

Этикетные формулы приветствия, поздравления, извинения, сочувствия и т. д. употребляются адресантом иронии неожиданно и нецелесообразно с точки зрения успешности общения. В процессе актуализации иронического смысла этические речевые стереотипы проектируются в контекст, где они оказываются контрастными или парадоксальными, что приводит к созданию комического эффекта – насмешки.

Особенностью речевых стереотипов, которые выражают ироническую оценку, является то, что они не соответствуют социальной дифференциации коммуникативной ситуации, не согласовываются со статусными и ролевыми отношениями между коммуникантами. Повторное использование определенных речевых стереотипов в ситуациях иронического общения приводит к стабилизации их интенциональной, коммуникативной семантики, закрепления за ними иронического значения.

Ключевые слова: ирония, речевые стереотипы, речевой этикет, адресант, адресат.

Lesyk Iryna. Functioning of Speech Stereotypes in Ironic Conversation. The article is devoted to functioning of speech stereotypes in an ironic communication; it deals with different types of speech stereotypes that are used to express an ironic meaning. Much attention is paid to the peculiarities of the perception and understanding of irony that is manifested by speech stereotypes.

Etiquette formulas of greeting, congratulation, apology, sympathy etc. are used by an ironic speaker unexpectedly and unsuitably from the point of view of a successful communication. In the process of irony manifestation speech stereotypes are projected into the context where they prove to be contrasting or paradoxical. It leads to the creation of the comic effect – mocking.

The main feature of speech stereotypes that convey an ironic meaning lies in the fact that they do not correspond to the social differentiation of a communicative situation, do not agree with a status and a role of a speaker. Repeated use of certain speech stereotypes in the situations of an ironic communication leads to the stabilization of their intentional, communicative semantics and acquiring an ironic meaning.

Key words: irony, speech stereotypes, speech etiquette, addresser, addressee.

Стаття надійшла до редколегії
06.03.2013 р.

УДК 811.111'27'373:159.964.21

Олена Мельник

Конфліктна сутність егоїстичних висловлень

У статті розглянуто особливості конфліктної ситуації, в якій функціонують егоїстичні висловлення. Акцентовано увагу на основні типи конфліктних особистостей, зокрема демонстративний та ригідний типи. Окреслено характерологічні особливості егоїстів, які спричиняють руйнацію стосунків. Схарактеризовано динамічні характеристики конфліктного дискурсу, а саме передконфліктну фазу, інцидент, ескалацію, кульмінацію та фазу завершення конфлікту. Докладно проаналізовано основні комунікативні стратегії, які вживають комуніканти-егоїсти: конфліктно-агресивну й активно-центровану.

Ключові слова: конфліктна ситуація, егоїзм, егоїстичні висловлення, комунікативна стратегія.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасні лінгвістичні дослідження характеризуються всебічним вивченням конфліктних мовленнєвих ситуацій. Поняття *конфлікт* розглядають різні галузі знань: психологія [3; 18], соціологія [1; 6] та лінгвістика [13; 4], що в подальшому призвело до формування конфліктології, науки про закономірності виникнення, розвиток, завершення конфліктів, а також принципи, способи й прийоми їх конструктивного регулювання. Оскільки в коло проблем сучасної комунікативної лінгвістики входять різноманітні форми мовленнєвого спілкування, різні види стосунків між учасниками та різні форми мовленнєвої взаємодії, то вивчення конфліктного дискурсу крізь призму міжособистісних відносин є цілком доцільним і зумовило **актуальність** заявленої проблеми.

Метою статті є з'ясування конфліктної сутності егоїстичних висловлень та виокремлення основних комунікативних стратегій, які вживаються комунікантами-егоїстами.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вчинки людей уплетені в систему суспільних відносин і, відповідно, мають на неї певний вплив (позитивний або негативний). Завдяки своїй соціальній значущості будь-які людські вчинки породжують реакцію оточуючих – схвалення чи осуд.

Психолог С. Нартова-Бочавер виділяє два полюси соціально значущої поведінки: асоціальні дії, направлені на руйнування об'єкта (окремої людини, сім'ї, групи або держави), спричинення шкоди й збитків, та просоціальні вчинки, які сприяють підтримці та розвитку об'єкта [8].

