

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 ТГЯиМКК  
\_\_\_\_\_ О.В. Магировская

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА  
**КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В  
КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ ОБЩЕНИЯ  
(НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ СЕРИАЛОВ)**

Выпускница

А.В. Гулямова

Научный руководитель

канд. филол. наук, доцент,  
зав. каф. иностранных  
языков для гуманитарных  
направлений  
О.А. Прохорова

Нормоконтролёр

А.А. Струзик

Красноярск 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ СТРАТЕГИЙ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА .....</b>	<b>6</b>
1.1. Конфликт как объект лингвистического исследования .....	6
1.2. Проблема определения коммуникативных стратегий и тактик.....	17
1.3. Основные параметры коммуникативных стратегий .....	22
1.4. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтной ситуации общения .....	28
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1 .....</b>	<b>36</b>
<b>ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ В СИТУАЦИЯХ КОНФЛИКТА (НА МАТЕРИАЛЕ СЕРИАЛА «THE ORIGINALS»)</b> .....	<b>38</b>
2.1. Конфронтационные стратегии.....	38
2.1.1. Стратегия агрессии.....	38
2.1.2. Стратегия манипуляции .....	53
2.2. Нейтральные стратегии.....	64
2.2.1. Активно-нейтральная стратегия.....	64
2.2.2. Пассивно-нейтральная стратегия .....	70
2.3. Кооперативные стратегии .....	73
2.3.1. Стратегия уступчивости.....	74
2.3.2. Стратегия компромисса .....	78
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2 .....</b>	<b>82</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>83</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>85</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Антропоцентрическая парадигма в языкознании способствует появлению значительного количества работ, посвященных коммуникативной деятельности человека, причем в сферу научных интересов исследователей попадают явления, которые раньше оставались незамеченными. Одной из важных задач становится выявление закономерностей «речевых поступков индивидуумов в предлагаемых обстоятельствах, отражающих специфику языкового существования определённого говорящего коллектива в определённом общественном устройстве.

Данное исследование направлено на изучение различных стратегий и тактик, используемых говорящими в их речевой деятельности в условиях конфликта.

**Актуальность** данного исследования обусловлена стремлением современного общества оставаться в рамках кооперативного общения во время коммуникативной деятельности, а также недостаточной систематизацией коммуникативных стратегий и тактик в ситуациях конфликта. Также, актуальность предлагаемой к обсуждению проблемы определяется тем, что причины и условия конфликтного и гармоничного социально-коммуникативного взаимодействия остаются на сегодняшний день нерешенными.

**Объектом** исследования являются коммуникативные стратегии и тактики коммуникативного воздействия в конфликте.

**Предметом** настоящего исследования служат языковые средства, реализующие коммуникативные стратегии и тактики, представленные в одной из разновидностей коммуникаций – конфликтном общении.

**Цель** исследования заключается в выявлении и описании коммуникативных стратегий и тактик в конфликтных ситуациях общения.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих исследовательских **задач**:

1) описать ключевые понятия: коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, конфликт, на основе анализа зарубежной и отечественной научной литературы в сфере лингвистики;

2) рассмотреть конфликт как объект лингвистического исследования;

3) описать коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения на основе различных классификаций исследователей;

4) проанализировать коммуникативные стратегии на основе реализующих их коммуникативных тактик, которые репрезентируются в речи различными паралингвистическими и лингвистическими средствами.

**Методами исследования** стали метод сплошной выборки, метод сравнительного анализа, описательный метод, метод лексико-семантического анализа, метод описания коммуникативных стратегий и тактик.

**Теоретическая база** данного исследования была построена на работах, посвященных изучению коммуникативных стратегий и тактик и теории коммуникации (В.Н. Василина, И.И. Гулакова, О.С. Иссерс, В.Б. Кашкин, Е.В. Ключев, М.А. Кравец, Н.П. Формановская,), изучению феномена конфликта и речевого конфликта в процессе общения (Р.Э. Абгарян, Н.М. Болохонцева, Л.В. Воровченко, М.Ю. Сейранян, В.С. Третьякова).

**Практической значимостью** данного исследования является возможность использования описанного материала на занятиях по теории коммуникации и прагматики.

В качестве **материала исследования** было выбрано американское ТВ-шоу «The Originals», состоящее из 5 сезонов, общим объёмом в 110 эпизодов. Для анализа было взято 2 сезона сериала, состоящих из 44 эпизодов.

**Структура** работы определяется целью и задачами исследования. Выпускная квалификационная работа состоит из **Введения, двух глав, Выводов** по главам, **Заключения** и **Списка использованной литературы**. Во **Введении** обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются

объект, предмет, цель и задачи работы, определяются методы исследования, характеризуется практическая значимость исследования и его фактический материал. **Первая глава** посвящена теоретическим основам изучения коммуникативных стратегий и тактик, изучению феномена конфликта. **Вторая глава** посвящена описанию выявленных коммуникативных стратегий и тактик в конфликтных ситуациях общения посредством реализующих их языковых средств, с помощью примеров, взятых из американского ТВ-шоу «The Originals». В **Выводах** по главам кратко описаны основные тезисы глав. В **Заключении** обобщаются основные результаты дипломной работы. В **Списке использованной литературы** содержатся наименования 45 научных трудов, послуживших теоретической базой исследования.

**Результаты** исследования были представлены на II Международном «Форуме языков и культур» во время секционных заседаний «Филологическая Juvenilia» (Красноярск, 2021).

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ СТРАТЕГИЙ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА

## 1.1. Конфликт как объект лингвистического исследования

Понятие «конфликт» входит в научную парадигму философии, социологии, психологии, правоведения, педагогики и многих других наук. Лингвистическое исследование данного понятия требует частичного смешения наук, на чём и строится основная тенденция в коммуникативной лингвистике и теории коммуникации [Третьякова, 2004: 112]. Именно поэтому при широком рассмотрении речевого конфликта стоит учитывать его природу в науках смежных с лингвистикой, таких как психология и социология. Так, в психологии центром внимания изучения конфликта является личность. Часть психологов делают акцент на индивидуальных внутренних механизмах поступков, на различиях каждого индивида, другая часть – на поведении и взаимоотношении индивидов в группе, на влиянии социальных условий на поведение индивида, на воздействие группы на отдельных её членов и индивида на группу. В таком случае конфликт понимается как «ситуация, в которой присутствует несовместимость действий, целей, стремлений или желаний у двух лиц» [Бэрн, Ричардсон; цит. по: Третьякова, 2003: 19]. Что касается социологии, то исследователи в этой области фокусируют своё внимание на изучении сущности и причин конфликта между социальными группами. Причины конфликтов являются одним из основных вопросов, изучаемых социологами. «Социология изучает динамику конфликтов, их факторы, которые обуславливают социальное поведение человека в социальных конфликтах различных уровней – межличностных, межгрупповых, международных» [Третьякова, 2003: 23].

Конфликт в целом понимается как разновидность поведения, которая не соответствует некоторым закономерностям или общепринятым правилам

поведения. Конфликт как разновидность речевого поведения представляет из себя череду интеракций, и каждая из участвующих в конфликте сторон с их помощью отстаивает личные интересы, стремится к приобретению превосходства над другой, иными словами, это ассиметрично организованная коммуникация, в ходе которой главенство и векторность общения могут неоднократно меняться.

Также, конфликт может оцениваться как неэффективное взаимодействие людей, которое негативно влияет на жизнь общества и поэтому основной целью изучения конфликта является преодоление и предупреждение конфликтных ситуаций.

В словаре Ожегова конфликт определяется как «столкновение, серьезное разногласие, спор» [Конфликт, 2008].

Словарь Макмиллана даёт определение конфликту как «агрессивному разногласию между людьми и группами» [Conflict, 2009].

Известный американский социолог Л. Козер определял конфликт как «борьбу за ценности и претензии на определённый социальный статус. По его мнению, целями состоящих в конфликте сторон, является ослабление, нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожения соперника» [Coser; цит. по: Боженко, 2000: 143].

Э. А. Уткин даёт определение конфликта с позиции конфликтологии: «конфликт — столкновение противоположных позиций, мнений, оценок и идей, которое люди пытаются разрешить с помощью убеждений или действий на фоне проявления эмоций» [Уткин, 1998: 52].

В психологии конфликт определяется как «специфическая организованность деятельности, в которой противоречие удерживается в процессе его разрешения» [Хасан, 2003: 23].

Поскольку конфликт представляет из себя достаточно обширное понятие и является объектом изучения во многих областях науки, таких как психология, социология и философия, юриспруденция, педагогика и другие смежные науки, необходимо отметить, что в лингвистике существует более

узкий термин – речевой конфликт. Поскольку именно речевой конфликт изучается учёными лингвистами, этот термин и будет рассматриваться в данной работе как ключевой. Рассмотрим определения речевого конфликта различных исследователей.

В своей работе «Речевой конфликт и аспекты его изучения» В.С. Третьякова, с точки зрения коммуникативной лингвистики, определяет речевой конфликт как «состояние противоборства двух сторон (участников конфликта), в процессе которого каждая из сторон сознательно и активно действует в ущерб противоположной стороне, используя при этом различные языковые и речевые средства (стилистические приемы и коммуникативные стратегии)» [Третьякова, 2004: 112].

Также, с позиции общей лингвистики, Л.В. Воровченко утверждает, что речевой конфликт может выступать в качестве противоборства двух сторон, в процессе которого каждая из сторон сознательно и активно действует в ущерб противоположной стороне, эксплицируя свои действия вербальными и прагматическими средствами [Воровченко, 2006: 71].

Исследователь в области прагмалингвистики Н.А. Каразия утверждает, что «конфликт представляет собой противостояние людей с противоположно направленными интересами, мнениями, позициями, целями, достижение которых ущемляет интересы противостоящей стороны» [Каразия, 2006: 6].

О.С. Волкова, в свою очередь, с позиции межличностного общения, определяет речевой конфликт как «череду интеракций, с помощью которых каждая сторона отстаивает личные интересы, стремится к превосходству над стороной оппонента, иными словами, речевой конфликт является ассиметрично организованной коммуникацией, в процессе которой главенство и векторность общения могут неоднократно меняться» [Волкова, 2008: 114].

О.Л. Шарыгина, с точки зрения социолингвистического подхода, даёт следующие характеристики конфликта: «конфликт, как один из этапов эволюции социального противоречия, характеризуется следующими основными признаками: это тип социального взаимодействия между



различными социальными субъектами; это взаимодействие, основанное на различии интересов, целей и ценностей; это взаимодействие предполагает намерение, готовность и фактическое действие, направленные на улучшение своей позиции за счет ухудшения положения соперничающей стороны; это такое взаимодействие, которое угрожает стабильности структуры или системы, в которой оно сформировалось» [Шарыгина, 2015: 195].

«Конфликт представляет собой апогей развития противоречия как антагонистического, так и неантагонистического, это столкновение двух и более разнонаправленных сил с целью реализации своих интересов в процессе единоборства» [Абгарян, 2016: 115].

М.Ю. Сейранян, в рамках изучения конфликтного дискурса, даёт общее определение речевого конфликта как «столкновения сторон, состояния противоборства, это особый тип общения, в основе которого лежат реальные или иллюзорные, объективные или субъективные и в различной степени осознаваемые противоречия в целях, намерениях, интересах коммуникантов» [Сейранян, 2016: 10].

В целом, согласно большинству определений, конфликт – это процесс, в ходе которого одна сторона осознает, что ее интересы противостоят или негативно затрагиваются другой стороной [Wall, Callister; 1995: 517].

В основном, определения речевого конфликта у разных исследователей довольно схожи и имеют общие черты. Так, речевой конфликт является неким столкновением интересов, противоборством, представленным в череде интеракций, направленных на отстаивание своих интересов и стремление к превосходству над оппонентом.

Определение Маргариты Юрьевны Сейранян будет считаться рабочим определением в данном исследовании, поскольку она даёт наиболее общее определение речевого конфликта.

Любой конфликт представляет собой какое-либо противоречие или противостояние и поэтому предметом конфликта всегда является какая-либо проблема (реально существующая или иллюзорная), в то время как объектом

конфликта может являться любой элемент материального мира, способный стать точкой пересечения разных субъектов, имеющих цель этот элемент контролировать.

М. Ю. Сейранян выделяет пять основных составляющих конфликта:

- участники конфликта – субъекты, находящиеся в состоянии конфликта, или скрыто или косвенно поддерживающие конфликтующих коммуникантов;

- предмет конфликта – то, из-за чего возникает конфликт;

- конфликтная ситуация – предмет конфликта в сознании его участников;

- мотивы конфликта – внутренние побудительные силы, подталкивающие коммуникантов к конфликту (потребности, интересы, цели, убеждения);

- позиции конфликтующих сторон – то, о чём участники конфликта заявляют друг другу в ходе конфликта [Сейранян, 2016: 10].

Конфликт в общении может быть вызван при различных условиях, ситуациях, на его возникновение могут влиять многие факторы. Он может произойти в результате нарушения культурного стандарта, условий, которые деформируют дискурс, затрудняют общение или делают его невозможным. Также существует ряд факторов, которые влияют на возникновение конфликта. Этими факторами являются:

- прагматические;

- психологические;

- физиологические;

- социокультурные [Третьякова, 2003: 53].

Многообразие также представляют конфликтогенные факторы прагматического характера. К таким факторам можно отнести «различие тезаурусов адресанта и адресата, различие ассоциативно-вербальной сети адресанта и адресата, разнообразие средств референции» [Ильенко; цит. по:

Третьякова, 2003: 61], «игнорирование одним из собеседников прагматического компонента в семантике слова, нарушение стереотипных связей между категориями смыслов, наличие стереотипов речевого поведения и мышления» [Ермакова, Земская; цит. по: Третьякова, 2003: 61], а также «несовершенство владения языковыми знаками обоими участниками коммуникативного акта, различные уровни чувственных оценок языковых знаков каждым из участников коммуникации и др.» [Третьякова, 2003: 61]. Другими словами, «к факторам прагматического характера мы относим те факторы, которые могут быть определены контекстом человеческих отношений, т.е. высказывание, обращённое к собеседнику, развёрнутое во времени, получающее содержательную интерпретацию» [Арутюнова; цит. по: Третьякова, 2003, 62].

Другие факторы – психологические, физиологические и социокультурные, – также описывающие процесс порождения и восприятия речи и определяющие деформацию/гармонизацию общения, являются частным проявлением главного, прагматического фактора и тесно с ним сопряжены. «Совокупность этих факторов определяет необходимый темп речи, степень её связности, соотношение общего и конкретного, нового и известного, субъективного и общепринятого, эксплицитного и имплицитного в содержании дискурса, меру его спонтанности, выбор средств для достижения цели, фиксацию точки зрения говорящего и т.п.» [Третьякова, 2003: 64].

«Многообразие и комплексность конфликта отражается в разнообразии классификаций данного феномена» [Сейранян, 2016: 11]. Так, в рамках конфликтологии американские социологи К. Боулдинг и А. Рапопорт разработали классификацию, в которой свели социальные конфликты к шести типам, и в дальнейшем, эта классификация легла в основе последующих разработок в вопросе типологии конфликтов и также применялась в современных исследованиях конфликта.

Типы социальных конфликтов по К. Боулдингу и А. Рапопорту [К. Боулдинг, А. Рапопорт; цит. по: Сейранян, 2016: 10]:

- 1) действительные конфликты, т.е. объективно существующие в определённой социальной системе;
- 2) случайные конфликты, зависящие от разных второстепенных, по отношению к принципиальным противоречиям, факторов;
- 3) заместительные конфликты, являющиеся экспликацией скрытых конфликтов;
- 4) скрытые конфликты, развивающиеся дискретно, т.к. их участники по разным причинам не переходят к открытому противостоянию;
- 5) конфликты, возникающие из-за отсутствия достоверной, полной информации, а также применения принципа «разделяй и властвуй»;
- 6) мнимые конфликты, не имеющие объективных основ; они основаны на субъективных факторах, но могут трансформироваться в действительные конфликты [Сейранян, 2016].

Г. Бисно, выделяя причины конфликтов, главным фактором классификации конфликтов различает:

- 1) иллюзорные конфликты, намеренно создаваемые для достижения целей, отличных от установленных;
- 2) конфликты интересов, ситуации, в которых переплетаются интересы и обязательства;
- 3) ложно соотнесённые конфликты, запутанные неадекватной атрибуцией поведения участников, содержания и причин;
- 4) замещённые конфликты, в которых конфликт, оппозиционность или антагонизм направлены на личность или взгляды, отличные от действительно критикуемых участников или от актуальных тем дискурса;
- 5) экспрессивные конфликты, направленные на реализацию враждебности, агрессии и других сильных чувств [Бисно, цит. по Сейранян, 2016: 13].

В. Зигерт и Л. Ланг разработали следующую классификацию конфликтов:

- внутриличностные конфликты, в рамках которых индивидуум вынужден играть не свойственные ему роли, использовать неестественную модель поведения;
- мотивационные конфликты, в основе которых лежит недооценка психологических потребностей личности – безопасности, принадлежности к определённому сообществу, самореализации;
- конфликты бессилия власти;
- фантомные конфликты, вызывающие особую трудность при разрешении, в силу того, что порождены действиями участников, неверно интерпретирующими поведение другой стороны;
- коммуникационные конфликты, возникающие в отсутствии «обратной связи», осведомленности одной стороны о действиях другой [Зигерт, Ланг, 1990: 47].

Поскольку конфликтное общение невозможно отделить и рассматривать в отрыве, любому конфликту присуща определённая степень эмоциональности. Если ранжировать разные конфликты по степени эмоциональности, то верхнюю шкалу займут «затянувшиеся во времени конфликты» [Сейранян, 2016: 14]. В подобных ситуациях теряется сама цель конфликта и неизменно формируется негативное отношение сторон друг к другу. Так, эмоциональность также является важным параметром в изучении конфликтов.

