

УДК 811

Я.Н. ШАВЛОВСКАЯ
(*yanashavlovskaya@gmail.com*)
Московский городской педагогический университет

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ОБЪЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ*

*Анализируются различные точки зрения на конфликтные обстоятельства
межкультурной коммуникации и на особенности (стратегии и тактики)
речевого поведения участников.*

Ключевые слова: *стратегии, тактики, конфликт,
межкультурная коммуникация.*

Речевая коммуникация всегда направлена на установление контакта и передачу коммуникативного намерения участников взаимодействия. Ввиду изначально присутствующего в ситуациях межкультурной коммуникации отличия взглядов собеседников, их ценностей, фоновых знаний, формирующих их картины мира, взаимообмен коммуникативными интенциями весьма часто приводит к конфликту интересов, возникновению непримиримых точек зрения, препятствующих решению вопроса [7]. В таких случаях участники общения используют специфические коммуникативные стратегии, нацеленные либо на преодоление конфликта, либо на его усугубление, конфронтацию. Таким образом, конфликт как категория социальных наук экстраполируется в область лингвистики, которая изучает, классифицирует данные стратегии, и далее в сферу лингводидактики, которая решает вопрос об обучении тем стратегиям, которые уместны в ситуациях взаимодействия представителей различных культур.

Анализ отечественных и зарубежных исследований специфики конфликта позволяет выделить следующие обстоятельства, которые обуславливают выбор стратегий конфликтного речевого взаимодействия:

- 1) содержание предмета конфликта (С.М. Емельянов, Р. Килман, К. Томас); жёсткость позиции (А.И. Шипилов);
- 2) ценности межличностных отношений (С.М. Емельянов, Р. Килман, К. Томас); модальность отношения к оппоненту (А.И. Шипилов);
- 3) индивидуально-психологические особенности личности (С.М. Емельянов, Р. Килман, К. Томас);
- 4) результат коммуникативного акта – гармонизация или усиление конфликта (В.С. Третьякова).

С учетом выделенных обстоятельств (причин конфликта) авторы пришли к единодушному выделению двух основных типов коммуникативного поведения в конфликтных ситуациях: *конфронтационный* и *кооперационный*. Для обозначения этой дихотомии авторами приводятся следующие номинации:

- конструктивная и деструктивная модели (С.М. Емельянов, И.В. Певнева);
- конфронтационный и компромиссный стили (Р. Килман, К. Томас,);
- стратегии конкуренции и сотрудничества (А.Я. Анцупов);
- стратегии конфронтации и кооперации (В.С. Третьякова);
- агрессивная и переговорная стратегии (А.И. Шипилов).

В данной статье мы опираемся на точку зрения исследователя В.С. Третьяковой, который, как представляется, точно обозначает полярность оппозиции коммуникативных стратегий, способных функционировать в межкультурном коммуникативном пространстве. *Конфронтационная стратегия* предусматривает исключительную заинтересованность в достижении целей участника общения за счёт навязывания оппоненту предпочтительного для себя решения, в то время как *ко-*

* Работа выполнена под руководством Таревой Е.Г., доктора педагогических наук, профессора, заведующей кафедрой французского языка и лингводидактики ГАОУ ВО «МГПУ».

операционная стратегия означает взаимодействие на основе равного учёта интереса обеих сторон конфликта [1].

Помимо выделенных противоположных коммуникативных типов поведения встречается мнение о существовании так называемых *манипулятивных стратегий*, которые подразумевают достижение поставленных целей путем не прямого, открытого, а косвенного психологического воздействия на оппонента [9]. Кроме того, помимо стратегии компромисса, выделяют *стратегию сотрудничества* (проблемно-решающую стратегию) (А.Я. Анцупов, Р. Килман, М.Ю. Сейранян, К. Томас). От стратегии компромисса её отличает больший отход от первоначальных позиций обоих оппонентов. С.В. Емельянов и И.В. Певнева, наряду с деструктивной и конструктивной стратегиями, предлагают третью модель конфликтного взаимодействия – *конформистскую* (стратегия дистанцирования). Эту модель такие исследователи, как А.Я. Анцупов, Р. Килман, К. Томас, делят на стратегии уклонения (избегание, бездействие, уход) и приспособления (уступка). Важно при этом заметить, что конформистская модель (стратегии уклонения и приспособления) вызывает у ученых различные мнения с точки зрения ее конструктивности/деструктивности. У одних она ассоциируется с определенного рода опасностью, т. к. способствует агрессивности соперника, а иногда и провоцирует её. У других, напротив, конформистская модель (стратегии уклонения и приспособления) является оптимальной для быстрого разрешения конфликтных ситуаций, если вызвавшие их противоречия носят несущественный характер [1, 5, 10].

Таким образом, общим для большинства отечественных и зарубежных исследований специфики конфликта является выделение пяти основных стратегий поведения: стратегия конфронтации, которая является полярной по отношению к стратегиям сотрудничества и компромисса, а также стратегии уклонения и приспособления, являющиеся промежуточными с точки зрения обстоятельств конфликтного взаимодействия.

Коммуникативная стратегия как стратегический замысел участника конфликтного взаимодействия определяет выбор тактических приемов для его (взаимодействия) реализации – *речевых тактик*. Анализ классификаций последних также показал дихотомическую сущность речевых тактик в конфликтном коммуникативном акте.

Авторами предлагаются следующие бинарные классификации:

- 1) конфронтационные и кооперационные тактики (В.С. Третьякова);
- 2) жёсткие (тяжёлые) и лёгкие тактики (Дж. Рубин).

К разряду *лёгких речевых тактик* относятся те, последствия применения которых благоприятны или нейтральны для оппонента. Напротив, *жёсткие тактики* приводят к неблагоприятным последствиям для другой стороны.

