

**ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРАГМАТИЧНИЙ АСПЕКТ ПОСТУПКИ У ФАЗІ ЗАКІНЧЕННЯ  
КОМУНІКАТИВНОГО КОНФЛІКТУ**

*У статті розглянуто соціальні та лінгвістичні особливості комунікативного конфлікту, як природного контекстуального поля прояву комунікативного конформізму (поступливості по відношенню до комунікативного партнера), а також встановлено місце і функцію поступки в загальному механізмі розгортання конфліктного дискурсу.*

Опис чинників, що визначають мовну поведінку індивіда в конфлікті, дослідження лінгвістичної, соціальної і психологічної природи комунікативного конфлікту (КК) відноситься до пріоритетного й перспективного напрямку сучасної мовознавчої науки. Саме в екзистенціальних сферах комунікативного континууму, тобто в мовних ситуаціях, що несуть у собі елементи психологічної напруги, проявляються найбільш індивідуальні особливості мовного портрета індивіда [1]. До ситуацій такого роду відноситься, зокрема, і КК, при якому спостерігається розбіжність ілокутивної мети з соціальною метою встановлення й підтримки врівноважених відносин між людьми [2: 72-73].

Актуальність дослідження обумовлена збільшенням інтересом сучасної лінгвістичної науки до проблеми конфліктної та гармонійної соціально-комунікативної взаємодії.

Об'єктом дослідження є поступка, що реалізує фазу закінчення комунікативного конфлікту.

Метою дослідження є виявлення прагматичних факторів, що зумовлюють використання поступки у фазі закінчення комунікативного конфлікту. Досягнення мети нашого дослідження передбачає вирішення наступних завдань:

1. визначити особливості комунікативного конфлікту;
2. описати стратегічну діяльність учасників комунікативного конфлікту в аспекті його продуктивного вирішення;
3. виділити особливості реалізації поступки в інтерсуб'єктивній площині дискурсу.

Незважаючи на чисельні дослідження ефективності комунікативної поведінки [3; 4; 5], питання поведінки мовної особистості в конфліктних ситуаціях не отримала достатнього висвітлення. Необхідність вивчення оптимальних шляхів кооперативної, гармонійної мовної поведінки, мовних тактик регулювання поведінки в конфліктних ситуаціях визначає звернення до дослідження соціально-комунікативної взаємодії в умовах КК.

Зважаючи на соціально-психологічні характеристики феномену "конформізм", очевидним є те, що природним контекстуальним полем прояву конформних реакцій (поступливості по відношенню до комунікативного партнера) є саме КК, в якому поступка реалізує фазу закінчення конфлікту. У цьому відношенні, Г. Зімель, розмірковуючи над природою конфлікту, підкреслює наявність у людей, так званої, "антагоністичної кооперації", згідно якої вони усвідомлюють, що швидше можуть досягти своїх цілей, кооперуючись з іншими людьми, нехай навіть і в суперечці [цит. за 6: 168].

КК зароджується і розвивається в діалозі, тому він має двосторонній, "парний" характер. КК відсутній у двох випадках: при ідеально злагодженій інтеракції, на підставі повної взаємної відповідності стратегічних і тактичних інтересів комунікантів, і за умови відсутності будь-якого контакту між ними [7]. З іншого боку, якщо в інтеракції один учасник діалогу продукує конфліктні комунікативні ходи (ККХ), але при цьому відсутні ілокутивно залежні від них ККХ іншого учасника, то в наявності не КК, а передконфліктна ситуація. КК неможливий, так би мовити, в односторонньому напрямку. Тому слід уточнити, що КК експлікується не просто через ККХ, а через конфліктну інтеракцію. КК є обміном, який конституюється щонайменше двома інтеракційними одиницями – ілокутивно пов'язаними ККХ (ініціативним і реактивним) [8: 185-189]. Відповідно КК слід розуміти як діалог, в якому комуніканти вступають в конфліктну інтеракцію.

У численних роботах, присвячених лінгвістичному дослідженню конфліктної комунікації, визначення конфлікту зводяться, головним чином до двох типів: мотиваційно орієнтований, згідно якого учені орієнтуються на причини, мотиви, цілі, що зумовили конфлікт, і процесуально орієнтований, спрямований на вивчення можливостей розвитку й вирішення конфлікту [9: 17-21]. Вивчаючи поступку, як один із проявів конформізму, в контексті конфліктного дискурсу слід звернутися, на нашу думку, перш за все, до вивчення можливих причин виникнення конфлікту, а потім розглядати фазу закінчення конфлікту й місце поступки в механізмі розвитку конфліктної інтеракції.