Іншу класифікацію соціально значущої поведінки запропонував польський учений Я. Рейковський, який виділяє п'ять її типів: альтруїстична, кооперативна, іпсоцентрична, егоїстична та експлуатаційна. Ця класифікація ґрунтується на зміщенні рівноваги між полюсами «Я» й «Інші», що призводить до просоціальної значущості (до якої можна віднести перші три типи), або асоціальної (відповідно, два останні). Егоїстична поведінка, як це випливає з назви, має місце в тих випадках, коли людина прагне дотримуватися переважно своїх інтересів, відкидаючи або ігноруючи інтереси інших. І, на нашу думку, у тих випадках, коли суб'єкт використовує інших як засіб досягнення власних цілей та завдань, можна розглядати експлуатаційну поведінку як різновид егоїстичної [10].

Слідом за Я. Рейковським, група вчених поділила людей на декілька категорій, ґрунтуючись на цінностях, якими вони керуються в питаннях користі для себе та інших [16]: альтруїсти (*altruists*), кооператори (*cooperators*), індивідуалісти (*individualists*) та суперники/конкуренти (*competitors*). Більшість людей підпадає під категорії індивідуалістів і кооператорів, лише небагато їх можна зарахувати до типів альтруїстів та суперників/конкурентів. Ось чому деякі вчені для зручності зараховують альтруїстів і кооператорів до «про соціальної» категорії, а індивідуалістів та суперників/конкурентів – до «егоїстичної». Індивідуалісти (*individualists*) намагаються отримати найбільше користі для себе, не беручи до уваги іншу частину соціальної групи. Зі свого боку, суперники/конкуренти (*competitors*) прагнуть досягти кращого результату, порівняно з іншими. Люди, які належать до «егоїстичної» категорії, мотивовані великою турботою про себе, а також виявляються більш жадібними, ніж представники «просоціальної» категорії.

Сучасні лінгвістичні школи виділяють три основні види спілкування – співробітництво, суперництво та конфронтацію, які переходять з одного в інший залежно від мовленнєвих інтенцій комунікантів. Досліджуючи конфліктні ситуації, слід зазначити, що конфлікт – це взаємодія двох суб'єктів, які мають несумісні цілі й шляхи їх досягнення. Під мовленнєвим конфліктом розуміють мовленнєвий прояв зіткнення суперечливих поглядів, цілей та намірів комунікантів [14].

Існує три основні моделі поведінки особи в конфліктній ситуації: конструктивна, деструктивна, конформістська. Кожна з них зумовлена предметом конфлікту, конфліктною ситуацією, індивідуально-психологічними особливостями. Зазначені моделі відображають інтенції/установки учасників конфлікту, впливають на його протікання і спосіб розв'язання. Деструктивна модель поведінки властива такому суб'єкту, який схильний до розширення та загострення конфлікту і його поглиблення аж до фізичного знищення чи повного подолання супротивника. Такі контакти ускладнюють або руйнують взаємини, згубно позначаються на партнерах. Ними є маніпулятивне спілкування, агресивна взаємодія, авторитарний стиль спілкування. Навіть мовчання може бути деструктивним, особливо, якщо воно приховує важливу інформацію чи використовується як засіб покарання партнера. До феноменів, які підсилюють деструктивну взаємодію, належать агресія, упередження, обман та егоїзм [9].

Люди, схильні до конфліктів, зазвичай, імпульсивні, жорсткі, грубі, схильні до ризику й гострих відчуттів, недалекоглядні. Отже, для осіб із деструктивною моделлю поведінки характерне постійне прагнення до розширення та загострення конфлікту, вони постійно принижують партнера, негативно оцінюють його особистість, проявляють підозру й недовіру до опонента та порушують етику спілкування. Така їхня конфліктна поведінка зумовлена недоліками в самоконтролі. Ці характеристики знаходять підтвердження в словнику конфліктолога [2]. «Егоїзм часте джерело конфліктів, оскільки егоїстична особистість часто наносить шкоду іншим людям, не помічаючи цього або не звертаючи на це уваги. Попередження формування егоїстичних рис характеру є важливою умовою профілактики конфліктів».

