukraïns'ka mova. 2011. № 2. S. 19–29.

15. Plotnikova A.M. Sposoby vyrazhenija social'nogo statusa lica v russkom jazyke (semantiko-pragmaticheskij aspekt) // Russkaja grammatika 4.0: sb. tez. Mezhdunar. nauch. simpoziuma (g. Moskva, 13–15 apr. 2016 g.). M.: Izd-vo Gos. In-ta rus. jaz. im. A.S. Pushkina, 2016. S. 489–492.

16. Ratmajr R. Pragmatika izvinenija. Sravnitel'noe issledovanie na materiale russkogo jazyka i russkoj kul'tury. M.: Jaz. slav. kul'tury, 2003.

17. Skovorodnikov A.P. O ponjatii i termine «jazykovaja igra» // Filol. nauki. 2004. № 2. S. 79–87.

18. Skshidlo A.Ja. Vidy sinonimov v sfere rechevogo jetiketa // Filol. nauki. 1987. № 5. S. 57–63.

19. Sokolova N.L. Anglijskij rechevoj etiket: monogr. M.: Izd-vo UDN, 1991.

20. Teleki M.M. Social'ni kategorii modusu v suchasnij ukraïns'kij movi: avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Kii'v, 2006.

21. Teleki M.M., Shinkaruk V.D. Social'ni kategorii modusu v tekstah epistoljarnogo zhanru: monogr. Kii'v: Vid vo MDGU im. P. Mogili, 2007.

22. Tyrnikova N.G. Obshhee i specificheski nacional'noe v rechevom jetikete (na materiale russkogo i anglijskogo jazykov): avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Saratov, 2003.

23. Ushakova T.N., Pavlova N.D., Zachesova I.A. Rech' cheloveka v obshhenii. M.: Nauka, 1989.

24. Formanovskaja N.I. Russkij rechevoj etiket: lingvisticheskij i metodicheskij aspekt. 2-e pererab. i dop. M.: Rus. jaz., 1987.

25. Shmeleva T.V. Smyslovaja organizacija predlozhenija i problema modal'nosti // Aktual'nye problemy russkogo sintaksisa. M.: Nauka, 1984. S. 78–100.

26. Shherba L.V. Izbrannye raboty po jazykoznaniju i fonetike. L.: Izd-vo LGU, 1958. T. 1.

Markers of transformation of social categories of modus in the comic context (based on the Russian and Ukrainian prose)

The article presents the observations of the transformations taking place in the social categories of modus in the comic context. It determines the main markers of such transformations, which can be found in various structural parts of the etiquette discourse, as well as the reasons for these processes and the leading communicatively relevant features of the addressee, which are under consideration.

Key words: *modus, comic, speech etiquette, social categories, transformation.*

(Статья поступила в редакцию 15.05.2018)

А.С. СЕГЕДА
(Волгоград)

КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ДИСКУССИЯХ (на материале русской и английской художественной литературы)

Определяются коммуникативные стратегии и способы достижения их эффективности в межличностных дискуссиях. Выделяются четыре базовые коммуникативные стратегии, соотносящиеся с классическими видами спора по цели: спор ради проверки истины, спор ради убеждения, спор ради победы, спор ради спора. Выявляются и анализируются коммуникативные стратегии в бытовых межличностных дискуссиях, отраженных в произведениях русских и английских авторов: М.Ю. Лермонтова, О. Уайльда, Д. Остин, О. Хаксли, Ф.К. Сологуба, А.П. Чехова.

Ключевые слова: *дискуссия, межличностная коммуникация, коммуникативная стратегия, виды спора, эффективные приемы, эффективная аргументация.*

Современные исследователи, работающие в рамках коммуникативно-прагматической лингвистики, отмечают, что речевое поведение участников дискуссии регулируется ком-

муникативными стратегиями и соответствующими им тактиками, последовательная реализация которых определяет эффективность дискуссии. Цель данной статьи – выявление и анализ коммуникативных стратегий в межличностных дискуссиях, отраженных в русской и английской классической художественной литературе. В качестве материала для анализа использовались произведения, в которых наблюдается высокая концентрация текстовых фрагментов, построенных на бытовых межличностных дискуссиях: Дж. Остин «Гордость и предубеждение», О. Хаксли «О дивный новый мир», Ф.К. Сологуба «Мелкий бес», А.П. Чехова «Учитель словесности». Характер неформального общения, свобода выражения своих чувств, субъективность и наличие обратной связи, свойственные межличностной коммуникации [4], делают данный материал наиболее показательным для исследования коммуникативных стратегий дискуссионной речи.

