

**О. А. Андреева**

*Тверской государственный университет, магистрант*

*Научный руководитель: д.ф.н., доцент С. В. Мкртычян*

## **РЕЧЕВОЙ ЖАНР КРИТИЧЕСКОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ:**

на материале экспериментального исследования

Критическое высказывание относится к числу речевых жанров, обладающих конфликтогенным потенциалом. Изучение конфликтного/кооперативного взаимодействия широко представлено в лингвистике (И. А. Стернин «Введение в речевое воздействие» [Стернин 2001], Р. Brown, S.C. Levinson «Politeness: some universals in language usage» [Brown, Levinson 1987], Н.Р. Grice «Logic and Conversation» [Grice 2004], С. Kerbrat-Orecchioni «La construction de la relation interpersonnelle: quelques remarques sur cette dimension du dialogue» [Kerbrat-Orecchioni 1995], G. N. Leech «Principles of Pragmatics» [Leech 1983]) и непосредственно связано с оптимизацией коммуникации.

Конфликтное общение может изучаться посредством исследования кооперативности, т.е. способов избегания конфликтности. В соответствии с теорией вежливости, предложенной П. Браун и С. Левинсоном, критика будет иметь положительный результат при сохранении лиц говорящего и слушающего, т.е. лиц, которые они сами себе отводят: *позитивное лицо* – лицо доброжелательное, социальное; *негативное лицо* – лицо, которое сохраняет собственное личное пространство. Отсюда вежливость может быть *позитивной* (сохраняющей позитивное лицо) и *негативной* (сохраняющей негативное лицо). Согласно теории Браун-Левинсона, позитивная вежливость «притягивает» к себе позитивное лицо и налаживает отношения, негативная вежливость вызывает у негативного лица уважение и доверие к собеседнику. Последовательницей теории вежливости стала К. Кербра-Ореккиони, которая ввела противоположные понятия – *позитивная невежливость* (угроза позитивному лицу) и *негативная невежливость* (угроза негативному лицу) [Kerbrat-Orecchioni 1995: 69–87]. Конфликт может развиваться при обращении к «ликоугрожающим» актам, следствием которых будет защита оппонентом собственного лица. При кооперативном взаимодействии негативных последствий можно избежать, прибегая к *вежливости*.

Принцип кооперации находит отражение в коммуникативном кодексе Дж. Лича, выдвигающем *максимы* эффективной коммуникации, которые включают в себя такт, равенство, одобрение, скромность, согласие и симпатию [Leech 1983: 125]. Г. Грайс также опирается на этот принцип, в котором оба собеседника несут ответственность за коммуникацию и вводит четыре максимы: максима качества информации, максима количества информации, максима релевантности и максима ясности [Grice 2004: 45–47]. Соблюдение

принципа кооперации и максимум может лишиться общения конфликтогенного потенциала.

В рамках настоящей публикации сначала мы остановимся на некоторых теоретических понятиях, которые составляют научную основу нашей работы (*речевой жанр, речевая стратегия, коммуникативная эффективность*), а затем обсудим результаты эксперимента, направленного на исследование критического высказывания.

Понятие речевого жанра введено в лингвистику М. М. Бахтиным в работе «Проблема речевых жанров» [Бахтин 1986: 250–296], где речевой жанр трактуется как «относительно устойчивый тип» высказываний, обусловленный «спецификой сферы общения» [Бахтин 1986: 250]. Речевые жанры пронизывают все сферы общения, они существуют как в устной, так и в письменной форме, представляют собою основную единицу общения. В лингвистике речевые жанры активно изучаются с точки зрения воздействия «говорящего» на «слушающего». М. М. Бахтин полагает, что отличие высказывания (то есть речевого жанра) как единицы речи от предложения как единицы языка заключается прежде всего в специфической жанровой завершённости, характеризующейся сменой субъектов общения, которая в свою очередь характеризуется наличием прагматического контекста. Важная роль отводится не только *адресанту*, но и *адресату*, так как важны не только намерения говорящего и интерпретационные усилия слушающего, но и ответная реакция адресата, то есть взаимодействие адресанта и адресата – *общение* [Бахтин 1986: 259].

М.М. Бахтин обращает внимание на то, что высказывания в рамках одного и того же речевого жанра могут быть «крайне разнородными» [Бахтин: 250]. В современной коммуникативной лингвистике речевой жанр зачастую рассматривается в одном ряду с такими понятиями, как речевая стратегия и речевая тактика. Соотношение таких единиц общения, как речевой жанр и речевая стратегия/речевая тактика до настоящего времени остаётся дискуссионным. В нашем исследовании мы рассматриваем речевую стратегию как жанрообразующую динамическую единицу, которая обеспечивает вариативность и многообразие высказываний, объединённых одним именем речевого жанра.