С. М. Ємельянов [5] описує п'ять типів конфліктних особистостей, а саме: демонстративний, ригідний, некерований, суперточний та «безконфліктний». Ми вважаємо, що егоїсти належать до

демонстративного й ригідного типів, спираючись на визначення поняття «егоїзм» в «Абетці соціального психолога-практика», оскільки вони бачать та оцінюють світ крізь призму своїх бажань й індивідуалістичних, меркантильних інтересів. Особистісний егоїзм, зазвичай, пов'язаний із неадекватно завищеною самооцінкою та рівнем домагання, із відмовою брати на себе відповідальність за невдачі й приписуванням собі незаслужених успіхів, переважно із зовнішнім локусом контролю, часто з авторитарністю та прагненням до домінування [7].

Демонстративний тип характеризується прагненням бути завжди в центрі уваги q мати успіх. Навіть за відсутності будь-яких підстав особистості цього типу можуть піти на конфлікт, щоб хоч таким чином сфокусувати увагу на собі.

Ригідний тип конфліктної особистості підозрілий, йому характерна завищена самооцінка, він постійно вимагає підтвердження особистісної значущості. Такі люди часто не враховують ситуації, яка змінилася, чи нових обставин, вони прямолінійні й не гнучкі, їм важко прийняти точку зору оточуючих. Повага від оточуючих сприймається як належне, а неповага – як образа. Вони малокритичні до своїх вчинків, хворобливо образливі, підвищено чутливі в ставленні до дійсних і надуманих несправедливостей [5].

Егоїзм є основою деструктивного спілкування. У міжособистісних взаєминах егоїстична людина висуває на передній план лише свої інтереси. Егоїзм не є нейтрально індиферентною особистісною властивістю, егоїст має наступальний, агресивний, мстивий і винахідливий характер. Такі люди не здатні до конструктивної взаємодії, оскільки наділені особистісними рисами, котрі перетворюють міжособистісні контакти на деструктивні відносини, що супроводжуються приниженнями, стражданнями, ускладненнями. Руйнацію стосунків спричиняють такі характерологічні особливості егоїстів:

- нехтування обов'язками, нормами моралі й закону;
- виправдання обману, агресивних форм поведінки (помста, убивство);
- приписування оточенню заздрості, егоїзму, цинізму, зрадливості, що робить неможливим використання у взаємодії з егоїстом тактики та стратегії співробітництва.

Егоїстичні прагнення корисливого партнера можуть виражатися не тільки в намаганні здобути матеріальні переваги, а й додаткові психологічні вигоди, що проявляються в приниженні іншого. Реалізується це як намагання мати кращий вигляд на фоні співрозмовника [9].

Ураховуючи той факт, що комуніканти з егоїстичним типом поведінки прагнуть до домінування та авторитаризму, вони керуються лише своїми власними потребами та інтересами, при цьому повністю ігнорують інтереси інших людей. Егоїзм поєднують із гордістю, самозакоханістю, із безжалісністю та обов'язково зі зневагою до інших людей, їхніх інтересів. Типова реакція на егоїзм – роздратування, презирство, недоброзичливість і поблажливість.

Слід зазначити, що стосунки між комунікантами, серед яких один чи обидва мають егоїстичні риси характеру, відбуваються в межах асиметричних відносин – відносин субординації, заснованих на різному соціальному статусі, комунікативній компетенції. При цьому комунікант, який займає домінуючу, авторитарну позицію, здатний сам обирати дискурсивні стратегії залежно від комунікативної інтенції.

Конфліктний дискурс, за визначенням І. Є. Фролової, являє собою інтегративний феномен, що характеризується дискурсивною стратегією конфронтації й зумовлюється дисгармонізацією інтерперсональних відносин. Ураховуючи той факт, що інтенція комуніканта спрямована на досягнення власних цілей та інтересів, ми вважаємо, що егоїсти обирають некооперативну (конфліктноспрямовану) дискурсивну стратегію, або стратегію дистанціювання.