Употребляя термин «литературная (или художественная) классика», мы имеем в виду наиболее масштабные и образцовые произведения. Как утверждал Д.С. Мережковский, писатели-классики призваны быть вечными спутниками человечества. Таким образом, литературная классика является образцом литературы [1, с. 55–68].

Обратимся к понятию коммуникативной (риторической) стратегии. В рамках лингвистической науки коммуникативная стратегия является комплексом речевых действий, помогающим оратору достичь коммуникативной цели [2, с. 54]; при этом учитываются условия общения и личности коммуникантов, отражающиеся на построении процесса коммуникативного воздействия, что обуславливается коммуникативной целью [9, с. 14]. Таким образом, коммуникативная стратегия – это совокупность речевых действий участвующих в дискуссии сторон, направленных на достижение определенных целей. Выбор аргументативной тактики и языковое оформление прагматически подготовленного содержания речи, или элокуция, обеспечивает повышение уровня эффективности общения [6, с. 167].

И.А. Стернин исследует такое качество межличностной коммуникации, как ее эффективность. В данном случае стоит определить цель дискуссии, которая позволит оратору выделить адекватные ей языковые и неязыковые средства. Выделяются следующие основные коммуникативные цели: информационная, предметная, коммуникативная. Коммуникативная ситуация считается эффективной, если

был сделан правильный выбор. В противном случае речевое взаимодействие определяется как неэффективное. Эффективное взаимодействие, по мнению И.А. Стернина, возможно только при соблюдении ряда условий: достижимости поставленной цели; выполнении правила бесконфликтного общения; использовании приемов речевого воздействия, адекватных ситуации. При несоблюдении хотя бы одного из перечисленных условий достижение эффективности речевого воздействия оказывается под вопросом [9, с. 50–51]. Такой подход подтверждает сделанный ранее вывод русского философа и логика С.И. Поварнина о зависимости успеха в споре от правильного установления пункта разногласия (спорной мысли, вокруг которой сосредоточена дискуссия) и реализации поставленных целей.

Эффективность дискуссии мы определяем исходя из достижения участниками межличностной коммуникации поставленной цели, поэтому классификацию споров по цели можно считать основной при определении коммуникативных стратегий. С.И. Поварнин выделяет пять видов спора по цели: спор ради поиска истины, ради ее проверки, спор ради убеждения, спор ради победы, спор ради спора [7]. Проведенный риторический анализ показал, что каждый из выделенных ученым базовых видов спора, которые можно считать универсальными и соотносить с понятием «риторическая стратегия», представлен в проанализированных дискуссиях.

1. Спор с коммуникативной стратегией «поиск истины» нацелен на анализ мысли противника посредством испытания ее аргументами оратора [Там же, с. 14]. В образцовом виде данная риторическая стратегия встречается редко, т. к. противники должны быть приблизительно равными в интеллектуальном отношении. Особенностью такой коммуникативной стратегии является условие одинаковой актуальности тезиса для обоих спорщиков. Оратор должен использовать чистые, сильные и безукоризненные приемы спора и доводы, а каждое выдвинутое возражение должно подстегивать интерес.

Роман М.Ю. Лермонтова «Герой нашего времени» изобилует внутренними спорами-монологами Печорина. По своей сути главный герой является глубоко сомневающимся человеком, он размышляет в личном дневнике: *Я люблю сомневаться во всем: это расположение ума не мешает решительности характера!* Рассудок и эмоции Печорина вечное борются между собой. С одной стороны, он

убежден в бесцельности своей жизни, он задается вопросом: <...> *на небесах не более постоянства, чем на земле. Что ж? умереть так умереть! потеря для мира небольшая; да и мне самому порядочно уж скучно.* С другой стороны, он полон уверенности, что в жизни его скрыта какая-то пока неведомая ему сверхцель: <...> *ибо я чувствую в душе моей силы необъятные* [3].

В романе О. Уальда «Портрет Дориана Грея» мы также выделяем образцы данной риторической стратегии. Это споры-монологи Бэзила Холлуорда. Он не отличается независимостью, силой и характером. В отличие от других героев он крайне привязан к Дориану Грею, юному «нарциссу», которого он идеализирует и боготворит. Однако Бэзил не обделен внутренним чутьем, подсказывающим герою, какими пугающими и скверными недостатками полон его возлюбленный друг. Именно по этой причине в герое происходит внутренняя борьба: *Когда я очень люблю кого-нибудь, я никогда никому не называю его имени. Это все равно что отдать другим какую-то частицу дорогого тебе человека <...> Это смешная прихоть, согласен, но она каким-то образом вносит в мою жизнь изрядную долю романтики. Ты, конечно, скажешь, что это ужасно глупо?* [10, с. 11].