Процесс конфликта, согласно О.Л. Шарыгиной, включает четыре стадии [Шарыгина, 2015: 196]. Первой стадией является возникновение конфликтной ситуации. «Конфликтная ситуация возникает тогда, когда интересы сторон вступают в противоречие друг с другом, однако открытого столкновения еще нет» [Шарыгина, 2015: 196]. Предмет конфликта на этой стадии встаёт в центр внимания. Экстралингвистическими признаками этой стадии являются

напряжённые отношения между коммуникантами, появление негативных установок о собеседнике, эмоциональные проявления недовольства и другое. Под влиянием объективных и субъективных факторов, в процессе развития первой стадии, конфликтная ситуация может сгладиться, перейти в другую, или перерасти в открытый конфликт.

На второй стадии возникает инцидент, который является своеобразным толчком для обострения уже имеющейся напряженной ситуации и столкновения оппонентов (субъектов конфликта). «Инцидент может возникнуть целенаправленно или произойти случайно, быть как объективным, так и субъективным» [Шарыгина, 2015: 196].

На третьей стадии, как правило, наблюдается кризис во внутриорганизационных отношениях. Здесь конфликтная ситуация, уже обостренная инцидентом, перерастает в открытое противостояние коммуникантов. «Кризис в отношениях может проявляться как в открытой, так и скрытой формах» [Шарыгина, 2015: 196]. Открытый конфликт – это явно выраженное противостояние оппонентов в виде спора, ссоры, каких-либо агрессивных действий. В случае открытого конфликта происходит разрыв отношений между оппонентами. Скрытый конфликт — отсутствие явного, открытого противостояния. В этом случае оппоненты внешне могут сохранять видимость стабильных отношений, а для противостояния использовать скрытые способы воздействия друг на друга (интриги, действия «чужими руками» и другие.).

Четвертая стадия – этап завершения, разрешения, урегулирования конфликта. Завершение конфликта не всегда однозначно. Он может быть закончен в случае примирения с обеих сторон или выхода из конфликта одной из сторон, а также прекращения конфликта в ходе вмешательства посредников или третьих лиц. «Другим, наименее желательным исходом процесса развития конфликта, является приобретение им затяжного характера» [Шарыгина, 2015: 196]. Это влечёт за собой появление множества отрицательных последствий конфликта, в том числе – появлению новых конфликтных ситуаций. Как

показывает опыт, наиболее эффективным способом окончательного разрешения конфликта является полное устранение одной из противоборствующих сторон. В противном случае высока вероятность возникновения нового конфликта.

А.Т. Ишмуратов, автор когнитивной модели конфликта, также выделяет четыре стадии развития конфликта, обозначая их следующими названиями: «латентная, демонстративная, агрессивная, батальная, среди которых признаёт демонстративную стадию ключевой при разрешении конфликта, так как к ней относятся все возможные стратегии, нацеленные на его разрешение» [Ишмуратов; цит. по: Пушина, 2018: 47].

Агрессивная стадия характеризуется отказом конфликтующих сторон от непосредственной коммуникации, «цель батальной стадии – нанесение коммуниканту максимального вреда, эта стадия характеризуется потерей сущности спора и растягиванием конфликта» [Ишмуратов; цит. по: Пушина, 2018: 47]. А.Т. Ишмуратов отмечает, что конструктивное и наиболее мирное разрешение конфликта возможно только на демонстративной стадии. При переходе на более поздние стадии сделать это невозможно, так как для этого «требуется последовательный возврат через агрессивную стадию, с постепенным снятием накопленных эмоций ненависти и злости» [Там же].

В.С. Третьякова также выделяет разные стадии конфликта: «назревание, созревание, пик, спад и разрешение» [Третьякова, 2004: 113].

В стадии назревания конфликта (докоммуникативная фаза) происходит осознание субъектами взаимодействия (оппонентами) своих потребностей, интересов, позиций, взглядов, «которые влияют на формирование целей общения и определяют намерения и выбор стратегических и тактических средств и способов взаимодействия» [Там же].

Основные стадии конфликта – созревание, пик и спад – происходят в коммуникативной фазе. «Созревание конфликта характеризуется тем, что в этой стадии четко обозначаются противоречия, происходит их осознание, и обе стороны начинают действовать в своих интересах в ущерб другой

стороне» [Там же]. Пик конфликта определяется нарушением всех общепринятых правил кооперативного общения и применением наиболее конфликтных языковых и речевых средств: от прямого оскорбления до самых изощренных способов унижения чести и достоинства собеседника. Спад конфликта характеризуется речевыми действиями субъектов, связанными с различного рода уступками друг другу, частичным или полным согласием с противоположной стороной, сменой темы (сценария) разговора и т.п. Разрешение конфликта берёт своё начало в коммуникативной фазе, когда конфликтующие стороны приходят к какому-либо решению и завершают коммуникацию, и продолжается в посткоммуникативной фазе в виде «негативных или неадекватных эмоциональных реакций, отрицательного психологического состояния, отложенной реакции, фиксации каких-либо нарушений условий коммуникации» [Третьякова, 2004: 114].

Все вышеперечисленные типологии и характеристики конфликта были представлены в данной работе для того, чтобы продемонстрировать актуальность изучения конфликта как лингвистического феномена с позиции разных исследователей.

Разнообразие трактовок как, собственно, и самого понятия «конфликт», так и его разновидностей ещё раз доказывает комплексность и неоднородность данного феномена. «Противостояние является естественной формой взаимодействия в личной и профессиональной сфере жизни людей» [Сейранян, 2016: 14].

Таким образом, нужно понимать, что речевой конфликт является прямым нарушением всех правил и принципов речевого общения, будь то постулаты вежливости, максимы поведения или же речевая культура, основанная на национальном менталитете собеседников. Несмотря на то, что живая речь не может быть помещена в строгие рамки и шаблоны, существует речевая норма, суть которой состоит в том, чтобы держать собеседников в поле кооперационного общения и не допустить конфликта. Личности, реализуя интенции, связанные со стремлением установить свое



превосходство, строят коммуникацию, намеренно нарушая правила вежливого межличностного общения.

## 1.2. Проблема определения коммуникативных стратегий и тактик

В современной лингвистике учёные и исследователи уделяют особое внимание проблеме речевой и коммуникативной деятельности. Исследователи в области лингвистики посвящают множество работ изучению проблем речевого общения, в частности, достижению определённых целей в процессе коммуникации. Достижение цели, определённого результата от собеседника, реализуется с помощью коммуникативных стратегий и тактик, позволяющих говорящему спланировать свою речевую деятельность и выбрать верную линию поведения при общении.

Толковый словарь Ожегова определяет стратегию как «искусство руководства общественной, политической борьбой, а также вообще искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах» [Стратегия, 2008]. Определение тактики в словаре Ожегова формулируется как «составная часть военного искусства – теория и практика подготовки и ведения боя» или же, в переносном значении, как «совокупность средств и приемов для достижения намеченной цели» [Тактика, 2008]. В лингвистику оба термина – стратегия и тактика пришли из военного дела. Необходимость в использовании этих терминов появилась, когда исследователи начали задумываться о коммуникации и речевом общении не как о чём-то хаотичном и неуправляемом, а как о вполне упорядоченном явлении. А поскольку процесс человеческой коммуникации предусматривает то или иное воздействие говорящего на слушающего, например, запрос, передача или получение информации, следовательно, язык обладает свойствами к планированию коммуникации и речевой деятельности. Когда учёные и исследователи пришли к этому выводу, возникла потребность в изучении процесса коммуникации как явления упорядоченного. Таким

образом в лингвистике появились термины «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика». Стоит начать с более детального рассмотрения термина «коммуникативная стратегия», поскольку «стратегия является центральным теоретическим понятием в любой модели прагматики: прагматическая «глубинная грамматика» не поддается традиционному языковедению и языкознанию, так как в прагматике действуют стратегии, тогда как в формальной лингвистике – правила, в то время как теория речевых актов методологически построена вокруг категории конвенции» [Макаров, 2003: 122].

В настоящее время существует множество различных определений стратегии. Учёные и исследователи дают определения в зависимости от разных научных подходов, которыми они руководствуются и времени, в котором они пишут свои работы.

С. Кордер, который работал в области прикладной лингвистики, утверждает, что стратегия – это «упорядоченный метод коммуникации, используемый индивидом для выражения смысла при столкновении с трудностями, где под трудностями понимается отсутствие необходимой для выражения мысли грамматики и лексики при изучении языка» [Corder, 1973: 16].

Так, с позиции социолингвистики Е. Тароне определяет стратегии как «инструменты, используемые говорящим для передачи своих мыслей, в ситуации, когда языковых конструкций недостаточно» [Tarone, 1981: 287].

Т.А. ван Дейк, с позиции когнитивно-дискурсивного подхода, описывает коммуникативную стратегию как «некую общую инструкцию для каждой конкретной ситуации интерпретации» [ван Дейк, 1989: 274]. При этом посредством той или иной стратегии возможно достичь, как какие-либо личные цели говорящего, так и более общие социальные цели [Там же].

Лингвист Е.В. Клюев определяет данный термин как «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе

коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [Клюев, 1998: 48].

В.Б. Кашкин, с точки зрения теории коммуникации, в своём учебном пособии «Введение в теорию коммуникации» даёт определение стратегии как части «коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определённой коммуникативной цели» [Кашкин, 2000: 34].

М.Л. Макаров, с позиции коммуникативной лингвистики, в своей монографии «Основы теории дискурса» предлагает трактовать стратегию как «цепь решений говорящего, его выбор определенных коммуникативных действий и языковых средств; реализация набора целей в структуре общения» [Макаров, 2003: 122]. Также он приводит и другую точку зрения, которая связывает стратегию с реализацией набора целей в структуре общения [Там же]. Однако два этих подхода не противоречат друг другу, а наоборот, дополняют.

Лингвист и филолог О.Н. Паршина понимает под стратегией определенную «направленность речевого поведения в конкретной ситуации в интересах достижения цели коммуникации» [Паршина, 2007: 58]. В.С. Анохина, при рассмотрении понятия стратегии определила его как «выбор определенной линии речевого поведения в конкретной ситуации в интересах достижения цели коммуникации» [Анохина, 2008: 65]. При этом, её определение является наиболее общим из всех представленных.

Рабочим определением в данной работе будет определение Оксаны Сергеевны Иссерс, которая, с точки зрения прагмалингвистического подхода, определяет стратегию как «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели, отмечая при этом, что речевая коммуникация – это стратегический процесс, базисом для него является выбор оптимальных языковых ресурсов» [Иссерс, 2008: 54].

Также, стоит отметить, что существует проблема определения терминов речевая стратегия и коммуникативная стратегия, так как лингвисты не пришли

к единому мнению о том, являются ли данные определения синонимичными. В работах разных авторов можно встретить такие понятия как коммуникативные стратегии, речевые стратегии, а также когнитивные стратегии и семантические стратегии. В большинстве своём они описывают одни и те же вещи или близкие по смыслу явления. Часть лингвистов (Т.А. Алексеева, В.Н. Василина, В.Н. Васильева, О.С. Иссерс, Н.А. Карпова и др.) предлагает считать эти термины синонимичными и никаким образом их не разграничивать, «термины коммуникативной стратегии и речевой стратегии синонимичны и используются для описания наиболее общих понятий» [Василина, 2006: 29], однако другие, вслед за Т.А. ван Дейком, полагают, что понятие коммуникативной стратегии является первичным, и наиболее общим, поскольку, наряду с вербальными приёмами, этот термин включает в себя также и невербальные. Так, исследователь выделяет паралингвистический уровень, куда входят жесты, мимика, кинесика, и любой другой физический контакт собеседников. В то же время речевая стратегия подразумевает совокупность исключительно словесных приемов и средств, выраженных формально. Также, А.Г. Салахова утверждает, что понятие речевой стратегии в отношении коммуникативной стратегии более узко, поскольку «в понятие речевой стратегии не включены экстралингвистические факторы, которые присутствуют в составе коммуникативной стратегии» [Салахова; цит. по: Броженко, 2011: 11]. В данной работе термины «коммуникативные стратегии и тактики» вслед за Т.А. ван Дейком будут рассматриваться как понятие более широкое, чем термины «речевые стратегии и тактики».

Рассматривая подробнее определение тактики, можно заметить, что определения этого термина у разных исследователей довольно схожи. Это связано с тем, что тактика является более конкретным явлением и поэтому проще поддаётся изучению и анализу. Так, например, М.Л. Макаров отдаёт предпочтение определению тактик как локальным риторическим приемам и линиям речевого поведения [Макаров, 2003: 123].

А.В. Ланских в своей диссертации отмечает, что тактика – это «локальная интенция, задающая актуальный смысл конкретного речевого поступка в разворачивающемся ситуационном, социальном и культурном контексте» [Ланских, 2008: 28].

В свою очередь, О.С. Иссерс рассматривает тактики как «приёмы, которые реализуют коммуникативные стратегии в коммуникации» [Иссерс, 2008: 54]. Таким образом, можно сделать вывод, что, тактике, в отличие от стратегии, присущи практические действия в реальном процессе коммуникации, и тактика по своим масштабам не соотносится со стратегией, а соотносится с набором коммуникативных задач, намерений. В данной работе определение тактики О.С. Иссерс будет братья за основу.

Иными словами, стратегия – это ряд различных вербальных и невербальных средств, в то время как тактика – это конкретное действие, выбранное в данный момент коммуникации адресантом из целого ряда других языковых средств. Тактика, по сравнению со стратегией, имеет меньший масштаб и соотносится с набором отдельных коммуникативных интенций при рассмотрении процесса коммуникации. Н.П. Формановская считает, что «стратегии связаны с общим замыслом конечной цели общения, тактики состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии» [Формановская, 1998: 75].

«Задача описания коммуникативных стратегий заключается в том, чтобы представить перечень типовых тактик, реализующих конкретную коммуникативную стратегию» [Иссерс, 2008: 111]. Именно тактики являются наиболее доступными для изучения единицами, и, соответственно, именно они и являются практическим инструментом говорящего.

Таким образом, основываясь на всех приведённых выше определениях, можно сделать вывод о том, что роль стратегии в эпизоде общения – коммуникативная, а оформление этой коммуникативной роли является тактической характеристикой. При этом задача инициатора общения состоит в том, чтобы выбрать правильную и эффективную тактику для стратегии.

«Задача адресата в диалоге – из всех тактических приемов инициатора выявить главную стратегию» [Василина, 2006: 36]. Также, мы делаем вывод о том, что коммуникативная стратегия является основной моделью планирования речевой деятельности и позволяет адресанту добиться поставленной коммуникативной цели, а тактика, являясь конкретным элементом речи, реализуют стратегию в диалоге. При дальнейшем изучении коммуникативных стратегий необходимо обозначить их основные параметры. Основные параметры коммуникативных стратегий более подробно рассматриваются в следующем параграфе.

### 1.3. Основные параметры коммуникативных стратегий

Коммуникативная стратегия, в отличие от тактики, является более комплексным понятием и поэтому в меньшей степени поддаётся изучению. По мнению О.С. Иссерс изучение коммуникативных стратегий происходит именно на уровне тактик, поскольку они являются более конкретным объектом для изучения. Однако поскольку стратегия является ключевой моделью в сфере прагмалингвистики, и любая коммуникация есть явление упорядоченное и структурированное, учёные и исследователи попытались определить параметры коммуникативных стратегий для дальнейшего их исследования и изучения. Однако для начала стоит обратить внимание на предпосылки изучения феномена коммуникативных стратегий, которые выделяет О.С. Иссерс. Исследовательница представляет шесть различных предпосылок к изучению коммуникативных стратегий и даёт им характеристики:

1. Коммуникативные предпосылки:
  - невозможность достичь поставленную коммуникативную цель с помощью одного-единственного обращения к партнёру;
  - несоблюдение говорящими Принципа Кооперации (по Г.П. Грайсу);

– превышение иллокутивной цели высказывания, или гиперкоррекция.

2. Когнитивные предпосылки:

– в каждом акте речевого общения коммуниканты преследуют неречевые цели, которые в результате влияют на сознание реципиента и его деятельность, а также на совершение им каких-либо действий;

– в ходе коммуникации могут изменяться, формироваться, преобразовываться базовые когнитивные категории одного коммуниканта под влиянием речевой деятельности и коммуникативных стратегий другого коммуниканта.

3. Лингвистические предпосылки:

– область языкового варьирования: выбор варианта (лексического, грамматического и т. д.) не случаен и беспорядочен, а зависит от стратегической или тактической задачи.

4. Социологические и психологические предпосылки:

– некоторые мотивы «непрямого» поведения относятся к области социальных конвенций и психологических особенностей личности;

– принцип «что на уме, то и на языке», не может соблюдаться до конца, поэтому часть намерений говорящего скрыта изначально;

– неявное выражение намерений обуславливается «стыдливостью» личности от того, что она может быть сведена к внешним проявлениям.

5. Риторические предпосылки:

– проблема эффективности коммуникации влияет на речевое планирование, которое находит отражение в существовании специальных тактических приемов, цель которых - оптимизация речевого воздействия.

6. Эстетические предпосылки:

– способность говорить косвенно, непрямо, чтобы сохранить некоторые имплицитные смыслы, сигнализирующие об отношениях и чувствах [Иссерс, 2008].

Одним из необходимых параметров при описании коммуникативных стратегий является их «ситуационное основание» [Там же: 95]. Поскольку коммуникативные стратегии существуют не изолированно, а внутри живой речи, необходимо правильно выбирать их, основываясь на конкретных ситуациях, контексте. При планировании речевого акта следует учитывать несколько аспектов. Например, те данные, которыми человек располагает ещё до коммуникации: информацией о предстоящем речевом событии, информацией о когнитивных пресуппозициях собеседника, информацией о ситуации или контексте. Главная цель прогнозирования речевых действий заключается в максимально эффективном построении ментальных представлений [Там же]. Однако, также, прогноз должен включать представление о соответствующих социальных (речевых) актах, точнее, их прагматической интерпретации адресантом и адресатом. Поэтому, чтобы оценить эффективность коммуникативной стратегии, мы должны связать ее прагматическую функцию с общими интерактивными ограничениями, обусловленными социальной ситуацией. Иными словами, перечисленные, выше функциональные основания связаны с предположением, что процесс планирования включает в себя разные виды контекстуальной информации [Там же].