Проте в ситуації конфлікту спостерігається дисгармонізація міжособистісних стосунків через прояв ворожості учасниками конфлікту. Ворожість має градуальний характер: у мінімальному ступені вона відображається в конкурентній поведінці, спрямованій на досягнення своїх цілей та переконання іншого учасника комунікації у своїй правоті; у максимальному ступені наявна тільки ворожість, пов'язана з ірраціональною поведінкою та прагненням поразки супротивника [15, 70].

Погляд на дискурс як на інтегральний феномен, розумово-комунікативну діяльність, яка є сукупністю процесу й результату, дає змогу розглядати конфліктний дискурс як набір його статичних та динамічних характеристик. При цьому статичні характеристики ми визначаємо як сталі, постійні елементи, які можуть бути виявлені в зрізі конфлікту, тобто його незмінні складники. Це учасники конфлікту, об'єкт конфлікту, умови його протікання, образи конфліктної ситуації та інцидент.

Динамічні характеристики конфліктного дискурсу відображають взаємозв'язок компонентів конфліктної мовленнєвої взаємодії як процесу, тобто послідовні стадії, або фази розгортання конфліктної комунікації. Вони включають *передконфліктну фазу* – виникнення реальної суперечності в інтересах, потребах і цілях сторін – латентний конфлікт, *інцидент* – безпосередню конфліктну мовленнєву взаємодію як перше зіткнення сторін, *ескалацію* – інтенсифікацію зіткнення опонентів і використання різноманітних конфліктогенів, тобто мовних одиниць, які є носіями конфліктного смислу в конкретних ситуаціях конфліктної взаємодії, *кульмінацію* – пік конфлікту, його «зрілість», або мертву точку у відносинах учасників конфлікту, коли комуніканти усвідомлюють потребу розв'язання конфлікту, *фазу завершення конфлікту* – фінальний етап, закінчення конфлікту з будь-яких причин, припинення конфліктних дій через розв'язання, урегулювання, усунення, затухання конфліктної ситуації [17].

Головну роль у виникненні конфліктів відіграють конфліктогени. Конфліктогенами ми називаємо слова, дії (бездіяльність), які здатні призвести до конфлікту.

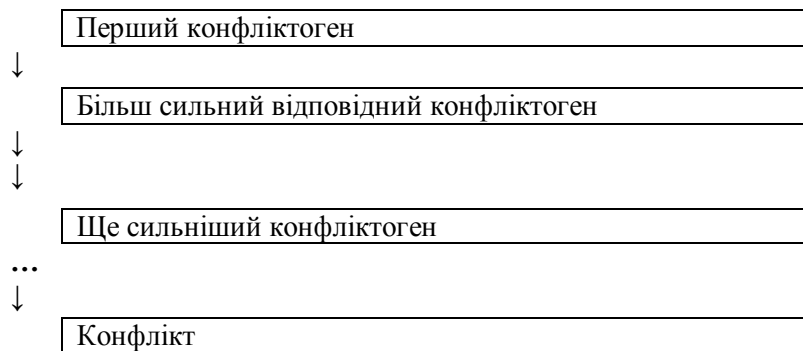


Схема 1. Виникнення конфліктів

Вищенаведена схема показує: для того, щоб запобігти конфлікту, потрібно перервати низку конфліктогенів.

Більшість конфліктогенів можна зарахувати до одного з трьох типів: 1) прагнення до домінування/вищості; 2) прояви агресивності; 3) прояви егоїзму.

Егоїст домагається чогось для себе (здебільшого за рахунок інших), і ця несправедливість, звичайно, слугує підґрунтям для конфліктів [18].

Розглянемо приклад.

«Philip», he [Reardon] said, not raising his voice, «say any of that again and you will find yourself out in the street, right now, with the suit you've got on your back, with whatever change you've got in your pocket and with nothing else» / ... /

«You ... you wouldn't throw your own brother out on the street, would you?» his mother said at last; it was not a demand, but a plea.

«I would».

«But he's your brother ... Doesn't that mean anything to you?»

