

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ
заведующий кафедрой

_____ О.В. Магировская

«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В
АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ МЕДИАЦИИ**

Выпускник

В. К. Адещенко

Научный руководитель

канд. филол. наук, доц. О. А. Прохорова

Нормоконтролер

И. Г. Пузикова

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ДИСКУРС МЕДИАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	6
1.1. Понятие дискурса в лингвистике	6
1.2. История становления дискурса медиации.....	9
1.3. Дискурс медиации в аспекте междисциплинарности	13
1.4. Институциональные характеристики дискурса медиации	18
1.5. Понятие и типы стратегий и тактик	21
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1.....	28
ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ МЕДИАЦИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ОБЩЕНИЯ)	30
2.1. Характеристика участников медиативного дискурсивного общения	30
2.2. Стратегии и тактики медиатора.....	32
2.3. Стратегии и тактики конфликтующих субъектов	46
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2.....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	64
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Данное исследование посвящено рассмотрению специфики реализации стратегий и тактик в англоязычном дискурсе медиации.

Актуальность темы определяется тем, что в настоящее время техника медиации, или посредничества, приобретает все большую популярность как особая форма внесудебного решения конфликтов с привлечением третьего нейтрального участника. Изучение медиации с позиций лингвистики актуально, т.к. одной из задач современной лингвистика выступает исследование механизмов речевого взаимодействия, позволяющих перейти от конфронтации к кооперации. Следует также отметить, что дискурсивные исследования медиации носят единичный характер, что свидетельствует о начальном этапе разработанности данной проблемы.

Цель исследования заключается в выявлении специфики реализации стратегий и тактик участников дискурса медиации. Реализация данной цели обуславливает необходимость решения следующих **задач**:

- 1) дать определение дискурса медиации;
- 2) выделить институциональные признаки дискурса медиации;
- 3) определить структуру дискурса медиации;
- 4) проанализировать доминантные и второстепенные стратегии и тактики участников дискурса медиации;
- 5) выделить языковые средства имплементации стратегий и тактик;
- 6) провести типологизацию выявленных стратегий и тактик.

Объектом исследования является дискурс медиации. **Предметом** исследования – стратегии и тактики дискурса медиации.

В качестве **материала исследования** используются 18 видеозаписей процессов медиации общей длительностью 5 часов 25 минут.

Теоретической базой исследования послужили общетеоретические работы, посвященные проблемам исследования дискурса (Н. Д. Арутюнова, В. И. Карасик, Т. А. ван Дейк, П. Серियो, М. Stubbs), работы в области

прагмалингвистики (О. С. Иссерс, В. Б. Кашкин, Г. Г. Матвеева), пособия и диссертации специалистов по медиации и практикующих медиаторов (Р. Г. Мельниченко, Х. Бесемер, J. M. Haynes, L. Sinclair-James), дискурсивные исследования медиации (Н. С. Баребина, А. Г. Моногарова, Л. В. Куликова, О. А. Прохорова).

Основными *методами* исследования являются интерпретативный дискурс-анализ, прагмалингвистический анализ, контекстуальный анализ.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы, списка использованных материалов, приложения.

Во введении обосновывается актуальность работы, формулируются объект и предмет исследования, определяются цель и задачи, методы и теоретическая база исследования.

Первая глава содержит теоретические основы исследования: рассматривается проблема определения дискурса, описывается диахронический и междисциплинарный аспект дискурса медиации, определяются институциональные параметры, характерные для дискурса медиации, проводится обзор научных трудов отечественных и зарубежных исследователей медиации и соответствующего дискурса.

Вторая глава посвящена практическому анализу. На материале исследования выделяются доминантные и второстепенные стратегии и тактики участников англоязычного дискурса медиации, анализируются лингвистические средства имплементации выявленных стратегий и тактик.

В заключении отображаются основные выводы, полученные в результате исследования, и намечаются дальнейшие перспективы исследования.

Список использованной литературы содержит 47 источников, 21 из которых на английском языке.

В приложении представлены типологии стратегий и тактик участников дискурса медиации, составленные по результатам проведенного исследования

Апробация работы: основные результаты исследования по теме ВКР докладывались на научных конференциях «Молодежь и наука: проспект Свободный» (Красноярск, 2016), «Язык, дискурс, (интер)культура в коммуникативном пространстве человека» (Красноярск, 2017). По материалам исследования была опубликована статья «Кооперативные стратегии и тактики в дискурсе медиации» в электронном сборнике «Перспектив Свободный-2016».

ГЛАВА 1. ДИСКУРС МЕДИАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Понятие дискурса в лингвистике

В современной гуманитарной науке термин *дискурс* пользуется особой популярностью. Данное понятие высоко востребовано у целого ряда научных дисциплин, таких, как литературоведение, этнография, социология, философия, антропология, лингвистика. В последней данное понятие является одним из ключевых, а возникло оно в связи с развитием лингвистики текста и расширением предмета ее исследования. Следствием широкого употребления данного понятия является отсутствие общепринятой трактовки термина, что составляет довольно серьезное препятствие при изучении дискурса. Каждой дисциплиной дискурс определяет по-разному, в зависимости от того, какой аспект данного понятия больше всего удобен и пригоден для изучения. Несомненно, что большое количество подходов к интерпретации дискурса свидетельствует о его актуальности и научной ценности. Множество ученых посвятили свои работы изучению дискурса, но по-прежнему внимание исследователей привлекает попытка дать лингвистическое описание дискурса, чему посвящено множество научных дискуссий и что также является одной из главнейших задач теории дискурса.

Многие исследователи дискурса пытались дать дефиницию этому явлению через описание его основных характеристик. Так, М. Стаббс говорит о трех основных характеристиках дискурса: 1) с формальной точки зрения – это единица языка, по объему больше предложения; 2) В плане содержания дискурс связан с использованием языка в социальном контексте; 3) С позиции организации дискурс интерактивен (диалогичен) [Stubbs, 1983: 1; цит. по: Карасик, 2002: 190].

Наиболее известное и используемое определение дискурса было дано Н. Д. Арутюновой, которая обозначает данное явление как «связный текст в совокупности с экстралингвистическими, прагматическими,

социокультурными, психологическими и другими факторами; речь, рассматриваемую как целенаправленное социальное действие, компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания (когнитивных процессах)», как «речь, погруженную в жизнь» [Арутюнова, 1990].

Хотелось бы также привести определение дискурса, данное нидерландским лингвистом, представителем критического дискурс-анализа Т. А. ван Дейком, который предложил различать дискурс в широком и узком смыслах: «В широком смысле дискурс есть комплексное коммуникативное событие, происходящее между говорящим и слушающим (наблюдателем) в определенном временном, пространственном и прочем контексте. Коммуникативное действие может быть речевым, письменным, а также иметь вербальные и невербальные составляющие (например, разговор с другом, диалог между пассажирами транспорта, чтение газеты). В узком смысле дискурс есть текст устный или письменный с учетом присутствия только одной вербальной составляющей. С этих позиций термин «дискурс» обозначает завершенный или продолжающийся «продукт» коммуникативного действия, его письменный или устный результат, который интерпретируется реципиентами. Т.е. дискурс в самом общем понимании – это письменный или речевой *вербальный продукт* коммуникативного действия» [Ван Дейк, 1998].

Швейцарский лингвист П. Серио говорит уже о восьми значениях дискурса: 1) Эквивалент понятия «речь» (Ф. де Соссюр), т.е. любое конкретное высказывание; 2) Единица, превосходящая по размерам фразу; 3) Воздействие высказывания на его адресата с учетом ситуации высказывания; 4) Беседа как основной тип высказывания; 5) Речь с позиции говорящего (не повествование, т.к. оно не учитывает такую позицию (по Э. Бенвенисту)); 6) Употребление единиц языка, их речевая актуализация; 7) Социально или идеологически ограниченный тип высказываний, например, феминистский дискурс; 8) Теоретический конструкт, предназначенный для исследований

условий производства текста [Серио, 1999: 26-27; цит. по: Карасик, 2002: 190].

При сравнении определений М. Стаббса и П. Серио обнаруживается сходство. Так, оба исследователя сходятся во мнении, что дискурс представляет собой некоторую единицу языка больше предложения или фразы. Содержательная сторона дискурса по М. Стаббсу соответствует шестому и седьмому пункту в списке значений П. Серио. Также обоими лингвистами, как и в определении Т. А. ван Дейка, подчеркивается интерактивность, или диалогичность дискурса.

В. И. Карасик в монографии «Языковой круг: личность, концепты, дискурс» пишет, что «понятие *дискурс* стало шире понятия *язык*», т.к. данное явление трактуется большим количеством исследователей в различных научных системах. Говоря о типах дискурса, ученый приводит психолингвистическое, лингвостилистическое, когнитивно-семантическое, лингвокультурное, структурно-лингвистическое, социолингвистическое и прагмалингвистическое определения дискурса. В данной работе, выполненной в рамках прагмалингвистики, интерес представляет именно ***прагмалингвистическое*** определение дискурса, согласно которому дискурс является собой интеракцию участников общения с оказанием воздействия друг на друга, установление и поддержание контакта, информационный и эмоциональный обмен, постоянно меняющиеся коммуникативные стратегии и средства (вербальные и невербальные) их осуществления, определение коммуникативных ходов и т.д. [Карасик, 2000].

Актуальным для данной работы является также определение дискурса, данное с позиций ***социолингвистического*** подхода. Данный подход анализирует участников общения как представителей той или иной социальной группы, а также обстоятельства в широком социокультурном аспекте [Карасик, 2000].

Итак, дискурс представляет собой многомерное и многоплановое явление, обслуживающее большое количество гуманитарных дисциплин.

Многоаспектность этого явления позволяет трактовать его по-разному, в зависимости от научной позиции исследователя. Исходя из приведенных выше определений, можно сделать вывод, что дискурс является собой некое речевое взаимодействие между коммуникантами, происходящее в определенном контексте (в сопровождении экстралингвистических факторов), результатом которого выступает изменение картины мира собеседников в большей или меньшей степени. Также можно отметить, что одной своей стороной дискурс обращен к прагматической ситуации, а другой – к ментальным процессам участников коммуникации.

1.2. История становления дискурса медиации

Медиация (от лат. *mediare* – посредничать) – форма внесудебного разрешения споров с помощью третьей нейтральной беспристрастной стороны – медиатора (посредника).

Важным моментом медиативного процесса является добровольность участия и принятие решения самими участниками без привлечения судьи (и других третьих лиц) [Бесемер, 2004: 14-15].

Сфера применения медиации обширна: от личных и бытовых спорных случаев до деловых и политических конфликтов. Широкое распространение медиативная процедура нашла в разрешении супружеских конфликтов и вопросах, касающихся разводов. В юридической сфере, где техника посредничества применяется крайне активно, существуют модельные эксперименты, в которых преступник и жертва пытаются в ходе беседы показать преступнику совершенную им несправедливость и заменить тюремный срок возмещением убытков жертве. Область применения медиации не только не ограничивается данными примерами, но и постоянно расширяется, осваивая новые конфликтные поля [Бесемер, 2004: 23].

Медиация, не смотря на свою относительно малую изученность и известность (в России, в частности), имеет, тем не менее, богатую и древнюю

историю, начавшуюся тысячи лет назад в странах Азии, Латинской Америки, а также чуть позже в еврейской и католической культурах [Moore, 1987: цит. по: Sinclair-James, 2000: 4]. В наибольшей степени медиация была распространена на востоке, в частности, в Китае и Японии, где благодаря культурным особенностям люди всегда фокусировались на совместном принятии решений и достижении гармонии, делали акцент на консенсус [Бесемер, 2004: 54]. В древние времена в таких культурах процедура медиации обычно носила более бытовой характер, т.е. осуществлялась в неформальной обстановке уважаемым членом общества (общины), что являлось дополнением к его основной деятельности. Например, это могли быть представители духовенства [Sinclair-James, 2000: 4].

В современном понимании медиации стала развиваться сначала в США и Австралии, затем перешла в Европу, а позже и в Россию, где в 2010 году был принят Федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». В соответствии с вышесказанным выделяются архаичная и современная теория возникновения медиации. Однако если говорить об истории возникновения дискурса медиации, то выделяются три периода: архаичный, доинституциональный и институциональный [Прохорова, 2016: 309].

Архаичный период становления дискурса медиации связан с потребностью разрешения конфликтов и споров внутри общин, племен, а в дальнейшем для урегулирования конфликтов между городами-государствами. Именно на этом этапе появились первые признаки медиации, а началом медиативной процедуры можно считать тот момент, когда для разрешения конфликта была привлечена третья, нейтральная сторона [Мельниченко, 2015: 6-8; цит. по: Куликова, Прохорова, 2016: 100]. При этом в роли медиаторов, как уже было сказано выше, выступали люди, обладающие высоким статусом и интеллектом: жрецы, вожди, главы племен, лекари и т.д. Подобная структура решения споров существует в настоящее время во многих африканских племенах, где есть народное собрание, на

котором в роли медиатора выступает уважаемый человек [Бесемер, 2004: 55]. В древней Греции в качестве посредников между крупными городами-государствами (Афины, Спарта) выступали другие небольшие города. В Древнем Риме сложные судебные случаи, не подходившие под существующие юридические законы, разбирались с помощью арбитров, задача которых заключалась в решении спора путем здравого смысла. Положение арбитров-посредников было законодательно закреплено, существовал список лиц, считавшихся достойными выполнять функцию медиаторов, а для их обозначения использовались различные наименования: *medium, intercessor, interpolator, conciliator, interlocutor, interpres, mediator*.