Также, коммуникативные стратегии обладают гибкостью, что является ещё одним параметром. Гибкость коммуникативных стратегий характеризуется тем, что в процессе общения говорящий имеет сразу несколько целей и, следовательно, выбранная стратегия должна помочь добиться всех или большинства поставленных целей. Гибкость коммуникативных стратегий определяется возможностями их реализации через различные коммуникативные тактики и коммуникативные ходы, а также



комплексным использованием языковых ресурсов и приемов речевого воздействия [Там же: 101].

Рассмотрим классификации коммуникативных стратегий. Классификация стратегий может быть проведена по разным основаниям. Существует несколько классификаций коммуникативных стратегий, представленных разными исследователями в области лингвистики (Т.А. ван Дейк и В. Кинч, С.А. Дацюк, О.С. Иссерс, Б. ван Рулер). Рассмотрим некоторые из них. Например, Т.А. ван Дейк и В. Кинч в своей работе «Стратегии понимания связного текста» выделяют когнитивные и семантические стратегии и делят когнитивные стратегии понимания текста на пропозиционные; стратегии локальной когерентности, отвечающие за установление значимых связей между предложениями текста; макростратегии, с помощью этих стратегий образуются макропропозиции, имеющие ту же структуру, что и предшествующие пропозиции; схематические стратегии; продукционные стратегии и другие стратегии [Дейк, 1988]. К последнему типу относятся стилистические, риторические, невербальные, конверсационные коммуникативные стратегии, которые как раз используются именно при вербальном общении, то есть в коммуникативной деятельности и диалогах.

А.А. Пушкин различает жёсткие, мягкие и гибкие дискурсивные стратегии. «В понятие жесткой дискурсивной стратегии вкладывается линия речевого поведения личности, которая в любой коммуникативной обстановке сознательно нарушает принципы, нормы и конвенции общения ради достижения цели в кратчайшие сроки» [Пушкин, 1989: 51]. Мягкой дискурсивной стратегией исследователь называет линию речевого поведения личности, которая, для достижения цели, в любой коммуникативной обстановке стремится соблюдать принципы и нормы общения. При использовании в коммуникации гибкой дискурсивной стратегии, в зависимости от коммуникативной обстановки, языковая личность «либо

сознательно нарушает принципы, нормы и конвенции общения, либо стремится соблюдать их» [Пушкин, 1989: 51].

С.А. Дацюк выделяет три типа стратегий – презентационные, манипулятивные и конвенциональные. Автор отмечает различия этих стратегий «по уровню открытости, симметрии и способу производимой коммуникации» [Дацюк, 1999]: презентационный тип является пассивной коммуникацией; манипулятивный тип – активной коммуникацией; конвенциональный тип – интерактивной коммуникацией. А основными средствами для этих типов являются: «послание – для презентации, сообщение – для манипуляции, диалог – для конвенции» [Там же].

Б. ван Рулер при рассмотрении практик связей с общественностью построил коммуникационную решётку, типизируя виды коммуникации. Им была предложена «модель четырёх базовых коммуникативных стратегий, которые соответствуют одностороннему или двустороннему движению информации, а по ожидаемому результату – восприятию сообщения в его изначальном виде (откровение) или целенаправленному воздействию на знание, установки и поведение (влияние)» [ван Рулер, 2004; цит. по: Кравец, 2013: 151]. Эта модель четырёх базовых коммуникативных стратегий включает в себя следующие типы стратегий:

1. Стратегии информирования – могут использоваться при формировании пресс-релизов;
2. Стратегии согласия – используются для взаимодействия с сотрудниками при наличии конфликта интересов;
3. Стратегии диалога – используются для взаимодействия с приоритетными заинтересованными лицами;
4. Стратегии убеждения – является основной для рекламы и пропаганды [ван Рулер, 2004; цит. по: Кравец, 2013: 151].

О.С. Иссерс также представила классификацию коммуникативных стратегий в своей монографии. Исследовательница разделила все стратегии на

три основные группы признаков и выделила несколько типов в каждой из этих групп.

– Первая группа признаков – по наличию или отсутствию установки на кооперацию. В этой группе исследовательница выделяет кооперативные стратегии (стратегии одобрения, утешения, уговоров и др.) и конфронтационные или некооперативные (стратегии дискредитации, ссоры, упрёка, игры на понижение и др.).

– Вторая группа признаков – по степени значимости намерения и эта группа делится на общие и частные стратегии. Предположим, общая стратегия дискредитации может быть выражена в частных стратегиях обвинения, оскорбления, насмешки. Стоит отметить, что исчерпывающая классификация частных стратегий практически невозможна в силу многообразия контекстов и коммуникативных ситуаций.

– Третья группа признаков – по характеру функционирования в процессе коммуникации и делится на основные и вспомогательные. Основной можно назвать стратегию, которая на данном этапе коммуникативного взаимодействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей. Вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата. В свою очередь, вспомогательные стратегии делятся на прагматические, диалоговые и риторические виды стратегий [Иссерс, 2008].

Поскольку данная классификация, как и большинство других классификаций в лингвистике, имеет объектом изучения живую речь, то она обладает недостатками, которые невозможно устранить, а именно условностью и приблизительностью.

Ю.В. Кадыркова представила свою классификацию стратегий в эмотивных побудительных высказываниях по критерию успешности речевого воздействия. В соответствии с данным критерием, исследовательница выделяет две группы стратегий:

1. Интенциональные стратегии, обусловленные, в первую очередь, увеличением воздействующей силы за счет взаимодействия побудительной и эмотивной/эмотивных намерений (стратегия эмоционального волеизъявления, стратегия эмоционального самовыражения, стратегия эмоционального отношения (оценки)).

2. Ситуативные (диалоговые) стратегии, основанные на стремлении говорящего контролировать процесс интеракции для достижения перлокутивного эффекта (стратегия модификации типа побуждения, стратегия варьирования степени интенсивности в выражении интенции) [Кадыркова, 2010].

Таким образом, коммуникативные стратегии обладают рядом различных параметров, такими как гибкость, ситуационное основание, предпосылки к использованию, и т.д., а также существуют различные типологии коммуникативных стратегий, с точки зрения которых исследователи изучают их и расширяют область знаний в сфере коммуникации, чтобы подробнее изучить живое общение и сделать его наиболее эффективным.

#### 1.4. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтной ситуации общения

В ситуациях речевого конфликта оппоненты стремятся к достижению собственных целей, «уничтожению» собеседника и получению ведущей роли в конфликте. При этом нарушаются все основные постулаты и принципы речевого общения, и коммуникация переходит из кооперативной среды в конфронтационную. Для достижения своих целей участники конфликта используют различные коммуникативные стратегии и тактики.

В.С. Третьякова предлагает следующую типологию коммуникативных стратегий по результату взаимодействия коммуникативного события – гармония и конфликт. Рассмотрим исход коммуникативного события «конфликт». «Если коммуникативная цель не достигается, а общение не

способствует проявлению положительных личностных качеств коммуникантов, то коммуникативное событие регулируется стратегиями конфронтации» [Третьякова, 2003: 148]. При осуществлении такого варианта взаимодействия коммуникантов происходит одностороннее или двустороннее опровержение ролевых ожиданий, расхождение партнеров в понимании друг друга или оценке ситуации и, вероятнее всего, возникает антипатия друг к другу. «К конфронтационным стратегиям относятся инвективная стратегия, стратегии агрессии, насилия, дискредитации, подчинения, принуждения, разоблачения и др.» [Третьякова, 2003: 148], реализация которых, в свою очередь, вносит дискомфорт в ситуацию общения и создает речевые конфликты. Для реализации стратегий говорящий использует коммуникативные тактики. «Стратегии конфронтации связаны с конфронтационными тактиками: угрозы, запугивания, упрёка, обвинения, издёвки, колкости, оскорбления, провокации и др.» [Третьякова, 2003: 148].

Инвективная стратегия характеризуется использованием грубой, ненормативной лексики в адрес оппонента. Как правило, она применяется для того, чтобы понизить статус адресата, оскорбить, вывести на эмоции, унижить или добиться ответной реакции. Данная стратегия может быть выражена тактиками оскорбления, издёвки, провокации, колкости и др.

Стратегии агрессии и насилия используются для обезоруживания противника. Такие стратегии реализуются тактиками обвинения, угрозы, запугивания, упрёка, оскорбления, провокации и т.д.

Стратегии дискредитации и разоблачения направлены на подрыв авторитета, имиджа или доверия окружающих по отношению к оппоненту. Для реализации этой стратегии используются тактики лжи, издёвки, провокации, оскорбления и т.д.

Стратегии подчинения и принуждения используются для подавления воли оппонента, для принижения его чести и достоинства путём склонения на сторону говорящего. Такие стратегии реализуются тактиками упрёка, лжи, давления, провокации, угрозы, запугивания и т.д.

Также, В. С. Третьякова утверждает, что существуют тактики, которые могут быть как конфронтационными, так и кооперативными в зависимости от конкретной ситуации и контекста, в который помещена та или иная тактика. К подобным коммуникативным тактикам относятся «тактика лжи, иронии, лести, подкупа, замечания, просьбы, смены темы и др.» [Третьякова, 2003: 148]. Подобные тактики в ситуациях конфликта призваны манипулировать собеседником, склонять его на сторону говорящего.

Т.Г. Ватолина в своей работе «Стратегии коммуникативного поведения персонажей в ситуации “межличностный конфликт”» выделяет основные стратегии конфликта: «стратегии агрессивного и толерантного коммуникативного поведения, стратегии власти и подчинения» [Ватолина, 2015: 3].

Для достижения коммуникативной цели коммуниканты прибегают к стратегии агрессии, что на уровне структуры речи выражается в использовании большого количества директивов и комиссивов. Наиболее распространенными тактиками реализации агрессивной стратегии являются тактики упрёка, оскорбления, угрозы, отказа, возмущения.

Кроме того, в тех случаях, когда конфликтующие стороны изначально находятся в неравных статусно-ролевых отношениях, «коммуникативное взаимодействие становится асимметричным, и наряду с агрессивной стратегией применяются стратегии власти и манипуляции» [Там же].

Отличительной чертой толерантной стратегии речевого поведения является установка на партнёра по общению. Используя разные регулятивные средства, один из участников коммуникации желает разрешить конфликтную ситуацию. Данная стратегия реализуется чаще всего путём применения двух основных тактик: «тактики уступчивости и тактики компромисса» [Там же: 4]. При уступчивости один из участников конфликтной ситуации отказывается от собственных коммуникативных целей и интересов в пользу оппонента. Чтобы урегулировать конфликт, он принимает цели и интересы партнера. Компромисс характеризуется «поиском такого разрешения конфликта,

который удовлетворил бы коммуникативные цели обоих партнёров, причем полностью или частично» [Там же].

Основываясь на своём определении конфликта, К.Ф. Седов «выявляет разные типы (стратегии) речевого поведения языковых личностей в коммуникативном конфликте» [Седов; цит. по: Болохонцева, 2015: 117]:

1. Инвективная стратегия конфликтного поведения демонстрирует пониженную знаковость: коммуникативные проявления здесь выступают отражением эмоционально-биологических реакций и выливаются в аффективную разрядку в форме нецензурной речи, брани, ругани (инвективы).

2. Куртуазная стратегия, наоборот, отличается повышенной семиотичностью речевого поведения, обусловленного тяготением говорящего к этикетным формам социального взаимодействия. В качестве крайней формы аффекта в этом случае предпочтение отдаётся плачу.

3. Рационально-эвристическая стратегия речевого поведения в ситуации конфликта опирается на рассудительность, здравомыслие. Этот тип разрядки тяготеет к смеху, как аффектной реакции. Негативные эмоции в этом случае выражаются косвенным, непрямым образом [Болохонцева, 2015].

Выбор той или иной стратегии определяется психологической установкой, существующей у обоих коммуникантов.

И.И. Гулакова выделяет три установки при выборе стратегии: «установку против партнёра, установку на игнорирование партнёра и установку на партнёра» [Гулакова, 2004: 71]. В соответствии с данными установками выделяются основные стратегии речевого поведения в конфликтной ситуации:

- 1) конфронтационная (стратегия агрессии, стратегия манипуляции);
  - 2) нейтральная (активно-нейтральная стратегия, пассивно-нейтральная стратегия);
  - 3) кооперативная (стратегия уступчивости и стратегия компромисса)
- [Степыкин, Полхова, 2018].

Так, конфронтационные стратегии делятся на стратегию агрессии и манипуляцию. Стратегия агрессии, как правило, проявляется на начальных стадиях конфликта одним оппонентом и, либо, встречается с ответной стратегией конфронтации второго участника конфликта, либо сглаживается нейтральной или кооперативной стратегией, которую применяет оппонент в целях ухода от конфликта. «Стратегия агрессии может быть выражена следующими тактиками: тактика упрёка, тактика оскорбления, тактика возмущения, тактика обвинения, тактика угрозы, тактика косвенного выражения смысла и др» [Степыкин, Полхова, 2018: 445]. Манипулятивная стратегия может использоваться как на начальных, так и на промежуточных стадиях, когда, например, стратегия агрессии не срабатывает на оппоненте и адресант вынужден поменять свою стратегию для достижения цели. «Манипуляция может быть выражена следующими тактиками: тактика упрёка, тактика просьбы, тактика угрозы, тактика прерывания собеседника, тактика возмущения, тактика перехвата инициативы и др.» [Там же].

Нейтральные стратегии делятся на активно-нейтральную и пассивно-нейтральную. Эти стратегии, как правило, используются, когда оппоненты не желают вступать в открытый конфликт и стараются сгладить, например, агрессию, направленную на них говорящим. Однако при этом, участники конфликта, использующие нейтральную стратегию, не желают уступать оппоненту. «Активно-нейтральная стратегия может быть выражена тактикой прерывания, тактикой контроля над инициативой, тактикой смены темы и др.» [Там же]. «Пассивно-нейтральная стратегия может быть реализована тактикой игнорирования, тактикой умалчивания, тактикой молчания и др.» [Степыкин, Полхова, 2018: 446].

Кооперативная стратегия делится на стратегию уступчивости и стратегию компромисса. Эти стратегии применяются с целью сгладить, устранить конфликтную ситуацию и вернуться или перейти в кооперативную среду коммуникации. Они, как правило, применяются на последних стадиях конфликта, когда конфликтная ситуация стремится к своему завершению.



«Стратегии уступчивости и компромисса можно реализовать за счёт тактики убеждения, тактики согласия, тактики проявления сочувствия, тактики уклонения, тактики извинения и др.» [Там же: 448].

Также необходимо упомянуть, что существуют стратегии и тактики выхода из конфликтной ситуации общения. Однако «окончание конфликтной ситуации не обязательно должно означать, что коммуниканты придут к конструктивным решениям, однако причина разногласий должна быть устранена» [Бодрова, Коробова, 2011: 16]. Перечислить все тактические модели разрешения конфликтных ситуаций не представляется возможным, поэтому укажем лишь некоторые из них [Там же].

В частности, В.С. Третьякова предлагает следующий вариант: «для потенциально конфликтных ситуаций применять модель предупреждения конфликта, для ситуаций конфликтного риска – модель нейтрализации конфликта и для собственно конфликтных ситуаций – модель гармонизации конфликта» [Третьякова, 2003: 103]. Если применять такой подход, можно реализовать следующие варианты разрешения конфликта. Например, «для директивной стратегии будет характерно использование тактик убеждения, уговоров, давления, опровержения; для манипулирующей – тактик уловки, лжи, давления, провокации; для стратегии уступки – тактик уклонения, извинения; для регулятивной – тактики компромисса; для индифферентной – тактики равнодушия; а для конфронтационной – практически всех перечисленных тактик» [Там же].

И.И. Гулакова, выделяет два основных пути развития «постконфликта»:

- 1) конструктивный;
- 2) деструктивный – в зависимости от результата разрешения противоречий [Гулакова, 2004: 28].

Также, М. Дойче выделяет в своей классификации всего два способа выхода из конфликтной ситуации: «кооперативный – когда учитываются и минимизируются разногласия, и конкурентный – когда подчеркивается разница интересов двух соперников» [Дойче; цит. по: Григорьева, 2007: 168].

Как правило, во время конфликта, оппоненты используют определённые речевые маркеры и средства языка, которые позволяют отличить кооперативный стиль общения от конфронтационного. Например, лексико-семантическая и грамматическая системы языка наиболее чувствительны к конфликту.

В лексико-семантической системе конфликтными маркерами являются различные многозначные слова и омонимы, которые вне развёрнутого контекста провоцируют начало конфликтной ситуации. Также, негативная оценочная лексика в сторону оппонента, ненормативная лексика, инвективы, а также обращение к оппоненту с использованием специальных номинаций по какому-либо признаку, все подобные лексические единицы являются носителями конфликтного общения.

Что касается грамматических конструкций, то здесь маркерами конфронтационного общения являются личные местоимения «ты» и «вы» и глагольные формы второго лица, единственного и множественного числа, выбор которых имеет под собой тактические основания; личные местоимения третьего лица «он»/«она» по отношению к лицу, присутствующему во время диалога; также, большой конфликтогенной силой обладают императивы совершенного вида, частицы, вводные слова, и др. «Отмеченные языковые ситуации формируют содержание и структуру коммуникативного акта и служат яркими маркерами речевого конфликта» [Третьякова, 2003: 147].

Помимо явных признаков конфликта существуют также такие, которые необходимо «вычислить» с помощью сопоставления языковых и речевых структур с коммуникативным контекстом и определяются по психологическому и эмоциональному эффекту, который возникает у участников коммуникативного акта. Такие прагматические маркеры обычно «связаны с различными несоответствиями, непониманием, нарушением правил и принципов речевого общения» [Там же].