2. Отмечаются дискуссии, коммуникативная стратегия которых – проверка истины. Данная стратегия применяется теми, кто прежде чем доказать тезис, считает нужным сначала проверить его в дискуссионном обмене мыслями. С.И. Поварнин отмечает, прежде чем проводить какое-либо мероприятие, деятель выставляет вопрос на обсуждение, подвергая его спорам, и лишь потом, анализируя полученные результаты, взвешивает все достоинства и недостатки и принимает решение [7, с. 14].

Например, в повести Ф.К. Сологуба «Мелкий бес» Передонов, желающий найти богатую невесту, затеял дискуссию с Мартой по поводу ее благосостояния: – *Ведь вы – бедные, – вдруг сказал Передонов. – Да, не богатые, – ответила Марта, – да все-таки уж и не так бедны. У нас у всех есть кое-что отложено. – Передонов недоверчиво посмотрел на нее и сказал: – Ну, да, я знаю, что вы – бедные. Босые ежеденком дома ходите. – Мы это не от бедности, – живо сказал Владя. – А что же, от богатства, что ли? – спросил Передонов и отрывисто захохотал. – Совсем не от бедности, – сказал Владя, краснея, – это для здоровья очень полезно, закаляем здо-*

ровье и приятно летом. – Ну, это вы врете, – грубо возразил Передонов. – Богатые босиком не ходят [8, с. 78–79]. В данном примере происходит проверка истинности бедственного положения семьи Влады, и в ходе дискуссии Передонов утвердился во мнении, что Марта не может стать его женой.

3. Участники спора могут придерживаться коммуникативной стратегии убеждения оппонента. В этом случае задача инициатора спора не проверить истину, а убедить в ней противника. С.И. Поварнин выделяет две разновидности такого спора, различающиеся по ценности: а) оратор убеждает противника в том, в чем сам глубоко уверен; б) оратор убеждает противника из-за какой-то посторонней цели, хотя сам может придерживаться иной точки зрения [7, с. 7]. В данном случае инициатор дискуссии начинает спорить лишь тогда, когда есть вероятность, что он сможет убедить противника в правильности выдвинутого тезиса. Сильный противник нежелателен, а тактические приемы в этом виде спора часто бывают манипулятивными.

Коммуникативная стратегия убеждения часто встречается в дискуссиях главных героев романа О. Хаксли «О дивный новый мир». Жизнь, описанная в данном романе, накладывает на поведение его героев много ограничений, несоблюдение правил жестко карается законом утопического государства. Между двумя гражданами этого государства – Линайной и Фанни – возникает спор о возможностях отклонения от данных правил: – *Но, – возразила Ленайна, – я с Генри всего месяца четыре. – Всего четыре месяца! Ничего себе! И вдобавок, – обвиняюще ткнула Фанни пальцем, – все это время, кроме Генри, ты ни с кем. Ведь ни с кем же? – Ленайна залилась румянцем. <...> Ну, кроме шуток, – сказала она, – ну прошу тебя, веди ты себя осторожней. Нельзя же так долго все с одним да с одним – это ужасно неприлично. Уж пусть бы тебе было сорок или тридцать пять – тогда бы простительнее. Но в твоём-то возрасте, Ленайна! Нет, это никуда не годится* [11, с. 41–45]. Психологические доводы к чувству стыда и к чувству ответственности приводят к желаемому результату – Фанни удается переубедить подругу. Об этом свидетельствует заключительный фрагмент данной дискуссии: – *Да, каждый принадлежит всем остальным. <...> Ты абсолютно права, Фанни. Ты всегда права. Я приложу старания* [Там же].

4. Цель споров четвертого типа – не исследование или убеждение, а только победа. И

тут, по наблюдениям С.И. Поварнина, бывают разновидности искателей победы. Кому-то не хватает признания в риторических битвах, доставляет удовольствие звание несокрушимого диалектика. В то время как для других победа и есть единственная желанная цель [7, с. 7]. В данном случае мы имеем дело с коммуникативной стратегией «победа любой ценой». И в споре ради убеждения, и в споре ради победы участники дискуссии часто пользуются психологическими доводами.