Если *речевые жанры* следуют принципу кооперации, то это является коммуникативной предпосылкой того, что единицей речевого жанра является *речевая стратегия*, или *тактика*. Она определяет сам ход общения и является гибкой и динамичной, так как зависит от контекста и ответов оппонента [Вишневецкая, Козлова, Романова 2017: 87]. Речевая стратегия основывается на предсказывании реакции адресата (положительной/негативной/нейтральной), на планировании высказываний с учётом их гибкости в течение всего процесса коммуникации в зависимости от характера респонсивных коммуникативных вкладов адресата. Цель речевых стратегий заключается в результате, который ожидает адресант. Таким образом, «речевая стратегия представляет собой

комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [Иссерс 2009: 182].

В лингвистике существуют различные типологии речевых стратегий, которые осуществляются на разных классификационных основаниях. Так, О. С. Иссерс разделяет речевые стратегии на следующие группы в зависимости от функциональности:

1. *Основные (семантические, когнитивные) стратегии* воздействуют на адресата.

2. *Вспомогательные стратегии* направлены на создание ситуации *эффективного общения*. Из вспомогательных стратегий также вытекают такие типы как *прагматические*, или *коммуникативно-ситуационные* (т.е. напрямую зависящие от интенций и контекста), *диалоговые*, контролирующие ход разговора, взаимопонимание и тему обсуждения, и *риторические стратегии*, которые включают в себя риторические приёмы «эффективного воздействия на адресата» [Иссерс 1999: 106].

Исследование критического высказывания проводилось с учётом понятия эффективного общения, которое предложил И.А. Стернин.

*Эффективное речевое воздействие* зависит от целей, которые ставят перед собой говорящие. И. А. Стернин выделяет следующие цели общения:

1. Информационная (передача информации адресантом и получение её адресатом);
  2. Предметная (получение ожидаемого результата);
  3. Коммуникативная (установление «коммуникативного равновесия»)
- [Стернин 2001: 61–62].

Достижение всех трёх целей с сохранением баланса «отношений с собеседником (коммуникативное равновесие)» является *эффективным общением* [Стернин 2001: 62]. Коммуникативное равновесие, как пишет И. А. Стернин, представляет собою «коммуникативную аксиому» цивилизованного общества [Стернин 2001: 66]. Если достигнуты информационная и предметная цели, но коммуникативное равновесие нарушено, то общение нельзя считать эффективным, потому что это нарушение приводит к конфликту или, возможно, к разрыву отношений.

Конструктивное критическое высказывание, которое находится в центре нашего внимания, относится к числу конфликтогенных речевых жанров. Мы исходим из того, что критика, несмотря на то, что содержит негативную оценку, не должна приводить к конфликту и разрушительным эмоциям. Данное исследование направлено на выявление типичных речевых стратегий, которые используются в жанре критического высказывания.

Гипотеза эксперимента связана с предположением о том, что в реальной коммуникации критическое высказывание является хорошо освоенным носителями языка речевым жанром, который при этом нельзя квалифицировать как конструктивный.

В эксперименте приняли участие 32 человека разных возрастных категорий (от 18 до 41 года), разной гендерной принадлежности; многие испытуемые являются студентами или учителями. У всех испытуемых имеется педагогический опыт в той или иной степени. Испытуемым было предложено 8 типичных схематично смоделированных ситуаций школьного педагогического дискурса и дано задание отреагировать на поведение учеников.

Испытуемым были предложены следующие ситуации:

1. Ученица обзывает одноклассника и показывает ему язык.
2. Ученица щиплет соседку по парте.
3. Ученик ест на уроке.
4. Ученик играет в телефон на уроке.
5. Ученик отобрал у одноклассника пенал.
6. Ученик сломал ручку своей соседки по парте.
7. Ученик шумит и выкрикивает с места во время урока.
8. Ученица строит гримасы и отвлекает отвечающего у доски.

В ходе исследования было выявлено 16 РС (здесь и далее речевая стратегия – РС):

1. РС просьбы (20 из 32 испытуемых);
  - РС прекращения нежелательного действия (*Убери, пожалуйста, телефон*);
  - РС выхода из ситуации (*Прекрати, пожалуйста, и извинись перед ним.*);
2. РС выяснения обстоятельств (15 из 32 испытуемых) (*Зачем ты обзываешь своего одноклассника?*);
3. РС описания ситуации (14 из 32 испытуемых) (*Ему неприятно слышать такие слова в свой адрес.*)
4. РС приказа (12 из 32 испытуемых);
  - РС прекращения нежелательного действия (*Отдай ему пенал!*);
  - РС выхода из ситуации (*Извинись перед ней.*)
5. РС назидания и оценки (12 из 32 испытуемых) (*Воровство карается уголовной ответственностью.*);
6. РС межличностной критики (11 из 32 испытуемых) (*«Отведу её туда, где нет других учеников, чтоб ей не было потом неловко.»*);
7. РС угрозы (9 из 32 испытуемых) (*Звоню родителям.*);
8. РС ухода (7 из 32 испытуемых);
  - РС ухода через переключение внимания (*Давайте вы вернёте пенал, и мы во что-нибудь сыграем.*);
  - РС ухода через игнорирование (*«Если он делает это тихо, то не буду препятствовать.»*);
9. РС язвительного замечания (5 из 32 испытуемых) (*Зоопарк в другом здании.*);
10. РС язвительного вопроса (5 из 32 испытуемых) (*А мне язык покажешь?*);