«No».

«Maybe he goes a bit too far at times, but it's just loose talk, it's just that modern jabber, he doesn't know what he's saying».

«Then let him learn» / ... /

«You've got to be kind, Henry».

«I'm not».

«You've got to have some pity».

«I haven't».

«A good man knows how to forgive».

«I don't».

«You wouldn't want me to think that you're selfish».

«I am» [19, с. 434].

Наведений приклад репрезентує третю фазу конфлікту – ескалацію. На розгортання конфліктної ситуації вказують не лише вербальні засоби, а й візуальна поведінка комунікантів. На початку

розмови *Rearden* дає зрозуміти всім присутнім вищість власного комунікативного статусу (*say any of that again and you will find yourself out in the street, right now, with the suit you've got on your back, with whatever change you've got in your pocket and with nothing else*).

Уточнююче запитання матері (*You ... you wouldn't throw your own brother out on the street, would you?*) свідчить про її вагання щодо зарозумілих та зухвалих слів сина.

Егоїзм Генрі виявляється в його байдужому та зверхньому ставленні до брата (у присутності близьких), про що свідчать директив (*Then let him learn*) і визнання мовцем себе егоїстом (*I am*) у відповідь на слова матері (*You wouldn't want me to think that you're selfish*).

Егоїстична поведінка комуніканта в ситуації конфлікту надзвичайно показова для розкриття її комунікативних рис. Так, К. Седов виділив такі можливі стратегії поведінки в конфлікті: 1) конфліктно-агресивна (один з учасників або декілька демонструють стосовно комунікативного партнера негативну ілюкцію (агресію); 2) конфліктно-маніпуляторна (один з учасників спілкування вбачає в партнері по комунікації, передусім, об'єкт маніпуляції); 3) активно-центрована (комунікант сам визначає тему розмови й сам її розвиває, не дає можливості партнеру по комунікації висловитися); 4) пасивно-центрована (характеризується зануренням одного з комунікативних партнерів у себе); 5) кооперативно-конформна (один з учасників спілкування демонструє згоду з точкою зору співрозмовника, навіть якщо не повністю поділяє її) і 6) кооперативно-актуалізаторська (комунікант намагається поставити себе на місце співрозмовника, подивитися на мовленнєву ситуацію його очима) [11]. Для конфліктної взаємодії характерна протидія у вигляді спілкування, поведінки або діяльності, спрямованих на захист власних інтересів через обмеження активності опонента, нанесення йому моральної або матеріальної шкоди, а також негативне ставлення один до одного. Переважає мотивація «на себе» [12]. Серед стратегій, які найчастіше обирають комуніканти з егоїстичними рисами характеру, – конфліктно-агресивна та активно-центрована. Рідше комуніканти використовують конфліктно-маніпуляторну й пасивно-центровану стратегії. Кооперативних стратегій егоїсти уникають.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ситуація конфлікту – основа ситуаційної зумовленості реалізації егоїстичних висловлень. Відмінна риса деструктивного міжособистісного конфлікту – тенденція до розширення та ескалації. У результаті конфлікт часто стає незалежним від вихідних причин і може продовжуватися і після того, як ці причини вичерпані, знецінені та забуті.

Перспективою дослідження є встановлення місця егоїстичних висловлень серед інших оцінних висловлень.

Джерела та література

1. Александрова Е. В. Социально-трудовые конфликты: пути разрешения / Е. В. Александрова. – М. : Луч, 1993. – С. 75–76.
2. Анцупов А. Я. Словарь конфликтолога / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – СПб. : Питер, 2006. – 528 с.
3. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – СПб. : Питер, 2005. – 465 с.
4. Дерпак О. В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.15 / Дерпак Олена Володимирівна ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2005. – 196 с.
5. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с.
6. Козер Л. А. Функции социального конфликта / Л. А. Козер // Социальный конфликт: современные исследования. – М. : Наука, 1991. – С. 23–28.
7. Кондратьев М. Ю. Азбука социального психолога-практика / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
8. Нартова-Бочавер С. Психология личности и межличностных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psychlib.ru/mgppu/NBP1-001/NPL-001.HTM>
9. Орбан-Лембрик Л. Соціальна психологія : навч. посіб. / Л. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2005. – 448 с.
10. Рейковский Я. Просоциальная деятельность и понятие собственного «Я» / Я. Рейковский // Вестн. МГУ. Сер. 14 : Психология. – 1981. – № 1. – С. 14–22.
11. Седов К. Ф. Языковая личность в аспекте психолингвистической конфликтологии / К. Ф. Седов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.vspu.ru/~axiology/libr/akd/autoref4.htm

