

Борисов О. О.,*доктор філологічних наук, професор кафедри германської філології
Національного університету «Чернігівський колегіум» імені Т. Г. Шевченка***Васильєва О. Г.,***кандидат філологічних наук, доцент кафедри германської філології
Національного університету «Чернігівський колегіум» імені Т. Г. Шевченка*

КОНСТРУКТИВНА ТА ДЕСТРУКТИВНА КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА МОВЦІВ У ДІАЛОЗІ (НА МАТЕРІАЛІ БРИТАНСЬКОГО СЕРІАЛУ SHARPE (TV SERIES))

Анотація. Статтю присвячено описові комунікативної поведінки мовців під час діалогічної взаємодії. Комунікація визначається як інформаційний обмін між партнерами, які впливають один на одного для досягнення поставлених цілей. Підкреслено, що комунікативний вплив відбиває соціальні зв'язки між людьми, побудовані на владних відносинах, які структурують суспільство. Виділено та схарактеризовано інтерактивну й статусну складову взаємодії. У першому випадку залежність однієї людини від іншої реалізується через встановлення і припинення комунікативного контакту, а також взаємну регуляцію вербальних та невербальних дій. У другому випадку існуючі норми соціальних взаємин мають прескриптивний характер, предписуючи партнерам правила поведінки в ситуаціях статусної нерівності. У науковій розвідці підкреслено, що розуміння кратологічного шару людських інтеракцій є ключовим для аналізу та опису комунікативної поведінки. Доведено, що відносини соціальної залежності визначають психологічний клімат, поточні прагматичні настанови, когнітивні внески співрозмовників до інтерактивного простору та їхні поведінкові реакції. Описано два типи комунікативної поведінки: конструктивна та деструктивна. Конструктивна взаємодія є гармонійним соціальним явищем, базується на принципах кооперації, ввічливості та сприяє реалізації поставлених цілей. Деструктивна поведінка свідчить про порушення вказаних принципів. Її крайнім випадком є мовленнєва агресія, спрямована на дискредитацію особистості партнера, ігнорування його як рівноправного суб'єкта комунікації, приниження його ролі в ній. Якщо конструктивна поведінка типово веде до успіху, то деструктивна – до комунікативної невдачі. Однак, відзначається, що субординативні відносини можуть не впливати на кінцеві результати агресивної мовленнєвої діяльності партнерів, спрямованої безпосередньо на особистості один одного. У такому разі або начальник зазвичай досягає своєї мети, або в деяких ситуативних контекстах підлеглий (явно чи приховано) отримує бажаний для нього результат через ігнорування відносин ієрархії.

Ключові слова: комунікація, влада, вплив, комунікативна поведінка, конструктивна та деструктивна комунікативна поведінка.

Постановка проблеми. У межах сучасної, функціонально-орієнтованої лінгвістики вивчення комунікативних механізмів кооперації та конфронтації набуло пріоритетного значення. Проблема того, як партнери притримуються, або, навпаки, не

притримуються принципів кооперації та ввічливості під час розгортання монологічної або діалогічної взаємодії, постійно знаходиться у фокусі уваги дослідників-мовознавців [1; 2; 3; 4].

Спілкування (у широкому сенсі) – основний вид діяльності в суспільстві [5, с. 31; 6, с. 135]. Поряд з предметно-практичною діяльністю, комунікація забезпечує саму можливість існування соціуму, створюючи необхідні соціальні зв'язки, які виражаються в залежності та спільності дій окремих людей і груп [7, с. 143]. Поза цим будь-яка колективна діяльність перетворюється на хаотичний набір окремих зусиль, які не призводять до бажаного результату. Тому під час соціалізації та інкультурації національна спільнота забезпечує своїх членів тими колективними та індивідуальними знаннями й навичками, які необхідні для взаємного розуміння заради здійснення в діалогах ситуативно доцільних соціальних дій [8, с. 4.14-4.15].