Таким образом, конфликтное общение подразумевает развитие коммуникации в конфронтационной среде, а также использование различных

стратегий и тактик, направленных на перехват инициативы, умаление статуса оппонента, принуждение, склонение на свою сторону, а также на урегулирование конфликта. Коммуникативные стратегии и тактики соотносятся между собой довольно сильно и, соответственно, коммуникативные стратегии конфронтации будут реализовываться с помощью конфронтационных коммуникативных тактик. Определить использование той или иной стратегии помогают различные лингвистические маркеры, которые также дают возможность изучать и описывать коммуникативные стратегии и тактики в ситуации конфликта. Также, необходимо отметить, что в живой речи одну из самых важных ролей играет контекст. Различные лингвистические и паралингвистические средства могут быть использованы не только в ситуациях конфликта, однако конкретная ситуация, настрой коммуникантов и другие внешние показатели дают определённое понимание того, что двое или более людей находятся в конфликтной ситуации.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Теоретическая глава данного исследования была посвящена изучению теоретического материала, раскрывающего суть и параметры основных понятий, а именно, терминов «речевой конфликт», «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика». Сперва были рассмотрены понятия данных терминов с точек зрения разных наук и подходов, описаны различные стадии и классификации конфликтов, параметры и классификации коммуникативных стратегий и тактик.

Конфликт является нарушением всех норм и правил кооперативного общения. Изучение феномена конфликта очень актуально и разнообразно в связи с тем, что исследователи крайне заинтересованы в природе конфликта, как неотъемлемой части человеческого общения, а также изучение конфликта позволяет исследователям находить способы его избегания. Под конфликтом понимается особый тип общения, при котором обе стороны находятся в состоянии противоборства, и в основе которого лежат различные противоречия в целях, намерениях, интересах коммуникантов.

Коммуникативные стратегии и тактики служат инструментами для коммуникантов в процессе общения. С их помощью адресант может добиться тех целей, которые он поставил себе перед началом коммуникации. Изучение коммуникативных стратегий происходит на уровне тактик, поскольку они больше поддаются анализу. В связи с тем, что коммуникативные стратегии с трудом поддаются анализу, существует проблема определения термина «коммуникативной стратегии». Помимо данного термина, также существует термин «речевая стратегия», и часть исследователей считает этот термин синонимичным термину «коммуникативная стратегия», тогда как другие лингвисты предлагают разграничивать эти понятия и считать термин «коммуникативная стратегия» более широким, поскольку этот термин включает в себя также и паралингвистические средства, помимо языковых. В

данной работе мы придерживаемся второго подхода и разграничиваем данные термины.

При рассмотрении основных параметров коммуникативных стратегий было выявлено, что стратегии обладают гибкостью, ситуационным основанием, предпосылками к использованию, и т.д. Также, были рассмотрены различные классификации коммуникативных стратегий.

Проблема изучения коммуникативных стратегий заключается также и в том, что не исследователи не могут прийти к единой классификации коммуникативных стратегий. Это обусловлено тем, что коммуникативные стратегии являются частью живой речи и их многообразие безгранично. Именно поэтому исследователи пришли к выводу, что классификации коммуникативных стратегий необходимо составлять, руководствуясь определённым признаком, который необходимо отразить в классификации. Таким образом, для нашей работы была выбрана классификация коммуникативных стратегий, построенная на основании определённой психологической установки, имеющейся у обоих коммуникантов в ситуациях конфликта. Так, различают установку против партнёра, установку на игнорирование партнёра и установку на партнёра. Следовательно, коммуникативные стратегии на основе данных установок делятся на конфронтационные, нейтральные и кооперативные. В свою очередь конфронтационные стратегии делятся на стратегию агрессии и стратегию манипуляции, нейтральные делятся на активно-нейтральную стратегию и пассивно-нейтральную стратегию, а кооперативные стратегии делятся на стратегию уступчивости и стратегию компромисса. Такая подробная и многоуровневая классификация необходима для того, чтобы дать более точный анализ коммуникативных тактик и чётко дифференцировать разные виды конфронтационных, нейтральных и кооперативных стратегий. Именно данная классификация будет использоваться в практической части нашего исследования. Также, следуя этой классификации будет составлен план Главы 2.

## ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ В СИТУАЦИЯХ КОНФЛИКТА (НА МАТЕРИАЛЕ СЕРИАЛА «THE ORIGINALS»)

### 2.1. Конфронтационные стратегии

#### 2.1.1. Стратегия агрессии

Агрессия – демонстрация партнёру отрицательно заряженного эмоционального отношения [Гулакова, 2004: 11].

Так, следуя из определения агрессии, можно утверждать, что стратегия агрессии применяется коммуникантами в ситуациях установки против партнёра. Стратегия агрессии может бы как односторонней, т.е. один из коммуникантов настроен мирно, в то время как второй – агрессивно; так и двусторонней, когда оба партнёра настроены агрессивно.

Согласно классификации И.И. Гулаковой, стратегия агрессии в большинстве случаев реализуется следующими тактиками: тактикой оскорбления, тактикой возмущения, тактикой угрозы и тактикой иронии. Рассмотрим данные стратегии на проанализированном материале.

Тактика оскорбления используется коммуникантами в случае, когда говорящий хочет перехватить инициативу конфликта путём «перехода на личности». Говорящий использует различные языковые средства, чтобы унижить оппонента и пошатнуть его уверенность.

Тактика оскорбления репрезентируется в языке следующими языковыми средствами:

– инвективы и существительные с отрицательной коннотацией:

1) *E: Do you really not know me? You think I could or would believe in anything that you say? If you honestly believe I would betray my own brother for you, you're **fool** without equal.*

*M: I'll forgive you your sentimental affections for **the thing you call brother**. But you need to realize, as I did, when I learned his mother had lain with a beast to beget him... Niklaus is **an abomination**. You do not talk to abominations. You do*

*not reason with them, or try to change them. You erase them. So, yes, I am asking you to help me kill your brother* (The Originals. S1, E15).

В вышеприведённом диалоге коммуниканты используют тактику оскорбления, которая репрезентируется инвективами и существительными с отрицательной коннотацией. Такими словами являются выделенные жирным шрифтом: «fool» (дурак), «the thing you call brother» (существо, которое ты зовёшь братом), «an abomination» (выродок). В данной ситуации оба коммуниканта используют тактику оскорбления. Коммуникант «Е» применяет стратегию агрессии к коммуниканту «М», который является его отцом. «М» пришёл к «Е» с просьбой помочь ему убить брата «Е». Инвектив в тактике оскорбления «Е» использует, чтобы указать «М» на то, что тому явно не стоило приходить с подобной просьбой, поскольку «Е» никогда не согласился бы на подобное. В свою очередь «М» использует ответную тактику оскорбления, однако оскорбляет он не своего собеседника, а брата «Е», тем самым пытаясь задеть его «за живое». Данной тактикой «М» указывает на то, что «Е» совершает ошибку защищая кого-то, кто этого совершенно не достоин, называя брата «Е» «abomination» и «the thing you call brother». Для того, чтобы усилить негативное отношение к брату «Е», «М» говорит тихим, шипящим голосом и прищуривает взгляд, чтобы показать своё отвращение.

*2) O: Then all we got to do is just forget that she spent half her life with humans and the other half with vampires.*

*J: Ollie, back off.*

*H: It's ok. If the runt of the litter has got something to say, he should say it* (The Originals. S1, E17).

В данном диалоге героиня использует тактику оскорбления в качестве ответной реакции на упрёк. Она использует словосочетание «the runt of the litter» (коротышка), чтобы задеть и унижить «О», который первым принял решение выйти на конфликт. «О» намекнул на то, что «Н» не стоит доверять, поскольку она не «одна из них». В ответ «Н» ответила на выпад, при этом использовав тактику оскорбления, чтобы принизить своего оппонента.

3) *E: We all make sacrifices in the name of this family, Rebekah, but know this. I will never stand against you or Niklaus.*

*R: What about Hayley? Nothing I conspire to do, none of my treachery will harm this family as much as your feelings for her. You're **hypocrite**, Elijah. You would choose love over family and then condemn me for doing the same* (The Originals. S1, E12).

В данном диалоге героиня «R» использует тактику оскорбления из-за своей злости на «E». Она использует слово «hypocrite» (лицемер), имеющее отрицательную коннотацию, чтобы указать оппоненту на его предвзятость и эгоизм. Стратегия агрессии, реализуемая тактикой оскорбления здесь используется из-за обиды, это можно заметить по тому, что героиня «R» повышает голос и говорит с интонацией упрёка.

Также, в других эпизодах можно встретить следующие слова-инвективы и существительные с отрицательной коннотацией: *bastard* (The Originals. S1, E15); *coward* (The Originals. S1, E12); (The Originals. S1, E15); *a child* (в значении «инфантильный», «незрелый») (The Originals. S1, E12); *monster* (The Originals. S1, E16); *madman* (The Originals. S1, E14); *burden* (в обращении к человеку) (The Originals. S1, E15); *imbeciles and leeches* (The Originals. S1, E16); *liar* (The Originals. S1, E3); *psychowitch* (The Originals. S1, E22); *parasite* (The Originals. S1, E5); *whelp* (The Originals. S1, E13); *и др.*

– прилагательные с отрицательной коннотацией:

1) *E: Do you know, my sister is rather fond of you. Strange, she's not typically drawn to **unremarkable** men. Would you care to explain your sudden magnetism?*

*T: I don't know what you're...*

*[Elijah grabs him starting to strangle him]* (The Originals. S1, E12).

В данном примере персонаж «E» использует тактику оскорбления, чтобы унижить собеседника, указать на его несостоятельность и тот факт, что он не достоин внимания сестры «E». Он использует прилагательное «unremarkable» (невзрачный), которое в данном контексте имеет отрицательную коннотацию и служит средством унижения достоинства оппонента.



2) *K: Oh, so that's your defense? You called Mikael-the destroyer, The hunter of vampires - because I detained you from pursuing some dull suitors.*

*R: You were **cruel**, and **controlling** and **manipulative**!*

*K: I was trying to protect you from imbeciles and leeches, not to mention your own poor judgment (The Originals. S1, E16).*

Вышеприведённый диалог демонстрирует ещё один пример использования тактики оскорбления с помощью ряда прилагательных с отрицательной коннотацией. Героиня «R» использует прилагательные «cruel» (жестокий), «controlling» (контролирующий), «manipulative» (манипулирующий), чтобы указать оппоненту на его некомпетентность и несостоятельность в принятии решений.

Также, в других эпизодах сериала можно встретить следующие прилагательные с отрицательной коннотацией, которые используются для репрезентации тактики оскорбления: *boring* (The Originals. S1, E4); *petty* (The Originals. S1, E6); *stupid* (The Originals. S1, E1); *dreadful* (The Originals. S1, E15); *weird-ass* (The Originals. S1, E17); *ridiculous* (The Originals. S1, E17); *foolish* (The Originals. S1, E16); *mad* (The Originals. S1, E3); *impulsive* (The Originals. S1, E5); *selfish* (The Originals. S1, E1); *horrible* (The Originals. S1, E2); *terrible* (The Originals. S1, E1); *vile* (The Originals. S1, E17); *murderous* (The Originals. S1, E8); *self-righteous* (The Originals. S1, E16); *pathetic* (The Originals. S1, E16); *stubborn* (The Originals. S1, E7); *impetuous* (The Originals. S1, E16); *downright dangerous* (The Originals. S1, E17); *malicious* (The Originals. S1, E12); *insane* (The Originals. S1, E4); *vicious* (The Originals. S1, E13); *heartless* (The Originals. S1, E16); *barbaric* (The Originals. S1, E9); *и др.*

– причастия с отрицательными аффиксами или отрицательной коннотацией:

1) *K: Father.*

*M: "Father"? Still clinging to that word after all these years? A bastard desperate for a daddy? I wonder if your real father would be as **embarrassed** as I*

*was of you before I discovered you were not mine. Most likely* (The Originals. S1, E15).

В данном примере коммуникант «М» использует причастие «embarrassed» (опозорен), чтобы унижить оппонента и указать на то, что его настоящий отец стыдился бы его, тем самым оскорбляя собственное достоинство «К» и задевая его «за живое».

Другие причастия, встретившиеся в материале, репрезентирующие тактику оскорбления: *terrorizing* (The Originals. S1, E14); *disinterested* (The Originals. S1, E21); и др;

– наречия с отрицательными аффиксами или отрицательной коннотацией:

1) *E: [sees Mikael] You.*

*M: It's all right, son. I just want to talk.*

*E: You **mercilessly** hunt us for centuries. You laid waste to half of Europe, now you... You simply wish to talk?* (The Originals. S1, E15).

В данном диалоге коммуникант «Е» использует наречие «mercilessly» (беспощадно), чтобы указать оппоненту на его жестокость и несправедливость. «М» и «Е» - отец и сын, и в данном случае сын пытается указать отцу на его ошибки.

2) *K: Oh, don't be such a stiff, Elijah. The tourists love a good festival. Besides, what better way to cement the solidarity than a show of faith toward a onetime enemy?* (The Originals. S1, E20)

*E: A onetime enemy with whom you've grown rather **nauseatingly** intimate.*

В вышеприведённом диалоге коммуникант «Е» использует наречие «nauseatingly», чтобы показать своё отвращение к отношениям коммуниканта «К» с девушкой, которую оба называют «a onetime enemy», и тем самым унижить его достоинство и указать на несостоятельность в выборе партнёра.

А также, из невербальных знаков в стратегии агрессии активно используются следующие:

– повышенный тон, который на речи обозначается восклицательным знаком: *Don't push me right now!* (The Originals. S1, E12);

– прищуренный взгляд;

– презрительная усмешка.

Тактика возмущения используется в случаях, когда один из коммуникантов недоволен сложившейся ситуацией, поставленными условиями, поведением оппонента и т.д. Возмущение характеризуется сильной эмоциональной окраской в связи с определёнными недовольствами говорящего. В паралингвистическом аспекте коммуниканты используют повышенный тон, активную жестикуляцию. Тактика возмущения, как правило, репрезентируется следующими языковыми средствами в языке:

– риторические вопросы:

1) *K: Is this what's it's come to? I bear the full weight of our kingdom while you pout like a child.*

*M: You wanted to be King. Besides you look like you got it covered.* (The Originals. S1, E12).

В данном диалоге персонаж «К» выражает своё возмущение с помощью риторического вопроса «*Is this what's it's come to?*» (Так вот, к чему всё привело?). Его возмущение вызвано тем, что его собеседник, потеряв близкого человека, отказывается помогать «К» строить планы по контролю над городом. Его негативное отношение и стратегия агрессии выражается в недовольном тоне голоса и сложенных на груди руках, демонстрирующих недовольство ситуацией.

2) *T: She asked me to keep an eye out on witch stuff. I found something, and when I showed her, we were jumped by some guy. He desiccated her with his touch.*

*E: Like a coward, you left her.*

*T: What was I supposed to do, fight some warlock that took out an Original?* (The Originals. S1, E17).

В этом диалоге коммуникант «Т» задаёт риторический вопрос на обвинение в бездействии: «What was I supposed to do, fight some warlock that took out an Original?» (А что я должен был сделать – сразиться с каким-то магом, который победил Первородную?). Вопрос риторический поскольку Первородные вампиры – сильнейшие из вампиров и, если кто-то смог победить Первородного, то обычный вампир не справится с этим человеком. Поэтому «Т» выражает своё возмущение, используя для этого риторический вопрос.

3) *E: I offer him my counsel because it's clear to me that he means to make the city our home. Now, perhaps leading these derelicts will curb some of these impulses, grant him some degree of happiness.*

*R: You always talk about Nik's happiness! But for 1000 years, he has robbed me of any chance at my own. **What about me, Elijah? Am I not a concern for you?** (The Originals. S1, E9);*

Здесь, героиня «R» использует тактику возмущения с помощью риторических вопросов «What about me, Elijah? Am I not a concern for you?» (Что насчёт меня, Элайджа? Моя жизнь тебя не беспокоит?), чтобы указать оппоненту на то, что ему совершенно безразлична её судьба, и он заботится только об их брате, совершенно игнорируя желания «R».

Также, в других эпизодах и сценах были выявлены следующие риторические вопросы: *You kill her mother and now you've come to threaten her?* (The Originals. S1, E13); *What the hell do you think you're doing?* (The Originals. S1, E19); *Haven't your people done enough to that girl?* (The Originals. S1, E13); *Where are you going?* (The Originals. S1, E14); и др;

– повелительное наклонение:

1) *E: I asked you to cease these petty moves against our family, and yet you conspire with this fool. Is this what it's come to you? Making moves against your own blood?*

*R: **Don't you try and shame me.** Nik grows more powerful by the day and you do nothing but encourage him.* (The Originals. S1, E14).

В вышеприведённом диалоге героиня «R» показывает своё возмущение с помощью использования повелительного наклонения «Don't you try and shame me» (Не смей пытаться пристыдить меня), поскольку персонаж «E» указывает ей на её ошибки на правах старшего брата. Возмущение и недовольство героини «R» также отражено в её позе – поднятый вверх указательный палец, указывающий на оппонента, сведённые к переносице брови и недовольный тон голоса.

2) *K: I'll tell you what I almost didn't survive, love. My sister, bringing the most vile creature ever to have walked the earth down upon me.*

*C: Yes, your father. But by hunting Rebekah and Marcel down to the ends of the earth, by terrorizing them the way you yourself were terrorized... **Don't become your father!***

*K: I've been called every shade of monster, but that's new. My father? Mikael was the monster monsters were afraid of. Come. Let me show you. (The Originals. S1, E16).*

Героиня «C» возмущена тем, что «K» планирует месть своей сестре и её возлюбленному за то, что они указали отцу «K» его местоположение, чтобы тот смог прийти и убить «K». «C» выражает возмущение с помощью повелительного наклонения «Don't become your father!» (Не становись таким, как твой отец!), с помощью которого просит «K» не уподобляться методам его отца.

3) *R: You take joy in other people's pain, and then you wonder why I hate you.*

*K: Yes, and that hatred led you to do what you did. **Admit the truth. Admit you wanted me dead.***

*R: I wanted you to run-- that is all-- Despite your delusions. (The Originals. S1, E16).*

В данном примере персонаж «K» использует повелительное наклонение, чтобы выразить возмущение «Admit the truth. Admit you wanted me dead» (Признай правду. Признай, что желала моей смерти). Он считает, что героиня

«R» лжёт ему, говоря о том, что просто хотела, чтобы он бежал из города, и вовсе не хотела его смерти.