Во времена позднего средневековья примирителями в международных и внутренних конфликтах были вовлечены императоры, епископы, священники, а также устраивались дни примирения, когда не проводилось ни одного судебного процесса, а судьи принимали участие в урегулировании споров [Прохорова, 2016: 310].

Второй, *доинституциональный* период развития дискурса медиации продолжается уже в послесредневековой Европе, где в процесс медиации между нациями или политическими институтами всегда были вовлечены два участника: Венецианская республика и Ватикан [Princen, 1992; цит. по: Morasso, 2008: 25]. Начинается данный период с первых употреблений понятия медиации в документальных источниках. К таким источниками относится Вестфальский мирный договор 1648 г., в преамбуле которого упоминается факт посредничества, а также сам посредник – Алоизий Контарини, представитель Венеции, назначенный дипломатом специально для медиативных целей. Другим документом, использующим понятие медиации, является «Акт медиации» («Акт посредничества»), изданный в 1803 г. Наполеоном Бонапартом, выступавшим посредником между Швейцарией, Германией и Францией и определившим в «Акте медиации» государственное устройство Швейцарии [Прохорова, 2016: 311].

Можно говорить о том, что на первых двух этапах развития дискурса медиации практика медиации применялась не в том виде, в котором она известна сегодня, т.к. по своей сути использовались только методы разрешения конфликтов с привлечением третьей нейтральной стороны.

Институционализация дискурса медиации связана с развитием практики медиации в США, а именно с образованием в 1913 году Министерства Труда США, в который входил совет миротворцев, помогающих разрешать конфликты в сфере труда [Moore, 1987; цит. по: Sinclair-James, 2000: 4]. В 1947 году в рамках закона о регулировании трудовых отношений данный совет развился в Федеральную службу посредничества и примирения, который с тех пор предоставляют услуги по разрешению конфликтов в различных сообществах путем медиации [Sinclair-James, 2000: 4]. В 1970-х годах США официально признали медиацию полноправной и самостоятельной формой разрешения конфликтов в различных сферах общения, после чего она довольно быстро получила распространение и в других странах. В 2004 году на конференции в Брюсселе был принят Европейский кодекс подведения для медиаторов. В настоящее время во многих странах (в том числе и в России) существует большое количество курсов и центров профессиональной медиации, обучающих будущих посредников.

Что касается других неевропейских стран (Азия, Африка), то во многих из них медиация не достигла уровня институционализации в полной мере (например, Афганистан, Колумбия, Кувейт, Турция, Вьетнам, многие африканские страны) [Wall, Dunne, 2012: 223]. Тем не менее, в ряде стран медиация из неформальной практики преобразовалась в официальную систему разрешения конфликтов, например, в Китае, Южной Корее, Японии, Малайзии, Тайланде, на Гавайях [Morasso, 2008:27].

Таким образом, можно говорить о довольно сложном эволюционном пути развития дискурса медиации с выделением трех этапов: архаичного, доинституционального и современного (институционального). Сфера

медиации, в свою очередь, складывается как междисциплинарная область, находящаяся на пересечении интересов различных научных областей, каждая из которых формирует тематизированную и практическую совокупность знаний о медиации [Куликова, Прохорова, 2016: 100].

1.3. Дискурс медиации в аспекте междисциплинарности

Медиация является междисциплинарной областью, находящейся на стыке многих наук. Согласно исследованиям М. Моффита и Р. Бордона, отношение к медиации имеют следующие дисциплины: право (Fineman, 1991), психология (Pruitt, Kim, 2004), этика, экономика, математика и, в частности, теория игр, антропология (Brenneis, 1996) и социология (Garica, 1991, 1997; Grimshaw, 1990), история, журналистика, политология и теология [Moffitt, Bordon, 2005: 5-6; цит. по: Morasso, 2008: 57], [San-Toi, 2009: 12]. Этот список может быть дополнен также международными отношениями и исследованиями проблем мира [Menkel-Meadow, 2005: 13; цит. по: Morasso, 2008: 57]. Помимо этого, медиации и соответствующему ей дискурсу уделяли внимание специалисты в области коммуникации (Eadie, Nelson, 2001) и риторики (Kuperman, 2000), а также некоторые практикующие медиаторы (Moore, 2003; Haynes) [San-Toi, 2009: 12].

Таким образом, в настоящее время медиация является объектом изучения многих научных дисциплин: юриспруденции и конфликтологии, в первую очередь, а также менеджмента, дипломатии, философии и лингвистики. В лингвистике медиация как дискурсивное явление представляет собой коммуникативное взаимодействие, обусловленное конфликтным потенциалом, основой для которого выступает расхождение в целях, мотивах, ценностях участников коммуникации [Куликова, Прохорова, 2016: 100].

Рассмотрим далее некоторые междисциплинарные связи медиации с другими научными областями.

Медиация и философия. Понятие медиации в философском плане, несомненно, гораздо шире юридической трактовки медиации. А.С. Ахиезер говорил о медиации как о рефлексии и снятии противоположностей путем опосредствования и взаимопроникновения культур в составе общества. Т.е. в социокультурном аспекте медиация выступает как опосредствующая деятельность, результаты которой проявляются в образовании срединной культуры. Таким образом, медиация способствует соединению и синтезу культур, а также формированию срединной культуры, которое осуществляется, прежде всего, в практической деятельности посредников [Тюгашев, 2015].

Помимо этого, природа философии часто определяется как медиативная. Первыми медиаторами выступали именно философы, которые осуществляли посредничество между социальными верхами и низами, не принадлежа при этом ни к тем, и ни другим. Вожди, жрецы, представители духовенства также выступали в роли медиаторов, т.к. они признавались носителями мудрости, благодаря которой были способны привести к примирению. Д. Л. Давыденко отмечает, что многие философы рассматривали всеобщее примирение и достижение всеобщего мира как чрезвычайно важную задачу [Тюгашев, 2015]. Более того, категория примирения является одной из базовых в философии, а также в религии и общественной жизни в целом. Данная категория рассматривается и разрабатывается во многих трудах знаменитых философов: И. Кант, Ж. Ж. Руссо, Г. Гегель, К. Леви-Стросс, А. Е. Лукьянов, В. С. Соловьев и др. [Чернышова, 2012].

Медиация и юриспруденция. Юриспруденция является одной из основных дисциплин, с которыми медиация связана непосредственно. Существует множество сфер права, использующих медиацию: предпринимательская, трудовая, экономическая, семейная и др. сферы. Многочисленные работы по юриспруденции посвящены исследованию того или иного правового аспекта медиации. С законодательной точки зрения

медиация определена как процедура по реализации способа урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения (ст. 2 Закона о процедуре медиации). Таким образом, медиация была институционализирована в качестве законного способа разрешения правовых споров [Минкина, 2014].

Согласно Мельниченко Р. Г., медиация как дисциплина складывается из юриспруденции и психологии. В юриспруденции, во-первых, содержится информация о том, как медиация внедряется в социальную жизнь. Здесь рассматриваются такие вопросы, как образование саморегулируемых организаций медиации, получение статуса профессионального медиатора и т.п. Во-вторых, юриспруденция отвечает за организацию медиационной деятельности. К этому пункту относится содержание медиационных процедур в судебных процессах, урегулирование организации медиационной деятельности, а также юридическое оформление процедуры и результатов медиации. И в-третьих, затрагивается финансовый аспект, т.е. юридическое оформление финансовых отношений в медиации [Мельниченко].

Юриспруденция также определяет основополагающие принципы медиации, такие как добровольность участия сторон, конфиденциальность, беспристрастность и нейтральность медиатора, сотрудничество и равноправие сторон.

Медиация и конфликтология. Как наука медиация своими корнями уходит в конфликтологию, которая занимается вопросами относительно понятия конфликта, поведения субъектов в ходе конфликта, выявления неких закономерностей при разворачивании конфликта и т.д. [Мельниченко]. С точки зрения конфликтологии медиация рассматривается как целенаправленное вмешательство, которое сначала ослабляет конфликт, затем подготавливает к принятию взвешенных решений и на последнем этапе разрешает проблему [Башмакова, Рыжова, 2015: 165].

Медиация и психология. Как уже было сказано выше, одной из составляющих дисциплину медиации является психология. С позиции психологии медиация рассматривается как коммуникация, отягощенная негативными эмоциями спорящих участников, направленная на успешное разрешение конфликта [Куликова, Прохорова, 2016: 101]. Обе эти дисциплины схожи в том, что изучают индивида как совокупность реакций на свою интеллектуальную деятельность. Медиация также заимствует многие техники из психологии, например, из гештальт-психологии, нарративной психологии (нарративная медиация). Среди разделов психологии, которые пересекаются с дисциплиной медиации, могут быть названы когнитивная психология, психодиагностика, дифференциальная психология. *Когнитивная психология* связана с изучением чувств, представления информации, памяти, внимания, логического мышления, что является объектами работы медиатора. *Психодиагностика* фокусируется на принципах и инструментах оценки и измерения индивидуально-психологических особенностей индивида, что может помочь медиатору при психологической оценке клиентов и, как следствие, в обеспечении индивидуальных условий, способствующих урегулированию конфликта. *Дифференциальная психология* исследует различия психологических проявления у представителей групп различных типов. Так, гендерная психология может содействовать лучшему пониманию и, соответственно, более успешному разрешению семейных конфликтов [Мельниченко].

Медиация и психолингвистика. Психолингвистика как самостоятельное направление лингвистики изучает процессы восприятия и порождения речи, и именно психологические и лингвистические аспекты речевой деятельности человека. Медиатор должен обладать определенными психологическими и лингвистическими знаниями и умениями, т.к. в ходе развертывания дискурса медиации ему необходимо понимать по речи участников их психологическое состояние и применять это знание для успешного разрешения спора, отслеживая и контролируя эмоциональное

состояние сторон во избежание усугубления конфликта [Куликова, Прохорова, 2016: 101].

Медиация и политология. Медиация в политической, а также дипломатической сферах понимается как, прежде всего, посредничество с целью предупредить и разрешить политические конфликты [Куликова, Прохорова, 2016: 101]. С политологической точки зрения медиация в условиях глобализации выступает средством, способствующим ослаблению иерархий и росту взаимосвязей в мире. В свою очередь, такое понимание медиации распространяется и на сферу международного права и отношений [Башмакова, Рыжова, 2015: 166].

Медиация и лингвистика. Особое внимание и актуальность получают в последнее время лингвистические исследования медиации, в частности, дискурсивных практик ее реализации [Куликова, Прохорова, 2016: 102]. Однако, данное направление исследований является довольно новым, поэтому работы, посвященные изучению медиации с позиции лингвистики и, в частности, дискурса медиации, единичны. Так, исследуется контраргументация и ее когнитивный механизм в дискурсе медиации [Барбина, 2012; 2015], лингвистические параметры дискурса медиации, такие, как субъективность, терминологичность и интертекстуальность [Чернышенко, 2013], стратегии и структура дискурса медиации [Чернышенко, 2014], терминосистема медиации [Чернышенко, 2015; 2016; 2017], прагмалингвистические, диахронические и междисциплинарные аспекты дискурса медиации [Прохорова, 2016]. Также среди перспективных исследований медиации, относящихся к лингвистике, можно назвать лингвокультурное посредничество, целью которого выступает посредничество между культурами и осуществление лингвокультурной медиационно-коммуникативной деятельности, особенно учитывая процессы глобализации общества [Башмакова, Рыжова, 2015: 168].

Итак, в данном разделе медиация была рассмотрена как междисциплинарная область, которая исследуется большим количеством

наук. Исходя из этого, можно говорить о сложности и многоаспектности медиации как особого социального феномена. Исследование медиации с точки зрения междисциплинарного подхода позволяет выявлению и более глубокому пониманию наиболее значимых характеристик этого явления. Также можно сделать вывод о том, что каждая из наук формирует тематическую совокупность знаний о медиации, обогащая, тем самым, ее инструментарий, необходимый при решении проблем практического характера.

1.4. Институциональные характеристики дискурса медиации

В данном разделе в дискурсе медиации выделяются признаки институционального дискурса, позволяющие отнести дискурс медиации к институциональному типу. Однако для начала необходимо раскрыть само понятие дискурса медиации.

В лингвистических исследованиях не существует единого определения дискурса медиации. Н. С. Барбина в рамках исследования когнитивных механизмов контраргументации в дискурсе медиации характеризует данный дискурс как «процесс, в котором стороны конфликта прибегают к процедуре медиации, чтобы посредством языкового общения и с помощью медиатора управлять конфликтной ситуацией, переходя от конфронтационного взаимодействия к кооперативному» [Барбина, 2012: 9]. О.А. Прохорова и Л. В. Куликова понимают под дискурсом медиации «менеджмент процесса когнитивной, вербальной и эмоциональной трансформации субъектов конфликтного общения в рамках континуума от коммуникативного диссонанса к коммуникативному консенсусу» [Куликова, Прохорова, 2016: 102].

Для выявления институциональных признаков дискурса медиации будут использованы параметры институционального дискурса,

предложенные В. И. Карасиком, а именно: цели, участники, хронотоп, ценности, и дискурсивные формулы [Карасик, 2000].