В ідеальному випадку мовці притримуються принципу кооперації для задоволення власних індивідуальних чи спільних потреб. У науковій літературі вже описані основи, механізми кооперативної, гармонійної, у цілому, конструктивної взаємодії [1; 2; 9; 10]. У повсякденному житті такі ситуації взагалі не є стовідсотковими випадками, або ж вони зумовлені попереднім (так чи інакше, позитивним) контекстом взаємодії. Адже мовець (*Homo loquens*) не завжди є тільки *колективним Homo faber*. Тому спостерігаємо й постійні вияви деструктивної поведінки [9; 11; 12; 13] і, як наслідок, комунікативні невдачі [2, с. 74].

Аналіз останніх публікацій. Аналіз досліджень у галузі комунікативістики свідчить про зростаючий інтерес науковців до вирішення теоретичних та практичних проблем комунікації [1; 4; 5; 8; 10; 11]. На матеріалі художньої літератури, кінодискурсу, інтернет-ресурсів (соціальних мереж, електронних листів, блогів), живого спілкування тощо шукаються відповіді та даються поради, як ефективно вести комунікацію, які шляхи її оптимізації та способи усунення можливих її руйнівних комунікативних течій, недоліків тощо [1; 6; 11; 12; 13]. Ця стаття, теоретичне підґрунтя якої враховує кратологічний аспект комунікації [3; 4; 6], тобто аспект впливу або, у широкому розумінні, влади однієї особи над іншою в ситуації взаємодії, узагальнює та розширює уявлення про конструктивні та деструктивні моменти комунікативної взаємодії.

Метою статті є аналіз та опис типів комунікативної поведінки партнерів у діалозі в кратологічній перспективі.

Матеріалом дослідження слугували фрагменти діалогів, відрізаних з різних серій відомого британського драматичного телесеріалу *Sharpe* (5 сезонів, 1993–2008 рр.).

Виклад основного матеріалу дослідження. Конструктивна комунікація вимагає від її учасників такої поведінки, в якій, за умови врахування ними цілої низки параметрів контексту взаємодії, відбувається наближення кожного з них до запланованих результатів. Це такий процес інформаційного обміну, який створює гармонійні умови миттєвого співіснування мовців [4, с. 41]. Їхні інтенції, а, значить, й дії, стратегічно не суперечать одна одній під час здійснення комунікативних спроб досягти предметної чи комунікативної мети. Деструктивна ж комунікація відбиває концентрацію уваги адресанта на власній особистості та на поставленій цілі, при цьому ігнорується індивідуальність адресата в цілому або конкретні її параметри зокрема [6, с. 35; 7, с. 179]. Говоримо про критичну асиметричність діалогу, який втрачає ознаки гармонії внаслідок зміщення в бік суб'єктно-об'єктних відносин [12, с. 164]. Вважаємо, що можна виділити два типи такої поведінки. Перша відбиває неагресивний характер адресанта по відношенню до адресата та свідчить, скоріше, про комунікативну некомпетентність або негнучкість. В інтеракції народжується когнітивно-комунікативний конфлікт, або зіткнення таких інтересів та цілей, які не знаходяться в одній прагматичній площині. За відсутності явної чи усвідомленої шкоди соціальному обличчю партнера діалогу, тим не менш, потенційно може перейти в негативне емоційне русло. Другий тип засновано на агресії, омовленого та підкріпленого невербальною поведінкою негативного ставлення до партнера, його індивідуальних психічних, фізичних, фізіологічних якостей, соціальної ролі, статусу тощо. Агресія проявляється у вигляді підвищеної інтонації, яка зокрема супроводжує тональності категоричності, імперативності, нетерпимості, повчання, хамства, насмішки тощо, вживання пейоративних лексичних одиниць [6; 7; 11; 12; 13]. Психологічна відстань між комунікантами є значно більшою порівняно з першим типом. Обидва випадки деструктивної поведінки характеризуються тим, що вектор комунікативної взаємодії вказує на точку комунікативної невдачі.