Также, в других эпизодах были выявлены следующие применения повелительного наклонения в качестве репрезентации тактики возмущения: *Do not talk back to me* (The Originals. S1, E16); *Do not mention his name* (The Originals. S1, E7); *Get out of here* (The Originals. S1, E12); и др;

– противопоставления и повторы:

1) *E: I asked you to cease these petty moves against our family, and yet you conspire with this fool. Is this what it's come to you? Making moves against your own blood?*

*R: Don't you try and shame me. Nik grows more powerful by the day and you do nothing but encourage him.* (The Originals. S1, E14).

В данном примере героиня «R» возмущается тем, что её брат «E» поддерживает безумные идеи их общего брата Клауса. Она использует противопоставление с союзом «but» во фразе «you do nothing but encourage him» (Ты только и делаешь, что поддерживаешь его), выражая тем самым своё возмущение тем, что «E» не интересуется больше ничем, помимо делов Клауса.

2) *K: It is business as usual. For the past three centuries, the O'Connells have always tried to keep the peace.*

*C: Save me the family history. It's all lies on top of lies.* (The Originals. S1, E3).

В этом диалоге героиня «C» использует повтор «It's all lies on top of lies» (Это ложь, покрытая ещё большей ложью), который репрезентирует тактику возмущения. Героиня недовольна тем, что от неё долгое время скрывали правду о её семье и теперь она не верит своему дяде, который хочет посвятить её в семейные дела.

3) *K: Oh, don't pretend You haven't thought about it. You look at me, and you see everything you abhor in yourself. Sure, you dress it up with your fancy suits and*

*your handkerchiefs. You with your mask of civility and eloquence, You're every bit the abomination I am or worse. Go on, Elijah. Go on. Use the white oak stake.*

***E: I'm not so cowardly that I have to kill you, Niklaus, but if I have to make you suffer to protect Rebekah, that is what I will do*** (The Originals. S1, E16);

В данном примере персонаж «Е» использует противопоставление с союзом «but» во фразе «I'm not so cowardly that I have to kill you, Niklaus, but if I have to make you suffer to protect Rebekah, that is what I will do» (Я не настолько труслив, чтобы убивать тебя, Никлаус, но, если мне придётся заставить тебя страдать, чтобы защитить Ребекку – я это сделаю). Его возмущение заключается в том, что он категорически против призывов своего брата убить его.

Тактика угрозы применяется коммуникантами, чтобы подавить волю оппонента и забрать инициативу, не оставив оппоненту право выбора. В основном, в паралингвистическом аспекте тактика угрозы выражается в прищуренном взгляде, агрессивном тоне голоса и сказанных резко фразах. В лингвистическом аспекте тактика угрозы репрезентируется следующими языковыми средствами:

– глаголами действия с отрицательно коннотацией:

1) *K: In fact, I made it a point to learn all about your power. I noticed how you're almost always near those twin sons of yours. How they bear your distinctive mark. Got me to thinking. You channel their power, don't you? Which, of course, begs the question, what would happen were that power to be taken away, if those sons, whose lives you depend on were suddenly struck down...What of that power then?*

***T: I will kill you for this.***

*K: I cannot be killed. You, however... [kills warlock]* (The Originals. S1, E11).

Данный пример демонстрирует использование тактики угрозы с помощью глагола действия с отрицательной коннотацией «kill» (убить). Персонаж «Т» угрожает смертью персонажу «К» за то, что тот убил его сыновей.

2) *K: Bastiana! I know you're close. The stench of witches hangs in the air. Mark my words. I will end this girl with the very blade you meant for me.* (The Originals. S1, E10).

В данном примере персонаж «К» использует тактику угрозы, чтобы выманить ведьму, которая покушалась на его жизнь. Чтобы это сделать, он берёт в плен одну из её подчинённых и угрожает ей смертью с помощью фразы: «I will end this girl with the very blade you meant for me» (Я убью эту девочку тем самым клинком, который ты хотела использовать на мне).

В других эпизодах встречались следующие глаголы действия с отрицательной коннотацией: *He will dagger me and leave me in a box for centuries. You will not say a word* (The Originals. S1, E15); *Death will come* (The Originals. S1, E12); *So after I kill you, I will remain here in New Orleans until every last person who remembers you is dead. The deeds of the mighty Klaus will be remembered by no one!* (The Originals. S1, E12); *Well, you are welcome to wager against me. You will lose* (The Originals. S1, E21); *и др.*

– противопоставлениями, дающими оппоненту иллюзию выбора:

1) *T: I don't know what you're...*

*[Elijah grabs him starting to strangle him]*

*E: You can either tell me what you know or I can distribute tiny pieces of you throughout the Quarter* (The Originals. S1, E12).

В вышеприведённом диалоге персонаж «Е» применяет тактику угрозы для того, чтобы получить необходимую информацию. Он даёт выбор оппоненту, но «Т» понимает, что этот выбор мнимый, и ему остаётся только рассказать всё, что ему известно.

2) *K: When I asked you to bring Cary to me, it was as my guest. **Might I recommend you release him before I opt to release you from your mortal coil.***

*O: I found him like you asked and he jumped me. Now, his pack's been going at mine since the beginning of time I don't owe him a thing.* (The Originals. S1, E18).



В данном примере также используется тактика угрозы с предоставлением мнимого выбора оппоненту, поскольку один из вариантов означает смерть.

Также, в других эпизодах были выявлены следующие употребления противопоставлений, дающих оппоненту иллюзию выбора: *I would advise against trying to flee, boy. I can drive this into your heart before you can even think of getting to your feet* (The Originals. S1, E13); *Bring Davina to us, And I'll find a way to break Celeste's spell. If not, well, let's just say That I won't be the one to mourn Rebekah* (The Originals. S1, E15); *so unless you want me to snap your arm like a twig, I suggest that you tell me what is going on* (The Originals. S1, E20); и др;

– условными предложениями:

1) *K: Witches of the French Quarter, I have with me Monique Deveraux. What a shame it would be were I forced to send her back to the death she's just escaped. Should you wish to prevent this, bring me the witch Bastiana.* (The Originals. S1, E12).

В данном примере условное предложение используется персонажем для репрезентации тактики угрозы. Он ставит условие на то, что если к нему приведут ведьму Бастиану, то он сохранит жизнь другой ведьме.

2) *K: So you would paint her as a loyal sister, But she betrayed me out of lust for marcel. Perhaps that was why you did it - for love. Perhaps I might temper my rage if Rebekah will admit she was a victim of her own idiocy, that her great love Marcel used her to oust this family and to take my city.*

*R: Marcel did not manipulate me.* (The Originals. S1, E16).

Здесь персонаж «К» использует условное предложение в качестве репрезентации тактики угрозы. Он так же ставит условие, при котором сохранит жизнь героини «R».

Также были выявлены другие случаи использования условных предложений для репрезентации тактики угрозы в эпизодах выбранного материала: *if you tell Niklaus you summoned Mikael, you're dead, either way.* [kills

*the witch]* (The Originals. S1, E15); *There is not gonna be a peace if the werewolves are excluded. They want a seat at the table... And if they don't get one, I can guarantee that you will all regret it* (The Originals. S1, E11); *Now, if you have any difficulty whatsoever with your newfound position, I'd be more than willing to remove you*(The Originals. S1, E12); и др.

Тактика иронии используется при попытке говорящего высмеять оппонента, указать на то, что его слова не имеют никакого веса для говорящего, и он не воспринимает оппонента всерьёз. Невербальными средствами в тактике иронии являются презрительная усмешка, смех, пародирование или нелепые выражения лица. В речи тактика иронии репрезентируется следующими языковыми средствами:

– риторический вопрос:

1) M: *Sorry. I'm gonna chase down my own lead.*

*K: And where might that be, the bottom of a bottle of Scotch?* (The Originals. S1, E11).

В данном примере риторический вопрос используется для репрезентации тактики иронии. Персонаж «К» недоволен тем, что персонаж «М» не выполняет свои обязанности, и вместо этого напивается в баре. «К» старается подтолкнуть «М» к действию, но тот отказывается, говоря, что у него есть собственный план. На что «К» реагирует тактикой иронии.

2) E: *The only thing Sabine is committed to is the destruction of my family.*

*M: And that would be a bad thing, why?* (The Originals. S1, E16).

В вышеприведённом диалоге также используется риторический вопрос для репрезентации тактики иронии. Персонаж «Е» говорит, что Сабин способна только уничтожить его семью, на что его собеседница отвечает ему риторическим вопросом: «*And that would be a bad thing, why?*» (И почему это плохо?), намекая на то, что уничтожение семьи «Е» только сыграет всем на руку.

Другие риторические вопросы, использующиеся для репрезентации тактики иронии: *I know it's a lot to take in. — You think?* (The Originals. S1, E17);

*I mean, if you're royalty, where's the throne? (The Originals. S1, E17); A onetime enemy with whom you've grown rather nauseatingly intimate. — Who said maintaining alliances can't be fun? (The Originals. S1, E21); He's got something going on with the witches, and he's doing it behind Elijah's back. Whatever he's up to, if I can find proof-- — Oh, you'll what? You're gonna rat him out to his older brother? You're gonna turn them against each other? You're exiled from the quarter. Elijah even smells you coming and you're dead (The Originals. S1, E18); How was that for poignant? (The Originals. S1, E18); u др;*

– предложения и фразы с коннотацией насмешки:

1) *R: Then perhaps you should take her yourself.*

*E: Well, then that would make me the very hypocrite that you've accused me of being. Rebekah, I cannot legislate my feelings. My actions, however...So, would you kindly do this for me?*

*R: You know the mama wolf loves to be told what to do. She's not gonna like it. (The Originals. S1, E13).*

Данный пример демонстрирует тактику иронии. Героиня «R» говорит фразу «You know the mama wolf loves to be told what to do»(Ты же знаешь, как мама-волк любит, когда ей говорят, что делать), имея в виду совершенно противоположное, то есть то, что девушка, о которой говорят персонажи независимая и не любит, когда ей указывают.

2) *C: You won't make it that far. So be a good little boy and get back into bed.*

*K: If I had a quid for every time a woman has tried that line on me...*

*C: You'd have, like, no money. (The Originals. S1, E16).*

В данном примере, героиня «C» использует тактику иронии, чтобы задеть собеседника, она говорит фразу: «You'd have, like, no money» (У тебя, примерно, было бы ноль денег), намекая, что персонаж «K» не получает внимания от женщин.

Другие фразы, выявленные в материале: *Here's a novel idea (The Originals. S1, E3); What the hell do you think you're doing? — I'm opening negotiations (The Originals. S1, E18); This is ridiculous (The Originals. S1, E4)*

*Shouldn't you intervene or something? — Why would I? This party just got interesting (The Originals. S1, E11); You want us to go to a witch event on bended knee and give them a gift? I'm sorry, but I just remembered. We're busy doing just about anything else that night (The Originals. S1, E12); It's ok. If the runt of the litter has got something to say, he should say it (The Originals. S1, E17) What a relief. His ego is in check (The Originals. S1, E16) и др.*

Стратегия агрессии используется в различных ситуациях конфликта и может быть, как односторонней, так и двусторонней. Другими словами, один из коммуникантов может быть настроен агрессивно, в то время как второй хочет сгладить конфликт и перейти в кооперативную среду общения и разрешить все разногласия:

*K: Yes, and that hatred led you to do what you did. **Admit the truth. Admit you wanted me dead.***

*R: I wanted you to run-- that is all-- Despite your delusions (The Originals. S1, E16).*

В данном примере коммуникант «К» использует стратегию агрессии (жирный шрифт), чтобы добиться от оппонентки признания того, что она желала ему смерти, в то время как, героиня «R» хочет сгладить конфликт и пытается убедить «К» в том, что она никогда не желала его смерти (подчеркнутый шрифт).

Однако бывают ситуации, в которых оба оппонента настроены агрессивно, и ни один из них не готов идти на уступки и сглаживать конфликт:

*K: Any words we have for each other have been spoken long ago. **But know this. I am no longer the animal begging for scraps of your affection.** I will die knowing my hatred of you was just. I will fall, proud of all I have achieved here. So... Mikael, if you're going to kill me, then get on with it.*

*M: Au contraire, Niklaus, some things remain unsaid. For instance, you were right to be proud of your achievement here. As I walked the streets, your name was spoken of in reverent tones by the city's finest. **So after I kill you, I will remain here***

*in New Orleans until every last person who remembers you is dead. The deeds of the mighty Klaus will be remembered by no one! And you, boy...will simply never have existed* (The Originals. S1, E15).

Таким образом, стратегия агрессии является очень распространённой в конфликтных ситуациях общения и реализуется различными тактиками, такими как тактика угрозы, тактика иронии, тактика возмущения и тактика оскорбления, которые, в свою очередь, репрезентируются на речи различными языковыми средствами и невербальными знаками.

### 2.1.2. Стратегия манипуляции

«Манипуляция – захват смыслового пространства коммуникации с тем, чтобы навязать партнеру свою коммуникативную стратегию» [Гулакова, 2004: 11]. В этом случае одна из взаимодействующих стратегий оказывается сильнее и стремится доминировать над другой.

Главная цель манипуляции – перетянуть инициативу на себя, заставив оппонента чувствовать вину, унижение или сомнения в своей позиции. Коммуникант, использующий стратегию манипуляции стремится достичь доминирования в диалоге, используя личность оппонента, его слабые стороны, страхи и сомнения.

Согласно классификации И.И. Гулаковой, стратегия манипуляции реализуется в речи следующими тактиками: тактика упрёка, тактика намёка, тактика прерывания и тактика отказа. Рассмотрим данные стратегии на проанализированном материале.

Тактика упрёка используется говорящим в случае, когда он хочет указать на несостоятельность оппонента, заставить его испытывать вину или стыд, показать собственное разочарование в оппоненте. Упрёк сопровождается разочарованными вздохами, укоризненным взглядом, притворной грустью или разочарованием в голосе. В языке тактика упрёка репрезентируется следующими языковыми средствами:

– сравнение:

1) T: *You're late, Elijah. **It's not like a noble brother to keep me waiting.***

K: *I'm sorry, mate. Elijah is the brother you meet when negotiations are to be had. I'm the one you get when negotiations are closed (The Originals. S1, E21).*

В данном примере сравнение используется для репрезентации тактики упрёка. Персонаж «Т» говорит: «It's not like a noble brother to keep me waiting» (Заставлять меня ждать это не то, как стоит вести себя благородному брату), упрекая опоздавшего собеседника.

2) C: *You know, I came to your reopening because I wanted to try and make amends. And then I see you talking with Klaus out in the open, like it's business as usual in the Quarter.*

K: *It is business as usual. For the past three centuries, the O'Connells have always tried to keep the peace (The Originals. S1, E7).*

В данном примере также используется тактика упрёка, которая репрезентируется в речи сравнением. Героиня «С» упрекает своего дядю в том, что он общается с Клаусом после того, что он натворил, используя фразу: «I see you talking with Klaus out in the open, like it's business as usual in the Quarter» (Я вижу, как ты разговариваешь с Клаусом в открытую, как будто это просто бизнес в Квартале).

Другие сравнения, выявленные в материале: *Niklaus treated you like a son (The Originals. S1, E16); You should see yourself. The murderous expression, the self-righteous posturing. You look like Father (The Originals. S1, E16); You're not man enough to hold this weapon (The Originals. S1, E16); Well--unlike you, brother-- I have no taste for fratricide (The Originals. S1, E16); Sure, you dress it up with your fancy suits and your handkerchiefs. You with your mask of civility and eloquence, You're every bit the abomination I am or worse (The Originals. S1, E16); So, what, maybe I should hide out in Bucktown like you? (The Originals. S1, E17); That is just stubbornness like--like when you were a little girl (The Originals. S1, E9); и др;*

– риторические вопросы:

1) *M: There are three more girls sacrificed during the Harvest. I wanna bring them back.*

*S: Who are you kidding? You don't care about those girls. You just want Davina back so you can use her power again.*

*M: I just want her alive (The Originals. S2, E2).*

Здесь риторический вопрос используется для того, чтобы репрезентировать тактику упрёка. Героиня «S» задаёт риторический вопрос: «Who are you kidding?» (Кого ты пытаешься обмануть?), говоря о том, что персонажу «M» безразличны те девушки, о которых он говорит. Она считает, что он просит их о помощи лишь для собственной выгоды.

2) *K: I was trying to protect you from imbeciles and leeches, not to mention your own poor judgment.*

*R: And what about the one that you loved enough to call friend? Why did you forbid me to love Marcel?*

*K: Do not mention his name.*

*R: What has happened to you? I remember the sweet boy who made me laugh and gave me gifts, who loved art and music. I wanted to be just like you. How could you have fallen so far? (The Originals. S1, E16)*

В данном примере риторический вопрос используется, чтобы упрекнуть персонажа «K» в том, что он стал плохим человеком. Героиня «R» задаёт вопрос: «What has happened to you?» (Что с тобой стало?), после этого напоминая, каким она помнит персонажа «K».

Другие риторические вопросы, выявленные в материале: *Why must you defend her? (The Originals. S1, E5); Haven't your people done enough to that girl? (The Originals. S1, E2); You're dividing up the city, and the werewolves don't even get a say? (The Originals. S1, E9); Why would I trust someone who's conspiring behind his own brother's back? (The Originals. S1, E4); и др;*

– прошедшее время, указывающее на ошибки оппонента в прошлом:

1) *W: You used me. This whole time, our friendship, all you wanted was a favor. And now you want to take it back? Well, you can't. And I will not suffer because I was foolish enough to trust you.*

*R: It was a mistake! I know that, now! But that one mistake will destroy us* (The Originals. S1, E16).

В данном диалоге используется тактика упрёка, которая репрезентируется глаголами в прошедшем времени. Героиня «W» упрекает героиню «R» за то, что та использовала и обманула её: «*You used me. This whole time, our friendship, all you wanted was a favor*» (Ты использовала меня. Всё это время, вся наша дружба была обманом, всё, чего ты хотела – это одолжение).

2) *K: You stand accused of betraying your own blood. How do you plead?*

*R: I plead you to shut up and listen.*

*K: You summoned our father. You brought him to our home. What possible defense could you have?*

*R: I knew he was the only thing that you feared, and I wanted you to run.* (The Originals. S1, E17);

Здесь персонаж «K» упрекает свою сестру в том, что она призвала их отца в их дом, чтобы он убил «K». Тактика упрёка репрезентируется глаголами прошедшего времени.