Цель дискурса медиации заключается в попытке конфликтующих сторон найти такое решение, которое удовлетворило бы обе стороны в большей или меньшей степени, т.е. прийти к возможному компромиссу и по возможности осуществить примирение конфликтующих сторон.

Участниками дискурса медиации являются, во-первых, конфликтующие стороны, имеющие официальный статус, право голоса и право принимать решения. Спорящие стороны могут принимать непосредственное участие в процессе разрешения спора, либо могут выдвигать своих представителей (юристы, родственники, представители организаций). Исходя из этого, выделяются следующие *типы конфликтующих субъектов*: индивидуальные/коллективные, непосредственно конфликтующие субъекты/представители конфликтующих субъектов. Во-вторых, помимо конфликтантов, участником дискурса медиации является сам медиатор, а именно институциональный тип медиатора, который выступает в определенной институционально-профессиональной сфере (юрист, психолог, преподаватель и т.д.). Дискурсивно-иерархический статус медиатора, как правило, более высок по отношению к статусу конфликтующих участников, однако в ходе дискурса он может меняться, помещая посредника либо в более высокое, либо в равное положение относительно спорящих сторон [Куликова, Прохорова, 2016: 102]. При этом медиатор играет вторичную роль, т.к. никогда не принимает решений сам, а только способствует их поиску и принятию [Баребина, 2012: 24].

К **хронотопным признакам** относятся временной регламент и место проведения процедуры посредничества. Дискурс медиации в зависимости от «тяжести» конфликта может быть разделен на одно или несколько дискурсивных событий (сессий), длительность которых может составлять 2-12 часов. Местом для медиативной процедуры служит, как правило,

официальное учреждение, однако, по желанию участников, оно может быть изменено [Баребина, 2012: 25; Куликова, Прохорова 2016: 102]. Также выделяется особая дистанционная (электронная) медиация, осуществляемая с помощью интернет-технологий и других технических связей и применяемая медиатором в ситуациях, где конфликтанты находятся на больших дистанциях друг от друга [Куликова, Прохорова, 2016: 103].

Ценность дискурса медиации определяется как «выигрыш»-«выигрыш», когда обе стороны остаются удовлетворены.

Дискурсивные формулы дискурса медиации представлены высказываниями медиатора, обозначающими переход от одного этапа процесса к другому или же касающимися проведения процедуры. Например: *Good morning. My name is.... I will be your mediator today, I am also a mediator certified by..., Let me come back to a fundamental issue here..., let's try to get into the facts..., Unfortunately we did not book enough time for the session...* и т.п. [Баребина, 2012: 29].

Рассматривая дискурс медиации с точки зрения **структуры**, его можно отнести к узуальному типу дискурса, для которого характер следования стадиям процедуры регламентирован (обязательно наличие устно оформленного вступления, основной части, заключения).

Целесообразным считается разделить дискурс медиации на три этапа согласно основной стратегической цели медиатора (т.к. именно медиатор, а не конфликтующие стороны, осуществляет контроль за ходом медиативного дискурса и определяет смену этапов):

- 1) Подготовительный. Основная стратегическая цель медиатора – сформировать условия, комфортные для проведения медиации;
- 2) Формулирование точек зрения конфликтующих субъектов. Цель – выявить информацию, необходимую для идентификации проблем, требующих решения;

3) Работа над конфликтом (поиск альтернатив и принятие решений).

Цель – помочь конфликтующим сторонам перейти из зоны конфронтации в зону кооперации.

Итак, в данной работе дискурс медиации определяется как процесс когнитивной, вербальной и эмоциональной трансформации субъектов конфликтного общения в рамках перехода от конфронтационного взаимодействия к кооперативному. Главными признаками, позволяющими отнести дискурс медиации к институциональному типу, являются: цель (найти взаимоприемлемое решение и примирить конфликтующие стороны), участники (а именно медиатор как представитель определенного социального института), хронотоп (регламентированная и закрепленная за определенным местом процедура), ценность (выигрыш-выигрыш), дискурсивные формулы и структура, определяемая в институциональном дискурсе медиации как жесткая и регламентированная.

1.5. Понятие и типы стратегий и тактик

Речевое поведение в естественной коммуникации отличается вариативностью, т.к. ситуации, в которых поставленная цель достигается при помощи одного простого обращения к партнеру, малочисленны и маловероятны. Вариативность речевого поведения заключается в том, что решение коммуникативной задачи допускает несколько способов и в целом зависит от действий партнеров коммуникации. В зависимости от сложившейся ситуации участниками в ходе диалога вносятся необходимые коррективы, что, тем не менее, позволяет коммуникантам оставаться в рамках выбранного им пути достижения поставленной цели [Иссерс, 2009: 177-178]. Для того чтобы успешно прийти к цели, иначе говоря, успешно осуществить коммуникативную деятельность, необходимо применять различные стратегии и тактики.

Употребление терминов «стратегия» и «тактика» началось с середины 80-х годов прошлого века и рассматривалось такими учеными, как В. З. Демьянков, Т. А. ван Дейк, Е. М. Верещагин, С. А. Сухих и др. Определенного понятия коммуникативной стратегии не было выработано, однако, в самом общем смысле стратегия может быть истолкована как «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализация этого плана» [Иссерс, 2009: 181-182]. В отечественной лингвистике под коммуникативной стратегией принято понимать часть коммуникативного поведения или воздействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели [Кашкин, 2000; цит. по: Матвеева, 2013: 82]. В зарубежной лингвистике стратегия определяется как вид и способ использования известных коммуникантам правил [Lewandowski, 1994; цит. по: Матвеева, 2013: 82].

Если стратегия связана с замыслом конечной цели общения, то тактика – с приемами реализации общей стратегии. Иначе говоря, стратегия общения реализуется в коммуникативных тактиках, которые рассматриваются как совокупность практических ходов линии речевого поведения в реальном процессе речевого взаимодействия [Кашкин, 2000]. Выбор тактики зависит от точки зрения говорящего на ситуацию и на проблему в целом. Удачная/неудачная комбинация различных стратегий и тактик, выбранных обоими участниками коммуникативной ситуации, означает конечную успешность или неуспешность речевого акта [Матвеева, 2013: 83].

Наиболее полная и успешная классификация речевых стратегий и тактик была дана О. С. Иссерс. Данная типология является универсальной, т.к. она может быть использована для многих типов дискурса, в том числе и для дискурса медиации. Поэтому вполне обоснованно включить данную классификацию стратегий и тактик в настоящую работу.

Прежде чем говорить о самой типологии, О. С. Иссерс поясняет значение понятия «речевая стратегия». Это суть специфические способы речевого поведения, осуществляемые под контролем «глобального намерения». Речевая стратегия определяет семантический, стилистический и прагматический выбор говорящего [Иссерс, 2008: 105].

Для классифицирования стратегий в типологии выделяются несколько параметров:

1) Степень глобальности намерений. На основании этого принципа стратегии делятся на общие и частные. Общие стратегии связаны с достижением более общих целей (например, установление и поддержание статуса, проявление власти и т. д.), в то время как частные стратегии характеризуют конкретный разговор с конкретными целями (обращение с просьбой, утешение и т.д.) и, таким образом, реализуют общую стратегию.

2) Функциональность стратегий в процессе коммуникации. С точки зрения функциональности можно разбить стратегии на основные (семантические, когнитивные) и вспомогательные. Основными выступают наиболее значимые на данном этапе коммуникации стратегии, которые непосредственно воздействуют на адресата, его картину мира, поведение. Вспомогательные стратегии помогают эффективно организовать коммуникативное взаимодействие и оптимально воздействовать на адресата. Такие стратегии могут быть разделены на прагматические, диалоговые и риторические [Иссерс, 2008: 105-107].

3) Установка или отсутствие установки на кооперацию. На основании этого параметра речевые стратегии могут быть разделены на кооперативные (основанные на соблюдении правил речевого общения) и некооперативные (конфронтационные) (нарушающие данные правила) [Иссерс, 2008: 70].

Что касается типологий стратегий и тактик в дискурсе медиации, существует много классификаций, составленных специалистами в области юриспруденции. В силу этого, нельзя говорить об их лингвистической составляющей, т.к. они не имеют непосредственного отношения к дискурсу

медиации. Тем не менее, данные типологии играют важную роль для настоящего исследования.

В зарубежной литературе большое количество работ посвящено выделению и описанию стратегий медиации. Например, К. Джонс в своей работе «Conflict in Japanese conversations» (1990) различает эксплицитные и имплицитные стратегии. Через эксплицитные стратегии конфликт выражается вербально. Такие стратегии включают в себя как грубые, так и вежливые заявления сторон, попытки прийти к компромиссу, явные уступки. Имплицитные стратегии – это то, что использует говорящий для обсуждения конфликта без непосредственного вербального и невербального индикатора. Это может быть игнорирование конфликта, уточнения о том, что сказал другой человек, смена стиля речи, частый смех и т.п. [Jones, 1990: 22; цит. по: Takamiya, 2010: 12].

Согласно классификации У. Симкин (1971) медиативные тактики можно поделить на три типа:

1) коммуникативные тактики (communication tactics). Относятся к действиям медиатора, которые позволяют конфликтующим сторонам общаться более эффективно, даже если они находятся в разных помещениях;

2) субстантивные тактики (substantive tactics). Относятся к конкретным замечаниям медиатора в отношении вопросов спора;

3) процессуальные тактики (procedural tactics). Относятся, как правило, к действиям, которые медиатор предпринимает для облегчения и продвижения процедура медиации. Тактиками такого типа являются структурирование формата и установление порядка встреч [Simkin, 1971; цит. по: Kolb, 1983: 260].

Интересной является классификация С. Тувала и И. Зартмана. Специалист по межкультурной медиации Я. Беркович называет данную типологию лучшей для тех, кто изучает медиацию в межкультурном аспекте. Согласно этой типологии стратегии медиатора подразделяются на:

1) коммуникативно-фасилитационные стратегии (communication-facilitation strategies): способствуют налаживанию контакта со сторонами, позволяют поддерживать адекватное и полноценное общение, обозначать наиболее существенные проблемы и интересы сторон и т.д.;

2) стратегии структурирования медиативной процедуры (formulation strategies): нацелены на поддержание организованности протекающей медиативной сессии и на создание комфортной обстановки для работы над конфликтом;

3) манипулятивные стратегии (manipulation strategies): применяются медиатором для оказания нужного давления на конфликтующие стороны, выдвижения продуктивных предложений и направления медиативной процедуры непосредственно к разрешению конфликта [Touval, Zartman, 1985; цит. по: Bercovitch, 1992: 104-105].

Я. Беркович отмечает, что такое разнообразие стратегий и тактик в медиации объясняется постоянной вариативностью обстоятельств конфликта. Медиатору зачастую приходится работать в уже сложившейся обстановке, и выбор стратегий и тактик обуславливаются в большей степени самой средой, нежели намерениями посредника [Bercovitch, 1992: 105].

У. Донохью, М. Аллен и др. в своей статье «Communication Strategies in Mediation» приводят типологию стратегий коммуникативно компетентного медиатора, которая включает в себя три стратегии, а именно 1) структурирование процесса медиации (Structuring the Process of Mediation), 2) смена точек зрения/утверждений конфликтантов (Reframing the Disputants' Positions), 3) расширение пресуппозиций (Expanding the Information Resource). Каждой из стратегий соответствует ряд тактик, которые ранжируются по степени эффективности (intensity). Например, для стратегии структурирования процесса медиации наиболее эффективной является тактика призыва к обязательному выполнению правил, для стратегии смены точек зрения/утверждений конфликтантов – тактика внесения альтернативного предложения, для стратегии расширения пресуппозиций –

тактика просьбы оценить одним участником предложение другого [Donohue, Allen, 1985].

Как можно было заметить, приведенные выше классификации стратегий и тактик рассматривают преимущественно коммуникативное поведение медиатора, оставляя без внимания конфликтующих субъектов. Далее приводятся типологии отечественных исследователей дискурса медиации, которые рассматривают стратегии, присущие не только медиатору, но и конфликтантам.

В типологии А. Г. Моногаровой (Чернышенко) на основании принципа направленности на достижение определенной задачи выделяются коммуникативные, прагматические и когнитивные стратегии [Чернышенко, 2014а]:

Задача коммуникативных стратегий заключается в поддержании коммуникации. Эти стратегии предполагают отбор фактов и их подачу в определенной последовательности, что выражается в адекватной организации речи говорящего и обуславливает подбор и использование нужных языковых средств [Олешков, 2006: 19-20; цит. по: Чернышенко, 2014б]. К числу коммуникативных стратегий относятся стратегии убеждения, аргументации, псевдоаргументации и манипулирования.

Прагматические стратегии нацелены на направление развития событий в процессе урегулирования спора в нужное для сторон конфликта русло, а также воздействие на сознание оппонента с целью изменить его точку зрения.

Когнитивные стратегии, реализующиеся посредством языка, представляют собой особые рычаги воздействия на человеческое сознание. Выделяются такие когнитивные стратегии, как локализация, моделирование объекта, ретроспекция, противопоставление, обоснование, определение недостаточности и т.д. [Кобозева, 2010; цит. по: Чернышенко, 2014б].

В классификации, построенной Л. В. Куликовой и О. А. Прохоровой, в зависимости от интенций, мотивов и интересов конфликтующих сторон

выделяются конфронтационная стратегия, стратегия компромиссов и кооперативная стратегия.