Зважаючи на причини, мотиви, цілі, що є "інстинктивним або усвідомленим стимулом діяльності" [10: 15], зокрема конфліктної, виділяють когнітивний конфлікт і конфлікт інтересів [11; 12; 13]. Когнітивний конфлікт (дискусія, полеміка, дебати тощо) є конфліктом, в основі якого лежить суперечка щодо знання, "когнітивний або аксіологічний дисонанс" [14: 3]. У такому конфлікті мета учасників – вмовити або переконати своїх опонентів, виявити недоліки власної позиції, довести правоту своїх постулатів, або досягти загального й істинного відносно інших рішень. У конфлікті інтересів (сварка, суперечка) основною метою є не істина, а перемога, володіння [11: 328]. Такий конфлікт заснований на прагненні суб'єкта оволодіти тим або іншим об'єктом всупереч бажанню партнера. Деякі автори виділяють третій тип – конфлікт-розрядку [12] або, іншими словами, псевдоконфлікт [9], в якому відсутній об'єкт як такий і відбувається вивільнення нагромаджених

негативних емоцій. Проте потрібно відзначити, що в реальних інтерактивних відносинах часто відбувається трансформація одного конфлікту в інший. Наприклад, можливо перетворення когнітивного конфлікту в конфлікт інтересів, коли пошук дійсного знання переростає в боротьбу за домінуючі позиції й задоволення власних інтересів.

Не менш важливою є проблема розробки покрокової схеми розгортання конфлікту. Більшість авторів сходяться на думці, що в ідеальній конфліктній ситуації ми маємо справу з 3-х або 4-х кроковою схемою розвитку конфлікту: 1) першопричина, яка є інцидентом конфлікту; 2) маніфестація розбіжностей; 3) суперечка, що передбачає ескалацію конфлікту; 4) ренормалізація спілкування. Ці кроки в загальному вигляді утворюють три основні фази розвитку конфлікту – назрівання конфлікту, власне конфліктна інтеракція й закінчення конфлікту [15; 16]. Повноцінний аналіз поступки у фазі закінчення конфлікту, відповідно, можливий лише в контексті конфліктного дискурсу, що включає причини виникнення конфлікту і весь хід його протікання, мовні й немовні дії його учасників. Беручи до уваги те, що контекст створює певну структуру прерогатив, а остання, в свою чергу, створює новий контекст, підкреслимо, що контекст конфлікту обумовлює певну мовну актуалізацію поступки, яка, у свою чергу, створює новий контекст, нерідко змінюючи існуючу рамку дискурсу.

Як в соціально-психологічному, так і лінгвістичному аналізі конфліктної інтеракції важливим виявляється питання про вирішення конфлікту, і, відповідно, виникає необхідність аналізу фази закінчення КК.

До продуктивних способів вирішення конфлікту традиційно відносять компроміс, згоду й поступку [13; 17; 18]. С. Вучиніч також виділяє відстрочення (Stand-off) [19] – спосіб закінчення конфлікту, за якого припинення конфлікту відбувається без будь-якого його вирішення, що наближає таку стратегію до соціально-редуктивних способів закінчення конфлікту.

Згода вважається найбільш ефективною стратегією поведінки в конфліктному дискурсі, але одночасно й найбільш складною. При цьому необхідною є спрямованість партнерів на конструктивне обговорення проблеми, визнання права один одного на власну думку й готовність її прийняти, тобто метою згоди є "формування довгострокової згоди" [20]. Використання цієї стратегії ускладнюється також тим, що вона вимагає певних умов реалізації, зокрема певного часу й обопільного бажання вирішити конфлікт.

Компроміс полягає в бажанні опонентів завершити конфлікт особистими поступками та характеризується їх частковою відмовою від вимог, що раніше висувалися, й готовністю частково визнати претензії іншої сторони. У основі компромісу лежить технологія поступок зближення й тут можливе досягнення "асиметричної згоди", за якої одна сторона поступається більш ніж інша, або "симетричної згоди", де спостерігаються рівноцінні взаємні поступки [18: 480; 20: 70].

