

В. В. Прокопенко

м. Житомир

ЛІНГВАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНФОРМІЗМУ ЯК КОГНІТИВНО-КОМУНІКАТИВНОГО УТВОРЕННЯ

Зважаючи на те, що комунікативний міжособистісний простір умовно ділиться на дві зони, обумовлені опозицією гармонія::конфлікт, релевантними для аналізу дискурсної діяльності виявляються стратегії двох типів: стратегія кооперації і стратегія конфронтації, кожна з яких має конкретні індивідуальні тактичні прояви. До блоку кооперативних тактик традиційно відносять ввічливість, щирість і довіру, близькість, компроміс, а до конфронтаційних - тактики агресії, насильства, дискредитації, підпорядкування, примусу, викриття та ін. Існують звичайно також тактики, що займають маргінальне положення, тобто можуть бути як кооперативними, так і конфліктними залежно від того, яку мету переслідує суб'єкт мовлення і, відповідно, яку стратегію він вибрав в якості основної. До двозначних тактик доцільно віднести тактики брехні, іронії, лестощів, підкupu, прохання, замовчування тощо.

Опозиція стратегій кооперації і конфронтації формує вищий рівень функціональної ієрархії. Зважаючи на градуальний характер прояву категорій «гармонія» та «конфлікт», необхідним виявляється уточнення стратегічних установок суб'єктів дискурсивної діяльності нижчого рівня з кооперативною або конфронтаційною домінантою. У цьому відношенні конфліктний тип мовленнєвої поведінки доречно розглядати у двох його проявах, а саме конфліктно-агресивному і конфліктно-маніпуляторському, які різняться домінуючою ілокутивною установкою – спричинити співбесіднику моральний дискомфорт та нав'язати власні думки відповідно. З іншого боку, кооперативний тип мовленнєвої поведінки проявляється у кооперативно-конформному і кооперативно-актуалізаторському підтипах. Кооперативно-конформна дискурсивна діяльність характеризується тим, що суб'єкт демонструє згоду з точкою зору співбесідника, навіть якщо він її не цілком поділяє (зовнішня згода (token agreement)). В цьому випадку установка на партнера ніби пригнічує власну інтенцію мовця, що, як правило, є наслідком боязні конфлікту, конфронтації. Така установка проявляється в демонстрації інтересу до іншого учасника комунікації у вигляді уточнюючих питань, підтакування, прояву співчуття, утіхи, компліменту тощо. У реальному спілкуванні це зазвичай виглядає як імітація (у тому або іншому ступені переконливості) налаштування на комунікативного партнера і часто сприймається комунікативним партнером як нещирість, хитрість тощо. Принциповою відмінністю поведінки комуніканта кооперативно-

актуалізаторського підтипу є подвійна комунікативна орієнтація в спілкуванні: не тільки на комунікативного партнера але і на себе.

Розглядаючи комунікативну координацію мовленнєвої поведінки у якості універсальної категорії діалогічного дискурсу, видається можливим стверджувати, що зона кооперативної взаємодії визначається консентною, конформною та полемічною з нейтральною або позитивною модальністю (дискусія, дебати, полеміка тощо) мовленнєвою поведінкою. Зона конфронтаційної взаємодії визначається, в свою чергу, полемічною з негативною модальністю (суперечки з метою з'ясування стосунків) та конфліктною мовленнєвою поведінкою. Консентність характеризується узгодженістю комунікативних інтенцій мовленнєвих дій в інтеракції, кооперативністю мовленнєвої поведінки; солідарністю модально-оцінних смислів, унісонною тональністю спілкування, зацікавленістю комунікантів у продовженні контакту і їх активністю у взаємній підтримці комунікативних ініціатив, позитивним, гармонійним комунікативним результатом. Конформність не зважаючи на загальну узгодженість комунікативних інтенцій мовленнєвих дій в інтеракції подібно консентності характеризується нечисельними відступами від кооперативності мовленнєвої поведінки, відсутністю демонстрації оцінної солідарності, нейтральною тональністю спілкування, невисокою зацікавленістю в продовженні контакту, комунікативною пасивністю, відсутністю ініціативи, нейтральністю в модальній сфері. Іншими словами, конформність реалізуються в діалогах, в яких один з комунікантів не бажає продовжувати контакт, але в той же час не хоче загострювати відношення з партнером, імітуючи участь у спілкуванні.

Зважаючи за значну відмінність на мотиваційному рівні, доцільно протиставлення кооперативно-конформного та пасивно-конформного типів мовленнєвої поведінки. У випадку кооперативно-конформної орієнтації поведінки мета спілкування є суто мовленнєвою: спілкування заради спілкування. Суб'єкт, за відсутності значущості принципової оцінки ситуації, не намагається наполягати на своїй позиції, а прагне не ускладнювати ситуацію, можливо, зняти наявну напругу в стосунках з комунікативним партнером або зберегти його емоційну рівновагу тощо. Пасивно-конформна дискурсивна діяльність є реалізацією моделі "ігнорування проблеми", що визначається позицію невтручання щодо вчинків та рішень партнера і актуалізується шляхом замовчування, відходу від теми, зміни сценарію тощо.

Отже, зазначене вище дозволяє розглядати конформність у якості інтенційно спрямованого комплексу мовленнєвих дій, що ґрунтуються на когнітивних процесах узагальнення минулого комунікативного досвіду для планування дискурсу у конфліктній ситуації (а) потенційно конфліктній ситуації (модель попередження конфлікту); б) ситуації конфліктного ризику (модель нейтралізації конфлікту); в) власне конфліктній ситуації (модель гармонізації конфлікту) у

*СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЛІНГВІСТИЧНИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПРОБЛЕМИ ПЕРЕКЛАДУ*

сукупності з реалізацією цього плану. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність розгляду особливостей динаміки конформної мовленнєвої взаємодії з метою виокремлення базових мовленнєвих тактик, що реалізують кооперативно-конформну та пасивно-конформну стратегії, а також властивий цим тактикам вибір і комбінації мовних засобів реалізації відповідної стратегії.