Конфронтационная стратегия характеризуется жестким противостоянием конфликтующих сторон, которые не желают понять друг друга и выслушать точку зрения оппонента. Целью использования данной стратегии является отстаивание своей позиции и победа любой ценой.

При применении стратегии компромисса каждая из конфликтующих сторон идет на некоторые уступки и в определенной степени учитывает интересы партнера. Как правило, такая медиация не является конструктивной, т.к. результатом таких переговоров выступают сами переговоры.

Кооперативная стратегия является наиболее продуктивной, т.к. именно при ее использовании происходит поиск взаимоприемлемых решений, что, в конечном итоге, ведет к осуществлению глобальной цели дискурса медиации [Куликова, Прохорова, 2016: 102-103].

Итак, в данной главе был сделан обзор понятий «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика», была приведена наиболее общая типология стратегий и тактик, составленная О. С. Иссерс, а также были рассмотрены классификации стратегий и тактик, характерные для медиации для соответствующего дискурса. На основании вышеприведенных типологий можно сделать вывод, что исследователи медиации, подходящие к ней с точки зрения практики, рассматривают в основном коммуниктивное поведение медиатора, составляя типологии используемых им стратегий. Исследователи дискурса медиации не фокусируют свое внимание только на медиаторе, что позволяет им говорить уже о стратегиях, применяемых непосредственно конфликтующими сторонами.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

1. В общетеоретическом плане были рассмотрены проблемы, связанные с определением понятий «дискурс», «стратегия» и «тактика». В данной работе под дискурсом понимается интеракция участников общения с оказанием воздействия друг на друга, установление и поддержание контакта, информационный и эмоциональный обмен, постоянно меняющиеся коммуникативные стратегии и средства (вербальные и невербальные) их осуществления, определение коммуникативных ходов и т.д. Коммуникативная стратегия определяется как часть коммуникативного поведения или воздействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели, а под коммуникативной тактикой, соответственно, совокупность практических ходов линии речевого поведения в реальном процессе речевого взаимодействия.

2. Дискурс медиации понимается как процесс когнитивной, вербальной и эмоциональной трансформации субъектов конфликтного общения в рамках перехода от конфронтационного взаимодействия к кооперативному.

3. Выделяются три этапа становления дискурса медиации: архаичный (возникновение первых признаков медиации в древнем обществе), доинституциональный (начало употребления понятия медиации в документальных источниках) и институциональный (развитие практики медиации во многих странах, официальное признание техники медиации как альтернативного способа урегулирования конфликтов).

4. Дискурсу медиации присущи следующие признаки институционального дискурса: цель (найти взаимоприемлемое решение и примирить конфликтующие стороны), участники (медиатор как представитель социального института и конфликтанты, имеющие официальный статус), хронотоп (временной регламент и официальное место проведения медиационной сессии), ценность (выигрыш-выигрыш),

дискурсивные формулы (клишированные высказывания медиатора, терминология), структура.

5. Выделяются 3 этапа дискурса медиации:

1 – подготовительный (создание благоприятных условий для ведения медиации),

2 – формулирование точек зрения конфликтующих субъектов (выявление информации, необходимой для определения всех проблем, нуждающихся в решении),

3 – работа над конфликтом, а именно поиск альтернатив и принятие решений (осуществление перехода конфликтантов из конфликтного дискурсивного пространства в кооперативное).

ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ МЕДИАЦИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ОБЩЕНИЯ)

2.1. Характеристика участников медиативного дискурсивного общения

Ключевой фигурой в дискурсе медиации является медиатор. В отличие от решения судьи (в случае разрешения конфликта судебным путем), задача медиатора заключается не в том, чтобы вынести вердикт, а в предоставлении помощи конфликтующим сторонам при решении спорного вопроса в рамках закона, но без прямого вмешательства. Т.к. медиация – это особым образом организованная коммуникация, медиатору необходимо владеть навыками осознанного построения процесса коммуникации [Карнозова, 2014: 128]. Посредник выслушивает проблемы обеих сторон, позволяя им выразить свои чувства и узнать, таким образом, о проблемах и чувствах противника. С помощью медиатора восстанавливаются прямые связи между спорящими сторонами, что способствует развитию понимания и нового доверия друг к другу и приводит, в результате, к совместной работе над решением уже общих проблем.

Таким образом, медиатор должен обладать *коммуникативной компетентностью* – знаниями моделей коммуникации, подходящих той или иной ситуации, а также умениями применять эти знания. Иными словами, компетентным коммуникантом является тот, кто осведомлен о правилах коммуникации в том или ином сообществе и способен имплементировать необходимые в определенной ситуации стратегии для достижения личных целей [Donohue, Allen, 1985: 76].

Выделяются три плана коммуникативной компетентности медиатора: базовые коммуникативные навыки (коммуникативная грамотность), специфические задачи и приемы, используемые в медиации, и особенность коммуникативной позиции медиатора [Карнозова, 2014: 129].

В базовые коммуникативные навыки входит умение устанавливать контакт, задавать вопросы, распознавать невербальные сигналы, умение слушать, слышать и понимать (навык «активного слушания»), склонность к эмпатии, а также умение выражать собственные мысли и чувства. Овладение данными умениями и навыками происходит в процессе подготовки медиатора, а также изучении специальной литературы.

К специфическим задачам и приемам относится содействие формированию у сторон доминирующей установки на мирное урегулирование конфликта, созданию атмосферы психологической безопасности и искренности, установление конструктивного контакта между сторонами, организация «взаимного слушания и взаимопонимания между сторонами» и т.п.

Коммуникативная позиция медиатора заключается в той позиции, которую занимает медиатор по отношению к конфликтующим субъектам. Одним из основным коммуникативных инструментов посредника является задавание вопросов. Путем расспрашивания медиатор занимает позицию специалиста, предполагающую уважение к субъектности конфликтующего участника. Такой подход направлен на актуализацию компетентности конфликтующего субъекта, а не на демонстрацию компетентности специалиста. Таким образом, в основе этого лежит идея передачи полномочий самим сторонам, идея из компетентности и конструктивного потенциала [Карнозова, 2014: 132-133].

Что касается конфликтующих субъектов, они могут быть людьми с совершенно различными коммуникативными компетенциями, пресуппозициями и речевым поведением. Однако можно отметить, что чем более коммуникативно компетентным является конфликтант, тем легче и продуктивнее протекает процесс медиации, и тем самым быстрее достигается поставленная цель – принятие взаимовыгодного решения. Также в ходе развертывания дискурса медиации можно наблюдать вербальную, когнитивную и эмоциональную трансформацию конфликтующих субъектов.

Как правило, на первых двух этапах участники настроены враждебно или недоброжелательно, или, в лучшем случае, нейтрально друг к другу. С течением времени участники, выслушивая друг друга и углубляясь в причины конфликта, могут изменить свое отношение к возникшему спору и начать видеть в оппоненте не врага, а человека как такового, постепенно переходя из зоны конфронтации в зону кооперации, где они уже спокойно могут обсуждать альтернативные варианты решения конфликта и делать уступки в сторону собеседника.

В данном разделе были даны основные характеристики участников медиативного дискурса, которые в определенной мере обуславливают выбор стратегий и тактик в ходе развертывания дискурса медиации. Далее рассмотрим доминантные и второстепенные стратегии медиатора, используемые им на каждом из этапов дискурса медиации, а затем доминантные и второстепенные стратегии конфликтующих субъектов.

2.2. Стратегии и тактики медиатора

В зависимости от основной стратегической цели медиатора дискурс медиации подразделяется на 3 этапа (см. параграф 1.4.). Считаем целесообразным рассматривать доминантные и второстепенные стратегии и тактики медиатора на каждом конкретном этапе реализации дискурсивного события.

Этап 1. Подготовительный

Подготовительный фрагмент дискурса медиации отличается достаточно жесткой структурой: он включается в себя несколько обязательных элементов, которые повторяются на каждой медиационной сессии. Медиатор произносит вступительное слово, знакомится с участниками конфликта, и затем разъясняет регламент, суть и формат медиационной процедуры, задает некоторые базовые вопросы обеим

сторонам, объясняет основные правила, которых должны придерживаться все участники процедуры.

На этом этапе доминирующей выступает **стратегия структурирования процесса медиации**, или **организационная стратегия**. Цель данной стратегии – наделить медиатора полномочиями для осуществления контроля над ходом медиации, а контроль легче всего достигается при четкой структуре процесса медиации [Wall, 1981; цит. по: Donohue, Allen, 1985]. Отмечается, что структура также очень важна при напряженном конфликте, а также в случаях эмоциональных всплесков, которые могут завести медиацию в тупик. Использование тактик, реализующих стратегию структурирования медиативного процесса, важно для предотвращения эмоционального взрыва, а также других препятствий, которые могут помешать медиатору контролировать процесс [Donohue, Allen, 1985].

Набор тактик, реализующих данную стратегию не отличается большим разнообразием и используется, как правило, на каждой медиационной сессии. Используются такие тактики, как тактика презентации участников дискурсивного события, тактика определения роли медиатора, тактика разъяснения процедуры медиации, тактика призыва к обязательному выполнению правил.

Тактика презентации участников дискурсивного события используется для открытия медиационной сессии и знакомства с участниками и имплементируется за счет речевых клише приветствия:

(1) *“Welcome everyone here today. My name is Susana Staka, and I’m one of your mediators today”* [10],

(2) *“Hello, it’s nice that you could both make it, we appreciate that. My name is Dave and this is Carol, we’re volunteers with the community dispute resolution center”* [12],

(3) *“How are you, folks, comfortable of being addressed? It’s Jenny and I’m Anno...”* [11].

Далее осуществляется переход к **тактике определения роли медиатора**. Для ее имплементации медиатор использует:

- личное местоимение *I* или *we* (“*I* just want you to know...”, “*We* do not tell you...”);
- притяжательное местоимение *my* или *our* (“*my* role as a mediator is that...”, “*our* role is today to...”);
- клишированные выражения, обозначающие функции медиатора в дискурсивном событии, например, “*I am here (not) to...*”, “*My role is (not) to...*”, “*My purpose is...*”:

(4) “*I just want you to know that I’m not here to make any judgments, I’m here not to say who’s right or wrong, I have no real control or power in the situation” [1],*

(5) “*We do not tell you what to do, we do not judge and decide who’s right or wrong, nor do we give you any advice*” [11];

- устойчивые фразы типа “*to facilitate your discussion*”, “*to help to reach an agreement*”, “*to find a resolution*” и т.д.:

(6) “*I’m simply here to facilitate your discussion and to help you come to some resolution of the things that brought you here today*” [1],

(7) “*Our role is today to mediate and to assist Keiko you and Phil come to your own decisions about your case. We’ll be impartial at all times, and our objective is to facilitate you both looking at options and hopefully coming to an agreement...” [10].*

Наряду с этой тактикой применяется **тактика разъяснения процедуры медиации**. На этом этапе поясняется суть процедуры медиации, вводится терминология (*mediation session, a neutral third-party, reach agreement, to sign an agreement, a caucus, a private session*):

(8) “*...mediation is the opportunity for the two of you to work through your differences by talking about it with the help of a neutral third-party – mediator” [11],*

(9) “A caucus is one of you will step out, and I’ll talk to one person, then another will step out and I’ll talk to another person. In a caucus, what we say is confidential as well” [17],

(10) “...it is a voluntary process, so at any time you feel that this is not working for you or you prefer to go and see the judge, we’ll make that happen” [9],

Также используются маркеры структурирования дискурса *first of all, before, through the session, then* и т.п.:

(11) “Before we began we ask everyone to sign an agreement to participate in mediation...” [11],

(12) “Through this session I might have a caucus” [17],

(13) “The way we begin the process is... we will begin by meeting with the two of you together and then if we think it will be helpful, we’ll meet with each of you individually” [11].

На данном этапе медиатор не только разъясняет участникам свои обязанности, но и косвенно знакомит их с принципами медиации, такими, как беспристрастность (“we’ll be impartial” (7), “a neutral third-party” (8)), конфиденциальность (“what we say is confidential” (9)), добровольность (“it is a voluntary process” (10)).

Еще одной часто применяемой тактикой на подготовительном этапе выступает **тактика призыва к обязательному выполнению правил**. Предпочтение отдается таким лингвистическим средствам как:

- синтаксическая конструкция *Complex Object* с глаголами *want, try, ask, would like* и др., которая служит для косвенной выражении просьбы:

(14) “We are asking you to be good listeners and try not to interrupt each other when you talking” [12],

(15) “We want you to be respectful of each other” [10];

- устойчивые словосочетания *ground rules, to establish some rules*:

(16) “We would like to establish a couple of ground rules, just some basic ones. Try to use respectful language” [11],

(17) “...we have one rule, and that is when one of you are speaking, the other one listens, okay” [10];

▪ прилагательные с семантикой учтивости и честности: *respectful, polite, open, candid, courteous* и др.:

(18) “I do want to add a couple of points of emphasis to the ground rules. We want very much to make this a safe comfortable environment and we want to be civil and courteous to each other, we want to be open and candid” [5].

С помощью данных языковых средств медиатор вежливо выражает просьбу придерживаться установленных правил и одновременно создает атмосферу доброжелательности и добровольности:

Призыв к соблюдению правил может также выражаться через косвенный речевой акт просьбы:

(19) “So, can we agree today that neither one of you will interrupt the other while you’re speaking?” [18],

(20) “I’m hoping that you agree to treat each other with respect here and not to interrupt” [1].