К жёстким или конфронтационным речевым тактикам можно отнести:

- тактику психологического насилия (оскорбление, грубость и т. д.);
- тактику давления (предъявление требований, указаний, приказов, угрозы и т. п.).

Залогом успеха большинства лёгких или кооперационных тактик является то, что другая сторона не догадывается о том, что является объектом влияния. К мягким тактикам относятся:

- тактика дружелюбия (корректное обращение, подчеркивание общности взглядов, демонстрация готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи, оказание услуги, извинение, прощение);
- тактика скрытых укоров (завуалированные безобидные замечания о реальных фактах, завуалированный намёк на некомпетентность оппонента);
- тактика сделки (взаимный обмен обещаниями, изменениями) [5].

Кроме того, выделяется (Дж. Рубин, В.С. Третьякова) третий тип тактик конфликтного коммуникативного акта, которые, в сравнении с рассмотренными стратегиями уклонения и приспособления (конформистская модель), также являются промежуточным, по своей сути. По мнению Дж. Рубина, таковыми становятся *нейтральные* речевые тактики, отличающиеся от жёстких тем, что не наносят

прямого ущерба, а в противовес этим тактикам они не являются скрытыми манипуляциями. К нейтральным тактикам автор относит:

- тактику фиксации своей позиции (использования фактов, логики для подтверждения правоты своей позиции, убеждения, просьбы, критики, выдвижения предложений);
- тактику демонстративных действий (публичные высказывания и жалобы, открытое игнорирование своих обязательств);
- тактику санкционирования (ссылки на авторитет или формальную норму, наложения запрета, установления блокады, невыполнения распоряжения под каким-то предлогом, демонстративное уклонение от выполнения обязательств);
- тактику коалиций (усиления своего ранга в конфликте, создание союзов, увеличение группы поддержки за счет привлечения общественности);
- тактику проволочек – уклонение от обсуждения проблемы [5].

Согласно классификации В.С. Третьяковой, двузначные тактики могут быть кооперативными и конфликтными в зависимости от стратегии, в рамках которой определённая тактика используется. К ним автор относит тактики лжи, иронии, лести, подкупа и др. [7, 8].

«Умение разрешать конфликты в межкультурной коммуникации в значительной степени зависит от умения определять *коммуникативный стиль конфликта*, свойственный оппонентам, проявлять гибкость в выборе способа разрешения конфликта, искать точки соприкосновения не в позициях оппонентов, а в привычном для них способе разрешения конфликтов» [3]. В этой связи особый интерес представляет модель разрешения межкультурных конфликтов М.О. Гузиковой, которая использует признаки прямоты и эмоциональности для противопоставления культур по стилям разрешения конфликтов. Автор выделяет прямую (дискуссия) и непрямую (вовлечение), эмоциональную (динамичный стиль) и неэмоциональную (приспособление) стратегии [2].

Итак, анализ различных точек зрения на конфликтные обстоятельства межкультурной коммуникации и на особенности (стратегии и тактики) речевого поведения участников общения позволяет заключить, что ученые единодушны в выделении оппозиционных моделей взаимодействия участников. При этом очевидно стремление исследователей найти «золотую середину» – промежуточные типы стратегий и тактик, которые диверсифицируют поведенческие варианты, нюансируют особенности речевых поступков. Эти особенности оказываются в зависимости от различных экстралингвистических обстоятельств, учет которых необходим для подготовки обучающихся к межкультурной коммуникации в условиях как вузовского, так и школьного уровней иноязычного образования.

Литература

1. Анцупов А.Я. Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. СПб.: Питер, 2009.
2. Гузикова М.О. Фофанова П.Ю. Основы теории межкультурной коммуникации. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2015.
3. Модель стилей межкультурных конфликтов [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/127169/literatura/model_stiley_mezhkulturnyh_konfliktov (дата обращения: 12.07.18).
4. Певнева И.В. Коммуникативные стратегии и тактики в конфликтных ситуациях общения обиходно-бытового и профессионального педагогического дискурса русской и американской лингвокультур: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Кемерово, 2008.
5. Сейранян М.Ю. Конфликтный дискурс: социолингвистический и прагматический аспекты: моногр. М.: Прометей, 2012.
6. Тарева Е.Г. Обучение языку и культуре: инструмент «мягкой силы»? // Вестник Московского гор. пед. ун-та. Сер.: Филология. Теория языка. Языковое образование. 2016. № 3(23). С. 94–101.
7. Третьякова В.С. Конфликт в лингвистических категориях // Юрислингвистика. 2010. № 10(10). С. 141–149.
8. Третьякова В.С. Речевая конфликтология: проблемы, задачи, перспективы // Вестник Челябин. гос. ун-та. 2013. № 1(292). С. 279–282.
9. Шипилов А.И. Социально-психологические особенности конфликтов между начальниками и подчинёнными в подразделении: На материалах Войск ПВО: дивизион, батальон: дис. ... канд. психол. наук. М., 1993.
10. Thomas K.W., Kilmann R.H. Thomas-Kilmann mode instrument [Электронный ресурс]. URL: http://www.kilmanndiagnostics.com/sites/default/files/TKI_Sample_Report.pdf (дата обращения: 12.07.18).

YANA SHAVLOVSKAYA
Moscow City University

**STRATEGIES AND TACTICS OF INTERCULTURAL
COMMUNICATION AS RESEARCH OBJECTS**

The article deals with the different points of views at conflict circumstances of intercultural communication and peculiarities (strategies and tactics) of participants speech behaviour.

Key words: strategies, tactics, conflict, intercultural communication.