Зрозуміло, що такі “чисті” типи є умовними конструктами. У цілому, комунікація, якщо вона відбувається, глобально завжди конструктивна. Вона відбиває та оформлює соціальний контакт. Навіть у випадку деструктивної поведінки обох мовців спостерігаємо конструктивність їхніх дій: вони так чи інакше підтримують конфлікт, зокрема емоційний, а, значить, він може бути віддзеркаленням їхніх комунікативних намірів. Крім того, у ситуації ієрархічних відносин деструктивна комунікативна поведінка, спрямована на партнера як на індивіда, може й підсилити ефект впливу, сприяти досягненню мети, поставленої вищою за статусом особою. Однак, якщо йдеться про ідеальну ситуацію, то конструктивність передбачає інтелектуальну, емоційну та соціальну гармонію.

Під час діалогу природним є міна комунікативних ролей, коли один комунікант віддає право говорити іншому, необов'язково після логічного завершення думки. Такий тип комунікативної поведінки розгортається на фоні реалізації загальної соціальної поведінки, окресленої владними межами примусу або насильства, у нашому випадку – конверсаційного насильства. Під останнім розуміємо редуцію мовленнєвих прав та можливостей іншого комуніканта [11 с. 314]. Воно не

обов'язково передбачає деструктивні дії: окрім імплементації в інтеракцію низки заборон щодо комунікативних дій іншого учасника, воно природньо передбачає зміну позиції адресанта на позицію адресата, статусно зумовлене право розпочинати, припиняти та корегувати соціально-предметні чи комунікативні дії партнера [2, с. 40–41]. Така поведінка може кваліфікуватися як “вторгнення” до особистісного простору партнера та класифікуватися як нав'язування позиції іншої об'єктивної чи суб'єктивної аксиологічності та / або необхідності зміни образу об'єкту / об'єктів розмови в свідомості партнера. Примус може перетинатися саме з агресією, тобто омовленою настановою мовця на суб'єкт-об'єктний тип відносин. Коли відбувається дискредитація соціального статусу, ролі партнера, приниження його гідності, авторитету, то це, безсумнівно, негативно впливає на взаємодію.

Наведемо приклад (у квадратних дужках позначені проінтерпретовані нами – *О.Г. та О.О.* – невербальні прояви поведінки комунікантів):

(1) **Officer:** You, Sir! Get out of the road! [with contempt] Don't just sit and gawp, *damn your eyes!* Do as I say! Get out of the *bloody* road!

Sharpe [drinks water; no other moves; grimaces of discontent].

Officer: Are you *deaf*, sir? I said: “Get out of the road”!

Sharpe [contemptuously]: Go round!

Officer [threatening]: Do you know who I am?

Sharpe [calmly]: I know what you are. And unless you want knocking on your *arse*, you'll go round.

Harper: Who's this lot, then?

Sharpe: Toy soldiers, Pat. Fresh out of the box by the look of them. (*Sharpe's Battle, 1995*).

З комунікативного погляду перед нами розгортається антидіалог між різними за рангом офіцерами британської армії. У вищого за званням офіцера, який рухається з колоною солдат є намір пройти уздовж дороги, на якій розташувалася рота під командуванням Шарпа, яка шойно прийняла бій та відпочивала. Початок комунікації одразу ж свідчить про реалізацію деструктивної поведінки офіцера, звання якого є вищим лише через те, що він належить правлячій верхівці Великобританії. Тон зневаги, презирства, підвищені інтонації *You, Sir!* сумісно з імперативними висловленнями *Get out of the road! Don't just sit and gawp, damn your eyes!* створюють як комунікативний портрет мовця, так і деструктивний ефект на те, що, як він сподівався, буде кооперацією: *Do as I say! Get out of the bloody road!*. Для нього війна – це лише можливість натягнути військову парадну форму та потім розповісти як він брав участь у військових операціях. Безглузде командування та втрати людських життів – не враховуються. Це чудово усвідомлював Шарп, який відповідає презирством на таку комунікативну поведінку. Перша його реакція – це (невербальне) ігнорування співрозмовника [*drinks water; no other moves; grimaces of discontent*]. Друга (*Go round!*) з тональністю (але меншою за інтенсивністю) зневаги втілюється так само в імператив – він не відступає. Вживання образливого натяку (*I know what you are*) та тактики погрози (*And unless you want knocking on your arse, you'll go round*) робить свою справу – офіцер із солдатами вимушені обходити, тобто комунікативна інтенція не була реалізована. Мовлення комунікантів характеризується наявністю одиниць зниженої модальності різного ступеня вульгарності від *deaf, gawp* (від вишуканої за

манерами людини, через що й вимальовується портрет справжньої натури офіцера та підсилюється ефект викликаного презирства) до *damn, bloody, arse*.