На подготовительном этапе помимо основной организационной стратегии используется также и второстепенная **кооперативная стратегия**. Основными имплементирующими тактиками являются тактика объединения и тактика создания атмосферы равноправия.

Тактика объединения вводится за счет местоимений и наречий со значением объединения: *you* (мн.ч.), *two of you, each other, both together, your* (мн.ч.):

(21) “Hello, it’s nice that you could both make it...” [12],

(22) “...we’ll begin by meeting with the two of you together...” [11],

(23) “...mediation is the opportunity for the two of you to work through your differences...” [11],

(24) “try not to interrupt each other when you talking” [12],

(25) “How are you, folks, comfortable of being addressed?” [11].

В последнем примере медиатор обращается к участникам, называя их неформально *folks*. Использование такого неформального обращения, которое одним из своих значений имеет «члены семьи, родственники», в самом начале медиационной сессии уже настраивает на более дружелюбную атмосферу.

Тактика создания атмосферы равноправия также относится к кооперативной стратегии, поскольку цель ее использования заключается в том, чтобы не дать почувствовать какой-либо из сторон ущемленную себя в чем-либо и, тем самым, не создать ощущение превосходства одного участника над другим. Языковые средства презентации данной тактики передают равнозначность положения обеих конфликтующих сторон. Таковым выступают:

- наречия *equally, separately, individually* и др. с семантикой равнозначности, отдельности:

(26) “...we’ll meet with each of you individually...” [11],

(27) “I’m going to assist you both equally...” [18];

- местоимения *everyone, each of you, you both*:

(28) “Welcome everyone here today...” [10],

(29) “...our objective is to facilitate you both...” [10];

- синтаксический параллелизм (имплицитно сообщает конфликтующим сторонам об их равноправии в ходе дискурса медиации):

(30) “A caucus is one of you will step out, and I’ll talk to one person, then another will step out, and I’ll talk to another person.” [17],

(31) “You’ll have an opportunity to speak without interruption for as long as you need to, and then you’ll have an opportunity to speak for as long as you’d like without any interruption” [18].

Этап 2. Формулирование точек зрения конфликтующих субъектов

Дискурсивная задача медиатора на данном этапе заключается в выявлении полной и достоверной информации и направлена на анализ всех проблем. Используя *аналитическую стратегию* в качестве доминантной, медиатор помогает участникам спора обдумать и сформулировать существенные для будущего решения аспекты конфликтной ситуации. Для данной стратегии характерны следующие тактики: тактика запроса информации, тактика контроля над темой и тактика моделирования пресуппозиций.

Тактика запроса информации чаще всего реализуется с помощью открытых вопросов, например:

(32) “*What is it that upsets you most about the scenario you’ve just set up?*” [8],

(33) “*So, can you tell me about that, Pat?*” [6],

(34) “*Where are you at this process?*” [4].

Цель постановки открытых вопросов – дружелюбно вовлечь человека в разговор, позволяя ему тем самым изложить свое восприятие ситуации, а также разработать свои собственные пути выхода из конфликта. Данный тип вопросов способствует раскрытию участников, подталкивает их к выражению их мыслей и чувств и дает им возможность быть услышанными.

Данная тактика может имплементироваться также рядом других языковых средств, например:

- побудительными предложениями:

(35) “*...let us know what your concerns are, what issues you want us to try to resolve this morning*” [10],

(36) “*So, Adela, give me an idea of what brings you here today, what happened?*” [9],

(37) “*Tell me about the line and how the two yards match up...*” [11];

- косвенным вопросом с использованием глагола *wonder* в форме Present Continuous (является типичным для английской культуры способом

постановки вопроса, т.к. главная функция косвенных вопросов – соблюдение принципа вежливости):

(38) *“I’m wondering if you would begin by telling us what happened...”* [1];

▪ обращением к невербальному языку:

(39) *“If your sigh could just speak, what would it tell us?”*
[Бесемер, 2004: 152],

(40) *“You’re smiling, Pat”* [6].

В последнем примере через указание медиатора на невербальное поведение одного из конфликтантов манифестируется косвенная просьба пояснить данное поведение, которая может быть перефразирована как: *“Could you explain me, why are you smiling?”*.

Для реализации **тактики контроля над темой** используются эхо-повторы: они позволяют управлять ходом беседы, акцентируя внимание участников конфликта на том, что кажется неясным [Бесемер, 2004: 150]. Эхо-повторы вводятся путем перефразирования высказываний конфликтантов. Во многих случаях участники процесса медиации в силу эмоционального напряжения и нестабильности неспособны «обработать» ту информацию, которую предоставляет их оппонент. Соответственно, медиатору необходимо изменить структуру этой информации для лучшего ее восприятия участниками [Donohue, Allen, 1985]. Таким образом, медиатор дает возможность конфликтующим участникам медиативного дискурса услышать свой собственный рассказ из уст нейтрального коммуниканта, который сглаживает все острые углы (некорректные слова, интонации):

(41) *X and Y share an office. X says, “I can’t work with Y in our office because her stuff is all over the place. It leaves no room to work.” And Y says, “I can’t work with X because she is on the phone all the time and talks so loudly that I can’t help but hear her – I’m just across the room – and I can’t concentrate.” Mediator: “It sounds as though you both want to eliminate things that interfere with your work in your shared office. Is that right?”* [Orme-Johnson, Cason-Snow, 2002: 20].

Эхо-повтор может также использоваться с целью придания высказыванию более позитивного оттенка, например, с помощью метафор. Дж. Хейнс определяет метафору как «мощный инструмент языка, с помощью которого можно направлять ход медиационной процедуры к положительному исходу» [Haynes]. Одним из действенных методов является повтор метафоры конфликтующего субъекта в сочетании с подходящей по смыслу другой метафорой положительного оттенка, например:

(42) **A:** – *Things are much better now, but I anticipate a rocky road in the future.*

M: – *While we agree that there might be a rocky road up ahead, we are convinced that you now have a four-wheel drive vehicle to handle it* [White, Epston, 1990: 38; цит. по: Чернышенко, 2014a].

В данном примере говорящий А использует метафору “*a rocky road in the future*”, но что получает ответ медиатора, содержащий ту же метафору, дополненную новой “*a four-wheel drive vehicle to handle it*”. Отрицательный смысл, заложенный в реплику конфликтанта, перефразируется медиатором в положительный, и, тем самым, медиационной беседе придается совершенно иное настроение. Подбор языковых средств, в частности метафор, оказывает влияние на поведение конфликтующих субъектов, т.к. это задает нужный тон переговорам [Haynes].

Эхо-повтор может сопровождаться кратким резюмированием, когда медиатор обобщает сказанное участниками конфликта для выделения основных аспектов конфликта, которые будут необходимы для дальнейшей работы. Здесь основными лингвистическими средствами выступают клишированные фразы для ввода комментария: “*it sounds like...*”, “*what I’m hearing is...*”, “*the main problem is...*”, “*the question is...*”, маркеры подтверждения правильности сказанного: “*is that right?*”, “*have I got you correct?*”, “*let me make sure that...*” и т.п.:

(43) “*Well, let me tell you what I’ve been hearing. Here I’m hearing that there’s an issue of communication, there’s an issue of respect and there’s the issue of the clutch and the tune-up <...>. Is that right?” [1],*

(44) “*So, the question is whether or not establishing those kind of roles <...>, is that right?” [8],*

(45) “*Let me make sure I’ve got you here. You don’t feel like you should have to pay half of the community property debt, even though fully understanding that probably what the law says?” [4],*

(46) “*So, it sounds like that you were both in a hurry...” [9].*

Языковыми средствами реализации тактики контроля над темой являются также закрытые вопросы. Например, медиатор вежливо перебивает говорящего, задавая закрытый вопрос, получает краткий ответ, и снова может направить беседу в нужное русло [Lehman, Page, 2007]. Примеры закрытых вопросов:

(47) “*Do you have anything specifically that you like to add before we...?*” [5],

(48) “*Did your employer state the reason that you were being laid off?*” [Lehman, Page, 2007],

(49) “*How long has this conflict been going on?*” [Lehman, Page, 2007].

С помощью **тактики моделирования пресуппозиций** медиатор может получить дополнительные сведения, которые могли бы помочь в разрешении конфликта, обнаружить пересечение общих интересов конфликтующих участников, понять, какие отношения связывают конфликтантов и т.д. [Donohue, Allen, 1985]. Медиатор пытается сделать так, чтобы конфликтующие субъекты шире взглянули на сложившуюся ситуацию, постарались понять точку зрения своего партнера по коммуникации, показывает сильные и слабые стороны позиций участников, а также последствия, которые могут возникнуть.

Лексико-грамматические модели, характеризующие данную тактику, представлены разнообразными уточняющими вопросами с иллокутивным значением просьбы:

(50) просьба прояснить ситуацию: *“What further information do you have on that proposal?”*, *“What were you thinking when that happened?”*, *“What do you mean by that statement?”* [Donohue, Allen, 1985], *“What’s like for you to hear this?”* [6];

(51) просьба рассказать об отношениях с другим участником: *“What have you got out of this relationship?”* [Donohue, Allen, 1985], *“Can I ask you how long have you known each other? When did you first meet?”*, *“What would the kind of things that you had in common?”*, *“What were the things you liked about each other or admired in each other?”* [6];

(52) просьба дать оценку действиям другого субъекта: *“What is his concern about that?”*, *“Why do you think she did that?”*, *“How do you think he sees this issue?”* [Orme-Johnson, Cason-Snow, 2002: 15];

(53) просьба пересказать высказывание оппонента: *“I’m just wondering Joe if you could just tell me what you’re hearing ... I’d like you to just tell me what it is you’re hearing that Pat is conveying to you”* [6], *“So, Mr. Pushkin, could you shortly summarize the legal position of Alcopops?”* [13];

(54) просьба дать оценку прошлому и нынешнему положению дел: *“Can I ask you just to give me mark out of 10 for how good that relationship was?”*, *“Can I just get a sense of... in terms of 1 to 10 where would you rank your relationship now?”* [6].

Данный тип вопросов фокусирует участников конфликта на общих моментах и на решении, а не на конфликте. Это помогает создать позитивную атмосферу, при которой внимание направлено на поиск возможных решений и действий, а не просто на проблемы и сложности.

Второстепенной стратегий на этапе формулирования точек зрения конфликтующих субъектов является **организационная**, которая была доминантной на подготовительном этапе. Несмотря на то, что все правила и

регламент процедуры медиации были объяснены ранее, медиатору, тем не менее, приходится прибегать к организационной стратегии и на последующих этапах, чтобы контролировать текущий медиационный процесс. Основной реализующей тактикой является **тактика регулирования процедуры**. Используется данная тактика в том случае, если один из участников перебивает другого, отклоняется от темы или когда между участниками завязывается спор.

Основными языковыми средствами имплементации тактики регулирования процедуры являются прямые и косвенные речевые акты, иллюкутивной целью которых является просьба не перебивать и внимательно слушать говорящего:

(55) *“Dennis, could you just let Linda finish talking?”* [17],

(56) *“Josh, <...> like I said at the beginning, we encourage you if you can have any questions <...>. We just want to give Burk a chance to give his side of the story before we can have more informal exchange. Thanks.”* [11],

(57) *“Can I just say at this stage that it’s really important that each of you let the other person time to speak...?”* [6],

(58) *“...but when Pat is talking, I would really like you to really really listen so that you’re understanding what it is that’s going on for him...”* [6],

(59) *“Can I just hold you both just for a moment, okay?”* [6].

Этап 3. Работа над конфликтом

Главная цель данного фрагмента – кооперация участников, нацеливание их на совместную работу. **Созидательная стратегия**, которая является доминантной на данном этапе, заключается в том, что медиатор управляет процессом развития кооперации, направленным на разрешение спора, приводит конфликтующих субъектов к взаимовыгодному решению.

Тактика фокусирования на общих интересах применяется медиатором, когда конфликтантам необходимо дать понять, что проблема может быть решена только при их совместном участии. В своей речи медиатор использует местоимения со значением общности: местоимения *you*

в значении 2 л., мн.ч., притяжательное местоимение *your* (2 л., мн.ч.), местоимение *both*:

(60) “*Let me tell both of you one interesting observation. Whenever I ask you a question about the future you reply to me about the past and you’re very well versed in all the injuries and hurts of the past. The past is behind I cannot change the past, you cannot change the past, right? You can complain about it but you cannot change it. You can change the future if you want to. <...>. My sense is that you don’t enjoy your unhappiness and that you both want to go forward. So let me ask you both again the question: what could you each do to make a first step toward resolving it? What could you add to the resolution as distinct from back there?” [Haynes].*

С помощью **тактики стимулирования поиска возможных решений** медиатор помогает участникам конфликта увидеть иные пути разрешения спорной ситуации, заставляя их продуцировать различные варианты выхода из зоны несогласия. Основными языковыми средствами реализации данной тактики являются:

- открытые вопросы:

(61) “*Is it possible for you today to make an agreement with Linda?*” [17],

(62) “*Is there any other agreement you can make with him? Anything, anyway you can work with him on this?*” [17],

(63) “*What would you propose that would be fair to you, fair to her and something that you could actually do?*” [17],

- речевой акт просьбы предложить какие-либо пути решения:

(64) “*We ask you to come up with a few ideas, anything that comes to mind that might get you <...>*” [8].