Поступку визначають як вимушену або добровільну відмову від боротьби, як прояв готовності пожертвувати своїми інтересами на користь партнера [13; 17; 18]. У цьому випадку установка на партнера ніби пригнічує власну інтенцію мовця, що, як правило, є наслідком страху перед конфліктом, конфронтацією [21]. У зв'язку з відсутністю вичерпного лінгвістичного дослідження поступки у фазі закінчення конфлікту не існує єдиного розуміння природи поступки й переліку засобів її вираження в конфліктному дискурсі. Крім того, одним із наслідків поверхневого вивчення функціонально-прагматичного аспекту поступки є недостатньо повне розуміння цього феномена в рамках лінгвістичних і соціо-психологічних досліджень конфлікту. У тлумачних словниках і роботах, присвячених соціальному та психологічному вивченню конфлікту, поступка (конформізм) визначається лише як "втрата власних позицій", "готовність поступитися власними бажаннями", "визнання власної поразки" та ін. [18; 22; 23; 24]. У розробленій "моделі подвійної зацікавленості", що характеризує основні способи закінчення конфлікту, поступка знаходиться на найнижчому рівні зацікавленості суб'єкта у власному успіху й виражає найменший рівень зацікавленості суб'єкта в задоволенні власних інтересів [12: 296].

Незважаючи на найнижчий рівень особистісної цінності конформізму (поступки по відношенню до комунікативного партнера) як способу вирішення конфлікту, ми вважаємо, що мовна особистість вдається до такого засобу раціонально. Раціональність поведінки учасника конфлікту, який вдається до поступки, полягає, перш за все, в тому, що він сам вибирає таку стратегію з низки наявних альтернатив, знаходячи при цьому для себе найвдаліший спосіб її мовної реалізації. Услід за Р. Акоффом, раціональність у цьому випадку вбачаємо у співвіднесенні мовцем того збитку, якого він прогнозує нанести партнеру й собі, з тими інтересами, які виступають у якості предмету конфлікту [25: 195].

З іншого боку, важливо відзначити, що ренормалізацію спілкування не слід ототожнювати з вирівнюванням інтересів комунікантів і вирішенням дисонансу, оскільки поступка, закріплюючи можливість подальшого спілкування й ренормалізуючи комунікативну діяльність, не вирішує основного протиріччя між обома партнерами. Завершення конфлікту поступкою, як правило, не передбачає консенсусу з приводу об'єкта конфлікту, але уможливорює консенсус із приводу зміни рамки дискурсу або припинення активності, який можна по аналогії з "формальною кооперацією" К. Еліха [26] визначити як формальний консенсус.

Отже, класифікуючи способи закінчення конфлікту, ми в якості основного критерію використовуємо вирішення або збереження початкової суперечності. У цьому відношенні виділяють два способи закінчення конфлікту: вирішення та подолання конфлікту [9: 20]. Вирішення конфлікту розглядається як процес, що "переводить систему дій у стан, у якому умови для конфлікту, тобто різні цілі, більше не існують" [9: 18]. Подолання конфлікту означає лише його закінчення за умов збереження суперечності, де можливим виявляється зменшення дисонансу, але відсутнє його вирішення для обох учасників.

Поступка є стратегією подолання конфлікту, оскільки вона усуває інцидент конфлікту, в той час як сама конфліктна ситуація залишається невирішеною або вирішується лише для одного з партнерів. Про успішність поступки можна говорити тільки в тому випадку, якщо відбувається блокування (припинення) конфлікту, тобто партнер припиняє дії спрямовані на протистояння. При цьому, з одного боку він може вербально експлікувати

згоду щодо реалізації фази закінчення конфлікту або зміни рамки дискурсу, приймаючи поступку мовця. У цьому випадку такий секвент співпадає з нормативним зразком закінчення будь-якої інтеракції: сигнал введення закінчення – згода із закінченням. З іншого боку, відсутність вербальної реакції щодо припинення конфліктних дій із боку партнера також є свідченням успішності використаної поступки.