В романе Дж. Остин «Гордость и предубеждение» встречаем споры данного типа, которые происходят между Элизабет Беннет и мистером Коллинзом, различия в коммуникативном поведении которых обозначены в самом названии романа – гордость и предубеждение, не позволяющие главным героям понять друг друга. В приведенном ниже примере, используя коммуникативную стратегию этого типа, мистер Коллинз пытается убедить Элизабет принять его предложение руки и сердца: – *Почти в ту самую минуту, как я переступил порог этого дома, я понял, что вам суждено стать спутницей моей жизни <...>. – <...> Я глубоко сознаю, поверьте, сколь лестно для меня ваше предложение, но я вынуждена его отклонить. – О, мне приходилось слышать, – перебил ее мистер Коллинз с выразительным жестом, – что молодые леди, когда мужчина впервые просит их составить его счастье, нередко отклоняют предложение, которое в глубине души готовы принять. В некоторых случаях отказ повторяют во второй и даже в третий раз. Поэтому меня ничуть не обескураживают ваши слова, и я искренне надеюсь, что в недалеком будущем поведу вас к алтарю. – <...> – Увы, мистер Коллинз, похвалы по моему адресу будут напрасными. – Когда я буду иметь честь беседовать с вами на ту же тему еще раз, я буду надеяться получить более благоприятный ответ, чем тот, который вы мне дали сейчас.* Мистер Коллинз будто игнорирует реплики Элизабет. Очевидно, он находится в абсолютной уверенности, что девушка не может ответить ему отказом и лишь дразнит его своими капризными настроениями. Однако в действительности все совсем иначе: – *Вы меня в самом деле обескураживаете, мистер Коллинз, – с некоторым волнением проговорила Элизабет. – Если мой ответ показался вам обнадеживающим, я не представляю себе, как мне выразить свой отказ, чтобы он стал для вас убедительным. – Позвольте мне, кузина, утешиться мыслью, что вы отклонили мое предложение лишь на*

словах [5, с. 92]. Приведенный пример показывает, что мистер Коллинз придерживается коммуникативной стратегии «спор ради победы», иными словами, ему необходима победа в данной дискуссии любой ценой, его высказывания декларативны, он несколько раз повторяет свое предложение и в конце дискуссии отказывается верить в поражение.

5. Следующий тип дискуссии – спор ради спора. Это в своем роде искусство ради искусства, спор-спорт. Существуют разные виды азартных игр, к ним же, по мнению С.И. Поварнина, можно отнести и любителей спора как процесса [7, с. 8]. Можно сказать, что инициаторы таких споров – языковые личности определенного типа. Они не стремятся к непременной победе, хотя подсознательно и надеются на это.

В рассказе А.П. Чехова «Учитель словесности» одну из главных героинь, Варю, по классификации С.И. Поварнина, можно отнести к «злостным отрицателям», вступающим в спор по любому поводу. А.П. Чехов приводит следующую речевую характеристику своей героини: *Всякий разговор, даже о погоде, она непременно сводила на спор. У нее была какая-то страсть – ловить всех на слове, уличать в противоречии, придираться к фразе. Вы начинаете говорить с ней о чем-нибудь, а она уже пристально смотрит вам в лицо и вдруг перебивает: «Позвольте, позвольте, Петров, третьего дня вы говорили совсем противоположное!». Или вы состроили или сказали каламбур, тотчас же вы слышите ее голос: «Это старо!» или: «Это плоско!» Если же острит офицер, то она делает презрительную гримасу и говорит: «Арррмейская острота!»* [12, с. 13]. В рассказе разворачивается довольно ожесточенная дискуссия между Варей и учителем словесности Никитиным о том, является ли Пушкин психологом. Варя, очевидно, не готова ни признавать правоту оппонента, ни просто выслушать аргументы. Героиня использует такой эффективный прием ведения дискуссии, как «атака вопросами», приводит аргументы «ссылка на авторитет», ставит оппонента в психологически некомфортное положение, заставляя его самого признать свое поражение: – *Сознайтесь, что вы неправы!* – крикнула Варя. – *Сознайтесь!* И добивается успеха: *Я больше не спорю!* – крикнул Никитин [Там же].

Таким образом, коммуникативные стратегии в межличностных бытовых дискуссиях мы выделяем на основе классификации споров С.И. Поварнина. В рассмотренном материале

выделяются пять базовых коммуникативных стратегий: спор ради поиска истины, ее проверки, спор ради убеждения, спор ради победы, спор ради спора. Эффективность рассмотренных стратегий определяется выбором аргументативных тактик. Фрагменты за пределами дискуссий (авторские ремарки, иллюстрирующие реакцию героев произведений после дискуссии) позволяют судить об эффективности используемой инициатором дискуссии коммуникативной стратегии.