Тож дискурс насичений конфліктогенними елементами різних рівнів вербальної та невербальної комунікативної поведінки, а саме – емпазою, тональністю зневаги, погрози, хамства, презирства, модальністю категоричності, що зокрема підкреслюється окремими вульгаризмами та розмовною зниженою лексикою. Уявлена адресантом як конструктивна, комунікативна схема “господар – слуга” не спрацювала через інші погляди адресата.

Даний приклад також яскраво демонструє двошаровість комунікації, а точніше – те, що в діалозі одночасно реалізуються дві складові – біологічна та соціальна. Це типовий випадок для багатьох інтеракцій. Інакше кажучи, йдеться про попередньо надані (соціумом) мовцям статуси та ролі, які відтворюються в їхній комунікативній поведінці поряд з реалізаціями їхнього характеру, темпераменту, інтелекту тощо – природньо наданих (та розвинутих) властивостей мовленнєвої особистості.

Відповідно, як було встановлено в [10], мовець як представник соціуму виявляється в комунікації носієм двох типів влади: соціально-інтерактивної та соціально-статусної. Інтерактивна влада в комунікації розглядається нами як природньо та соціо-культурно зумовлена, втілена у формах мовних одиниць і граматичних категорій національної мови та реалізована в будь-якій ситуації спілкування, комунікативна інтенція адресанта змусити іншу особу вступити та підтримати мовний контакт, тобто їй стати та залишитись адресатом. Такий тип також реалізується в здійсненні контролю за перебігом комунікації та корекції її ходу [10, с. 47]. Вона відбиває параметри інтелекту, темпераменту, гендеру, волі, характеру, досвіду, авторитету, поваги тощо, тобто всі ті індивідуальні якості, які виформовують мовленнєву особистість “поза кадром” її існування в деякій соціальній ієрархії. Внаслідок різної активності комунікантів, які виявляють різний ступень ініціативи в кооперативному чи конфронтативному діалозі, формується асиметричність розподілу ролей “мовець-слухач” та асиметричність діалогу в цілому.

У наступному прикладі комунікація ґрунтується на інтерактивному типу владних відносин, коли товариш Шарпа зупиняє його від продовження дуелі новинами, значущість яких є більш вагомою, ніж покарання офіцера:

(2) **Ross [loudly]:** Don't shoot, Sharpe! You won't want to shoot him. Not when you hear my news.

Sharpe: What news?

Ross [excited]: The war's over! Wellington's won! We've won, Sharpe!

Sharpe [indignant]: God! I hope what you said is true, Ross, [menacingly] because if it's not, I'll go back there and I'll shoot him in the head!

Ross: Might've been better if he'd shot you in the head, Sharpe. There's no point beating about the bush. Your wife found out about the duel.

Sharpe [confused]: What?!

Ross: Yes, she's leaving for Bordeaux, taking a ship for England. **Sharpe [leaves immediately].** (*Sharpe's Revenge, 1997*).

Росс виступає повноцінним лідером взаємодії, адже в нього два інформаційних “козири” (*The war's over! Wellington's won! We've won, Sharpe!* та *Yes, she's leaving for Bordeaux, taking a ship*

for England), завдяки яким він повністю контролює хід комунікації (*Don't shoot, Sharpe! You won't want to shoot him*) та всієї ситуації й змушує Шарпа діяти, як він і планував. Грамотний підхід до проблемної ситуації призвів до успіху в комунікації.

Статусна влада заснована на соціальних інститутах, які створюють зразки комунікативної поведінки та регулюють як розподіл ролей, так і послідовність дій індивідів залежно від їхньої позиції в соціальній ієрархії [10, с. 44]. Підґрунтям будь-якої влади є насильство, однак, якщо в комунікації вона виявляється як статусно-рольовий примус (тобто схвалене суспільством право керувати комунікацією), то типово не йдеться про деструктивну комунікативну поведінку під час продукування наказів, розпоряджень, вказівок тощо від вищої в ієрархії особи. Тобто в цьому контексті, навіть якщо імперативні висловлення супроводжуються елементами агресії, мається на увазі те, що соціальна установа в обличчі керівника підрозділу прагне досягти мети саме так, а не інакше.