Другие примеры, выявленные в материале: *You brought this on yourself* (The Originals. S1, E17); *You mercilessly hunt us for centuries. You laid waste to half of Europe, now you...* *You simply wish to talk?* (The Originals. S1, E7); *You were never the recipient of his cruelty! None of you were, not Kol, not Finn, none of you! I think you've forgotten what he was truly like* (The Originals. S1, E9); *Because you were hateful. You denied me the freedom to love* (The Originals. S1, E19); *We loved each other. It was your refusal to respect that had led to your ruin* (The Originals. S1, E11); *After all, Niklaus, it was your cruelty That led her to do what she did* (The Originals. S1, E16); *The last time I arrived for a negotiation, you tried to kill me* (The Originals. S1, E12); *u dp*;



– настоящее время, указывающее на неподобающее поведение оппонента в настоящем:

1) *M: Don't push me right now!*

*K: I am sorry Davina is gone, okay? I'm sorry, but **this mournful attitude is unworthy of you and it's boring to me.***

*[Diego interrupts the dialogue]* (The Originals. S1, E15).

В вышеприведённом примере тактика упрёка репрезентируется с помощью использования глагола *to be* в настоящем времени. Персонаж «К» упрекает оппонента в том, что тот из-за скорби по умершей подруге пренебрегает своими обязанностями. «К» говорит: «*this mournful attitude is unworthy of you and it's boring to me*» (это скорбящее поведение ниже твоего достоинства, а у меня оно вызывает скуку).

2) *R: I did not want you dead. I wanted you to run.*

*K: Liar! You wanted revenge.*

*R: You drove me to betray you, and now you want to twist it and make it worse so you can justify killing me instead of accepting your own fault* (The Originals. S2, E6).

Героиня «R» упрекает своего брата в том, что он пытается переложить всю вину за свои поступки на неё. Она говорит о том, что это он вынудил её предать его, и теперь хочет убить её вместо того, чтобы признать свою вину.

Другие примеры, выявленные в материале: *You just want Davina back so you can use her power again* (The Originals. S1, E15); *You want to self-medicate your self-pity, fine* (The Originals. S1, E11); *It's a shame we can't feed on sad-eyed apologies. It's your one and only skill* (The Originals. S1, E16); *You say that like it's so simple, but the witches aren't just gonna let me go* (The Originals. S2, E2); и др.

Тактика намёка используется коммуникантом, когда он не хочет говорить прямо, а хочет косвенно донести до оппонента свою мысль, чтобы оскорбить его, унижить, упрекнуть или угрожать. Невербальными знаками в тактике намёка является прищур, тихий, спокойный голос, хитрая улыбка,

поднятые в удивление брови. На речи тактика намёка репрезентируется следующими средствами:

– условные предложения:

1) *M: You wanted to be King. Besides you look like you got it covered.*

*K: If the men see you shirk your duties, they're likely to do the same.*

*M: I told you, I'm not in the mood for vampire hijinx* (The Originals. S1, E8).

Тактика намёка в данном примере репрезентируется условным предложением. Персонаж «К» говорит: «If the men see you shirk your duties, they're likely to do the same» (Если люди увидят, как ты бегаешь от своих обязанностей, они начнут делать то же самое). Он намекает на то, что «М» стоит приступить к выполнению своих обязанностей, поскольку на нём лежит ответственность за подчинённых.

2) *K: Where are you going? Someone has to account for this.*

*M: You want revenge, get it yourself. That mark is tied to some bad mojo. Any of y'all got any brains, you'll head back to the compound and stay the hell out of this. [leaves]* (The Originals. S1, E4).

В данном примере фраза «Any of y'all got any brains, you'll head back to the compound and stay the hell out of this» (Если у вас хоть немного работает мозг, то вы все вернётесь в лагерь и не будете совать нос во всё это) является условным предложением, которая репрезентирует тактику намёка. «М» намекает на предстоящую опасность и говорит о том, что разумно было бы держать от этой опасности подальше.

Другие примеры тактики намёка, выраженные условными предложениями, выявленные в материале: *What a shame it would be were I forced to send her back to the death she's just escaped* (The Originals. S1, E16); *If Niklaus learns the truth, there will be no end to his rage* (The Originals. S1, E15); *If what Sabine says is true, when she sacrifices herself, all of her power will flow back into the earth. However, if she has lied and tries to take another body... this spell will deliver her to a very different destination. Now please... locate Sabine* (The

Originals. S1, E11); *When order is restored, your kind won't be allowed in here* (The Originals. S1, E19); *и др.*

– модальные глаголы:

1) *M: I'm at Sophie Deveraux's place. I figured I'll sit here and drink until she shows.*

*K: Or you **could** snap out of this funk and come and help me end this.*

*[Marcel hangs up]* (The Originals. S1, E7).

Здесь модальный глагол используется, чтобы передать косвенную просьбу или намёк. «Could» (Мог бы) использовано для того, чтобы передать, что у «К» есть план, и ему нужна помощь «М».

2) *Hailey: Where was this, exactly?*

*T: The docks, warehouse 57. I was just doing what she asked. You **cannot** tell Klaus about this.*

*[Elijah throws him against the wall]*

*E: I **should** take that under consideration* (The Originals. S1, E16).

В первом случае модальный глагол «cannot» используется, чтобы намекнуть на то, что говорящий «Т» не хотел бы, чтобы Клаус узнал об их разговоре. Второй модальный глагол «should» показывает, что «Е» использует тактику намёка на то, что он рассмотрит просьбу «Т», но не обещает ему никакого результата.

Другие примеры тактики намёка, выраженные модальными глаголами, выявленные в материале: *Then perhaps you should take her yourself* (The Originals. S1, E11); *All we ever wanted is to be together but as long as Klaus was around, that was never gonna happen. But hey, I guess you wouldn't know anything about that, huh?* (The Originals. S1, E18); *и др.*

– риторические вопросы:

1) *K: In fact, I made it a point to learn all about your power. I noticed how you're almost always near those twin sons of yours. How they bear your distinctive mark. Got me to thinking. You channel their power, don't you? **Which, of course, begs the question, what would happen were that power to be taken away, if those***

*sons, whose lives you depend on were suddenly struck down...What of that power then?*

*T: I will kill you for this* (The Originals. S2, E4).

Здесь риторический вопрос репрезентирует тактику намёка. Этим вопросом «К» намекает оппоненту, что убил его сыновей и теперь тот не может черпать силу из их энергии.

*2) E: We all make sacrifices in the name of this family, Rebekah, but know this. I will never stand against you or Niklaus.*

*R: What about Hayley? Nothing I conspire to do, none of my treachery will harm this family as much as your feelings for her. You're hypocrite, Elijah. You would choose love over family and then condemn me for doing the same. [leaves]* (The Originals. S1, E14).

Ещё один пример того, как риторический вопрос репрезентирует тактику намёка в речи. Героиня «R» спрашивает «What about Hayley?» (Что насчёт Хейли?). Этим вопросом она намекает на чувства персонажа «E» к Хейли. Она использует этот вопрос как манипуляцию эмоциями оппонента, чтобы вывести его из себя и заставить его тоже мучиться совестью.

Тактика прерывания является грубой формой перехвата инициативы у собеседника. Коммуникант использует эту тактику, когда ему не хочется слышать то, что говорит ему оппонент. Прерывая говорящего, второй собеседник стремится сбить говорящего с мысли, застать его врасплох. Из невербальных знаков используются резкий тон, активная жестикуляция, недовольное выражение лица, резкие выкрики. На речи тактика прерывания репрезентируется следующими языковыми средствами:

– повелительное наклонение:

*1) K: It is buisness as usual. For the past three centuries, the O'Connells have always tried to keep the peace and...*

*C: Save me the family history* (The Originals. S1, E2).

Здесь тактика прерывания репрезентируется повелительным наклонением в момент, когда героиня «C» прерывает персонажа «K» и говорит: «Save me the

family history» (Оставь семейную историю себе). Прерывание происходит, поскольку говорящая не желает выслушивать реплику «К» и грубо перебивает его.

Другие примеры тактики прерывания, выраженные повелительным наклонением, выявленные в материале: *Father, stop!* (The Originals. S1, E16); *Ollie, back off* (The Originals. S1, E17); *Knock it off* (The Originals. S1, E17); *и др.*

– междометия: *Whoa, whoa* (The Originals. S1, E7); *Ah-ah* (The Originals. S1, E11); *Oh* (The Originals. S1, E1); *и др.*

– односложные наречия и существительные в значении восклицания: *Yes! Yes!* (The Originals. S1, E17); *Ok, yeah, Liar!* (The Originals. S2, E5); *No, Elijah!* (The Originals. S1, E18); *so* (The Originals. S1, E13); *Fine* (The Originals. S1, E15); *и др.*

Тактика прерывания может репрезентироваться как вышеперечисленными средствами, так и любыми другими фразой или предложением, в ситуациях, когда коммуникант, не дослушав говорящего, перебивает его и начинает говорить сам. Как, к примеру, в нижеприведённых диалогах:

1) *E: Niklaus, so help me--*

*K: Are you really going to stand against me? And not with that pathetic blade. You'd just have to pull it out someday, and then I'd hate you as I do her now. If you want to protect Rebekah, You'll need to use the white oak stake* (The Originals. S1, E16).

2) *E: Rebekah, you must--*

*R: I was the one who brought him to New Orleans because of your wickedness. I wanted love and happiness, and you denied me the freedom to have either. Yes. I hated and I was afraid of our father, but he was a lesser evil than you, my bastard brother who loomed over me, threatening me as you are now. I wanted rid of you, and given the choice, I'd do it again* (The Originals. S1, E16).

Тактика отказа применяется коммуникантом в случаях, когда необходимо дать понять оппоненту, что говорящий не согласен на какие-либо условия и отказать в помощи, кооперации и т.д. При этом используются резкий тон, отрицательное покачивание головы, нахмуренное выражение лица и т.д. В языке используются следующие языковые средства:

- отрицательное местоимение «no»;
- отрицательные предложения со вспомогательными глаголами don't, won't, am/are/is not:

1) *K: Are you really going to stand against me? And not with that pathetic blade. You'd just have to pull it out someday, and then I'd hate you as I do her now. If you want to protect Rebekah, You'll need to use the white oak stake.*

*E: I don't have to listen to this nonsense* (The Originals. S1, E7).

В данном примере говорящий «Е» использует тактику отказа для того, чтобы донести до оппонента, что он не намерен продолжать слушать то, что он говорит, тем самым подрывая авторитет «К».

2) *W: Klaus will kill me. He'll kill my entire family.*

*R: Which is exactly why I need you to undo it.*

*W: It doesn't work that way. **There is no "undoing it"**. Mikael is coming. The only hope now is to tell Klaus the truth. Confess what we've done* (The Originals. S1, E16).

В данном примере тактика отказа объясняется вполне разумными причинами. Героиня «W» утверждает, что не может сделать того, что хочет от неё «R» и пытается склонить её к другому варианту развития событий, который «R» всеми способами пытается избежать, а именно, признаться своему брату в том, что она призвала в Новый Орлеан их отца.

Другие примеры тактики отказа, выявленные в материале: *I don't want you involved in this* (The Originals. S2, E1); *You know my rules. We do not hurt kids*

(The Originals. S1, E14); *And I will not suffer because I was foolish enough to trust you* (The Originals. S1, E16); *We are not dividing the city* (The Originals. S1, E17).

– глаголы, обозначающие отказ:

1) *C: I'm here about my uncle. He's--deteriorating. The pills, the meditation, they're not working. His lucidity's shrinking by the day. A witch did this, a witch can undo it. You seem supertight with Genevieve. Maybe you could persuade her to help.*

*K: It won't do any good. These hexes, they start with magic, but as they take root, they alter the very chemistry of the brain. I'm sorry, Cami. The damage is done.*

*C: I refuse to accept that, and you would, too, if you had any concept of family* (The Originals. S1, E11).

Здесь тактика отказа репрезентируется глаголом с коннотацией отказа. Героиня «С» отказывается верить в то, что её дядю нельзя спасти от проклятия, и она говорит «К», что не собирается принимать этот факт, и добавляет, что он тоже бы не смог, если бы у него было бы хоть какое-то понимание, что такое семья.

Другие глаголы, обнаруженные в других эпизодах сериала: *reject* (The Originals. S1, E3); *neglect* (The Originals. S2, E7); *give up* (The Originals. S1, E14); *turn down* (The Originals. S1, E16); *deny* (The Originals. S1, E15); и др.

Таким образом, стратегия манипуляции является одним из средств перехвата инициативы в конфликте. Применяя стратегию манипуляции, коммуникант сознательно отказывается от урегулирования конфликта, ставя перед собой цель выйти из этого конфликта победителем. Стратегия манипуляции реализуется различными тактиками, такими как: тактика отказа, тактика прерывания, тактика намёка и тактика упрёка. А данные тактики репрезентируются в речи различными вербальными и невербальными средствами.

## 2.2. Нейтральные стратегии

Нейтральная стратегия поведения характеризуется наличием у одного из участников общения (или у каждого из них) установки на игнорирование партнера по коммуникации, коммуникант, использующий данную стратегию стремится избежать общения с человеком, потенциально способным причинить ему «коммуникативное неудобство». Выделяются две разновидности нейтральной стратегии: активно-нейтральная и пассивно-нейтральная стратегии речевого поведения. Рассмотрим обе эти стратегии более подробно.

### 2.2.1. Активно-нейтральная стратегия

Активно-нейтральная стратегия характеризуется тем, что коммуникант не намерен или не способен принять точку зрения оппонента. Во избежание конфликта он реализует свою стратегию общения, например, следующим образом: задаёт вопрос и сам на него отвечает, определяет тему разговора и сам её развивает, не позволяя партнёру по коммуникации проявить инициативу.

Согласно классификации И.И. Гулаковой активно-нейтральная стратегия реализуется с помощью следующих тактик: тактики контроля над инициативой, тактики прерывания и тактики просьбы.

Тактика контроля над инициативой применяется в случае, когда говорящий не желает позволять оппоненту развить свою точку зрения и перехватить инициативу. Коммуникант, использующий данную тактику не заинтересован в развитии конфликта, однако также и не готов идти на уступки и соглашаться с позицией оппонента. Паралингвистическими средствами при использовании тактики контроля над инициативой являются использование тона голоса выше, чем у оппонента, жесты, останавливающие оппонента от комментариев, пока говорит коммуникант и кивки головой.



Лингвистическими средствами в тактике контроля над инициативой являются следующие:

– вопросы, на которые коммуникант отвечает либо сам, либо оставляет их без ответа, продолжая говорить:

1) [*Marcel's leaving*]

**K: *Where are you going? Someone has to account for this.***

**M: *You want revenge, get it yourself. That mark is tied to some bad mojo*** (The Originals. S1, E14).

В данном примере персонаж «К» задаёт вопрос и тут же продолжает говорить, не давая времени собеседнику ответить, тем самым перехватывая инициативу и заставляя оппонента остановиться и ответить.

2) **H: *I mean, it was Oliver who handed Rebekah over to the witches so they could torture her, but then again, wasn't it Diego who led a werewolf massacre last month? And the witches cursed the wolves, while the humans stood back and let it all happen, So when you think about it, everyone here deserves to die.***

**E: *Are you approaching a point? Because now, all you say makes no sense to me*** (The Originals. S1, E17).

Здесь, персонаж «Е» также задаёт вопрос и, не давая времени ответить, продолжает говорить сам, пытаясь возвыситься над героиней «Н», говоря, что её слова не имеют никакого смысла.

Другие вопросы, выявленные в выбранном материале: *You've been at this for hours, to what end? Niklaus, I know you and I grew up fighting you. I can't be beaten nor can I be persuaded. You cannot get past me* (The Originals. S1, E16); *Do you not see, Elijah? She didn't mean to chase me off. She wanted me dead* (The Originals. S1, E16); и др;

– условие или указание на превосходство перед оппонентом:

1) **M: *You help me right now - you have my word - Vampires stay out of the cauldron, No more executions.***

**G: *A nice start, but if you want my help lowering that spell, you're going to have to give us Davina Claire*** (The Originals. S1, E14).

В вышеприведённом диалоге героиня «G» перехватывает инициативу тем, что ставит собственное условие, игнорируя условие оппонента. Она говорит: «A nice start, but if you want my help lowering that spell, you're going to have to give us Davina Claire» (Неплохое начало, но, если ты хочешь, чтобы я сняла это заклинание, ты приведёшь мне Давину Клэр). Она не принимает условие коммуниканта «M», заставляя его отвечать уже на её условие.

**2) R: Now I have this. [shows the white oak stake] So I decide who lives and who dies. I'm taking out that blade.**

*K: You'll have to kill me first, and now you hold the means to do so. Why not finish what you started a century ago?* (The Originals. S1, E16)

Здесь героиня «R» перехватывает инициативу тем, что завладевает колом из белого дуба, который может убить коммуниканта «K» и, беря инициативу в свои руки она решает ставить условия. Однако здесь мы можем видеть, что её тактика не сработала, поскольку персонаж «K» ответил на выпад, и инициатива снова оказалась у него.

– интригующее заявление:

*1) J: So, what, after a thousand years, you're finally ready to embrace The other half of your family tree? Maybe the other half doesn't want you.*

***K: Oh, they will once they return to the Quarter.***

*J: You got a plan to back that up?* (The Originals. S1, E18)

В данном примере персонаж «K» перехватывает инициативу тем, что выдаёт размытую формулировку, притягивая внимание оппонента, и тот, в свою очередь вынужден реагировать на эту реплику.