Суммируя результаты исследования, отметим сходство базовых коммуникативных стратегий спора в русской и английской традиции ведения дискуссии в XIX – начале XX в.: все пять классических видов спора, эффективность которых определяется достижением поставленной цели, достаточно частотны в анализируемых произведениях.

Представленный подход к анализу дискуссионной речи с точки зрения реализации коммуникативных стратегий участников спора может в дальнейшем использоваться для выявления других риторических средств, способствующих эффективному ведению дискуссии.

Список литературы

1. Ильин И.А. Творчество Мережковского. Одинокий художник. М.: Искусство, 1998.
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: моногр. Омск: Ом. гос. ун-т, 1999. С. 264–280.
3. Лермонтов М.Ю. Герой нашего времени // Его же. Собрание сочинений / под ред. Е. Жезлова и Ч. Залилова. М.: Худож. лит., 1965. Т. 4.
4. Матъяш О.И. Межличностная коммуникация: теория и жизнь / под науч. ред. О.И. Матъяш. СПб.: Речь, 2011.
5. Остин Дж. Гордость и предубеждение: роман / пер. с англ. И. Гуровой. М.: ИД «Комсомольская правда», 2006.
6. Пекарская И.В. Фигуральные элокутивы: принципы организации и способы представления. Вестн. Краснояр. гос. пед. ун-та им. В.П. Астафьева. 2013. № 3. С. 167–172.
7. Поварнин С.И. Спор: о теории и практике спора. М.: Флинта, «Наука», 2009.
8. Сологуб Ф.К. Мелкий бес. Повести. Рассказы. Стихотворения. М.: АСТ: Астрель, 2011.
9. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Воронеж: Истоки, 2009.
10. Уайльд О. Портрет Дориана Грея. Сказки / пер. с англ. М.: ИД «Комсомольская правда», 2006.
11. Хаксли О. О дивный новый мир: роман. Гений и богиня: повесть. М.: АСТ: АСТ МОСКВА: Транзиткнига, 2006.
12. Чехов А.П. Сочинения: в 2 т. Т. 1: Повести; Рассказы. М.: Худож. лит., 1982.

* * *

1. Il'in I.A. Tvorchestvo Merezhkovskogo. Odnokij hudozhnik. M.: Iskusstvo, 1998.
2. Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi: monogr. Omsk: Om. gos. un-t, 1999. S. 264–280.
3. Lermontov M.Ju. Geroj nashego vremeni // Ego zhe. Sbranie sochinenij / pod red. E. Zhezlova i Ch. Zalilova. M.: Hudozh. lit., 1965. T. 4.
4. Mat'jash O.I. Mezhlichnostnaja kommunikacija: teorija i zhizn' / pod nauch. red. O.I. Mat'jash. SPb.: Rech', 2011.
5. Ostin Dzh. Gordost' i predubezhdenie: roman / per. s angl. I. Gurovoj. M.: ID «Komsomol'skaja pravda», 2006.
6. Pekarskaja I.V. Figural'nye jelokutivy: principy organizacii i sposoby predstavlenija. Vestn. Krasnojarsk. gos. ped. un-ta im. V.P. Astaf'eva. 2013. № 3. S. 167–172.
7. Povarnin S.I. Spor: o teorii i praktike spora. M.: Flinta, «Nauka», 2009.
8. Sologub F.K. Melkij bes. Povesti. Rasskazy. Stihotvorenija. M.: AST: Astrel', 2011.
9. Sternin I.A. Osnovy rechevogo vozdejstvija. Voronezh: Istoki, 2009.
10. Uajld O. Portret Doriana Greja. Skazki / per. s angl. M.: ID «Komsomol'skaja pravda», 2006.
11. Haksli O. O divnyj novyj mir: roman. Genij i boginja: povest'. M.: AST: AST MOSKVA: Tranzitkniga, 2006.
12. Chehov A.P. Sochinenija: v 2 t. T. 1: Povesti; Rasskazy. M.: Hudozh. lit., 1982.

Communicative strategies in interpersonal discussions (based on the Russian and English fiction)

The article deals with the communicative strategies and the ways to achieve their effectiveness in interpersonal discussions. There are four basic communication strategies that correspond to the classical dispute based on the goal: a dispute aimed to find the truth, a dispute aimed to persuade, a dispute aimed to win, a dispute aimed to dispute. The article presents the communicative strategies as reflected in the works by Russian and English authors: M.Y. Lermontov, O. Wilde, J. Austen, A. Huxley, F.K. Sologub, A.P. Chekhov.

Key words: discussion, interpersonal communication, communicative strategy, types of dispute, effective techniques, effective argumentation.

(Статья поступила в редакцию 14.05.2018)