Розглянемо приклад:

(3) **Sir Henry (Commander) [abruptly]:** I hope you know your place, Sharpe.

Sharpe (Officer) [polite tone]: You've made it very clear, sir.

Sir Henry: Tell me. Who made you an officer?

Sharpe: Sir Arthur Wellesley, sir.

Sir Henry [the raise of the voice]: Wellesley? [*contempt*] Ha! [*a categorical tone*] Wellesley don't know what makes a good soldier! Not many do. Do you know, Mr. Sharpe?

Sharpe: Yes, sir.

Sir Henry [contempt, hatred]: And what makes a good soldier, Sharpe?

Sharpe: The ability to fire three rounds a minute in any weather, sir.

Sir Henry [irony, sarcasm sneer/laughter]: Three a minute? The South Essex can fire two on a good day! You think you could do better, Mr. Sharpe?

Sharpe: Yes, sir.

Sir Henry [the raise of the voice]: You have until sunset, sir! Any man who cannot fire three rounds a minute will be flogged! Carry on, Sharpe!

Sharpe [leaves the tent]. (*Sharpe's Eagle, 1993*).

В діалозі природньо панує статусно-рольова нерівність партнерів: капітана та генерала. Домінує генерал, адже саме він веде розмову, більше висловлюється, видає накази (*You have until sunset, sir!; Carry on, Sharpe!*), іронізує, саркастично сміється (*Three a minute? The South Essex can fire two on a good day! You think you could do better, Mr. Sharpe?*), висловлює презирство (*And what makes a good soldier, Sharpe?*), погрожує (*Any man who cannot fire three rounds a minute will be flogged!*). Шарп обирає короткі, однозначні відповіді (*Sir Arthur Wellesley, sir; Yes, sir!*) (зокрема з метою скоротити неприємну розмову в часі), обирає ввічливу тональність (*You've made it very clear, sir*). Однак, в його словах (*The ability to fire three rounds a minute in any weather, sir*) міститься конфліктоген: офіцер не може конфліктувати напряму в координатах армійської субординації, тому обирає приховану деструктивність – насмішку над генералом, який зрозуміє її під час наступної зустрічі, коли побачить, що солдати Шарпа можуть робити “неможливе”.

На лексичному рівні обидві сторони обирають щонайменше нейтральні лексичні засоби оформлення думок. В інтерактивному плані генерал (як людина) демонструє деструктивну

поведінку, але вона здійснюється в жорстких рамках субординативної ситуації (високе офіцерське звання), тому тут не йдеться про комунікативну невдачу. Шарп так само добивається поставленої вже в діалозі основної комунікативної мети – хоче продемонструвати високу здатність його солдатів вести інтенсивний вогонь за будь-якої погоди.

Висновки з дослідження і перспективи подальших пошуків. Таким чином, дослідження будь-якої діалогічної взаємодії – формальної чи неформальної – насамперед, передбачає звернення до її регуляторного механізму – відносин влади в суспільстві. Соціальна залежність одного мовця від іншого (інтерактивна або статусна) набуває конкретних форм комунікативного впливу на співрозмовника. Реалізація кооперативної чи конфронтативної стратегій, або їхнє різнопропорційне об'єднання в межах своєї “партії” в діалозі, свідчить про той чи інший ступінь конструктивної чи деструктивної поведінки мовців. Конструктивний характер взаємодії зазвичай передбачає гармонійні відносини, які сприяють переходу комунікантів до задоволення наявних потреб за рахунок один одного. Для такої поведінки характерні позитивні оцінні номінативні та комунікативні одиниці, які відбивають налаштованість співрозмовників один на одного. Деструктивні випадки, які зумовлені поганим (неграмотним) веденням комунікації чи відкритою мовленнєвою агресією, що, однак, може нівелюватися в статусних відносинах, типово призводять до комунікативних невдач. Вербальними маркерами оформлення такої поведінки є імперативні синтаксичні конструкції, фонетичні інтонаційні засоби, які відтворюють модальність категоричності, авторитарності, недобррозичливості тощо, а також лексичні одиниці інвективного характеру.