Также продуктивным способом стимулирования поиска решений является создание “*What if*” сценария. Путем постановки *what-if* вопросов медиатор подталкивает конфликтующих субъектов к продуцированию конкретных решений в моделируемой им потенциальной ситуации, в которой предположительно могли бы находиться конфликтанты:

(65) “*If this dispute went away tomorrow, what would your relationship be like?*” [7],

(66) “*What might your next step be, if you repaired your relationship?*” [3],

(67) “*What do you think if you encounter difficulties with the Russian government, which is a co-owner of Wonderbranski on your distribution channels?*” [13],

(68) “*What if they just drop ‘Octane’ and start with a ‘Kyk’ trademark...?*” [13].

Применяя **тактику одобрения**, медиатор фокусирует внимание участников на решении, которое кажется наиболее разумным и продуктивным, усиливая при этом в своем высказывании намерение соглашения и поддержки. Данная тактика реализуется с помощью использования оценочной лексики с положительной семантикой:

(69) “*Yeah, so, it’s doable. We got it, yeah, it’s realistic*” [8],

(70) “*I think that proposal is very workable*” [Donohue, Allen, 1985],

(71) “*I think you are reasonable here*” [1],

(72) “*...the two of you just achieved what is the lion’s share of the parenting plan <...> so that’s a great job*” [15],

(73) “*...now we’ve got a great plan, I think that both of you are comfortable with*” [15].

Тактика эмпатии при ее использовании позволяет участникам спора взглянуть на ситуацию с позиции своего противника, поставив себя на его место, и, тем самым, прочувствовать, что движет оппонентом и в каком свете представляется ситуация для него. При успешной реализации данной тактики конфликтанты перестают отстаивать свою позицию так же твердо, как раньше, становятся менее категоричными и могут сами предлагать решения, которые удовлетворили бы уже не только их самих, но и оппонента. Для реализации данной тактики медиатор в качестве языковых средств употребляет:

▪ идиоматические выражения, например *from one's perspective, to be in one's shoes*:

(74) “Okay, but from her perspective she is in a business like she said and she needs you to pay the rent. <...> If you were in her shoes, what would be an acceptable agreement?” [17],

(75) “Can you understand from her perspective that you have to offer her something? <...> Again put yourself in her shoes...” [17],

▪ условные предложения I типа, которые фокусируются на настоящем моменте и способствуют разработке актуальных решений:

(76) “But what if he doesn't have the money? If he really doesn't have the money...” [17],

Медиатором используются также эмфатические средства для подчеркивания трудного положения оппонента, например, прилагательные *hard, bad, tough*, наречия *extremely, really, quite* и т.д.:

(77) “Does it make sense to you that he, you know, is having a really hard time financially?” [17].

С помощью вышеперечисленных языковых средств посредник пытается вызвать сочувствие и понимание у каждой из сторон, давая им понять, что не только они сами, но их оппонент оказался в невыгодном положении. Таким образом, оба участника становятся менее категоричными и начинают прислушиваться к мнению другого.

Итак, в данной главе были проанализированы доминантные и второстепенные стратегии, а также реализующие их тактики, применяемые медиатором на каждом конкретном этапе дискурса медиации.

2.3. Стратегии и тактики конфликтующих субъектов

В отличие от медиатора, который целенаправленно использует стратегии и тактики в зависимости от этапа реализации дискурса медиации, конфликтующие субъекты при выборе стратегий и тактик в большей степени

ориентируются на кооперативное или конфронтационное общение. Таким образом, считаем возможным описание стратегий и тактик конфликтантов вне фрагментации дискурса медиации.

1. Презентационная стратегия

Презентационная стратегия используется конфликтантами в начале медиационной процедуры, когда им предоставляется слово для изложения своего видения конфликтной ситуации. Цель данной стратегии – рассказать о ситуации таким образом, чтобы выставить себя в наиболее благоприятном свете, а основную вину и ответственность за возникший конфликт возложить на оппонента. Основными тактиками, реализующими презентационную стратегию, являются тактика обвинения, тактика самооправдания и тактика аргументирования.

Тактика обвинения используется для указания вины оппонента и реализуется за счет прямых указаний на собеседника и его действия посредством использования:

- имен собственных, личных и притяжательных местоимений 2 и 3 л. для указания на оппонента:

(78) “*Paul hit my car. <...> I watched him pull out of the driveway and hit my car*” [9],

(79) “*...and I was just shocked: he was so angry... he was so angry when asked for his contribution*” [12],

- отрицательных частиц:

(80) “*Jake’s mother is not in the picture one or two weeks out of every month*” [8],

- лексики с отрицательной коннотацией:

(81) “*You come here with this ‘Octane’ product. Not only this product erodes our market, it infringes our precious ‘Octane’ brand*” [13],

(82) “*...she was parked illegally <...> I think that this is her fault*” [9],

(83) “*<...> it turns out that Paul has been delinquent in making payments on his insurance...*” [9].

Тактика самооправдания применяется говорящим с целью смягчить или снять часть вины с себя, а также чтобы выставить свои действия с менее отрицательной стороны. Для имплементации данной тактики говорящий использует личные и притяжательные местоимения 1 л., отделяя тем самым себя от оппонента, отрицательные частицы в сочетаниях с отрицательной лексикой (т.е. отрицание негативного), эмфатические средства (прилагательные, наречия) для подчеркивания своего тяжелого положения:

(84) “...my life’s been really crazy recently. So, it’s not like it was my intention to stop paying my insurance <...> I’m like strapped for cash” [9],

(85) “...and also with the payment: I just can’t make it happen right now. The timing is horrible, you know, <...> it’s just tough” [12],

(86) “I don’t think that it’s all my fault” [9],

Также могут использоваться сложноподчиненные предложения с союзом *because*, прямо указывающие на причину поступка говорящего:

(87) “I can’t pay because I don’t have a job” [17],

и сложносочиненные предложения с союзом *but*:

(88) “...he is a client, we are friendly, but nothing going on, nothing weird going on” [4].

Тактика аргументирования применяется конфликтующими сторонами с целью придать вес и основание своим словам, убедить медиатора и, по возможности, оппонента в справедливости и правильности выдвигаемого положения. Приведем пример реализации тактики аргументирования во время первого выступления участников конфликта:

(89) A: “We’re a major player in the Russian alcohol market. We have these leading brands: Zenitskaya, Spartakskaya, Dinamovskaya – top of the market vodkas. We also have Pico Bello, which is high-volume. Well, we recently decided to relaunch our brand to make it more tuned to the public demands. We had an excellent registered trademark ‘Octave’ and very opportunity. We do have a license from you, people. Remember 1992? You granted us a license to use this eight-sided bottle” [13].

Заявленный тезис (*“We’re a major player in the Russian alcohol market”*) подтверждается рядом аргументов: *“we have those leading brands”, “top of the market vodkas”, “Pico Bello is high-volume”, “we have an excellent registered trademark”*. В данных аргументах присутствует лексика с положительной коннотацией (*leading, excellent, top, high-volume*), за счет которой утверждается серьезность и авторитетность компании. В реплике приводится еще один тезис: *“We do have a license from you, people”*, который также подтверждается аргументами, а именно вопросительной репликой *“Remember 1992?”*, которая представляет собой прямое обращение к оппоненту, и пояснением *“You granted us a license to use this eight-sided bottle”*, являющимся основой доказательства правоты говорящего.

Аргументация присутствует также и в ответной реплике говорящего В:

(90) **В:** *“The Alcopops company is certainly well known worldwide. It is the fourth largest spirit provider distributor in the world. High quality product, the ‘Kyk’ brand is virtually worldwide in its distribution, and, in fact, has been sold in the Moscow duty-free shops. The eight-sided bottle is famous: it is the signature of the company, the source identifier for the goodwill that our company has worldwide”* [13].

Заявленному тезису (*“The Alcopops company is certainly well known worldwide”*) также соответствует ряд аргументов, в которых использованы прилагательные с ярко-выраженной положительной семантикой: *“the fourth largest <...> in the world”, “high quality product”, “virtually worldwide”, “famous”*). Данные аргументы направлены на подчеркивание статуса компании говорящего и на представление компании оппонента как организации более низкого уровня.

Тактика устранения от конфликта является второстепенной тактикой и применяется участниками не часто. Она используется с целью сделать вид, что конфликта нет и что говорящий не совсем понимает, для чего была организована процедура медиации. Основными языковыми

средствами реализации данной тактики являются личное местоимение *I* и отрицательная форма глаголов *understand, know, see* и др.:

(91) “*I simply don't understand what the other side wants*” [13],

(92) “*Well, I don't understand why we're spending the hour or two here this afternoon. I mean, I don't know what the issues are. Everything seems to be fine*” [5],

(93) “*I can't see what the problem is*” [8].

2. Конфронтационная стратегия

Конфронтационная стратегия является доминантной на первых этапах разрешения конфликта. Конфронтация – это одностороннее противостояние в процессе речевого общения, выражающееся в употреблении одним из участников общения некооперативных языковых и экстралингвистических средств регулирования взаимоотношений коммуникантов. Рассматриваемая нами стратегия может выражаться в прямом обвинении сторонами друг друга, в уходе от ответа и нежелании поддерживать контакт с оппонентом, в повышенной интонации и языковой агрессии, а также в неспособности вести конструктивный диалог. Реализация конфронтационной стратегии в основном происходит за счет тактики дискредитации, тактики выдвижения требований и тактики аргументирования.

Тактика дискредитации используется с целью нанести какое-либо оскорбление собеседнику-оппоненту, подорвать его авторитет и тем самым занизить его самооценку. Данная тактика реализуется посредством разнообразных языковых средств, таких, как:

▪ лексика сниженного стиля, лексика с отрицательной коннотацией (*insane, crazy, hypocrite* и др.):

(94) “*...we don't wanna have to live in this house with a crazy next-door neighbor who is really angry at us for whatever reasons*” [11],

(95) “*Are you insane?! <...> It's craziness!*” [4],

(96) “*I'd like to not have to worry about some psycho getting on my case because I want to meet new people*” [8],

(97) “...because you’re a hypocrite” [8],

(98) “...they’re nothing less than cheap pirates” [13],

▪ стилистические средства (ирония, сарказм и т.п.):

(99) “You’re definitely losing your memory, old man” [1],

(100) “...we gotta put up a fence, maybe a barbed wire fence” [11].

В последнем примере, говоря о потенциальной установке забора между двумя граничащими участками, один из конфликтантов в силу своего негативного отношения к своему оппоненту прибегает к ядовитой насмешке о заборе из колючей проволоки.

Данные языковые средства помогают говорящему создать образ неадекватного оппонента, неспособного к конструктивной беседе и нормальным отношениям.

Тактика выдвижения требований выражает настойчивое желание говорящего получить то, чего он хочет без учета интересов и возможностей оппонента. Проявляется данная тактика в основном с помощью:

▪ личных и притяжательных местоимений 1 л.:

(101) “We wish again our exclusivity for our famous design” [13],

▪ глаголов с семантикой желания *want (wanna), wish*:

(102) “I want everything by February 1st or move up by the 7th” [17],

(103) “I don’t want children to live away from Australia” [10];

▪ модальных глаголов *must, can, should* и др.,

(104) “<...> you can’t take these children without my consent” [10],

(105) “I think that they should assign that trademark to us” [13];

▪ глаголов в форме повелительного наклонения (см. 102 пример).

Также может быть использована конструкция Complex Object для косвенного выражения требования:

(106) “We’ve asked you to withdraw your product” [13].

Тактика аргументирования также активно используется конфликтующими субъектами для реализации конфронтационной стратегии. Для постановки тезиса говорящий использует глаголы предположения (*think,*

suppose, guess), фразы для выражения мнения, например, *I (don't) know, I am (not) sure, I believe* и т.д., слова-связки *so, that is why, also* и т.п.:

(107) “...*paying half, I don't know that that's necessarily fair, I think. The orientation of the fence has been changed, so the frame side is now facing me, and she's got that the fan side. And I'm also, as she did indicate, has been moved a few inches into my property, which <...> definitely does take up space, you know, actual space I had before and it's now gone*” [12],

В следующем примере индикаторы аргументации даны имплицитно:

(108) “[We believe that] *Now they're trying to copy us and trade on our goodwill. [First of all,] They've taken a bottle shape, which is a distinctive famous shape that belongs to us, and resurrected it from a dead license that we contend isn't even valid anymore. [Moreover,] They used a color scheme on their label, which not only is shown with notes and the term 'Octave', but you'll note that on the back of their label are stripes*” [13].

В качестве второстепенных тактик могут быть использованы тактика ухода от ответа и тактика добровольного прекращения процедуры медиации.

Тактика ухода от ответа может быть применена участниками в моменты наивысшего напряжения в ходе разрешения конфликта, когда они не могут ответить на слова оппонента и не способны подобрать нужного аргумента:

(109) **A:** – *How was I supposed to know about that?*

B: – *You might ask! But you come over and mow my lawn!*

A: – *All right... uh... this is absurd* [11].

Последняя реплика участника А содержит две длительные паузы (обозначены многоточиями) и маркеры хезитации (“*uh*”), показывающие, что говорящий не знает, какие аргументы можно привести на замечание своего оппонента. Реплика “*this is absurd*” означает конец диалога между ним и его оппонентом и передает слово медиатору.