11. РС аргументирования (3 из 32 испытуемых) (*Если ты будешь отвлекаться, то ничего не поймёшь.*);

12. РС привлечения внимания (1 из 32 испытуемых) (*«Буду долго смотреть на него, пока не поймёт, что взгляд направлен на него»*);

13. РС доминирования (1 из 32 испытуемых) (*Здесь говорю я. Вы говорите только после того, как я спрошу.*);

14. РС принятия (1 из 32 испытуемых) (*Я ценю, что ты знаешь ответ...*);

15. РС апеллирования к адресату (чувствам) (1 из 32 испытуемых) (*Родителей не жалко?*);

16. РС предоставления конструктивного выхода (1 из 32 испытуемых) (*Для ответа можно поднять руку.*)

Самыми частотными стратегиями являются РС просьбы (20), РС выяснения обстоятельств (15) и РС описания ситуации (14). Наименее частотными можно признать РС аргументирования (3), РС язвительного замечания (5), РС язвительного вопроса (5). Единичными стали следующие РС: РС привлечения внимания, РС доминирования, РС принятия, РС апеллирования к адресату, РС предоставления конструктивного выхода являются единичными.

7 РС могут квалифицироваться как кооперативные: РС просьбы, РС аргументирования, РС апеллирования к адресату, РС принятия, РС межличностной критики, РС выяснения обстоятельств и РС описания ситуации могут привести к эффективной коммуникации за счёт снижения категоричности, императивности и сведения данных РС к доброжелательности к адресату. 7 РС можно считать конфликтными: РС приказа, РС угрозы, РС язвительного замечания, РС язвительного вопроса, РС доминирования, РС оценки и РС назидания. Они чаще включают в себя жёсткие формулировки и оценочность, которые могут нарушить коммуникативное равновесие, испортить отношения и привести к конфликту.

В ходе обработки результатов эксперимента попутно сделаны некоторые наблюдения, касающиеся гендерной специфики полученных ответов:

1. Мужчины более склонны выбирать более жесткие и категоричные формулировки (55% мужчин выбирают стратегию приказа, а женщин – 30%);

1. Женщины в основном прибегают к некатегоричным, вежливым формулам общения и выбирают РС просьбы в 78%, мужчины – в 22%.

2. Женщины чаще прибегают к межличностной критике (43%), одной из самых эффективных РС (по закону коммуникативного самосохранения – публичная критика отвергается в 100% случаев), чем мужчины (22%);

3. Женщины более склонны к индивидуализации собеседника (17%), ни один мужчина не обратился к ученикам по имени.

4. Мужчины чаще обращаются к РС угрозы (в 55%), чем женщины (17%).

В целом все испытуемые, демонстрируют выраженную конфликтность:

1. Применяют язвительные формулировки, уходят от ситуации (*Больше так не делай, либо в следующий раз будешь сидеть в маске обезьяны*).
2. Обращаются к ученикам назидательным тоном (*Так нельзя; Не делай так; Это уголовно наказуемо*).

Наряду с этим, в большинстве ответов содержится важная составляющая конструктивной критики – описание сути критикуемой ситуации, а в некоторых ответах присутствует и доброжелательное отношение к объекту критики.

В результате проведённого исследования, мы подтвердили сформулированную гипотезу и пришли к выводу о том, что речевой жанр критического высказывания относится к числу хорошо освоенных субъектами педагогического дискурса речевых жанров. Выявленные речевые стратегии (в своей совокупности) не могут расцениваться как кооперативные и направленные на организацию эффективной коммуникации в будущем. Полагаем, что речевой жанр конструктивного критического высказывания может стать объектом моделирования, имеющим лингводидактическую направленность.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1986. 444 с.
- Вишневецкая Н.А., Козлова О.П., Романова О.Н. Понятие речевых стратегий и дискурс // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Грамота, Тамбов. 2017. № 10. С.86–89.
- Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: URSS, 1999. 284 с.
- Иссерс О.С. Речевое воздействие. М.: Наука. 2009. 224 с.
- Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж. 2001. 227 с.
- Brown P., Levinson S.C., Cambridge University Press. Politeness: some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press, New York. 1987. 327 p.
- Grice, H.P. Logic and Conversation // Syntax and Semantics 3: Speech arts. 2004. Pp. 41–58.
- Kerbrat-Orecchioni C. La construction de la relation interpersonnelle: quelques remarques sur cette dimension du dialogue // Cahiers de linguistique française. 1995. T.16. C. 69–87.
- Leech G. N. Principles of Pragmatics. L.: Longman, 1983. 257 p.