12. Учебник по конфликтологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.conflictology.narod.ru>
13. Фадеева Е. В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Фадеева Елена Владимировна. – Киев, 2000. – 194 с.
14. Фадеева Е. В. Основные виды конфликтного речевого взаимодействия / Е. В. Фадеева. – Харьков : Константа, 1999. – 160 с.
15. Фролова І. Є. Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії / І. Є. Фролова // Вісн. Харк. держ. ун-ту. – 2010. – № 928. – С. 68–74.
16. Чалдини Р. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! (серия «Главный учебник») / Р. Чалдини, Д. Кенрик, С. Нейберг. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 256 с.
17. Черненко О. В. Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії (на матеріалі англомовної прози ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О. В. Черненко ; Київ. нац. лінгвіст. ун-т. – К., 2007. – 20 с.
18. Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение [Текст] / В. П. Шейнов. – Минск : Амалфея, 1997. – 288 с.
19. Ayn Rand. Atlas Shrugged / Rand Ayn. – New York : Random House, 1957. – 1018 p.

Мельник Елена. Конфликтная сущность эгоистических высказываний. В статье рассмотрены особенности конфликтной ситуации, в которой функционируют эгоистические высказывания. Акцентируется внимание на основных типах конфликтных личностей, в частности демонстративный и ригидный типы. Определены характерологические особенности эгоистов, которые вызывают разрушение отношений. Охарактеризованы динамические характеристики конфликтного дискурса, а именно предконфликтная фаза, инцидент, эскалация, кульминация и фаза завершения конфликта. Детально проанализированы основные коммуникативные стратегии, применяемые коммуникантами-эгоистами: конфликтно-агрессивная и активно-центрированная.

Ключевые слова: конфликтная ситуация, эгоизм, эгоистические высказывания, коммуникативная стратегия.

Melnyk Olena. Conflict Essence of Egoistical Utterances. The article deals with the peculiarities of the conflict situation, which is the basis for functioning of egoistical utterances. Attention is focused on the main types of conflict personalities, including demonstrative and rigid types. Egoists' traits that cause destruction of relationships were outlined. We characterize the dynamic characteristics of the conflict discourse, namely the pre-conflict phase, incident, escalation, climax and completion phase of the conflict. The main communicative strategies such as conflict-aggressive and active-centered used by egoists were analyzed.

Key words: conflict situation, selfishness / egoism, egoistical utterances, communicative strategy.

Стаття надійшла до редколегії
01.04.2013 р.

УДК 811.111

Сергій Моркотун

Лінгвостилістична характеристика академічної презентаційної промови

Прогресивні інформаційні технології, причетність широкого кола осіб до розв'язання проблем у різних сферах суспільства зумовлюють потребу реалізації комунікативних можливостей людини. Практика залучення українців до участі в міжнародних проектах вимагає від фахівців володіння презентаційними вміннями для представлення результатів роботи. Досліджено лінгвостилістичні особливості презентаційної промови, зумовлені наявністю одночасно одного промовця, колективним адресатом, односпрямованістю, неповторністю та необерненістю мовлення в часі. Наведено визначення поняття «презентація», розмежовано терміни «презентація» та «репрезентація».

Ключові слова: презентація, репрезентація, адресант, адресат.

Постановка наукової проблеми та її значення. У сучасному науковому просторі значну увагу приділено вивченню різних типів дискурсів як форм здійснення міжсуб'єктної мовленнєвої взаємодії. Зокрема, набуває значення вивчення лінгвостилістичного аспекту презентаційної промови