Таким чином, зважаючи на кінцевий результат конфліктної інтеракції, який може полягати в збереженні або у вирішенні основного протиріччя, можна стверджувати, що поступка, яка здійснюється у фазі закінчення конфлікту, є стратегією його подолання, а не вирішення.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Седов К.Ф. Жанровое мышление языковой личности (о риторике бытового общения) // [www.library.krasu.ru/ft/ft\\_articles/0070236.pdf](http://www.library.krasu.ru/ft/ft_articles/0070236.pdf).
2. Демьянков В.З. Функционализм в зарубежной лингвистике конца XX века // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональный и структурный аспекты: Сб. обзоров. – М.: ИНИОН РАН, 2000. – С. 26-137.
3. Грайс Г.П. Логика и речевое общение: Пер. с англ. // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс. – 1986. – Вып. XVI. – С. 217-237.
4. Leech G. Principles of Pragmatics. – London etc., 1983 – 250 p.
5. Шириев Е.Н. Культура речи как особая лингвистическая дисциплина // Культура русской речи и эффективность общения. – М., 1996. – С. 7-39.
6. Козер Л. Функции социального конфликта. – М.: Идея-Пресс, 2000. – 208 с.
7. Третьякова В.С. Конфликт глазами лингвиста // Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. Барнаул, 2000. – С. 127-140 // [www.philology.ru/linguistics2/tretyakova-00.htm](http://www.philology.ru/linguistics2/tretyakova-00.htm)
8. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК "Гнозис", 2003. – 280 с.
9. Gruber H. Streitgespräche. Zur Pragmatik einer Diskursform. – Hallstadt: Westdeutscher Verlag, 1996. – 351 S.
10. Арутюнова Н.Д. Язык цели. // Логический анализ языка. Модели действия. – М.: Наука, 1992. – С. 14-23.
11. Ивин А.А. Основы теории аргументации / А.А. Ивин. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 352 с.
12. Дмитриев А.В. Конфликтология: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2000. – 320 с.
13. Рубин Дж. Социальный конфликт. Эскалация, тупик, разрешение. – СПб.: Изд. дом Нева, 2001. – 352 с.
14. Белова А.А. Лингвистические аспекты аргументации. – Киев, 1997. – 300 с.
15. Vuchinich S. Starting and Stopping Spontaneous Family Conflicts // Journal of Marriage and the Family.– 1987. – № 49. – P. 591-601.
16. Spiegel C. Streit. Eine linguistische Untersuchung verbaler Interaktionen in alltäglichen Zusammenhängen. – Tübingen: Günter Narr Verlag, 1995. – 289 S.
17. Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. – М.: ЭМОС, 1998.-264 с.
18. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 551 с.
19. Vuchinich S. The sequential Organization of closing in verbal family conflict. // Grimshaw A. D. Conflict Talk: sociolinguistic investigations in conversations. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 118-138.
20. Корнелиус Х. Конфликт // Прикладная конфликтология. – Минск: Харвест, 1999. – С. 63-120.
21. Седов К.Ф. Языковая личность в аспекте психолингвистической конфликтологии // [www.vspu.ru/~axiology/libr/akd/autoref4.htm](http://www.vspu.ru/~axiology/libr/akd/autoref4.htm).
22. Шапар В.Б. Психологічний тлумачний словник. – Харків: Прапор, 2004. – 640 с.
23. Большой толковый словарь / Под гл. ред. С.А. Кузнецова. – СПб.: "Норинт", 1998. – 1536 с.
24. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
25. Акофф Р. О целеустремленных системах. – М.: Советское радио, 1974. – 272 с.
26. Ehlich K. Kooperation und sprachliches Handeln // Kommunikation und Kooperation. – Tübingen: Niemeyer, 1987. – S. 17-35

Матеріал надійшов до редакції 21.04. 2007 р.

### ***Прокопенко В.В. Функционально-прагматический аспект уступки в фазе окончания коммуникативного конфликта.***

*В статье рассмотрены социальные и лингвистические особенности коммуникативного конфликта, в качестве естественного контекстуального поля проявления коммуникативного конформизма (уступчивости по отношению к коммуникативному партнеру), а также определено место и функция уступки в общем механизме развития конфликтного дискурса.*

### ***Prokopenko V.V. Functional and pragmatic aspects of concession in conflict closing phase.***

*With focus on social and linguistic peculiarities of communicative conflict, the article specifies position and function of concession in the process of conflict discourse development.*