Тактика ухода от ответа может перерасти в **тактику добровольного прекращения медиативной процедуры**, которая невербально может

выразиться в уходе с процедуры медиации. В одном из рассмотренных нами примеров одна конфликтующая сторона (говорящий А) оказывает сильное давление на другую сторону (говорящий В), вследствие чего вторая сторона спешит прекратить диалог и удалиться из помещения, где протекает медиация. В качестве языковых средств используются фразы *to take a break*, *to go far enough*:

(110) **A:** – *I'm not going to accept checks from him anymore! I wanna cashier's check because I'm sick and tired of going down to the bank <...> It has happened and I do get fingerprinted and my picture does get taken!*

B: – *I think we should take a break. I'm taking a break [4].*

(111) **A:** – *...that's I disagree with. I think it is about you, which is fine!*

B: – *If it was about me, I wouldn't gone for a 50-50 custody, that's wouldn't be an issue. I think, we've gone far enough today, thanks.*

M: – *But if she can find a solution...?*

B: – *No, we've gone far enough today, thank you [4].*

В обоих примерах говорящий В, произнося последние реплики, уходит с процедуры медиации, что означает прекращение текущей сессии.

3. Стратегия компромисса

Стратегия компромисса, как правило, служит своеобразным переходом конфликтующих сторон от конфронтации к кооперации. На этой стадии стороны предлагают и обсуждают возможные решения, что при благополучном исходе приводит к окончательному примирению. Тем не менее, стадия компромисса характеризуется нестабильностью, т.к. в некоторых случаях решения, предложенные одной стороной, могут быть резко восприняты другой, что может привести участников дискурса медиации обратно в зону конфронтации.

Характеризующими тактиками стратегии компромисса являются тактика предложения решения, тактика уступки и тактика выдвижения условия.

Тактика предложения решения отличается отсутствием категоричности, свойственной конфронтационным тактикам, а также в большей или меньшей степени содержит элемент вежливости. Участники конфликта посредством данной тактики могут предлагать возможные варианты решения конфликта, а также выражать свои желания и требования, но с использованием различных маркеров вежливости, например:

- модальных глаголов *would, can/could, should* и др., наречий *maybe, probably* и др. Данные средства отражают отношение говорящего к тому, что он говорит:

(112) “*I would be willing to do, you know, handiwork maybe to work that off in the future*” [12],

(113) “*Maybe, you know, dad, we could sit down and come up with a list of things that you would want in this person*” [5];

(114) “*Maybe another way to skin this Apple is that there's an amount of money you wanna live with. We can try to figure out what would give Dodie that amount of money*” [5],

- глаголов мыслительной деятельности *think, suppose, guess, consider*:

(115) “*We could consider it maybe a trial basis, not worldwide <...> We could try one country, maybe the US*” [13],

(116) “*Well, I guess I could sell my mother's jewellery...*” [17],

(117) “*I suppose we could assign a value to certain tasks...*” [12],

- гипотетических вопросов *How about...?, What if...?, What do you think?* (являются вежливым способом узнать мнение собеседника относительно предлагаемого решения):

(118) “*How about if we... uh... I'll have you paid by the end of July?*” [17],

(119) “*What do you think of a caregiver that coming in? If it's someone he likes and someone who can drive? What would you think?*” [5].

Данные языковые средства снимают определенную долю категоричности, уменьшают ощущение твердой настойчивости говорящего относительно его предложения, тем самым давая свободу выбора оппоненту

Тактика уступки выражается в принятии одним участником какой-либо части требований оппонента и отказа выполнять остальную часть этих требований. Языковыми средствами выступают модальные глаголы *would, might, could, would like*, глаголы *want, will*, выражающие отношение говорящего к предлагаемому им решению и готовность его выполнить, сложносочиненные предложения с противительным союзом *but*:

(120) “*I could sell up, but I’m not gonna pay double, any doubles, any late fees*” [17],

(121) “*I’ll pay the rent and the courts (...), but not that double damages*” [17],

(122) “*We don’t want our color scheme, but I might be willing to let them use a two-tone color scheme*” [13],

(123) “*If they would like to get this eight-sided bottle, we might give it to them but for big-big money, for big-big money, they need to pay us big*” [13].

В примерах мы видим, как говорящий предлагает выполнить некоторые действия для достижения какого-либо консенсуса со стороны оппонента, но ограничивает эти действия, давая понять, что он не намерен удовлетворять требования другой стороны в полной мере.

Тактика выдвижения условия заключается в том, что участники дискурса медиации выдвигают свои условия, которые в той или иной мере являются приемлемыми для другой стороны и при невыполнении которых другая сторона должна выполнить устанавливаемые обязательства. Основным языковым средством для выражения данной тактики являются:

▪ условные предложения I и II типа, фокусирующие внимание конфликтантов на настоящем и будущем моментах:

(124) “*If I get something like that on my record, I’m not going to... pay her at all*” [17],

(125) “*If you would acknowledge some role on this, then I think (...) I want to work out some agreement*” [9],

(126) “*There's no way I could go in that direction if they're still out there with ‘Octaves’ brand*” [13];

- условные предложения с союзами *as long as, providing* и др.,

(127) “*I might be willing to let them use a two-tone color scheme as long as it didn't so closely approximate ours*” [13];

- выражения *in exchange, in return, on conditions*:

(128) “*We'd like to see the license come back to us or be terminated <...>. In exchange, I think, we could think about pursuing distribution*” [13],

(129) “*I would offer you to use our channels to distribute ‘Kyk’ vodka in Russia on several conditions, which is exclusivity <...>, no minimum volume <...> as well as margin a bit higher than average on the market*” [13].

4. Кооперативная стратегия

Данная стратегия применяется конфликтующими сторонами преимущественно тогда, когда оба участника полностью перешли из зоны конфронтации в зону кооперативного общения. При использовании сторонами кооперативной стратегии их взаимодействие протекает в русле совместной работы над конфликтом, и, тем самым, достигается цель дискурса медиации.

Основными тактиками реализации кооперативной стратегии выступают тактика согласия и тактика солидаризации.

Чтобы показать свою доброжелательность по отношению к оппоненту, могут использовать **тактику согласия** для выражения готовности к сотрудничеству и согласия с мнением или требованием оппонента. Языковыми средствами имплементации данной тактики выступают:

- утвердительные предложения, маркеры согласия *yes, okay, right*:

(130) “*Yes, you can take off the double damages and then you can stay*” [17];

- глагол *want/wanna*:

(131) “*I do wanna maintain this relationship because I like her*” [12];

- модальные глаголы *would, would like/love*:

(132) “*I would now definitely agree with that <...> Yeah, I would love to make it up*” [12],

(133) “*I would be willing to do, you know, handiwork <...> that sounds like a great idea really*” [12];

▪ лексика положительной семантики (*great, like, good, agree* и т.д.):

(134) “*Yeah, let's move forward and try to reach a solution*” [12],

(135) “*...and she's a great woman and I don't wanna ruin that*” [12].

Тактика солидаризации похожа на тактику объединения, которую мы уже рассматривали выше, когда говорили о кооперативной стратегии, применяемой медиатором на подготовительном этапе. Когда тактика объединения, используемая медиатором, оказывается успешной, участники конфликта начинают воспринимать проблему как общую, а своего оппонента как союзника и стремятся в какой-то степени объединиться, чтобы совместными усилиями разрешить спор.

Реализовываться данная стратегия может с помощью формы глагола в повелительном наклонении для 1 л., мн.ч. (*let's do something*), личных и притяжательных местоимения 1 л., мн.ч. (*we, our*), союза *both*. При использовании данных языковых средств говорящий объединяет себя со своим оппонентом:

(136) “*Yeah, let's move forward and try to reach a solution*” [12],

(137) “*We are interested in helping, 'cause it is a nice fense*” [12],

(138) “*I value our friendship...*” [12],

(139) “*What's gonna work for you both as far as for me?*” [9],

(140) “*I just know it might help us, you know, turn us all into people...*” [8].

Тактика извинения является второстепенной и используется в дискурсе медиации не часто, т.к. она свойственна тем участникам, которые не питают друг к другу истинно враждебных чувств и стремятся как можно скорей и безболезненней разрешить возникший конфликт. Заключается данная тактика в выражении извинения за свои действия и сожаления по

поводу сложившейся ситуации в целом. Лингвистическими средствами имплементации тактики извинения являются:

- глаголы *to be sorry, to apologize*:

(141) “*I’d like to say that I’m kind of sorry that we are in the situation we’re in*” [12],

(142) “*I’ll be willing to apologize and I am sorry about I’m coming down the rose bush*” [11],

- конструкция *should + Perfect Infinitive* со значением сожаления о содеянном:

(143) “*You know, I’m... I shouldn’t have blown my temper like I did*” [11].

(144) “*...and yeah, I probably shouldn’t have cleaned up as much as I did* [11]”

- косвенное выражение сожаления:

(145) “*I didn’t want that to happen at all, not at all*” [12];

Таким образом, в данном разделе были выделены и проанализированы основные стратегии и реализующие их тактики, используемые конфликтующими сторонами.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

В ходе проведенного анализа доминантных и второстепенных стратегий и тактик участников дискурса медиации были выявлены следующие особенности:

1. Участниками дискурса медиации являются минимум три коммуниканта: медиатор, два конфликтанта.

2. Доминантные и второстепенные стратегии медиатора были выявлены в зависимости от его основной стратегической цели на каждом конкретном этапе реализации дискурсивного события.

Доминантными стратегиями медиатора являются организационная стратегия (тактика презентации участников дискурсивного события, тактика определения роли медиатора, тактика разъяснения процедуры медиации, тактика призыва к обязательному выполнению правил), аналитическая стратегия (тактика запроса информации, тактика контроля над темой и тактика моделирования пресуппозиций) и созидательная стратегия (тактика фокусирования на общих интересах, тактика стимулирования поиска возможных решений, тактика поощрения, тактика эмпатии).

К второстепенным относятся кооперативная стратегия (тактика объединения и тактика создания атмосферы равноправия) и организационная (тактика регулирования процедуры)

3. Основными лингвистическими средствами имплементации стратегий и тактик медиатора выступают речевые клише приветствия, закрытые и открытые вопросы, условные предложения различных типов, косвенные речевые акты просьбы, лексика с положительной семантикой.

4. Основными стратегиями конфликтующих субъектов являются презентационная стратегия (тактика обвинения, тактика самооправдания, тактика аргументирования), конфронтационная стратегия (тактика дискредитации, тактика выдвижения требований, тактика аргументирования), стратегия компромисса (тактика предложения решения,

тактика уступки, тактика выдвижения условия), кооперативная стратегия (тактика согласия, тактика солидаризации).

5. К основным лингвистическим средствам имплементации стратегий и тактик конфликтующих сторон относятся глаголы с семантикой желания, личные и притяжательные местоимения 1 лица, лексика сниженного стиля и лексика с отрицательной коннотацией, модальные глаголы, условные предложения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа была посвящена изучению специфики реализации стратегий и тактик в дискурсе медиации.

В ходе проведенного исследования были выявлены основные характеристики дискурса медиации как институционального дискурса. К ним относятся:

- цель (найти взаимоприемлемое решение и примирить конфликтующие стороны),
- участники (медиатор как представитель социального института и конфликтанты, имеющие официальный статус),
- хронотоп (временной регламент и официальное место проведения медиационной сессии),
- ценность (выигрыш-выигрыш),
- дискурсивные формулы (клишированные высказывания медиатора, терминология),
- структура (регламентированный характер следования стадиям процедуры).

С точки зрения структуры дискурс медиации подразделяется на три основных фрагмента: (1) подготовительный, (2) формулирование точек зрения конфликтующих субъектов, (3) работа над конфликтом.

В практической части была описана специфика реализации стратегий и тактик участников дискурсивного события, а также была проведена типологизация выявленных стратегий и тактик.

Стратегии медиатора представляют собой способы достижения основной стратегической цели на каждом конкретном этапе дискурса медиации. Выделенные стратегии конкретизируются в виде тактик:

- организационная стратегия: тактика презентации участников дискурсивного события, тактика определения роли медиатора, тактика

разъяснения процедуры медиации, тактика призыва к обязательному выполнению правил, тактика регулирования процедуры;

- аналитическая стратегия: тактика запроса информации, тактика контроля над темой, тактики моделирования пресуппозиций;

- созидательная стратегия: тактика фокусирования на общих интересах, тактика стимулирования поиска возможных решений, тактика одобрения, тактика эмпатии.

- кооперативная стратегия: тактика объединения, тактика создания атмосферы равноправия

Основными лингвистическими средствами имплементации стратегий и тактик медиатора выступают речевые клише приветствия, закрытые и открытые вопросы, условные предложения различных типов, косвенные речевые акты просьбы, лексика положительной семантики.

Для конфликтующих субъектов дискурса медиации характерно использование следующих стратегий, каждая из которых реализуется рядом тактик:

- презентационная стратегия: тактика обвинения, тактика самооправдания, тактика аргументирования, тактика устранения от конфликта;

- конфронтационная стратегия: тактика дискредитации, тактика выдвижения требований, тактика аргументирования, тактика ухода от ответа, тактика добровольного прекращения медиативной процедуры;

- стратегия компромисса: тактика предложения решения, тактика уступки, тактика выдвижения условия;

- кооперативная стратегия: тактика согласия, тактика солидаризации, тактика извинения.