Тактика прерывания используется коммуникантом, когда он пытается остановить поток мыслей оппонента, чтобы прервать конфликт. Тактика прерывания в активно-нейтральной стратегии отличается от тактики прерывания в стратегии манипуляции тем, что у использующего эту тактику коммуниканта, во-первых, разная линия поведения из-за выбранной стратегии, а во-вторых, разная цель. Так, например, в ситуации со стратегией манипуляции говорящий хочет перехватить инициативу и позже навязать

свою точку зрения оппоненту, в то время как при активно-нейтральной стратегии коммуникант не заинтересован в конфликте и не хочет навязывать свою точку зрения, но ему нужно прервать собеседника, поскольку он не заинтересован в продолжении конфликта, однако не планирует прекращать его путём компромисса или уступки. Невербальными знаками в тактике прерывания являются резкие выкрики, активная жестикуляция, демонстративное закатывание глаз, громкие звуки вроде цоканья, фырканья и т.д. Из лингвистических средств в тактике прерывания используются:

– прилагательное *sorry*:

1) *J: New Orleans used to be our town. And we lost it all because of some infighting. The vampires came after us. And if our families were united, we could have taken them. So, our parents decided to bring the two lines back together. And you and I were betrothed...*

*H: I'm sorry. This is ridiculous* (The Originals. S1, E18).

В данном примере героиня «Н» прерывает собеседника с помощью фразы «*I'm sorry*», чтобы тот остановил свой поток речи, поскольку она не намерена выслушивать то, что он ей говорит.

– риторические вопросы:

1) *J: I guess you don't know about any of this because there was never anyone around to teach you. The Crescents aren't just any pack of wolves. Okay? The bloodline goes back to the very beginning. Two families. Yours and mine. I guess that makes us kind of like royalty. You know...*

*H: This is a joke, right? I mean, if you're royalty, where's the throne?* (The Originals. S2, E11)

В данном примере героиня «Н» прерывает собеседника, задавая риторический вопрос, поскольку она считает всё, что рассказывает «*Ж*» чем-то несерьёзным, и то, что он выглядит при этом серьёзно, заставляет её чувствовать себя некомфортно, и поэтому она решает остановить поток его мыслей.

Другие риторические вопросы, выявленные в выбранном материале: *What about you just back off?* (The Originals. S1, E12); *How about you stop telling these insane things and we all just go home?* (The Originals. S2, E3); и др;

Тактика просьбы используется коммуникантом, когда ему что-то нужно от оппонента, и он не заинтересован в конфликте, однако идти на уступки и принимать сторону второго участника тоже не готов. Тактика просьбы проявляется в паралингвистическом аспекте с помощью жалостливого взгляда, нахмуренных бровей, рук, сложенных в молитвенном жесте, умоляющий тон голоса, и т.д. В языке тактика просьбы репрезентируется с помощью следующих средств:

– модальные глаголы:

1) *E: You have to take Hayley to the plantation house until this is over.*

*R: Are you worried about Hayley or whether or not you can trust me?*

*E: It's precisely because I trust you that I'm asking you to do this* (The Originals. S1, E18).

Тактика просьбы в данном примере репрезентируется модальным глаголом «have to». Персонаж «Е» просит сестру отвезти Хейли в безопасное место, несмотря на то, что между «Е» и «R» произошла ссора.

2) *C: I'm here about my uncle. He's--deteriorating. The pills, the meditation, they're not working. His lucidity's shrinking by the day. A witch did this, a witch can undo it. You seem supertight with Genevieve. Maybe you could persuade her to help.*

*K: It won't do any good. These hexes, they start with magic, but as they take root, they alter the very chemistry of the brain. I'm sorry, Cami. The damage is done* (The Originals. S1, E8).

В данном примере тактика просьбы репрезентируется модальным глаголом «could». Героиня «С» просит «К» о помощи после того, как они поссорились. Несмотря на уже имеющийся между ними конфликт, «С» старается игнорировать напряжение и даже просит об одолжении, чтобы не «разжигать» конфликт ещё больше.

– глагол «want» в значении «желать, хотеть чего-то»:

1) *Monique: What do you want, Marcel?*

*M: There are three more girls sacrificed during the Harvest. I wanna bring them back* (The Originals. S1, E17).

В данном диалоге коммуникант «М» применяет тактику просьбы с помощью фразы: «I wanna bring them back» (Я хочу вернуть их к жизни). Это косвенная просьба, поскольку он не произносит просьбу прямо, просто заявляет о своём желании, а поскольку вернуть человека к жизни могут только ведьмы, он обращается с этой просьбой к одной из них.

2) *T: What was so important you dragged me all the way out here?*

*M: I have a proposal. I want you and all the guys who walked out on Klaus with you to join me.*

*T: Rounding up an army?*

*M: Can't take back the city without one* (The Originals. S2, E3).

Здесь просьба уже выражается прямо с помощью фразы: «I want you and all the guys who walked out on Klaus with you to join me» (Я хочу, чтобы ты и другие парни, которые готовы пойти на Клауса, присоединились ко мне). Персонаж «М» прямо заявляет то, что ему необходимо от собеседника.

Другие фразы, выявленные в процессе изучения материала: *I just want her alive* (The Originals. S1, E4); *I just want to talk* (The Originals. S1, E9 и др;

– повелительное наклонение:

1) *Witch: "Call it off" Are you mad?*

*R: I was wrong. It was stupid and impulsive and it will ruin us, Genevieve. Not just Klaus but Elijah too. I risked tearing our family apart for my own, selfish happiness. I am begging you. Please. Don't bring Mikael here. If Klaus finds out what we have done, what you have done...* (The Originals. S1, E16)

В данном примере мы видим репрезентацию тактики просьбы с помощью повелительного наклонения. Героиня «R» просит «W» не призывать Майкла, поскольку она осознала свою ошибку и больше не хочет, чтобы он

пришёл в Новый Орлеан. Императив помогает выразить прямую просьбу без подтекста.

2) *E: Sign it.*

*K: Why? You've already done so on our behalf.*

*E: Brother, I'm not a fool. It's clear to me you're not as disinterested as you'd like me to believe. Sign, please. If there is no peace between us, then how can you expect others to follow suit?* (The Originals. S1, E20)

В данном случае просьба также передаётся прямо. «Е» хочет, чтобы «К» подписал бумаги, и настойчиво озвучивает свою просьбу дважды, с помощью императива: «sign».

*Другие примеры тактики просьбы, выраженные повелительным наклонением: Why don't you think it over?* (The Originals. S1, E21) *Don't. Just leave. Just start over* (The Originals. S1, E23); *Diego, sit* (The Originals. S1, E19); *и др.*

Таким образом, активно-нейтральная стратегия имеет установку на игнорирования партнёра и используется коммуникантом в случае, когда тот не заинтересован в развитии конфликта, но и не готов соглашаться с позицией оппонента, поэтому, выбрав активно-нейтральную линию поведения, участник конфликта выбирает игнорировать конфликт, однако при этом не соглашаться с другой стороной этого конфликта. Активно-нейтральная стратегия реализуется тактикой прерывания, тактикой просьбы и тактикой контроля над инициативой. В свою очередь данные тактики репрезентируются в речи различными паралингвистическими и лингвистическими средствами.

### 2.2.2. Пассивно-нейтральная стратегия

Пассивно-нейтральная стратегия поведения характеризуется сознательным отказом одного из партнёров от активного участия в конфликте. Он замыкается в себе и никак не проявляет намерения кооперативно взаимодействовать с партнёром. Такая особенность речевого поведения

становится результатом работы психологических защитных механизмов. Человек не может ответить или же не хочет этого делать и поэтому выбирает максимально комфортную для себя линию поведения, не развивая конфликт, но и не прекращая его. Пассивно-нейтральная стратегия реализуется с помощью тактики молчания, тактики умалчивания, тактики игнорирования. Все эти тактики характеризуются тем, что коммуникант молчит. То есть, он не использует абсолютно никаких вербальных знаков, чтобы обозначить свою позицию в конфликте. Тем не менее, при использовании любой из вышеперечисленных тактик возможны различные невербальные знаки. Это могут быть поджатые губы, закатанные глаза, покачивания головой, поднятые брови, вздохи, поворот головы в сторону от оппонента и др.

На основе проанализированного материала было выявлено несколько примеров того, как участник конфликта репрезентировал тактики молчания, умалчивания или игнорирования.

*[Двое разговаривают по телефону]:*

*K: Is this what's it's come to? I bear the full weight of our kingdom while you pout like a child.*

*M: You wanted to be King. Besides you look like you got it covered.*

*K: If the men see you shirk your duties, they're likely to do the same.*

*M: I told you, I'm not in the mood for vampire hijinx.*

*K: No. You'd rather sit wallowing in sorrow for your lost little friend.*

*M: Don't push me right now!*

*K: I am sorry Davina is gone, okay? I'm sorry, but this mournful attitude is unworthy of you and it's boring to me.*

*M: [hangs up] (The Originals. S1, E12).*

В данном примере диалог происходит по телефону, двое спорят и в итоге персонаж «М» решает прекратить спор, но при этом не согласен идти на уступки или соглашаться с оппонентом. Поэтому он просто кладёт трубку, оставляя реплику «К» без ответа. Стоит отметить, что в разговорах по

телефону гораздо проще придерживаться пассивно-нейтральной стратегии, поскольку есть возможность отключиться и перестать слышать, что говорит человек, в то время как при живом общении пассивно-нейтральная стратегия может заставить оппонента более активно проявлять свою позицию и он может попытаться добиться от второго участника какой-либо реакции, меняя стратегию на, например, стратегию агрессии.

*[C walks in the room where K is sitting]*

*C: Are you hurt?*

*K: [keeps silence]*

*C: Great. You know what? If you want to do the silent thing, fine. I came here not because of you.*

*K: [closes his eyes, sighs, keeps silence]*

*C: You know that you are the most ignorant, selfish and narcissistic person, I've ever met in my life. Just in case you didn't know (The Originals. S1, E14).*

Данный пример показывает, как тактика игнорирования может заставить второго участника сменить тактику. Сначала «С» проявила сочувствие и заботу, задав вопрос «Are you hurt?», но, когда «К» выбрал пассивно-нейтральную стратегию поведения, «С» тут же сменила стратегию на манипулятивную. Когда и это не заставило «К» ответить, она сменила линию поведения на тактику оскорбления. Как видно из вышеприведённого диалога, конфликт не был исчерпан, однако один из участников принимал пассивную роль в этом конфликте, сохраняя молчание.

Таким образом, пассивно-нейтральная стратегия характеризуется тем, что в её репрезентации используются только паралингвистические средства, поскольку тактиками, реализующими пассивно-нейтральную стратегию являются тактика молчания, тактика умалчивания и тактика игнорирования, где главным компонентом является сохранение молчания и сознательный отказ от использования вербальных знаков.



### 2.3 Кооперативные стратегии

Кооперативная стратегия речевого поведения отличается установкой в общении на партнера по коммуникации. Один (или оба) из участников общения желает направить сложившуюся конфликтную ситуацию в благоприятное русло, используя различные регулятивные средства. Так же, как и конфронтационная, кооперативная стратегия нацелена на максимальную реализацию участниками конфликта собственных интересов, но кооперативным, «мирным» путем. Различаются две разновидности этой стратегии: уступчивость и компромисс. Кооперативная стратегия применяется в том случае, когда один (или оба) из участников конфликта решил не просто закончить конфликт, но и прийти к более-менее мирному решению сложившейся ситуации.

Необходимо отметить, что стратегия уступчивости, как и стратегия компромисса реализуются с помощью одних и тех же коммуникативных тактик, а именно: тактики согласия, смены темы, убеждения. Это объясняется тем, что обе эти стратегии похожи по своей реализации в речи, однако отличаются по результату. В случае со стратегией уступчивости один из коммуникантов готов поступиться собственной позицией и взглядами в угоду оппоненту для того, чтобы разрешить конфликтную ситуацию, в то время как стратегия компромисса предполагает уступки с обеих сторон, но при этом каждая сторона должна получить какую-то выгоду от прекращения конфликта. Так, данные стратегии в корне отличаются лишь результатом. В первом случае один из участников может не получить никакой выгоды, пойдя на уступку своему оппоненту, во втором же случае, оба коммуниканта получают что-то положительное для себя в случае разрешения конфликта.

Рассмотрим, в каких ситуациях используются тактики, реализующие стратегию кооперации, а после, на основе проанализированного материала приведём примеры репрезентации этих тактик на речи при стратегии уступчивости и стратегии компромисса.

Тактика согласия применяется в случае, когда один из коммуникантов хочет разрешить конфликт и начинает соглашаться с тем, что говорит оппонент. Паралингвистическими средствами, репрезентирующими тактику согласия, являются: кивки головой, снисходительная улыбка, и др.

Тактика смены темы используется коммуникантом в случае, когда ему необходимо увести тему разговора в более нейтральное русло, чтобы прекратить конфликт. Смена темы является надёжным способом увести конфликт в более безопасную для обоих коммуникантов среду, в которой они смогут более мирно разрешить все свои разногласия, если использующий эту тактику участник применит её грамотно и направит диалог в необходимое русло. Для этого он может использовать жестикуляцию, резкие вздохи или выкрики, сигнализирующие о том, что один из участников внезапно что-то вспомнил, и т.д.

Тактика убеждения используется в случае, когда коммуникант старается убедить оппонента в своей точке зрения «мирным» путём, стараясь привести необходимые аргументы и разрешить тем самым возникшую ситуацию конфликта. При использовании тактики убеждения, в качестве паралингвистических средств участник конфликта использует активную жестикуляцию, повышенный тон голоса, но не переходящий на крик, в тоне голоса может проскальзывать обещание и уговор.

Несмотря на то, что обе стратегии – уступчивости и компромисса реализуются с помощью одинаковых тактик, для репрезентации этих тактик в речи используются разные лингвистические средства. Поэтому языковые средства будут описаны на примерах из проанализированного материала, в следующих подпунктах, для каждой стратегии индивидуально.

### 2.3.1. Стратегия уступчивости

Уступчивость характеризуется отказом коммуниканта от своих собственных интересов и коммуникативных целей и принятием интересов и

целей партнера, чтобы разрешить возникший коммуникативный конфликт. Уступчивость приводит к тому, что один из участников выходит из конфликта, не получив никакой выгоды, однако он сознательно выбрал эту стратегию, потому что в данный момент времени приоритетом для него было прекратить конфликт и, по возможности, разрешить его «мирным» путём.

Рассмотрим примеры вышеописанных тактик на примерах из проанализированного материала.

Тактика согласия:

1) *C: Is Marcel dead? Did that guy kill him?*

*Klaus: He didn't finish him off. Marcel needs blood to heal. Go. Find me someone off the street.*

*C: I'll do it.*

*Klaus: No. Not you. I don't want you involved in this.*

*C: You don't control me anymore, remember?*

*K: [steps aside] (The Originals. S1, E12).*

В данном диалоге тактика согласия проявляется невербально. Персонаж «К» идёт на уступку, молча отходя в сторону, позволяя героине «С» делать то, что она хочет.

2) *K: [pours whiskey]*

*C: Not sure it helps.*

*K: Not sure it doesn't.*

*C: You want to self-medicate your self-pity, fine. Better Scotch than my blood, no matter what Elijah says.*

*K: Don't speak to me of Elijah!*

*C: He loves you.*

*K: Yes. He does, and he proves it time and again. Even when my father enlisted him to kill me (The Originals. S1, E15).*

В вышеприведённом диалоге персонаж «К» использует тактику согласия, используя слово «yes», и подтверждает своё согласие утвердительной конструкцией «he does».

3) *K: Enough with all the racket!*

*E: Is there a problem, brother? Gentlemen, please.*

*K: I agreed to a general sprucing up, not a bloody 3-ring circus.*

*E: Marcel and his minions abused our home for the better part of a century. Now, you might be content to live in squalor. I'm not.*

*G: I agree with your brother. It's a new era in the French Quarter. This place could use a makeover* (The Originals. S1, E18).

В данном диалоге тактика согласия репрезентируется глаголом «to agree» (согласиться). Таким образом героиня «G» высказывает свою солидарность со словами «E», пытаясь первой пойти на уступку, чтобы между «K» и «E» не разразился конфликт.

Тактика смены темы:

1) *C: I've studied the effects of trauma and abuse. The witches that forced you into that ritual, they've lied to you. They hurt you.*

*D: Cami... There's nothing you've studied in some book that can help me.*

*C: Ok. Forget the books. Let me tell you what I know from experience* (The Originals. S1, E16).

В данном примере тактика смены темы репрезентируется с помощью повелительного наклонения: «Ok. Forget the books. Let me tell you what I know from experience» (Хорошо. Забудь про книги. Позволь рассказать тебе то, что я знаю из собственного опыта). Героиня «C» идёт на уступку и быстро меняет тему разговора, чтобы не провоцировать назревающий конфликт.

Тактика убеждения:

1) *Monique: What do you want, Marcel?*

*M: There are three more girls sacrificed during the Harvest. I wanna bring them back.*

*S: Who are you kidding? You don't care about those girls. You just want Davina back so you can use her power again.*

*M: I just want her alive.*

*Monique: He's telling the truth (The Originals. S1, E13).*

В вышеприведённом примере тактика убеждения репрезентируется глаголом с коннотацией изъявления желания «want». Персонаж «М» говорит: «I just want her alive» (Я просто хочу, чтобы она была жива), пытаюсь убедить собеседниц в том, что у него нет никаких корыстных намерений.

*2) H: I'm sorry. This is ridiculous.*

*J: Look, obviously things didn't work out the way anyone thought they would. Our pack made a huge misstep with the vampires when we refused to back down. And Marcel had us cursed by a witch. You are the last one of your bloodline, Andrea. Or Hayley. Whatever you call yourself (The Originals. S1, E13).*

Здесь персонаж «J» использует довольно развёрнутый ответ, чтобы реализовать тактику убеждения. В его речи присутствует императив: «look», глаголы прошедшего времени «didn't work», «made», «refused», «had», чтобы пересказать события прошлого в качестве подтверждения своих аргументов. Также, помимо тактики убеждения здесь стратегия уступчивости выражается во фразе: «...Andrea. Or Hayley. Whatever you call yourself», поскольку «J» знает героиню «H» под другим именем, но он уступает, давая «H» право выбрать как себя называть.