Перспективою подальших досліджень може бути розгляд ситуацій вживання позитивних тактик кооперації, які контекстуально перетворюються на конфліктогенні.

Література:

1. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми. Полтава : Довкілля-К., 2008. 712 с.
2. Славова Л.Л. Мовна особистість політика: когнітивно-дискурсивний аспект. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. 358 с.
3. Dijk van T. The Discourse-knowledge Interface. *Critical Discourse Analysis: Theory and Interdisciplinarity* / Ed. by G. Weiss, R. Wodak. New York : Palgrave Macmillan, 2009. P. 85–109.
4. Fairclough N. *Language and Power*. Harlow : Pearson Education Limited, 2001. 263 p.
5. Поцелуєв С.П. Политические парадигмы. Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2008. 392 с.
6. Шульжук Н.В. Діалогічний дискурс у контексті еколінгвістичної проблематики. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія» : Серія «Філологія»*. 2020. 9(77). С. 135–138.
7. Козловець М.А., Федоренко В.О., Маслак П.В. Соціологія. Житомир : ЖВІРЕ, 2001. 460 с.
8. Vasylieva, O. Peculiarities of language personality structuring. *Traektorii Nauki*. 2016. 2(12), 4.14–4.17. <https://doi.org/10.22178/pos.17-8>.
9. Бойчук В. Кооперативні стратегії і тактики комуніканта-песиміста. *Актуальні питання іноземної філології*. 2018. № 8. С. 40–46.
10. Борисов О.О. Когнітивно-інформаційна параметризація діалогу у британських та українських різножанрових дискурсивних практиках: монографія / відп. ред. А. В. Корольова. Чернігів : Десна Поліграф, 2016. 376 с.
11. Волошинович Н. Мовленнєва агресія в інтернет-комунікації. *Актуальні питання іноземної філології*. 2016. № 4. С. 35–41.
12. Горбач С.С. Мовленнєва агресія в комунікативно-дискурсивній парадигмі. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки* : зб. наук. праць. Луцьк: Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2008. Вип. 5. С. 164–166.
13. Ігнат'єва С.Є. Мовленнєва агресія у сучасному щоденниковому дискурсі. *Психолінгвістика*. 2013. Вип. 12. С. 177–183.

Borysov O., Vasylieva O. Constructive and destructive communicative behavior of interlocutors (on the material of the British serial “Sharpe” (TV Series))

Summary. The article aims at description of communicative behavior in dialogue. Communication is believed to be information exchange between partners who influence each other to achieve their own goals. Communicative impact reflects social connections between people based on power relations that structure society. The interactive and status parts of interactions are established and characterized. In the first case the dependency of one person on another is realized through establishing or finishing the communicative contact as well as mutual regulation of verbal and non-verbal actions. In the second case the existing norms of social relations have a prescriptive character and thus dictate the rules of proper behavior in the situation of status inequality. Taking into consideration the cratological aspect of human interactions is crucial for the analysis and description of communicative behavior. The relations of social dependency were proved to form psychological climate, immediate pragmatic setting, cognitive contributions of partners into the interactive space and their behavioral reactions. Two types of communicative behavior, namely constructive and destructive, were established. The constructive interaction is a harmonic social phenomenon grounded on the principles of cooperation and tolerance and leads to the fulfillment of the set aims. The destructive behavior testifies to the violation of the above-mentioned principles. Its extreme case is speech aggression targeted at the discretization of the interlocutor's personality, one's neglect as an equal partner and disparagement of one's role in dialogue. If the constructive behavior results in success, then the destructive leads in communicative failure. Nevertheless, it is underlined that subordinative relations may not have an impact on the results of aggressive speech activity of the partners who neglect each other's individuality. In such a case either the superior typically achieves the aim set or the junior (explicitly or implicitly) gets the desired result through the disregard of hierarchical relations in certain contexts.

Key words: communication, dialogue, power, influence, communicative behavior, constructive and destructive communicative behavior.