К основным лингвистическим средствам имплементации стратегий и тактик конфликтующих сторон относятся глаголы с семантикой желания, личные и притяжательные местоимения 1 лица, лексика сниженного стиля и

лексика с отрицательной коннотацией, модальные глаголы, условные предложения.

Перспективы дальнейшего исследования заключаются в изучении дискурса медиации в межкультурном аспекте, а также в выявлении его типологических характеристик.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арутюнова Н.Д. Дискурс [Электронный ресурс] // Лингвистический энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1990. URL: <http://tapemark.narod.ru/les/136g.html> (дата обращения: 24.05.2016).
2. Баребина Н. С. Когнитивный механизм контраргументации в дискурсе медиации: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Иркутск, 2012. 189 с.
3. Башмакова Н. И., Рыжова Н. И., Кузнецова О. А. Историческая ретроспектива медиации как интегративного понятия: парадигмы изучения и междисциплинарность [Электронный ресурс] // Управленческое консультирование. 2015. № 6. С. 159-172. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskaya-retrospektiva-mediatsii-kak-integrativnogo-ponyatiya-paradigmy-izucheniya-i-mezhdistsiplinarnost> (дата обращения: 02.10.2016).
4. Бесемер Х. Медиация. Посредничество в конфликтах / Пер. с нем. Н. В. Маловой. Калуга, 2004. 176 с.
5. Ван Дейк Т. А. К определению дискурса [Электронный ресурс]. URL: <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/vandijk2.htm> (дата обращения: 21.03.2016).
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
7. Иссерс О. С. Речевое воздействие: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О. С. Иссерс. М.: Флинта: Наука, 2009. 224 с.
8. Карасик В. И. О типах дискурса [Электронный ресурс] // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: Сб. науч. тр. Волгоград, 2000. С. 5-20. URL: <http://goo.gl/7MzwFX> (дата обращения: 21.03.2016).
9. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.

10. Карнозова Л. М. Введение в восстановительное правосудие (медиация в ответ на преступление): монография. М.: Проспект, 2014. 264 с.
11. Кашкин В. Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб. пособие. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 175 с.
12. Кобозева М. А. Базовые и вспомогательные когнитивные стратегии ввода темы в научно-популярном дискурсе / М. А. Кобозева // Вестник Ставропольского государственного университета. Ставрополь: Издательство СГУ, 2010. С. 93-98.
13. Куликова Л. В., Прохорова О. А. Исследовательские подходы к дискурсу медиации в фокусе междисциплинарности // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2016. № 2(56): в 2-х ч. Ч. 2. С. 100-104.
14. Кунина Ю. В. Прагматические стратегии сетевых политических текстов: на материал англоязычных публикаций / Ю. В. Кунина. М., 2008. 202 с.
15. Матвеева Г. Г. Основы прагмалингвистики [Электронный ресурс]: монография / Г. Г. Матвеева, А. В. Ленец, Е. И. Петрова. М.: ФЛИНТА, 2013. 232 с. URL: <https://goo.gl/ILIGDQ> (дата обращения: 28.05.2016).
16. Мельниченко Р. Г. Медиация: учебное пособие для бакалавров. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2015. 192 с.
17. Мельниченко Р. Г. Медиация как междисциплинарная область [сайт] // Интеллектуальный ресторан. URL: http://textbook.melnichenko.net/mediation_as_an_interdisciplinary_area (дата обращения: 21.01.2017).
18. Мельниченко Р. Г. Медиация как междисциплинарная область [видео]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=IK3wpY-6zSA> (дата обращения: 21.01.2017).
19. Минкина Н. И. Медиация: обзор подходов в исследовании и правовая основа [Электронный ресурс] // Евразийская адвокатура: международный научно-практический юридический журнал. 2014. № 4 (11). URL: <http://www.eurasian-advocacy.ru/aktualnye-problemy->

[advokatskoj-praktiki/1569-mediatsiya-obzor-podkhodov-v-issledovanii-i-pravovaya-osnova](#) (дата обращения: 21.01.2017).

20. Олешков М. Ю. Коммуникативно-речевые стратегии в институциональном дискурсе / М. Ю. Олешков // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. Пятигорск, 2006. №3. С. 16-29.

21. Прохорова О. А. Дискурс медиации: диахронический аспект // Иностранные языки: лингвистические и методологические аспекты: Межвуз. сб. науч. тр. Вып. 34. Тверь: Твер. гос. ун-т, 2016. 417 с.

22. Серио П. Как читают тексты во Франции // Квадратура смысла: Французская школа анализа дискурса: Пер. с фр. и португ. М.: Прогресс, 1999. С.14-53.

23. Тюгашев Е. А. Социокультурная медиация и философия [Электронный ресурс] // Евразийский юридический журнал. 2015. № 12 (91). URL: https://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8123:2016-04-20-07-49-56&catid=262:2012-02-07-11-41-44 (дата обращения: 21.01.2017).

24. Чернышенко А. Г. Современный англоязычный дискурс медиации: основные прагматические стратегии и тактики коммуникантов // Жанры и типы текста в научном и медийном дискурсе: межвуз. сб. науч. тр. 2014а. Вып. 12. С. 139-150.

25. Чернышенко А. Г. Специфика дискурсивных стратегий. Стратегии дискурса медиации // Профессиональная коммуникация: актуальные вопросы лингвистики и методики: межвуз. сб. науч. ст. 2014б. № 7. С. 113-119.

26. Чернышова Т. В. Примирение в праве: понятие и виды: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 02.02.12. М., 2012. 18 с.

27. Bercovitch J. Mediators and Mediation Strategies in International Relations [Электронный ресурс] // Negotiation Journal. 1992. 8:2. P. 99-112. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1571-9979.1992.tb00655.x/pdf> (дата обращения: 01.10.2016).

28. Donohue W. A., Allen M., Burrell N. Communication Strategies in Mediation [Электронный ресурс] // Conflict Resolution Quarterly. 1985. 1985:10. P. 75-89. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/crq.39019851006/pdf> (дата обращения: 02.01.2016).
29. Haynes J. M. Metaphors and Mediation [Электронный ресурс]. URL: <http://mediate.com/articles/metaphor.cfm> (дата обращения: 05.08.2016).
30. Jones K. Conflict in Japanese conversations. Unpublished Doctral dissertation. University of Michigan, 1990.
31. Kolb D. M. Strategy and the Tactics of Mediation [Электронный ресурс] // Human Relations. 1983. 36:3. P. 247-268. URL: <http://hum.sagepub.com/content/36/3/247.short> (дата обращения: 01.10.2016).
32. Lehman P., Page N. R. Enhancing Mediator Neutrality Through Question-Asking [Электронный ресурс]. 2007. URL: <http://www.mediate.com/articles/pageLehman.cfm> (дата обращения: 16.05.2017).
33. Lewandowski T. Linguistisches Wörterbuch. Heidelberg: Quelle und Meyer, 1994.
34. Moore C. W. The mediation process: Practical strategies for resolving conflict. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1987.
35. Menkel-Meadow C. Roots and inspirations. A brief history of the foundations of dispute resolution // The handbook of dispute resolution / ed. by M. L. Moffitt, R. C. Bordone. San Francisco: Jossey-Bass, 2005.
36. Morasso S. G. Argumentative And Other Communicative Strategies Of The Mediation Practice: Ph.D. dissertation, University of Lugano, 2008. 336 p.
37. Moffitt M. L., Bordone R. C. Perspectives on dispute resolution. An introduction // The handbook of dispute resolution. San Francisco: Jossey-Bass, 2005. P. 1-12.
38. Orme-Johnson C., Cason-Snow M. Basic Mediation Training. Trainers' Manual [Электронный ресурс]. 2002. URL: http://www.campus-adr.org/cr_services_cntr/mit_all.pdf (дата обращения: 16.05.2017).

39. Princen T. Mediation by a transnational organization: The case of the Vatican // Mediation in international relations. Multiple approaches to conflict management / ed. by J. Bercovitch and J. Z. Rubin London: Macmillan Press, New York: St. Martin's Press, 1992. P. 149-175.

40. San-Toi W. Disputants' Talk In Mediation: A Single Case Analysis [Электронный ресурс]: D.Ed. dissertation, Columbia University, 2009, 234 p. URL: <http://search.proquest.com/docview/304868243/7D359211EEA04B17PQ/1?accountid=171601> (дата обращения: 22.05.2017).

41. Simkin W. Mediation and the dynamics of collective bargaining. Washington, D. C.: Bureau of National Affairs, 1971.

42. Sinclair-James L. Communication And Mediation: A Structural Model [Электронный ресурс]: Ph.D. thesis, Purdue University, 2000, 266 p. URL: <http://search.proquest.com/docview/304618243/9B8F682C5FA480DPQ/1?accountid=171601> (дата обращения: 22.05.2017).

43. Stubbs M. Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language. Oxford: Blackwell, 1983. 272 p.

44. Touval S., Zartman I. W. International mediation in theory and practice. Boulder, Colo.: Westview Press, 1985.

45. Wall J. A. Mediation: An Analysis, Review, and Proposed Research // Journal of Conflict Resolution. 1981. 25 (1). P. 157-180

46. Wall J. A., Dunne T. C. Mediation Research: A Current Review [Электронный ресурс] // Negotiation Journal. 2012. P. 217-244. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1571-9979.2012.00336.x/epdf> (дата обращения: 21.01.2017).

47. White M., Epston D. Narrative Means to Therapeutic Ends. W.W.Norton & Co, New York, London, 1990.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ МАТЕРИАЛОВ

1. Auto Mediation [Электронный ресурс]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=tt_PFz5ZnRU&t=185s (дата обращения: 12.06.2017).
2. Caucus with Daniel [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=QUQwTkpV42c> (дата обращения: 12.06.2017).
3. Caucus with Emily [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=pQ00MPS7PYM> (дата обращения: 12.06.2017).
4. Divorce Mediation Demonstration [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=rv5jJvglPq0> (дата обращения: 29.07.2016).
5. Elder Mediation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zXUkpSe1GHY> (дата обращения: 12.06.2017).
6. Mediation Demonstration – Underlying Interests [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=uNx-WAoIrlI> (дата обращения: 12.06.2017).
7. Mediation in action: role-playing workplace dispute resolution | Acas [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=LO3OMVWN8lk> (дата обращения: 12.06.2017).
8. Mediation Role Play [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=gYvrNQbwVwI> (дата обращения: 12.06.2017).
9. Mediation Training Video.mp4 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=tOpz2bbItac> (дата обращения: 12.06.2017).
10. Mediation – what to expect [Электронный ресурс]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=UBH7OY7_QGk (дата обращения: 29.07.2016).

11. Mediation: A Neighbor to Neighbor Conflict Role Play – The Mediation Process [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=KS-ykB7nYiY> (дата обращения: 29.07.2016).

12. Resolving Conflicts Through Mediation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ZBeUbpIq2Uw> (дата обращения: 29.07.2016).

13. Resolution Through Mediation: Solving a Complex International Business Problem [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=xTbj-eHwX-w> (дата обращения: 12.06.2017).

14. Sitting in on a Divorce Mediation Session – Parenting Plan (Custody) Mock Mediation Part 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=XPpgk0HeRk> (дата обращения: 12.06.2017.)

15. Sitting in on a Divorce Mediation Session - Parenting Plan (Custody) Mock Mediation Part 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Lbm9KEUs6jA> (дата обращения: 12.06.2017).

16. Tenant Landlord Mediation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Sm4bG3B9GBQ&t=388s> (дата обращения: 12.06.2017).

17. Tenant-Landlord Mediation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=j6JEpg10pbw> (дата обращения: 29.07.2016).

18. The Mediation Process by Dr. Barbara Sunderland Manouso [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=8PojrvYH4PQ> (дата обращения: 12.062017).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 1. Типология стратегий и тактик медиатора

	Стратегии	Тактики
Доминантные	Организационная стратегия	Тактика презентации участников дискурсивного события
		Тактика определения роли медиатора
		Тактика разъяснения процедуры медиации
		Тактика призыва к обязательному выполнению правил
	Аналитическая стратегия	Тактика запроса информации
		Тактика контроля над темой
		Тактика моделирования пресуппозиций
	Созидательная стратегия	Тактика фокусирования на общих интересах
		Тактика стимулирования поиска возможных решений
		Тактика одобрения
		Тактика эмпатии
	Второстепенные	Организационная стратегия
Кооперативная стратегия		Тактика объединения
		Тактика создания атмосферы равноправия

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 2. Типология стратегий и тактик конфликтующих субъектов

Стратегии	Тактики	
	Доминантные	Второстепенные
Презентационная стратегия	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика обвинения▪ Тактика самооправдания▪ Тактика аргументирования	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика устранения от конфликта
Конфронтационная стратегия	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика дискредитации▪ Тактика выдвижения требований▪ Тактика аргументирования	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика ухода от ответа▪ Тактика добровольного прекращения медиативной процедуры
Стратегия компромисса	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика предложения решения▪ Тактика уступки▪ Тактика условия	
Кооперативная стратегия	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика согласия▪ Тактика солидаризации	<ul style="list-style-type: none">▪ Тактика извинения

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ
заведующий кафедрой
О.В. Магировская
«16» июля 2017 г.



БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В
АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ МЕДИАЦИИ

Выпускник



В. К. Адещенко

Научный руководитель



канд. филол. наук, доц. О. А. Прохорова

Нормоконтролер



И. Г. Пузикова

Красноярск 2017