*3) E: Sign it.*

*K: Why? You've already done so on our behalf.*

*E: Brother, I'm not a fool. It's clear to me you're not as disinterested as you'd like me to believe. Sign, please. If there is no peace between us, then how can you expect others to follow suit?*

*K: Fine. If it will make you happy... But I assure you this city's inhabitants will not adhere to this agreement.*

*E: Well, you are welcome to wager against me. You will lose (The Originals. S1, E17).*

В данном диалоге тактика убеждения репрезентируется повелительным наклонением вместе с вежливым обращением «please». А также с помощью условного предложения: «If there is no peace between us, then how can you expect others to follow suit?» (Если между нами нет мира, то как ты можешь ожидать поддержания мира от всех остальных?) Данным условием персонаж «Е» пытается убедить «К» в том, что документ необходимо подписать. И, как мы можем видеть в следующей реплике, тактика убеждения оказалась удачной, поскольку персонаж «К» тоже пошёл на уступку и подписал необходимые документы.

### 2.3.2. Стратегия компромисса

Компромисс предполагает поиск такого разрешения конфликтной ситуации, которое удовлетворяло бы обоих партнеров, т.е. коммуникативные намерения и ожидания коммуникантов выполняются в соответствии с принятой договоренностью, коммуникативные цели достигнуты полностью или хотя бы частично. Стратегия компромисса выбирается участником/участниками конфликтного взаимодействия в ситуации, когда отказываться от своих интересов и целей в пользу партнера не намерена ни одна сторона, поэтому стратегия корректируется с учетом целей и интересов обоих партнеров.

Рассмотрим примеры вышеописанных тактик на примерах из проанализированного материала.

#### Тактика согласия:

1) *E: You have to take Hayley to the plantation house until this is over.*

*R: Are you worried about Hayley or whether or not you can trust me?*

*E: It's precisely because I trust you that I'm asking you to do this.*

*R: Here's a novel idea. Why don't you let Hayley decide for herself? Why are you dictating her fate?*

*E: You know why.*

*R: Then perhaps you should take her yourself.*

*E: Well, then that would make me the very hypocrite that you've accused me of being. Rebekah, I cannot legislate my feelings. My actions, however... So, would you kindly do this for me?*

*R: You know the mama wolf loves to be told to do. She's not gonna like it but I will do it for you. If only to end this silly quarrel between the two of us.* (The Originals. S1, E13).

В данном примере тактика согласия выражена будущим временем: «I will do it for you». Героиня «R» соглашается выполнить просьбу «E», но лишь при условии, что при этом конфликт между ними будет исчерпан. Таким образом, оба получают необходимое: «E» - выполнение своей просьбы, а «R» - окончание конфликта.

*2) J: So, what, after a thousand years, you're finally ready to embrace The other half of your family tree? Maybe the other half doesn't want you.*

*K: Oh, they will once they return to the Quarter.*

*J: You got a plan to back that up?*

*K: [nods]*

*J: I listen* (The Originals. S1, E17).

Здесь тактика согласия выражена утверждением «I listen». Коммуникант «J» заинтересовывается предложением «K» и соглашается его выслушать, поскольку позже он сможет вынести из этого выгоду, а именно – возвращение оборотней во Французский квартал.

Тактика смены темы:

*1) K: [tries to stand up]*

*C: You're still weak.*

*K: I'm still hungry. There's a flesh blood supply in the kitchen.*

*C: You won't make it that far. So be a good little boy and get back into bed.*

*K: If I had a quid for every time a woman has tried that line on me...*

*C: You'd have, like, no money* (The Originals. S1, E13).

В данном диалоге тактика смены темы репрезентируется частичным копированием фразы оппонента. «С» говорит о том, что «К» всё ещё слишком слаб, чтобы подниматься с постели, а «К» уходит от этой темы тут же говоря, что он слишком голоден и продолжает фразу на эту же тему, поскольку не хочет развивать конфликт на фоне своего плохого самочувствия.

Тактика убеждения:

1) *E: [sees Mikael] You.*

*M: It's all right, son. I just want to talk.*

*E: You mercilessly hunt us for centuries. You laid waste to half of Europe, now you... You simply wish to talk?*

*M: It was your bastard brother I hunted. Not you, never you. You're my blood, one that I'd be proud to call son. So, I came here to give you a chance to help me put down that whelp for good* (The Originals. S2, E15).

В данном примере тактика убеждения реализуется развёрнутым ответом. «М» хочет убедить «Е» помочь ему убить брата «Е» и подаёт это как будто это «М» даёт «Е» шанс согласиться на такую возможность. Для убеждения «М» использует лесть и слова с положительной коннотацией, такие как «blood» (в значении «плоть и кровь», «родной»), «proud» (гордый). Также он использует повторы, чтобы убедить «Е» в том, что он никогда не желал ему зла: «Not you, never you» (Не за тобой, только не за тобой).

*2) R: Now I have this. So I decide who lives and who dies. I'm taking out that blade.*

*K: You'll have to kill me first, and now you hold the means to do so. Why not finish what you started a century ago?*

*R: I did not want you dead. I wanted you to run.*

*K: Liar! You wanted revenge.*

*R: You drove me to betray you, and now you want to twist it and make it worse so you can justify killing me instead of accepting your own fault. All I did was love your friend. You could've been happy for us, but instead in your paranoia, you feared*



*losing us both, and, because of that, you did. There is no one else to blame, Nik, Only you* (The Originals. S2, E16).

В данном примере тактика убеждения выражена глаголами прошедшего времени и противопоставлением. Героиня «R» утверждает, что она не желала «K» смерти, а просто хотела, чтобы тот бежал из города. Этой фразой она пытается сгладить конфликт, убедить «K» в своих намерениях и прийти к общему компромиссу. Но, к сожалению, в данном случае тактика не срабатывает и конфликт не разрешается.

3) *E: Niklaus, it has been a month. Now I feel our sister's loss as deeply as you, but you must stop distracting yourself with this ridiculous behavior and channel it into some kind of action.*

*K: Why must I exactly?*

*E: Because over the course of Marcel's tenure, the city grew accustomed to having a king. You wanted this throne. Now you must accept the responsibility that accompanies that.*

*K: Apologies, but I'm rather ensconced in other pursuits.*

*E: If you can so easily neglect your home, I wonder what will become of your daughter. Have you forgotten what it was like to live beneath the threat of violence?*

***We must work together, Niklaus. Let's make this city whole again.***

*K: Perhaps it is too broken to mend.*

*E: If you won't do anything, I will* (The Originals. S2, E17).

Здесь тактика убеждения репрезентируется модальным глаголом «must», императивом «let's make» и местоимением первого лица множественного числа «we». «E» хочет убедить «K» выполнять свои обязанности, но, когда тот не соглашается в первый раз, «E» идёт на компромисс и предлагает работать вместе, чтобы добиться необходимого результата.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

Во второй главе было установлено, какие коммуникативные тактики используются коммуникантами для реализации коммуникативных стратегий в конфликтной ситуации.

Конфронтационная стратегия, представляющая собой установку против партнёра, делится на стратегию агрессии и стратегию манипуляции. Было выявлено, что стратегия агрессии реализуется с помощью следующих тактик: тактики угрозы, тактики оскорбления, тактики иронии и тактики возмущения. Стратегия манипуляции реализуется с помощью тактики намёка, тактики упрёка, тактики отказа и тактики прерывания. Перечисленные тактики репрезентируются в речи различными вербальными и невербальными средствами.

Нейтральная стратегия, которая имеет установку на игнорирование партнёра, делится на активно-нейтральную и пассивно-нейтральную стратегии. Активно-нейтральная стратегия реализуется с помощью следующих тактик: тактики контроля над инициативой, тактики прерывания и тактики просьбы. Пассивно-нейтральная стратегия реализуется с помощью тактики молчания, тактики умалчивания, тактики игнорирования. На основе проанализированного материала были приведены различные примеры репрезентации данных тактик в ситуациях конфликта.

Кооперативная стратегия, имеющая установку на партнёра, делится на стратегию уступчивости и стратегию компромисса. Обе эти стратегии реализуются следующими тактиками: тактикой согласия, тактикой смены темы, тактикой убеждения. Уступчивость и компромисс реализуются одними и теми же тактиками, потому что эти две стратегии очень похожи. Разница заключается лишь в результате. При уступчивости оппонент готов поступиться собственными желаниями и выгодой в пользу разрешения конфликта, в то время как при компромиссе оба коммуниканта получают какую-то выгоду при разрешении конфликта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ теоретического материала позволил дать определение таким терминам как конфликт, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, а также выделить основную, для данного исследования, классификацию коммуникативных стратегий в конфликте. Далее были рассмотрены основные параметры коммуникативных стратегий для их дальнейшего анализа. Также была установлена проблема толкования терминов коммуникативная стратегия и речевая стратегия, и, вслед за Т.А. ван Дейком, в исследовании было принято разделять эти два понятия и считать коммуникативную стратегию понятием более широким, включающим в себя не только лингвистические средства, но и паралингвистические средства.

В рамках проведённого исследования коммуникативных стратегий и тактик на материале американского ТВ-шоу, нами была выбрана классификация стратегий в конфликтных ситуациях общения. В данной классификации коммуникативные стратегии делятся на три основных: конфронтационную, нейтральную и кооперативную. Это разделение было выполнено по принципу имеющейся психологической установки у оппонентов. Существует три установки: установка против партнёра (конфронтационные стратегии), установка на игнорирование партнёра (нейтральные стратегии) и установка на партнёра (кооперативные стратегии).

В свою очередь конфронтационные стратегии делятся на стратегию агрессии и стратегию манипуляции. Данное разделение выполнено по принципу того, хочет ли коммуникант просто продемонстрировать собственное негативное отношение (агрессия) или же ему необходимо навязать свою коммуникативную стратегию оппоненту (манипуляция). Стратегия агрессии реализуется с помощью следующих тактик: тактики угрозы, тактики оскорбления, тактики иронии и тактики возмущения.

Стратегия манипуляции реализуется с помощью тактики намёка, тактики упрёка, тактики отказа и тактики прерывания.

Нейтральные стратегии подразделяются на активно-нейтральные и пассивно-нейтральные. Данное разделение происходит в зависимости от того, насколько активно коммуникант готов участвовать в споре при условии, что уступать оппоненту он не планирует. Активно-нейтральная стратегия реализуется с помощью следующих тактик: тактики контроля над инициативой, тактики прерывания и тактики просьбы. Пассивно-нейтральная стратегия реализуется с помощью тактики молчания, тактики умалчивания, тактики игнорирования.

Кооперативные стратегии делятся на стратегию уступчивости и стратегию компромисса. Данное разделение происходит за счёт того, что коммуникант решает для себя, готов ли он поступиться своими целями ради прекращения конфликта, или же ему обязательно нужно вынести для себя какую-либо выгоду, но при этом он готов пойти на выполнение какого-либо условия оппонента. Стратегия уступчивости и стратегия компромисса реализуются следующими тактиками: тактикой согласия, тактикой смены темы, тактикой убеждения.

При структурировании средств, репрезентирующих коммуникативные тактики в живой речи, было установлено, что в живой речи одну из самых важных ролей играет контекст. Приведённые в практической части исследования лингвистические и паралингвистические средства могут быть использованы не только в ситуациях конфликта, однако конкретная ситуация, настрой коммуникантов и другие внешние показатели дают определённое понимание того, что двое или более людей находятся в конфликтной ситуации.

Таким образом, мы считаем, что цель и задачи данного исследования были выполнены.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абгарян Р.Э. Основные этапы динамики политических конфликтов и методы их разрешения // Вестник МГЛУ. Вып. 17 (756). 2016. С. 114 – 119.
2. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) // Вестник Ставропольского государственного университета. 2008. Вып. 56. С. 64 – 71.
3. Бодрова А.А., Коробова Н.В. Коммуникативные стратегии разрешения конфликта // Вестник Челябинского государственного университета. №8 (223). Филология. Искусствоведение. Вып. 51. 2011. С. 15 – 18.
4. Боженко В.А. Определение понятия конфликт // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. Вып. 2. 2000. С. 143 – 147.
5. Болохонцева Н.М. К вопросу о возможных стратегиях поведения коммуникантов в ситуациях коммуникативного конфликта // Ученые записки Орловского государственного университета. Филологические науки. Орёл. №6 (69). 2015 г. С. 117 – 119.
6. Броженко С.В. Стратегии и тактики речевого воздействия в рекламном дискурсе (на материале рекламных текстов банковских услуг) // Вестн. Челябинск. гос. ун-та. Серия: Филология. Искусствоведение. Вып. 50. 3 (218). 2011. С. 11 – 15.
7. Василина В.Н. Понятия стратегии и тактики в прагмалингвистике // Вестник МГЛУ. Серия 1. Филология. 2006. Вып. 1 (21). С. 28 – 37.
8. Ватолина Т.Г. Стратегии коммуникативного поведения персонажей в ситуации «межличностный конфликт» в англоязычном кинодискурсе // Концепт. 2015. Вып. 8. С. 1 – 6.
9. Волкова О.С. Коммуникативная ситуация «конфликт»: Стратегии развития и прагмалингвистические характеристики // Известия Российского

государственного педагогического университета им. А. И. Герцена Серия: Языкознание и литературоведение. 2008. С. 114 – 120.

10. Воровченко Л.В. Конфликтность в языке и речи // Конфликтология в лингвистическом и культурологическом аспектах: Сб. науч. ст. Самара. 2006. С. 69 – 77.

11. Григорьева, В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007. 287 с.

12. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дис. ... канд. филол. наук. 10.02.19. Орёл, 2004. 151 с.

13. Дацюк С.А. Коммуникационные стратегии [Электронный ресурс] 1999. URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2751> (Дата обращения: 15.05.2020).

14. Дейк Т.А. ван, Кинч В. Стратегии понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике. Когнитивные аспекты языка. Вып. 23. М., 1988. С. 153 – 211.

15. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. Пер. с англ. / Сост. В.В. Петрова; Под ред. В.И. Герасимова; Вступ. ст. Ю.Н.Караулова и В.В. Петрова. М.: Прогресс, 1989. 300 с.

16. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. М: Экономика. 1990. 337 с.

17. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал, 2008. 284 с.

18. Кадыркова Ю.В. О типологии речевых стратегий в эмотивных речевых высказываниях // Вестник ТГУ. Вып. 4 (84). 2010. С. 249 – 255.

19. Каразия Н.А. Лингвопрагматическое исследование конфликтного дискурса // Языкознание и литературоведение. Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. 2006. 27 с.

20. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб. пособие. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 224 с.
21. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. М.: ПРИОР, 1998. 224 с.
22. Кожемякин Е.А. Массовая коммуникация и медиадискурс: к методологии исследования // Научные ведомости. Серия: Гуманитарные науки. 2010. Т. 12(83). Вып. 6. С. 13 – 21.
23. Конфликт // Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. 2008. URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=11817> (дата обращения: 20.05.2020)
24. Кравец М.А. Коммуникативная стратегия: систематизация определений, подходы к разработке // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. Вып. 1. С. 149 – 153.
25. Ланских А.В. Речевое поведение участников реалити-шоу: коммуникативные стратегии и тактики: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. М., 2008. 157 с.
26. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
27. Оломская Н.Н. К вопросу о жанровой классификации медиадискурса // Научный диалог. Серия: Филология. Вып. 5 (17). 2013. С. 250 – 259.
28. Паршина О. Н. Российская политическая речь: Теория и практика. О. Н. Паршина. М.: ЛКИ, 2007. 232 с.
29. Пушина М.П. Коммуникативный конфликт в жанре интернет-комментария // Лингвистика и межкультурная коммуникация. Вестник ВГУ. Вып. 4. 2018. С. 46 – 50.
30. Пушкин А.А. Прагмалингвистические характеристики дискурса личности // Личностные аспекты языкового общения. Калинин, 1989. С. 45 – 54.
31. Сейранян М.Ю. Конфликтный дискурс и его просодический строй: Монография. Москва: МПГУ, 2016. 244 с.

32. Стратегия // Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. 2008. URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=30732> (дата обращения 13.01.2020)
33. Степыкин Н.И., Полхова Ю.А. Анализ коммуникативных стратегий и тактик в ситуации конфликта (на материале сериала «Scrubs») // Серия: Гуманитарные науки. Научные ведомости. Курск. 2018. Т. 37. Вып. 3. С. 442 – 450.
34. Тактика // Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. 2008. URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=31378> (дата обращения 13.01.2020)
35. Третьякова В.С. Конфликт как феномен языка и речи // Проблемы образования, науки и культуры: Известия Уральского гос. ун-та. Екатеринбург, 2003. Т. 27. Вып.14. С. 143 – 152.
36. Третьякова В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения: дис. ...д-ра филол. наук: 10.02.01. М., 2003. 301 с.
37. Третьякова В.С. Речевой конфликт и аспекты его изучения // Юрис-лингвистика-5: Юридические аспекты языка и лингвистические аспекты права. Алтай: Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2004. С. 112 – 120.
38. Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. М., 1998. 272 с.
39. Формановская Н.П. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. М.: Ин-т рус. яз., 1998. 291 с.
40. Хасан Б.И. Конструктивная психология конфликта. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 250 с.
41. Шарыгина О.Л. Теоретические аспекты исследования конфликтов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Серия: Экономика и бизнес. 2015. С. 195 – 197.
42. Conflict // Macmillan Dictionary [Электронный ресурс]. 2009 – 2021. URL: [https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/conflict\\_1](https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/conflict_1) (дата обращения: 14.03.2021)



43. Corder S.P. *Introducing applied linguistics*. 1<sup>st</sup> edition. Baltimore: Penguin Education, 1973. 392 p.
44. Tarone E. Some thoughts on the notion of “communication strategy” // *TESOL Quarterly*. 1981. Vol. 15. P. 285 – 295.
45. Wall J.A., Jr., Callister R.R. *Conflict and Its Management* // *Journal of Management*. 1995. Vol. 21, No. 3. P. 515 – 558.




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 ТГЯиМКК

 О.В. Магировская

« 23 » июня 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В  
КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ ОБЩЕНИЯ  
(НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ СЕРИАЛОВ)**

Выпускница



А.В. Гулямова

Научный руководитель



канд. филол. наук, доцент,  
зав. каф. иностранных  
языков для гуманитарных  
направлений  
О.А. Прохорова

Нормоконтролёр



А.А. Струзик

Красноярск 2021